

ALL NEWS ALL NEWS ALL NEWS

Intervista a cuore aperto di Franco Gattinoni a Ceccarelli



Nel 2017 il Gruppo Gattinoni ha conseguito il Premio Ceccarelli per la Produttività nella categoria Servizi, per le aziende con fatturato tra i 50 e i 100 milioni di euro e ha completato una **profonda riorganizzazione aziendale**. Piercarlo Ceccarelli, fondatore di Ceccarelli SpA, ha intervistato il presidente Franco Gattinoni, che ha rilasciato dichiarazioni sincere e originali, che rivelano aspetti non noti della personalità dell'imprenditore lecchese. Alla sollecitazione a darsi un ruolo in azienda, Gattinoni risponde: *"Innanzitutto sono factotum. Ho costruito l'azienda dal niente - 36 anni fa facevo il fattorino in un'agenzia di viaggi - e l'ho creata senza mai pormi un limite, perché per me l'azienda è un po' come il campo per il contadino. Lo devi coltivare, tenere la terra a posto, non aver premura di raccogliere la frutta subito. Ecco, questo è il mio approccio. Poca finanza, tanta progettualità e tanta cura nel lavoro. Mi piace pensare che il Gruppo Gattinoni sia costruito sul cemento armato e sopra si possano mettere tante cose belle, adesso. Ultimamente sono più coach perché il buon esempio l'ho dato per tanti anni. Ma nel lavoro non puoi dire agli altri cosa fare se non sai come va fatto"*. E al quesito sul passaggio generazionale Gattinoni rivela: *"Questo è un punto di domanda. Fino a oggi ho guardato alla mia azienda come se non avessi un limite nell'età. Nella struttura ci sono manager e quadri più giovani di me e quindi l'azienda può andare avanti. In famiglia ho una bimba di 6 anni e una ragazza molto in gamba che va per i 30, con tre lauree, che lavora in azienda da tre anni. Oggi gestisce le agenzie di proprietà in prima persona, ma non so se vorrà proseguire quest'attività, perché è più portata a progetti umanitari. Rispetto le sue scelte, quindi aspetterò ancora un attimo per cogliere i segnali. Ho avuto già delle offerte allentanti di terzi, ma senza progettualità convincente. L'azienda andrà avanti anche oltre me ed è quello per cui sto lavorando. Mi piacerebbe assicurare la continuità in famiglia, ma non so se ci potrà essere"*. Clicca [qui](#) per l'intervista integrale.

El Corte Inglés, debiti in crescita e liti in famiglia



Turisticamente parlando, la Spagna va di moda. Sia perché si profila come il maggior competitor del Mare Italia, nell'imminente stagione estiva, sia perché il Gruppo Barcelò ha recentemente perso la battaglia per l'acquisizione di Edén Viaggi (finita nel portafoglio Alpitour, che non a caso controlla

l'incoming t.o. Jumbo Tours con sede a Majorca). Ma c'è un altro gruppo iberico che fa parlare di sé: Viajes El Corte Inglés, presente da anni in Italia con due agenzie, a Roma e a Milano, e recentemente impegnato nel lancio del tour operator Utòpica Travel, con sede a Madrid. Quello che c'interessa, però, non è la divisione viaggi, importante ma solo un pianeta dell'universo rappresentato da El Corte Inglés, colosso da cento centri commerciali e 15 miliardi di euro di fatturato. Dilaniato da lotte dinastiche e debiti in crescita causa eCommerce, come brillantemente descritto da A&F de La Repubblica. *"Abbiamo ogni oggetto che serve dalla culla alla tomba"* e *"Se va bene El Corte Inglés va bene la Spagna"* erano due refrain tipici del gruppo asturiano, quando le cose andavano bene. Ora, con Amazon e liti in famiglia di mezzo, non bastano più.

Dal punto di vista delle agenzie: a chi conviene la fusione Alpitour / Eden?



