

# ItAli Airlines vuole gli Atr che Prato metterà in vendita

La compagnia non esclude un futuro deal con AirOne. Intanto apre le porte a nuovi azionisti

**SIBILLA DI RENZO**

È l'unica compagnia dell'Europa occidentale che finora ha prenotato il nuovo Superjet 100 di Alenia Aeronautica-Sukhoi. Si tratta di ItAli, il cui presidente e fondatore, Giuseppe Spadaccini, alza il velo sui progetti di crescita del vettore con base a Pescara in queste battute scambiate con *Finanza & Mercati*. Crescita che, nei piani del presidente, passa per l'acquisto degli aerei che Alitalia dismetterà in base al nuovo piano industriale e dalla sostituzione dell'ex compagnia di bandiera su alcune delle rotte che si renderanno di-

sponibili su Malpensa. Aeroporto su cui ItAli già opera con alcuni collegamenti da Pescara.

«Siamo molti interessati agli Atr che usciranno dal perimetro di Aliatavia Express, ma anche a eventuali Md 82 che dovesse essere dismessi, visto che si tratta di aerei con i quali già copriamo la maggior parte dei nostri collegamenti - dice il fondatore di ItAli - Speriamo di potere entrare nel vivo delle trattative entro breve termine».

Secondo Spadaccini «il mercato del trasporto aereo in Italia è molto frammentato e in futuro sarà necessario stringere delle alleanze». Per questo motivo non esclude che in prospettiva

ItAli possa unirsi in matrimonio proprio con l'altra compagnia abruzzese, la AirOne di Carlo Toto. «Le sinergie sarebbero molteplici - ha spiegato Spadaccini - e non solo perché entrambe gravitiamo nella zona tra Chieti e Pescara».

Prima di una grande alleanza, però, Spadaccini punta a un piano di crescita per linee interne con l'obiettivo di «aumentare notevolmente e nel giro di pochi anni il giro d'affari che oggi viaggia intorno ai 150 milioni». Per fare questo sono però necessari mezzi freschi di nuovi soci. «Abbiamo trattative in fase molto avanzata con alcuni fondi di investimento - ha spiegato - So-

no in tanti che ci corteggiano e a breve potremo aprire il capitale a qualche nuovo azionista».

L'obiettivo di fondo, ha concluso il manager abruzzese, resta quello di «trasformare, nel giro di 12-24 mesi, ItAli da un vettore principalmente charter a una compagnia che effettua sempre più voli di linea anche grazie all'arrivo dei primi Superjet 100». Il vettore ha ordinato 10 velivoli e ha l'opzione per altri 10.

Intanto per il vettore resta aperta la partita Livingston, nonostante lo slittamento dei termini. Entro settembre dovrebbe arrivare la risposta all'integrazione di informazioni richieste da ItAli, rimasta in gara contro il fondo Orlando.

