# Decolla Take Air, la compagnia "all you can fly"

Prima c'erano le compagnie definite *legacy,* poi sono arrivate le *low cost*, poi i vettori *all business*, con alterne fortune (leggi: Il ritorno delle compagnie all-business con Dreamjet?) e, se negli ultimi anni si sta andando verso un modello ibrido (leggi: Amadeus riunisce il mondo low cost: scontro fra titani), ecco arrivare sul mercato il modello ***all you can fly***. Sarà infatti la compagnia belga **Take Air** a provarci con questo business model in Europa, già esistente in California, con **Surf Air**.

Il funzionamento è presto detto: si paga una quota mensile, a partire da 1650 euro, e si viaggia quante volte si vuole sulla tratta prescelta operata da Take Air con dei **Beechcraft King Air B200**, jet executive da 10 posti. Che, all'avvio saranno due: **Amberes, in Belgio, Zurigo e Parigi-Londra,** con cinque frequenze al giorno. Voli, questi, che opereranno dai terminal dell'aviazione d'affari e che quindi avranno tempi di imbarco piuttosto ridotti, "anche di 15 minuti" sottolineano dalla compagnia. Le prenotazioni, e le cancellazioni, possono esser fatte semplicemente, in 30 secondi, e il servizio comprende anche l'utilizzo di sale vip nei terminal, wifi, bibite e aperitivo gratuiti, sale riunioni e...un travel angel all'aeroporto.

Take Air è la prima compagnia aerea belga a nascere dal lontano 2003, "da quella data ad oggi il mondo dell'aviazione civile è completamente cambiato, tanto che nuovi modelli di business vengono in continuazione introdotto sul mercato. Il nostro non è altro che uno di questi" ha affermato il fondatore e direttore generale del vettore, **Matthieu Dardenne**.

la compagnia opererà solo tratte al di sotto dei 90 minuti di volo e le prime due sono state scelte grazie a uno studio della **Scuola superiore d'affari Vlerick**, che ha identificato ben 150 rotte europee dove si potrebbe lanciare un servizio del genere, che ha un traffico d'affari continuo, con molti *frequent traveller* sulla stessa tratta. La compagni ha annunciato che ogni sei mesi aggiungerà una nuova tratta invitando però nel contempo anche i propri clienti a suggerire nuove connessioni sulla loro pagina web.

Surf Air , in California, che vola con il motto "le altre compagnia hanno passeggeri, noi abbiamo soci", chiede mille dollari all'atto dell'iscrizione e 1750 dollari ogni mese e afferma di avere per l'80% dei suoi 900 clienti, erano 250 un anno fa, soprattutto top manager, con un salario medio di oltre 300 mila dollari.