

Primavera: così rinascerà AirOne Technic «Cai-Alitalia si sbrighi a decidere, qui grandi potenzialità»

PESCARA. Sfruttare la presenza dei velivoli delle compagnie aeree low cost anche per quanto riguarda l'aspetto tecnico della manutenzione e fare da volano allo sviluppo generale dell'aeroporto d'Abruzzo in previsione dell'obiettivo degli 800mila passeggeri l'anno. Scopre le carte Paolo Primavera per quel che concerne il piano di rilancio di AirOne Technic, il centro di manutenzione tra Pescara e San Giovanni Teatino lasciato da Cai-Alitalia con una settantina di lavoratori in cassa integrazione al 70 per cento del salario. Primavera (presidente Confindustria Chieti) guida la cordata di imprenditori (vedi tabella accanto) che renderà abruzzese AirOne Technic. L'altro ieri lo ha detto chiaro: «Basta scuse, Cai-Alitalia ci dia l'azienda come promesso a costo zero e al resto pensiamo noi». Come? E con quali previsioni?

«Anche se Cai-Alitalia è disposta a cedere l'azienda a costo zero, ammetto che è una bella scommessa e che soprattutto all'inizio saranno anni di sacrifici. Tuttavia sono fiducioso sul fatto che qui si possa creare un hub manutentivo che altri aeroporti non hanno grazie all'eccellenza acquisita dai lavoratori e dalla competitività che sapremo offrire».

Qual è la prima mossa?

«La prima mossa dev'essere sinergica imprenditoriale-politica perché qui lavoriamo tutti sulle stesso fronte, quello di fare da volano allo sviluppo dell'aeroporto. Dalla Regione mi aspetto una maggiore pressione nei confronti Cai-Alitalia affinché noi possiamo subentrare e smettere di perdere tempo. Più AirOne Technic sta ferma, più le compagnie aeree chiudono i contratti di manutenzione dei loro velivoli».

Il vostro piano economico può fare a meno delle commesse Alitalia?

«Guardi, le commesse Alitalia inciderebbero per un quinto sul fatturato, quindi non sarebbe un dramma farne a meno. L'importante è saperlo subito in modo da poterci organizzare sulle alternative. In ogni caso se Cai-Alitalia la pone come condizione vincolante, sono disposto a darle tutte le garanzie che vuole sia sulla manutenzione sia sulle riconsegne dei velivoli. Al contrario, se vuole conoscere chi sono i nostri clienti, è una richiesta che non ci sentiamo di accettare».

Alitalia teme che voi chiuderete e tratterrete così nell'hangar i suoi velivoli.

«E' una scusa, dietro ci sono strategie politiche, le stesse che hanno salvato Alitalia e portato a Napoli le commesse per la manutenzione».

Come intendete entrare in un mercato che appare lottizzato?

«Con le regole dei mercati, siamo convinto che AirOne Technic possa offrire un lavoro di qualità eccellente a prezzi convenienti. Certo, all'inizio sarà dura, ma l'azienda ha grandi professionalità. Il settore della manutenzione è in continua evoluzione con le compagnie low cost, e lo stesso aeroporto d'Abruzzo può diventare il terzo scalo aereo di Roma».