

NETWORK NEWS[®]

La prima NEWSLETTER dedicata ad agenzie di viaggi, network & nuovi format

Milano, 22 febbraio 2017 - Anno X - Numero 54 - www.network-news.it - email rgentile@network-news.it



L'editoriale di:
Adriano Apicella
a.d. Welcome Travel Group



Il network del mese:
Enjoy My Travel Network di Roma



Ipse dixit:
Gianpaolo Romano
a.d. CartOrange

Adriano Apicella traccia le linee guida del suo mandato triennale come a.d. Welcome Travel Group

Non era facile insediarsi nella posizione di a.d. di Welcome Travel Group SpA, ruolo ricoperto con mano ferma - e per 8 lunghi anni, fino ad agosto 2016 - dal predecessore Gian Paolo Vairo. Ma Adriano Apicella (42 anni, studi economici in Cattolica e management in Bocconi, fondatore nel 2004 di Welcome Travel Sud e dal 2008 responsabile Industry Relations di WTG) è un napoletano *sui generis*: all'eloquio fluente e all'approccio empatico unisce la concretezza derivatagli dalla pluriennale frequentazione dei comitati dei CdA del network controllato da Alpitour e Costa Crociere. Alla convention WTG di Tivoli e Lazise (gennaio/febbraio 2017) ha inaugurato il mandato destinato a scadere nel 2020: oltre a condurre il talk-show con i t.o. partner (Roberto Pagliara di Nicolaus, Carlo Schiavon di Costa Crociere, Pier Ezhaya di Alpitour, Fabio Giangrande di Albatravel, Luca Battifora di Hotelplan / Turisanda e Massimo Broccoli di Veratour) e a presentare la prima linea del management (il direttore marketing Roberto Natali e il direttore rete indiretta e sviluppo Massimo Segato), Apicella ha fissato i paletti del suo mandato: *"Creare un club di agenzie felici: questo il nostro obiettivo primario. Sappiamo di poter contare su 1.029 agenzie di alto profilo, che ci hanno scelto consapevolmente e ne sono ancora convinte (circa 400 sono con noi da più di dieci anni, il 60% è al terzo rinnovo triennale): non sono il risultato di "annessioni" di reti più piccole (larvata critica a competitor come Uvet o Gattinoni, cresciuti proprio grazie alle acquisizioni - ndr)..."*

Leggi tutto...

IL NETWORK DEL MESE

È nato ENJOY - My Travel Network, network di nuova generazione



NETWORK NEWS dedica volentieri spazio alle nuove reti, soprattutto negli ultimi anni, *caratterizzati da chiusure più che da aperture*. A febbraio 2017 nasce ENJOY - My Travel Network (brand commerciale di Enjoy Srl), sede legale a Verona e direzione

commerciale e operativa a Roma, che si distingue dalle altre reti per lo spiccato accento sulla tecnologia. Silvio Paganini (manager esperto, con corposi trascorsi in Air France, Parmatour e Travelport) ne è fondatore, a.d. e dir. generale. *"Enjoy è l'unico network in Italia che, all'interno della compagine societaria, annovera imprese direttamente attive nella produzione di servizi specializzati per il trade, soprattutto ICT e sistemi gestionali. Si tratta di Partner Solution di Perugia, Travel Technologies di Roma e DST Diffusione Servizi Turistici di Verona: io stesso sono socio e mi occupo della parte commerciale e operativa".* *"Enjoy rispetta l'autonomia e l'indipendenza della singola agenzia di viaggi"* chiarisce Giorgio Zuccati, titolare di DST e presidente di Enjoy Srl *"quindi ogni affiliato mantiene la propria identità, anche nei confronti dei fornitori. A noi preme incrementare i ricavi, ridurre i costi e migliorare l'operatività di ogni singolo punto vendita".* Alla scontata domanda *"Ma serve un altro network?"* Paganini risponde: *"Sì, perché Enjoy si caratterizza come fornitore di servizi ad alto valore aggiunto..."*

Leggi tutto...

