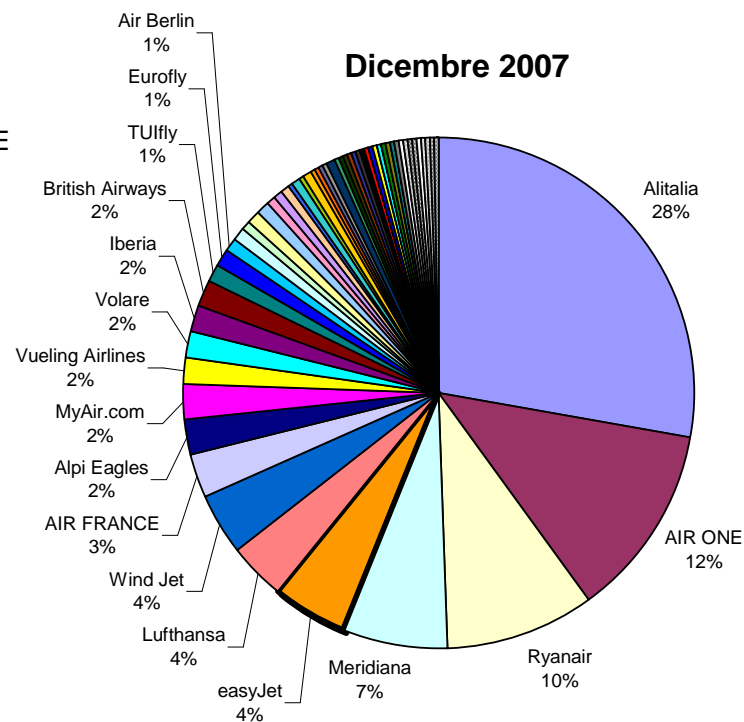
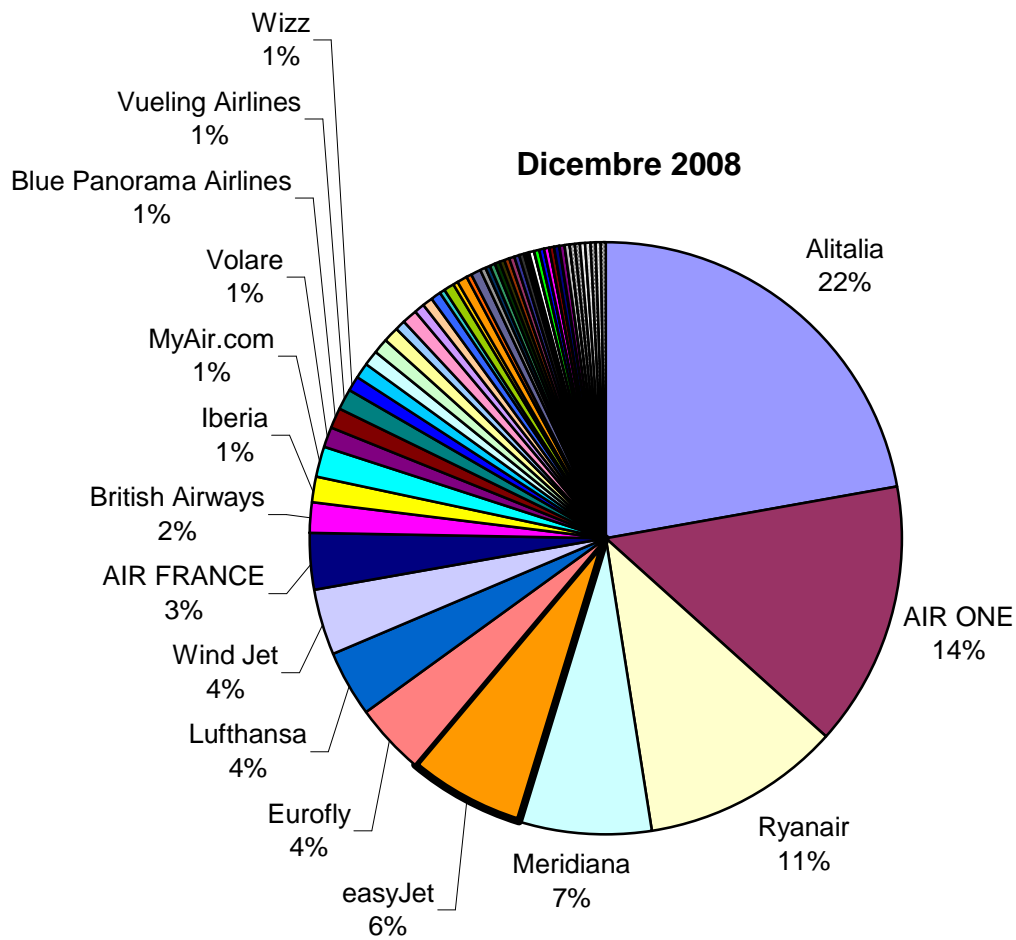
