

Di Ivan De Stefano

### **Quando è stata fondata la GS Air?**

La GS AIR viene costituita nel Giugno del 1995, al fine di rappresentare compagnie aeree ed entità turistiche di paesi interessati ad entrare nel mercato italiano. Nel 2015 ha compiuto infatti 20 anni di attività. La Philippine Airlines è stata il primo cliente di GS AIR. La compagnia estremo-orientale, infatti, dopo aver chiuso gli uffici di Roma e Milano nel 1994, decide di mantenere la propria presenza sul mercato italiano attraverso la nomina di un Agenzia Generale in Italia (GSA). Successivamente alla Philippine Airlines si sono aggiunti altri clienti, come Uzbekistan Airways, Air Moldova, Azerbaijan Airlines, Yemen Airways e Vietnam Airlines.

### **Come è nata la sua passione per questo ambito commerciale/turistico?**

La storia di Nardoni nell'ambito della aviazione commerciale data dal 1963 quando abbandona il mercato di borsa USA ( Bache & Co.) e decide di dedicarsi al mondo del trasporto aereo in rapida crescita in quegli anni. Fa la sua esperienza con la British European Airlines (BEA) di Roma e successivamente viene nominato General Manager per l'Europa meridionale della Philippine Airlines. Durante la sua collaborazione con Philippine Airlines Gastone ricopre ruoli di responsabilità nell'industria aerea nazionale, come ad esempio la Presidenza dell'IBAR, l'associazione italiana dei vettori aerei internazionali. Nel 1995, intuendo i futuri sviluppi del comparto, Gastone fonda la GS AIR per fornire servizi in outsourcing a vettori aerei permettendo a questi ultimi di ridurre i propri costi fissi mantenendo però servizi ad alto valore aggiunto.

### **Quante compagnie aeree di bandiera rappresenta?**

La GS AIR rappresenta attualmente 5 compagnie aeree in Italia e collabora strettamente con una sesta.

## Intervista al Dott. Gastone Nardoni A.D. Gs Air in Italia

Scritto da Ivan De Stefano

Lunedì 23 Maggio 2016 00:00 - Ultimo aggiornamento Martedì 24 Maggio 2016 16:59

---

1995: GS AIR assume l'incarico di Agente Generale (GSA) della Philippine Airlines e del Ministero del Turismo (DOT) Filippino.

1997: GS AIR assume l'incarico di Agente Preferenziale (PSA) della Uzbekistan Airways.

1999: GS AIR assume l'incarico di Agente Generale (GSA) della Air Moldova.

2006: GS AIR assume l'incarico di Agente Preferenziale (PSA) della Azerbaijan Airlines.

2011: GS AIR assume l'incarico di Agente Generale (GSA) della Intas Destinations, il maggiore Tour Operator incoming delle Filippine.

2011: GS AIR assume l'incarico di Agente Generale (GSA) della Yemen Airways-Yemenia.

2013: GS AIR viene nominata BSP Consolidator della Uzbekistan Airways per il mercato italiano

2014: GS AIR assume l'incarico di Agente Preferenziale (PSA) della Vietnam Airlines.

### **Quali sono le specificità commerciali di GS Air e che fatturato annuo produce?**

I vettori rappresentati sono tutte compagnie di bandiera il cui rapporto porta a collaborare strettamente con le autorità del paese e delle loro rappresentanze diplomatiche: prevalentemente promuove traffico commerciale e turistico e offre assistenza nel campo del trasporto merci. La GS AIR nasce per rappresentare compagnie aeree ed entità turistiche che abbiano bisogno di una presenza radicata in Italia e contatti privilegiati con tour operators, agenti di viaggio e pubblico locale, nonché con tutti gli altri soggetti che partecipano alla catena del valore dell'industria turistica e dei trasporti. La GS

AIR assicura ottimale copertura del mercato italiano in modo efficiente, con costi variabili per i propri "Principals" strettamente legati ai risultati ottenuti. In più, grazie alla minuziosa conoscenza del mercato locale, GS AIR è in grado di portare avanti azioni di marketing mirate e su misura rispetto alle esigenze dei propri clienti, ottimizzando il ritorno sull'investimento. Il fatturato per il 2015 si attesta sui 10 milioni di Euro.

### **Può approfondirci i servizi che offre la Gs Air per il mercato italiano?**

GS AIR offre ai proprio clienti una vasta gamma di servizi, quali: GSA Passeggeri , GSA Cargo, Destination marketing, Servizi aeroportuali, Gestione amministrativa e fiscale, Consulenza legale.

### **Quanto potrà influire la manifestazione universale Astana 2017 per GS Air , sia per la creazione di collegamenti tra le compagnie che per le nuove opportunità commerciali per il trasporto aereo?**

Astana 2017 sarà servita da entrambe le compagnie Azerbaijan Airways ed Uzbekistan Airways attraverso gli HUBS di Baku e Tashkent con ottimi collegamenti dall'Italia. Inoltre prevediamo anche la ripresa dei voli della Philippine Airlines con voli diretti da Manila

### **Attualmente gli scambi commerciali tra i paesi che rappresentate come compagnie aeree di bandiera sono molto forti, si può dire la stessa cosa a livello turistico? , e che nuove prospettive ci sono?**

L'attività futura vede l'Est del mondo ed i paesi del Centro Asia proiettati verso un sicuro sviluppo con l'Europa ed in particolare con l'Italia. E' estremamente importante che l'Italia si sappia dotare degli strumenti necessari ad intercettare la domanda crescente di beni e servizi che questi paesi esprimeranno negli anni a venire.

### **Nel ringraziarla , per concludere le rivolgo l'ultima domanda , da italiano che si rapporta commercialmente con l'estero, cosa può dirci dell'Italia in questo lungo periodo di crisi economica europea, sia per l'aspetto turistico che economico?**

L'Italia, quale membro della Comunità Europea, può e deve essere un "attore" di avanguardia nella ripresa economica. Ha il potenziale per farlo: turismo in primis, Industria, know how, prodotti alimentari, moda etc. E' auspicabile che le istituzioni semplifichino e favoriscano la sinergia tra attività produttive. La GSAIR crede in queste potenzialità e la seguirà a contribuire, nelle sue attività, con professionalità e determinazione alla ripresa e sviluppo del Paese.