IPSE DIXIT

Perché il consulente di viaggi non supererà l'agenzia tradizionale



Era ora! Se a dirlo è Gianpaolo Romano, fondatore e a.d. di CartOrange, ovvero colui che ha praticamente creato questa figura in Italia (nell'ormai remoto 1998, coi Consulenti per Viaggiare), allora le agenzie tradizionali, dopo aver superato la minaccia del

web, supereranno anche quella del consulente di viaggi da casa. *"Negli USA, patria degli home-based travel agent, chiunque può proporsi come organizzatore di viaggi, senza dipendere da un'agenzia tradizionale; da noi no" sottolinea al TTG on line* *"Inoltre, molti di loro lavorano quasi esclusivamente con le crociere, perché quello americano è un popolo di repeater e il business che garantisce è ampio, considerato il numero di crocieristi. In Italia, invece, quello dei consulenti di viaggi resterà un mercato di nicchia, prevalentemente per una clientela alto-spendente, e non si potrà mai sostituire al ruolo dell'agente tradizionale".* Ecco, esattamente quello che *l'autore di questa newsletter afferma da tempo*, non riuscendo più a star dietro a tutti i marchi che si sono buttati in questo business. Dagli storici Evolution Travel e Travelgood, ai Travel Planner di Frigerio Viaggi, agli Euphemia Personal Voyager di Lab Travel e ai consulenti di Robintur Travel Partner fino ai più recenti PTS Personal Travel Specialist di Uvet, PTA Personal Travel Agent di Musement e Bluplanner di Bluvacanze...

Leggi tutto...



AVES.NET 3X

il software più evoluto per Tour Operator e Agenzie Viaggi

NEWS

Uvet acquisisce il 100% del t.o. torinese Settemari: ma non è tutto oro...



La notizia è che **Settemari**, il t.o. torinese che deve parte delle sue fortune al Mar Rosso (e dunque drammaticamente colpito dalla crisi egiziana), è stato acquisito al 100% dal **Gruppo Uvet**. *"Non c'è uno scambio di carta: Uvet compra Settemari e per farlo utilizza linee di credito proprie e debito bancario"* dichiara il presidente **Luca Patanè**, che glissa sul valore dell'operazione. Finisce dopo 35 anni l'avventura imprenditoriale del fondatore **Mario Roci**, uomo solo al comando, che non a caso cede la propria azienda a un Gruppo, testuale, che *"ha un leader chiaro, senza tanti soci"*. Al generale plauso che l'operazione ha suscitato (sia per il salvataggio di un t.o. storico, che per l'integrazione verticale - ma stavolta guidata dalla distribuzione - che Uvet mette a segno), l'autore di questa newsletter esprime qualche sommessimo dubbio. Quattro, per l'esattezza. Primo, citando un t.o. che sta andando bene, **Quality Group** di Torino, il titolare **Michele Serra** evidenzia: *"In realtà, c'era già stato un caso simile con Going/Bluvacanze. Certo, Settemari è un'azienda molto più strutturata e quindi questa è una storia tutta da scrivere"*. Sarà, ma passare dalla distribuzione alla produzione è sempre un'incognita. Secondo, da qualche anno Uvet è impegnata su svariati fronti, non tutti coerenti col core-business, vedi l'operazione incoming dalla Cina con il fondo **Zhong Xin Investment**, che **Patanè racconta così**: *"I nostri cinesi sembrano un po' come quelli del Milan: hanno pagato un acconto e poi sono spariti. Noi abbiamo profuso un'energia pazzesca nella joint venture, ma il progetto langue e sull'Ebitda 2016 c'è un segno meno"*. Mettere troppa carne al fuoco non sempre funziona. Terzo, se a comprare un t.o. è un altro t.o. (vedi i casi **Press Tours** e **Swan Tour** di **Alpitour**, e **Hotelplan / Turisanda** di **Eden**) nessuno si lamenta...

Leggi tutto...