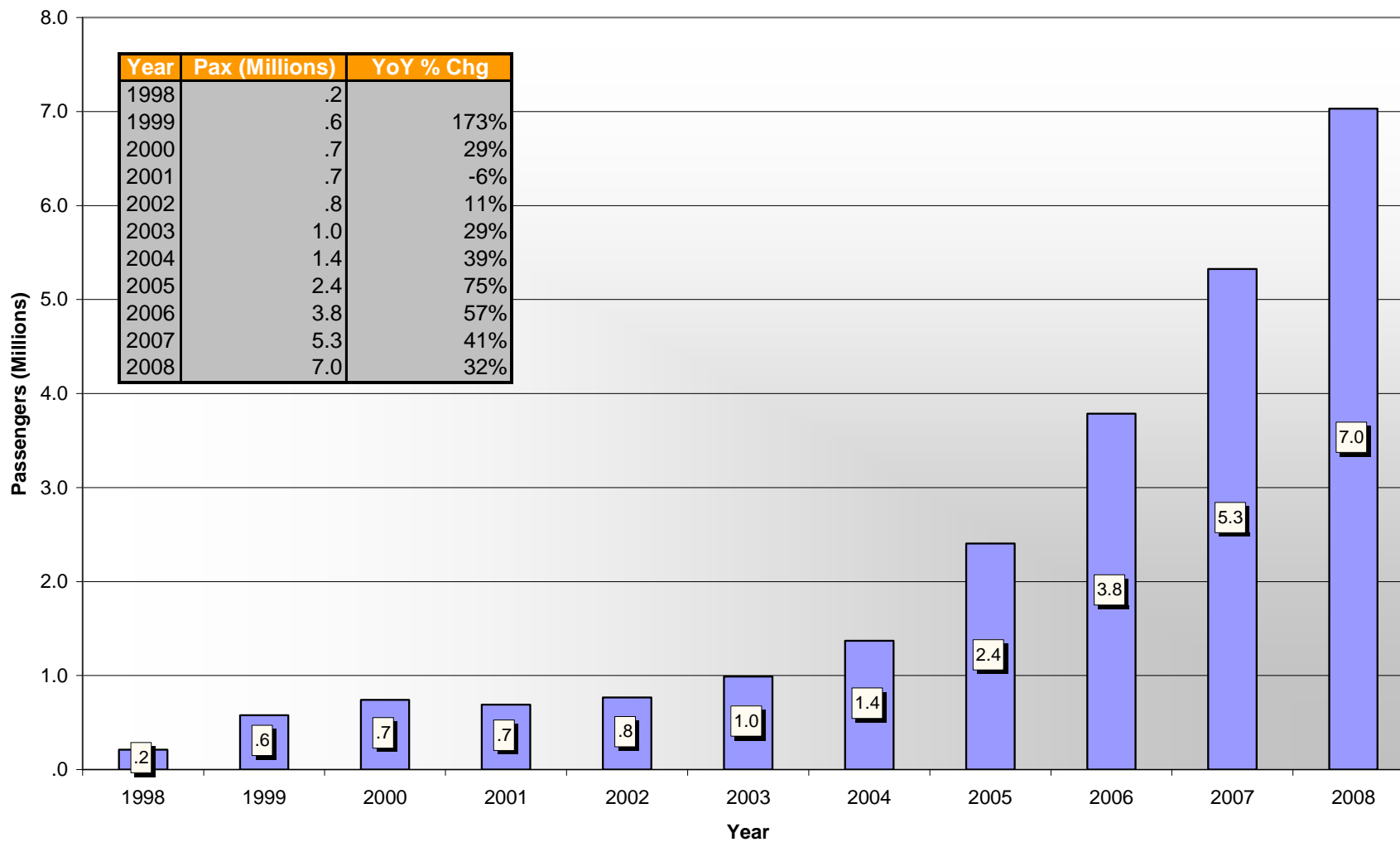

