

Mercati&Mercanti

a cura di Gianmaria Francesconi

Il Forecasting? Viaggia ad alta quota

Alenia Aeronautica, società del Gruppo Finmeccanica, è tra i principali protagonisti internazionali nel settore dell'aerospazio e opera in modo completo e articolato nello sviluppo, nella produzione, nell'integrazione e nel supporto di velivoli militari e civili.

Come ci racconta Antonino Di Peso, Head of Civil Aircraft Analysis & Forecasting di Alenia Aeronautica, "Sono all'incirca due decenni che Sas struttura dati in Alenia Aeronautica per farne uno strumento di business. Una garanzia di continuità, che nel corso del tempo si è tradotta nella migrazione dei modelli, senza necessità di ristrutturazioni, e nell'aver portato valore grazie al modo semplice in cui i dati sono resi fruibili. Infatti, tra le caratteristiche più apprezzate di Sas, sicuramente c'è la capacità di integrare dati provenienti da più fonti in un unico ambiente; fattore, questo, che ha contribuito ad assicurare l'integrazione e l'omogeneità dei processi di lavoro nei diversi uffici". In più, Sas permette di utilizzare sofisticati strumenti di analisi senza richiedere particolari conoscenze nel linguaggio di programmazione: le nuove risorse possono così inserirsi senza difficoltà nel gruppo di lavoro e portare da subito il loro contributo nelle attività lavorative. "Per essere sempre all'avanguardia in un contesto altamente competitivo – spiega Aldo Gastaldon, Responsabile Market Development & Research di Alenia Aeronautica – le tecniche analitiche e di modellazione predittiva sono strumenti imprescindibili per attuare strategie competitive vincenti".



Antonino Di Peso

Previsioni e marketing strategico

Quello di Alenia Aeronautica è un settore fortemente orientato all'innovazione tecnologica sia di prodotto, sia di processo, in cui risulta strategico poter contare su partnership a livello internazionale, esercitando un ruolo da protagonisti.

Come ci spiega Di Peso, "In questo contesto, il marketing strategico risulta fondamentale perché consente di analizzare e monitorare gli scenari del settore attuali – per esempio, l'analisi della domanda e dell'offerta dei velivoli, o la definizione dei trend storici, previsionali, di traffico ecc., o il posizionamento della società – e attuare strategie mirate e competitive, anche in chiave prospettica, grazie a tecniche di modellazione predittiva. Sas permette l'acquisizione di fonti e dati, su cui sviluppa degli standard creati in funzione delle problematiche emergenti. L'output viene presentato in modo fruibile e in formati diversi all'utenza, uniformando il linguaggio e le modalità di lavoro nelle diverse funzioni".

"In particolare – continua Di Peso – Sas ci aiuta in un compito molto difficile: quello previsionale, in cui cerchiamo di individuare la potenziale richiesta di velivoli e tecnologie per un arco di tempo che solitamente si aggira sui vent'anni, per prevedere le quote di mercato che Alenia potrebbe acquisire, stimando anche l'impatto che alcune variabili, come i parametri tecnici, economici o di scenario, potrebbero causare".

Il modello Acand

Sas ha offerto un contributo rilevante nella realizzazione del modello previsionale Acand (Aircraft Choice in Airline Network Dynamics) promosso dall'Unità di Marketing Strategico.

"Sono diversi gli obiettivi – conclude Di Peso – che ci siamo posti con Acand. Innanzitutto, quello di monitorare gli scenari economici, operativi e industriali del settore aeronautico. Poi verificare il posizionamento competitivo dei prodotti aziendali attraverso la valutazione delle performance.

Ma non solo: con Acand possiamo anticipare le dinamiche evolutive del mercato, prevedere la quota di mercato acquisibile con i singoli programmi, stimare la sensibilità della quota acquisibile alle molteplici variabili di contorno, analizzare e prevedere l'evoluzione del network mondiale delle aerolinee, stimare l'aumento del traffico su ogni singola tratta e la crescita dei collegamenti nel lungo periodo e, infine, valutare per ogni singola tratta e per ogni aerolinea il velivolo più adeguato alla domanda di trasporto passeggeri".

www.sas.com/italy