

JOINT VENTURE LA PARTNERSHIP TRA ALENIA E SUKHOI DÀ I PRIMI FRUTTI: UN NUOVO AEREO BIREATTORE DA 95 POSTI

FOCUS SUPERJET

Decolla il business italo-russo

Se l'assemblaggio avviene in Russia, allestimenti interni, elettronica e assistenza post vendita nascono sotto il segno del made in Italy. La joint venture estende la rete di rappresentanza con l'apertura di una sede moscovita e di un ufficio a Washington

Sarà il salone di Le Bourget, che si apre lunedì 15 giugno nello storico aeroporto parigino, a ospitare la premiere del Sukhoi Superjet 100 in Occidente. E il pubblico degli esperti e degli appassionati attende con grande interesse questo debutto, ideale seguito del roll-out effettuato dal prototipo del velivolo il 26 settembre del 2007 a Komsomolsk-on Amur e del primo volo vero e proprio, avvenuto con successo il 19 maggio dello scorso anno. Un successo che si va tingendo anche di tricolore. Se l'aereo è prodotto al grezzo e assemblato dalla russa Scac (Sukhoi civil aircraft company), la più importante impresa aeronautica del Paese e tra le più importanti al mondo, nelle fabbriche dell'estremo oriente russo, infatti, la strumentazione e l'elettronica della cabina di pilotaggio, i sedili e gli arredi interni e la verniciatura saranno installati negli stabilimenti di SuperJet International. Vale a dire della joint venture italo-russa costituita a luglio del 2007 da Alenia Aeronautica (l'azienda del gruppo Finmeccanica ne detiene il 51%) e Sukhoi holding, che controlla Scac.

«Per noi questa alleanza è strategica, assume una valenza superiore a quella di una collaborazione», spiega Giovanni Bertolone, amministratore delegato di Alenia Aeronautica, «si tratta infatti della più significativa partnership tra aziende europee e russe nelle alte tecnologie». Per Bertolone, inoltre, «questa intesa, che rappresenta appunto la prima, vera partnership industriale in campo aeronautico tra Alenia e le aziende russe del settore, favorirà il raggiungimento di ulteriori accordi in comparti industriali strategici per il gruppo Finmeccanica». E già di recen-

te, ricorda Bertolone, «Alenia Aeronautica ha acquisito il 25% più un'azione del capitale di Sukhoi civil aircraft company, un investimento che, oltre a essere considerato in termini finanziari, di condivisione di know-how e tecnologie, va valutato anche in termini di risorse umane, capacità di integrazione, crescita in sinergia, al punto che questa cooperazione può diventare uno dei più efficaci simboli dell'alleanza industriale tra Russia e Italia».

HEADQUARTER E POST VENDITA

La sede di SuperJet International, Venezia, è simbolica: tradizionale è il legame della città lagunare con l'Oriente. Ma a Venezia è anche localizzata Alenia Aeronautica (azienda di Finmeccanica attiva nel settore delle revisioni di velivoli commerciali e militari) delle cui infrastrutture si servirà la jv italo-russa. SuperJet International sarà anche responsabile delle attività di marketing, vendita, per-

sonalizzazione e consegna del jet da trasporto regionale sul mercato occidentale: Europa, Americhe, Africa, Giappone e Oceania. E garantirà, inoltre, l'assistenza post vendita in tutto il mondo, grazie a una rete diffusa capillarmente con magazzini collocati nei principali hub aeroportuali internazionali. Temporaneamente la sede della società è localizzata nella zona industriale di Marcon, in provincia di Venezia, ma nel giro di due anni gli uffici direzionali saranno trasferiti nella nuova sede di Tessera, dov'è lo scalo di Venezia. Sempre a Tessera, nell'hangar di proprietà della Save (la società che gestisce l'aeroporto) è stata creata la show-room, dov'è posizionato il mock-up della fusoliera del Sukhoi Superjet 100, e si trovano gli uffici commerciali. Di recente sono stati inaugurati anche un ramo d'azienda a Mosca e un nuovo ufficio commerciale a Washington, che si aggiunge a quello di Tolosa. SuperJet International, di cui è amministratore



IN COLLABORAZIONE CON SUPERJET INTERNATIONAL



Il Sukhoi Superjet 100 durante il primo volo a maggio 2008

delegato Alessandro Franzoni, impiega per ora circa 160 addetti provenienti da quindici Paesi diversi, ma quando l'attività sarà a regime, entro il 2012, avrà circa 450 dipendenti, di cui 300 in Italia.

LA CONGIUNTURA

Il Superjet 100 arriva sul mercato anche in un momento particolarmente interessante per gli aerei della sua categoria. Il mercato dei jet regionali, secondo le stime degli analisti del settore più accreditati, richiederà nei prossimi vent'anni circa 1.050 unità. Circa il 75% di loro è destinato a entrare in servizio con la livrea di aerolinee occidentali. Secondo le previsioni relative

al punto di vista industriale, a regime l'azienda russa sarà in grado di fare uscire dai propri stabilimenti siberiani intorno ai 70 velivoli all'anno e a Venezia SuperJet International potrà consegnare ai clienti occidentali tre velivoli al mese. Il rodaggio, peraltro, sta per finire. Dal 24 dicembre scorso due velivoli sono impegnati nella campagna di certificazione e hanno già effettuato oltre 190 voli per più di 600 ore in totale e a breve si uniranno a loro altri due jet. Il Sukhoi Superjet 100 vola a una velocità di crociera di mach 0,78; raggiunge una quota operativa di crociera di 41 mila piedi; decolla in 1.520 metri e atterra in 1.300; l'autonomia nella

versione a 95 posti è di 4.400 chilometri, di 4.500 nella versione a 75 posti. Attualmente, infatti, il velivolo è basato sul modello a 95 posti ma sono allo studio altre due versioni, una a minore capacità (da 75 posti) e una a maggiore (di circa 115 posti). Sono previsti inoltre la progettazione e lo sviluppo di versioni vip, business e cargo. Tutti i modelli, però, avranno la stessa ala e il medesimo motore: due turboreattori Sam 146 della PowerJet.

La prima consegna del Sukhoi Superjet 100 sarà all'aviolinea Armavia entro la fine di quest'anno e immediatamente dopo sarà seguita dalla prima consegna al vettore russo Aeroflot, cliente di lancio del nuovo regionale. Ma finora per il velivolo sono giunti ordini fermi per un totale di 98 esemplari, oltre a un centinaio di opzioni. Un successo di cui non si meraviglia Franzoni. «Il Sukhoi Superjet 100 non è di certo un jet regionale come quelli che oggi volano in giro per il mondo», spiega l'ad di SuperJet International, «come i Canadair Rj, derivati da un business jet, o il brasiliano Embraer, frutto di una concezione dell'aereo da trasporto ormai superata, ma è un bireattore di categoria superiore, collocabile nella fascia alta del mercato». Per Franzoni il nuovo velivolo «ha il vantaggio di essere il risultato di un progetto molto più moderno rispetto a quello dei competitor, un aereo all'avanguardia, capace di soddisfare i requisiti del mercato, con costi di sviluppo ridotti rispetto ai concorrenti, prestazioni più interessanti, confort maggiore e una cabina più grande». Insomma ha le carte in regola «per diventare un best seller nei prossimi venti anni», anche perché «è decisamente innovativo e destinato ad arrivare sul mercato in coincidenza con la fine della crisi. Così quando comincerà la ripresa economica sui mercati internazionali, noi saremo pronti ad attaccare il mercato».

