Alitalia. Ecco i dieci punti del piano Sarmi per il rilancio. «Non vengono toccati i risparmi postali, pronto il progetto di una linea low cost, saranno rinegoziati i contratti con Toto»

ROMA E' un piano industriale in dieci punti quello che Massimo Sarmi sta mettendo a punto in queste ore con il suo staff. «Un piano - confida ai più stretti collaboratori - che sarà innovativo e che garantirà, questo è il primo obiettivo, la sostenibilità» economica e finanziaria di Alitalia. Dalla tarda serata di mercoledì, da quando cioè ha aderito alla richiesta del governo, il manager delle Poste non ha certo perso tempo e si è gettato con entusiasmo nella sfida. Un percorso in salita e con un mercato, quello del trasporto aereo, in grave crisi. Proprio per questo Sarmi ha accelerato il passo, consapevole che dalla prossima settimana, dopo l'atteso via libera dell'assemblea all'aumento di capitale, bisognerà fare sul serio. Confrontandosi su cifre e progetti, iniziative commerciali e problematiche finanziarie. In un territorio poco conosciuto e pieno d'insidie, nonostante l'esperienza con la piccola flotta della Mistral Air. Ribadisce poi che Poste sono intervenute utilizzando la propria liquidità e che non c'è nessun rischio per i depositi.

Con pragmatismo e umiltà Sarmi ha iniziato a studiare il dossier Alitalia con molta attenzione. Bilanci, criticità, previsioni, forza dei concorrenti, tutto è finito sul tavolo del manager. Per capire dove e come intervenire. Al primo posto del «decalogo» Sarmi c'è la proposta per ridefinire la rotta, spingendo il più possibile sui voli a medio e lungo raggio, inspiegabilmente cancellati dalla passata gestione targata Sabelli. Probabilmente per compiacere ad Air France. Sul punto l'ad Gabriele Del Torchio aveva comunque già avviato una riflessione legata ad una razionalizzazione di quelli nazionali.

LOW COST E POSTA AEREA

L'obiettivo primo è aumentare la redditività complessiva, evitando di continuare a combattere una guerra già persa in partenza, quella con i treni ad alta velocità. Poste non sarà comunque il partner industriale principale, ma punta a fare di Mistral Air, la piccola compagnia aerea postale, che, come noto, di notte trasporta lettere e di giorno si trasforma in charter, la low cost di Alitalia. Integrandosi così con le iniziative già in cantiere messe a punto in questi mesi. L'altra sinergia riguarda lo sviluppo del cargo e della posta aerea. In questo caso - osservando quello che già fanno i grandi operatori europei postali - c'è davvero molto da fare. Non solo a livello nazionale, ma soprattutto sul quello internazionale. Sarmi vuole che il network di Alitalia e di Air France diventi la piattaforma dell'e-commerce, settore in cui Poste hanno già investito, avviando un'importante iniziativa in Cina. Un modo, quello di insistere sulle spedizioni internazionali, per recuperare fatturato visto il calo della posta tradizionale, messa all'angolo dall'email. Idee chiare - ed è un altro punto del programma - anche sul fronte del taglio dei costi e della razionalizzazione del personale. Sempre sul fronte delle spese, il manager ha intenzione, consigliato dal suo staff, di rivedere una serie di contratti molto onerosi, a cominciare da quello del Gruppo Toto per gli aerei.

PIATTAFORMA INFORMATICA

Spinta poi ad integrare le conoscenze e l'esperienza maturata nei data center per la gestione in comune dei processi informatici e magari per le biglietterie on line. Tra i punti qualificanti del decalogo - che Sarmi illustrerà agli azionisti di Alitalia - c'è poi il potenziamento di Fiumicino, strategico per lo sviluppo della ex compagnia di bandiera. Infine l'auspicio, ma che è un obiettivo, ad avere Etihad tra i soci per fare di Fiumicino la porta d'Europa per il Medio Oriente e l'Africa.