Alex Cruz, Vueling: "siamo solo all'inizio"

Un'intervista esclusiva con **Alex Cruz, presidente e amministratore delegato di Vueling**, la *low cost next gen* di **Barcellona**, che ha partecipato alla conferenza stampa di presentazione a Milano dell'evento **Social2Business** organizzato dai giovani imprenditori di **Assolombarda** in qualità di partner. Noi di WBM l'abbiamo intervistato, parlando del futuro delle low cost, di Vueling, naturalmente, e del trasporto aereo in Italia.

"**Siamo solo all'inizio**". Così esordisce Alex Cruz, parlando dell'evoluzione del mondo low cost e della crescita della "sua" low cost. Che, ormai, tanto low cost non è. "Noi non abbiamo certamente inventato il modello low cost. Ma grazie alle continue innovazioni che abbiamo innestato sul nostro modello, pensiamo di aver creato **una nuova categoria di compagnia aerea**. Che di low cost ha, ormai, solo la struttura dei costi e la flessibilità operativa perché, ad esempio, nel giro di poco probabilmente avremo la miglior business class europea. Noi: una low cost. Almeno per costi e per attitudine mentale". **Business class** che piacerà a una parte di quella larga fetta di viaggiatori business, il 44%, che usano Vueling come vettore d'adozione.

In effetti Vueling già dal 2010 ha lanciato il boarding pass su cellulare, i voli in connessione a Barcellona e il posto centrale libero per le tariffe business, nel 2011 ha lanciato la sua app, "una delle prime che permettevano di prenotare" sottolinea Cruz, l'imbarco prioritario, addirittura i giornali gratis a bordo, nel 2012 il fast Track e l'Excellence class, e nel biennio 2014/15 il Full mobile flight management, il Check in automatico con scansione fotografica del passaporto e il Wi-Fi a bordo. "E sugli aerei abbiamo fatto di tutto; dalle dj session con **David Guetta**, alle degustazioni di vini o alle sfilate a bordo. Questa è innovazione" dice Cruz. Una low cost che "Non ha limiti di budget solo per la divisione It" afferma Cruz, prendendo il prestito le parole del **country manager Italia, Malta e Svizzera Massimo di Perna**. Allora vi suona una low cost questa? "E tutto questo in soli 10 anni. Ora vogliamo replicare tutto ciò anche in Italia, lanciando i voli in connessione sul nostro hub di **Roma Fiumicino**, su cui operiamo con 5 aerei di base e da dove per l'inverno lanciamo ben 16 nuove rotte, di cui 7 domestiche". Roma e non Milano o altre città europee perché: "Sul bacino romano abbiamo un brand ben conosciuto, c'era spazio di crescita che abbiamo ben individuato grazie allo studio dei flussi di traffico e abbiamo ottimi rapporti con istituzioni e aziende del territorio. Su **Malpensa**, che credo nel lungo periodo abbia potenzialità di crescita enormi, voliamo già e credo che nel futuro potremo rafforzarci. Su altre città europee siamo già ben presenti ad Amsterdam, ad esempio, e ci piacerebbe

anche crescere a Parigi, ma su Orly ci sono limitazioni di traffico che non ce lo permettono" spiega Cruz, che dà il suo parere, meramente economico, ci tiene a sottolineare, su un'eventuale **Catalogna indipendente**: "non è certamente come si era prospettato con la Scozia, dove gli indipendentisti avevano fatto campagna elettorale affermando che, in caso di vittoria, avrebbero abbassato tutte le tasse. Anche quelle aeroportuali, molto alte nel Regno Unito. Ciò aveva fatto dire al ceo di **Iag, Willie Walsh** (leggi qui) che questo sarebbe stato un fatto favorevole allo sviluppo del traffico aereo. Lunedì invece – afferma Cruz -, la **Generalitat** ha votato una nuova eco-tassa sui voli. Quindi da questo punto di vista non ci sarebbe nessun vantaggio".

Intanto Vueling continua a crescere nelle alleanze con altri vettori, come con **Qatar Airways**, "ma alle nostre condizioni. Non firmiamo qualunque accordo. Anzi" sottolinea Cruz, che apre anche a partnership con i vettori ferroviari. E nelle **ancillary revenue**, a partire dallo sfruttamento del marchio per il nuovo hotel a Barcellona a brand Vueling che sta andando benissimo: "a noi ci pagano per il nostro marchio, qualche nostro concorrente deve invece pagare **Stelios** (il creatore di **easyJet**, ndr) per poter usare quello inventato da lui". Oltre che nelle classiche ancillary; "dove crescono molto forte per i biglietti venduti direttamente, che sono il 50% delle nostre vendite, un po' meno sull'altro 50% che vendiamo intermediato". Un perfetto equilibrio. Così come i conti di Vueling. Con costi low cost, ma servizi da compagnia legacy. "Noi siamo Vueling" chiude l'intervista con una punta d'orgoglio Cruz, allontanandosi per andare a prendere un volo di ritorno a Barcellona, per un pranzo di lavoro. Come circa il 40% dei passeggeri, i viaggiatori d'affari, fanno tutti i giorni sul network del vettore.