François Bacchetta
Regional General Manager Sud Europa easyJet

Mercato Italiano dell'aviazione civile Dic 08 vs Dic 07 - Fonte: OAG (Capacità)

easyJet

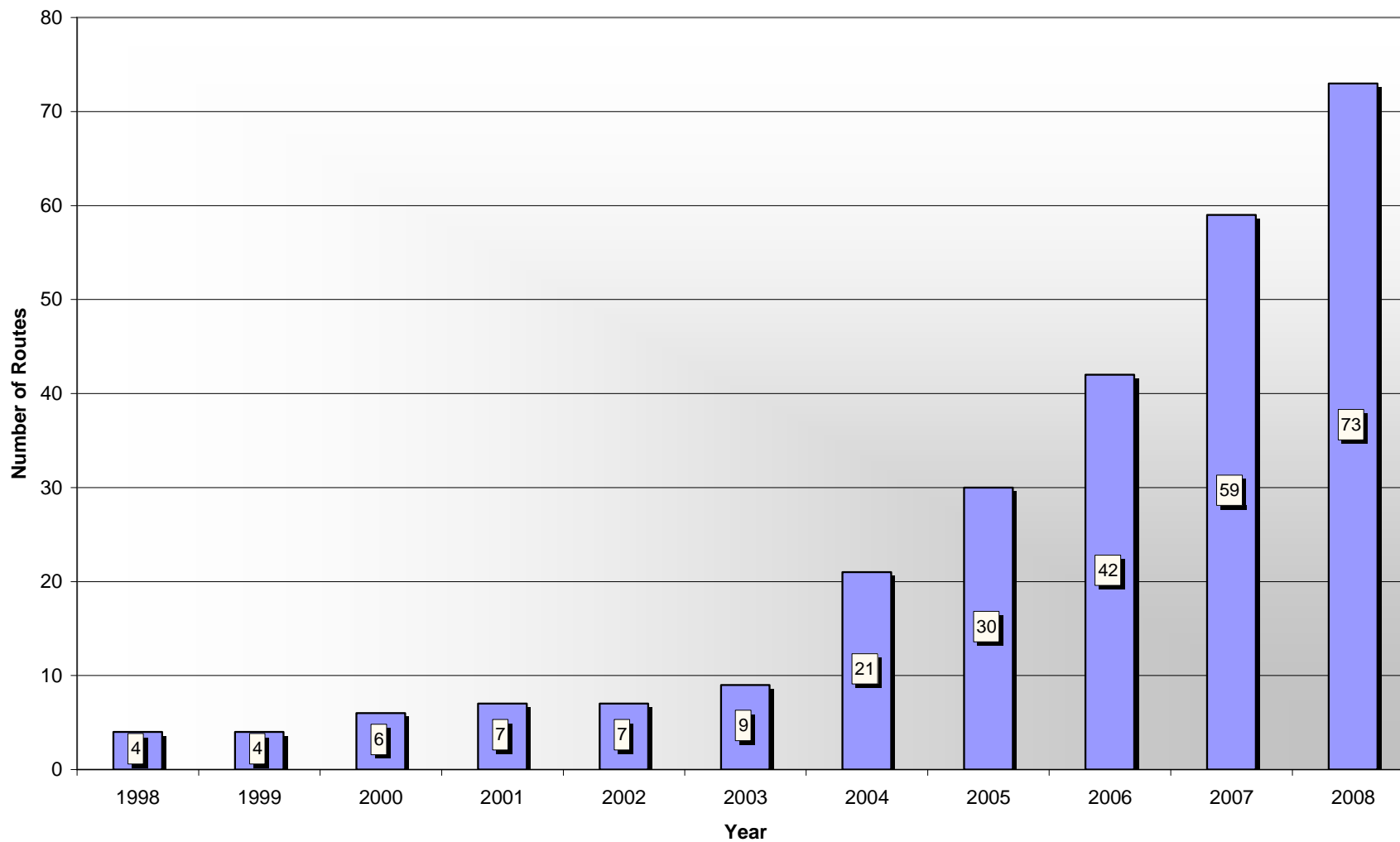