Veratour punta a 1.000 Verastore, che generino il 60% del fatturato



La fedeltà di **Veratour** al canale agenziale non è in discussione e il direttore commerciale **Massimo Broccoli** non perde occasione per ribadirlo. Lo ha fatto anche alla **Convention 2017 di Welcome Travel**, proclamando *"Siamo al 100% agenzie!"* e beccandosi il relativo applauso dagli agenti in platea, ma evitando un *"Siamo al 100% network"*. Perché le 700 agenzie top partner generano il 40% del fatturato **Veratour**, e i piani per il futuro sono già delineati: *"Vorremmo incrementare il numero delle Verastore sino a 1.000, con l'obiettivo di far generare loro il 60% delle vendite"*. Sempre di agenzie si parla, non di network di riferimento, e la distinzione non è un dettaglio. **Veratour** fa *cherry-picking*, ovvero sceglie una a una ognuna delle future 1.000 **Veratour**: se poi qualcuna fa parte di un network e qualcuna no, poco cambia... Giusto due anni fa, a **Djerba**, **Massimo Broccoli**, con **Andrea Gilardi** e **Luca Caraffini**, discuteva appunto di pascoli e di mucche.

La più diffusa rete di agenzie di proprietà appartiene alla "nuova" Robintur



La bolognese **Robintur SpA**, fondata nel 1989 con l'agenzia **"Qui Coop Viaggi"** e appartenente a **Coop Alleanza 3.0** (holding frutto della fusione, nel 2016, di **Coop Adriatica**, **Coop Consumatori Nordest** e **Coop Estense**), detiene la più numerosa rete di agenzie di viaggi di proprietà in Italia: 90 negozi, grazie all'ingresso di **Nuova Planetario**, da gennaio 2017. Il network ora guidato da **Claudio Passuti** (già vicepresidente di **Robintur** ai tempi della presidenza di **Marco Ricchetti** e presidente di **Egocentro** e **Robintur Travel Partner**) è molto parco nella comunicazione, quindi conviene leggerci il comunicato stampa che sancisce la sua riorganizzazione.

CHI VA E CHI VIENE

A Sergio Testi la nuova Direzione Generale di Gattinoni Mondo di Vacanze



Dopo 14 mesi alla **Direzione Network Gattinoni**, **Sergio Testi** - manager di lungo corso con esperienze in **Alpitour**, **Welcome Travel** e **Best Tours** - è stato nominato direttore generale di **Gattinoni MdV**, la divisione del Gruppo fondata da **Franco Gattinoni** che comprende le 33 agenzie di proprietà e il network di agenzie indipendenti (per un totale di 820 punti vendita), oltre l'area prodotto con **Selected**, **D-Pack** e **Travel Experience...**

Leggi tutto...

Matteo Fortunati nominato segretario generale Fiavet



Dal 20 febbraio 2017 **Fiavet** (**Federazione Italiana Imprese Viaggi e Turismo**, aderente a **Confcommercio**, la storica associazione di categoria degli agenti di viaggi) ha un nuovo Segretario Generale, che succede a **Pierluigi Fiorentino**, l'avvocato **Matteo Fortunati...**

Leggi tutto...

Si chiama Open Space il nuovo progetto distributivo di Paolo Scoffone



Esattamente due anni fa **Paolo Scoffone** lasciava **Value Holding SpA**, la società di **Marco Bocchieri** e **Giuseppe Sergnese** nella quale due anni prima erano confluite le agenzie del network torinese **Liberi Tutti**, fondato nel 2007 dal manager aostano con **Alberto Peroglio Longhin...**

Leggi tutto...

Isabella Candelori prima linea del team commerciale di Geo Travel Network



Da gennaio 2017 la ternana **Isabella Candelori**, dopo una ultradecennale esperienza in **Valtur** e gli ultimi 5 anni come direttore vendite del t.o. **InViaggi**, è responsabile trade di **Geo Travel Network** (la rete guidata da **Luca Caraffini**)...

Leggi tutto...



LA NUOVA VACANZA ITALIANA