Emirates, in crescita anche senza alleanze

Volare da soli paga? Così sembrerebbe se si considera la storia di Emirates, compagnia aerea di Dubai con conti assai floridi, e a sentire il suo presidente Tim Clark, a Milano per rinnovare il contratto di sponsorizzazione con l'AC Milan. Alla nascita della compagnia, nel 1985, sembrava che le grandi alleanze tra compagnie aeree fossero l'unico mezzo per sopravvivere. Clark ha detto no. "Io lo sapevo e i fatti mi hanno dato ragione – ha dichiarato -: **le alleanze aeree sono come i matrimoni: ad alto tasso di infedeltà.** Ci hanno offerto tre volte, l'ultima nel 2010, di staccare un biglietto per entrare in uno dei tre consorzi. Ma noi siamo rimasti padroni del nostro destino".
Ora Clark, dopo aver conquistato l'Europa, parte per la sfida più difficile: **abbordare il mercato americano, in mano ai grandi vettori a stelle e strisce. Portando in dote una flotta di oltre 220 jet (tra cui 55 superaerei A380), un network che serve oltre 140 destinazioni in tutto il mondo** e velivoli in ordinazione per un valore di oltre 130 miliardi di dollari ad Airbus e Boeing. Ma anche un fatturato 2013-2014 di 23 miliardi di dollari e un guadagno di 1,1 miliardi.
Tra le sfide future c'è **l'avvento delle low cost anche sul lungo raggio**. Che però non preoccupa il presidente di Emirates: "Faranno bene al settore allargando di molto la platea di chi viaggia in aereo, come è successo sulle tratte più brevi. A preoccuparsi dovrebbero essere i nostri rivali che hanno strutture di costi e di network più vulnerabili".
Un futuro in crescita, insomma per il settore, del 7% annuo, con passeggeri raddoppiati a 7 miliardi nel 2020: questa la previsione di Tim Clark, l'uomo che ha osato volare controvento, e ha vinto.