Incremento passeggeri e percentuale easyJet da e per l'Italia negli ultimi dieci anni



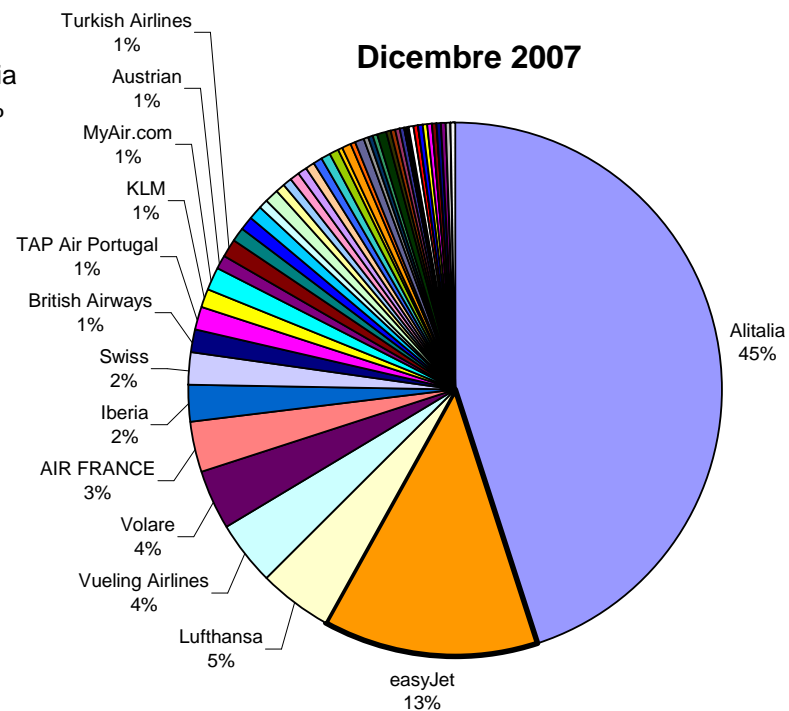
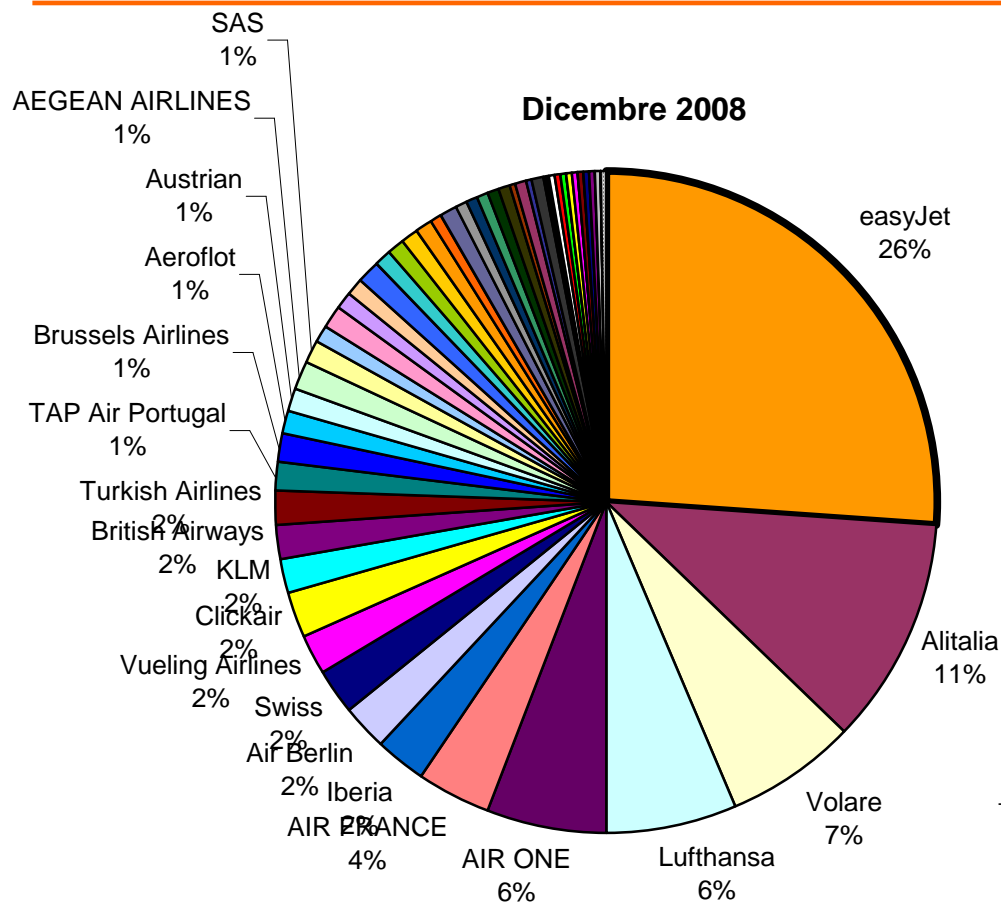
Nota: Posti venduti al 4 dicembre 2008

Numero di rotte easyJet da e per l'Italia negli ultimi 10 anni

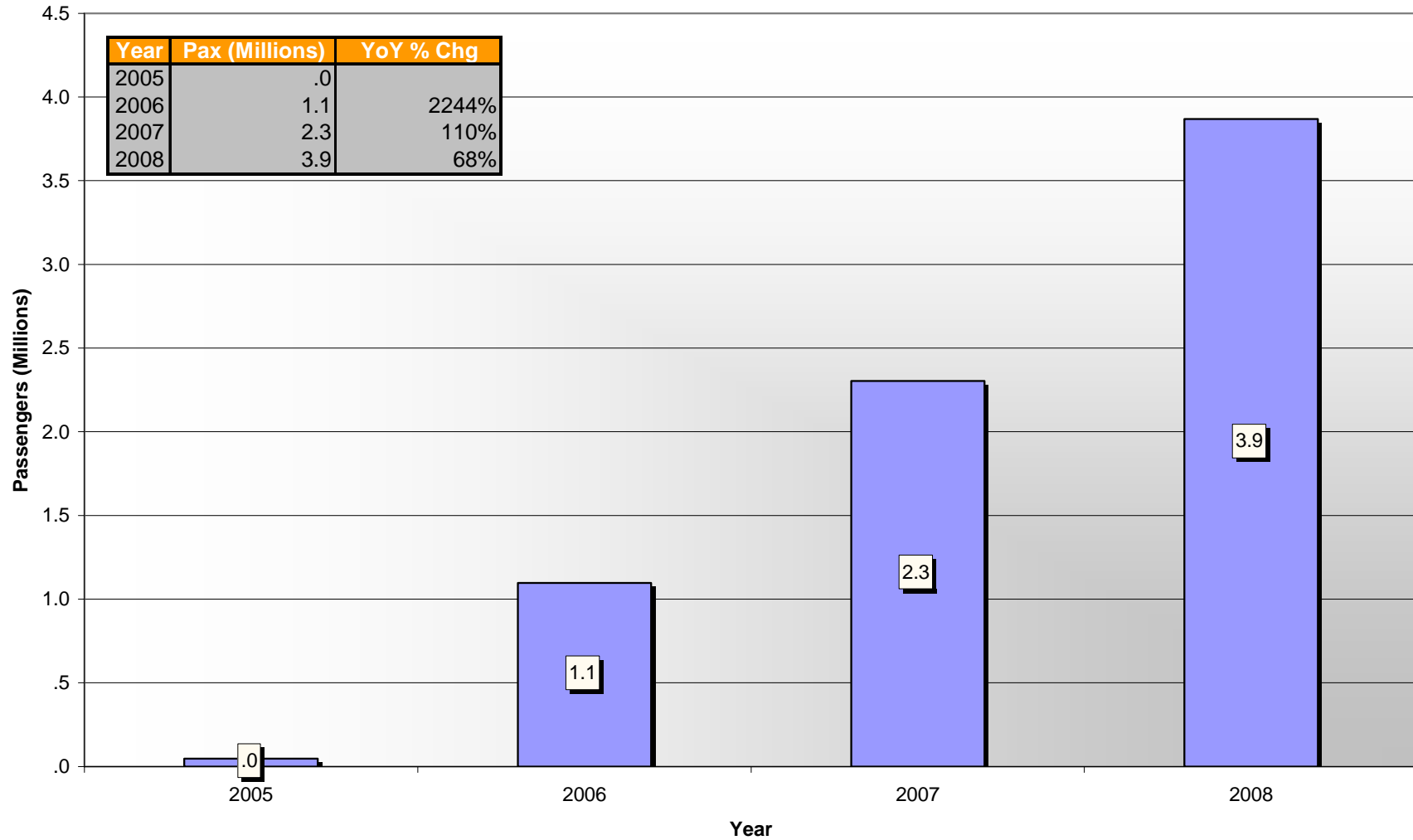


Malpensa: capacità in percentuale Dic 08 vs Dic 07 (Fonte: OAG)

easyJet



Passeggeri e loro variazione percentuale da e per Malpensa



Note: Seats sold as of December 4th 2008 (December 08 will sell a few more seats, 25 days to sell)

Rotte da e per Linate



easyJet

Note: Seats sold as of December 4th 2008 (December 08 will sell a few more seats, 25 days to sell)

Rotte da e per Venezia



easyJet

Note: Seats sold as of December 4th 2008 (December 08 will sell a few more seats, 25 days to sell)

Rotte da e per Torino



easyJet

Note: Seats sold as of December 4th 2008 (December 08 will sell a few more seats, 25 days to sell)

Conclusioni

- Il Nord Italia continuerà a essere un mercato in crescita per easyJet, vista la nostra volontà di stanziare ulteriori investimenti su Malpensa e Linate in modo da creare un network di corto raggio per l'Expo 2015.
- Il libero mercato e la concorrenza sono i presupposti per il successo dell'Italia in un mercato globale, il protezionismo no.
- Il traffico aereo non è fisso ma altamente flessibile e solo una soluzione “modulare” consente alla regione di massimizzare le proprie potenzialità. Per fare ciò è necessario che Milano abbia due aeroporti che sfruttino a pieno le loro capacità.
- La soluzione è consentire alle Compagnie aeree di investire in quanto questo approccio garantisce nuove rotte, più passeggeri e quindi più posti di lavoro per la regione.