E' l'argomento del giorno, Alpitour ha soffiato Eden al Gruppo Barcelò e ora si scatena una battaglia da 500 milioni di euro. Bravo Gabriele Burgio che ha fatto il colpaccio, furbo Nardo Filippetti che ha giocato su due tavoli e scelto la migliore offerta, alla finestra Giovanni Tamburi (in foto a destra) che attende di piazzare il suo chip da qualche centinaio di milioni. Ma alle agenzie di viaggi non pensa nessuno? Ci pensa NETWORKNEWS[®] che racconta a chi conviene, a chi non conviene e chi resta in stand-by. **A chi conviene:** alle agenzie che lavorano bene con Alpitour, quindi innanzitutto alle due reti condivise con Costa Crociere: Geo Travel Network e Welcome Travel. Quando la fusione sarà completa (ci vorranno almeno un paio d'anni, certo) il portafoglio prodotti sarà più scarno: più Hotelplan o più Viaggidea/Press Tours? Più Turisanda o più Karambola? Più Eden Village o più Bravo Club? A decidere sarà qualcuno più a Torino che a Pesaro, comunque. **A chi non conviene:** ovvio, a tutte le agenzie che preferivano vendere Eden/Hotelplan/Turisanda/Margò, anziché Alpitour & C. Molte per partito preso, per insofferenza al leader delle vacanze o semplicemente perché legate a reti diverse da quelle citate. **Chi resta in stand-by:** le grandi reti centrate sulla distribuzione, che sono solo tre: Gattinoni, Robintur e Uvet Network, questa con un direttore generale nuovo di zecca. Uvet che, però, qualche rammarico sui posti volo acquistati - prima - da Eden su Blue Panorama potrebbe averlo...

NEWS

Aprire a Milano in Montenapoleone la Private Lounge Travel di Andrea Mereghetti



È una bella sfida imprenditoriale, quella di Andrea Mereghetti, titolare con Chiara Zampogna di DreamsTeam - Travel • Events • Image, che partendo dalla provincia (a Novara la prima agenzia) è approdato nel cuore del quadrilatero della moda milanese, in Montenapoleone, con la sua Private Lounge Travel... **Leggi tutto...**

Robintur è (ri)partita e non si ferma più



Non si ferma più, la rincorsa avviata dalla "nuova" Robintur, divisione viaggi del colosso della distribuzione Coop Alleanza 3.0, rinvigorita dalle cure del presidente Stefano Dall'Ara (in foto) e del direttore generale Claudio Passuti. Qualche numero: 312 agenzie, tra le 96 di proprietà e le affiliate; 260 milioni di giro d'affari nel 2017... **Leggi tutto...**

"Chi non sogna non parte, l'idea di Bluvacanze" scrive Aldo Grasso del Corriere



"La tazza del the si trasforma nel mare su cui veleggiare. Il tramezzino diventa una montagna da scalare. Lo zucchero filato muta in nuvole, solcate da un aereo pronto a trasportarci verso mete sconosciute. Nessuna parola, solo il cenno d'intesa della coppia protagonista, che si avvia a prenotare la vacanza in un'agenzia Bluvacanze"... **Leggi tutto...**

Frederic Naar: "Ecco perché i t.o. preferiscono le agenzie alla vendita diretta"



Spezza una lancia a favore del corretto rapporto t.o. / agenzie Frederic Naar, titolare di Naar Tour Operator, in occasione del Netcomm Focus Travel di Milano del 16 marzo 2018: "Lo ripeto da anni: in Italia il viaggio costoso e complesso sul web si vende poco. Il cliente ha ancora bisogno di essere assicurato da una persona in carne e ossa, quando investe molto denaro per una vacanza: per questo i t.o. che vendono questo tipo di pacchetti, come il mio, privilegiano l'intermediazione delle agenzie". Scelta non sempre facile. "Tra industria e distribuzione sussiste un rapporto simile a quello delle coppie sposate da tempo: ogni tanto c'è qualche incomprensione, ma nulla che possa minare davvero la relazione... **Leggi tutto...**

Chiudono le agenzie Please Give Way di Milano e Torino



È finita nel peggiore dei modi la vicenda della vendita di Please Give Way da Alessandro Rosso Group a una fantomatica "Progetti Servizi e Trasporti, espressione della F.I.M Group srl di Roma" (come raccontavamo a gennaio 2018). "Le due agenzie di Torino e quella di Milano sono state chiuse per mancanza di personale che ha dato le dimissioni per giusta causa, dopo tre mesi che non veniva pagato lo stipendio... **Leggi tutto...**

CHI VA E CHI VIENE

Roma Capitale: Adriano Meloni lascia la poltrona di assessore a Carlo Cafarotti



Il 27 marzo 2018 Repubblica.it Roma riporta la dichiarazione di Adriano Meloni, assessore uscente allo Sviluppo economico, Turismo e Lavoro di Roma Capitale, in carica da ottobre 2016: "Avevo deciso di allontanarmi dalla giunta già a luglio 2017, ho un'azienda (Trydoo - ndr) da portare avanti e due anni di lontananza dal mio lavoro sono tanti... **Leggi tutto...**

Antonello Lanzellotto nominato direttore generale Uvet Network SpA



È una promozione interna quella che ha permesso ad Antonello Lanzellotto di assumere la carica, da aprile 2018, di direttore generale Uvet Network, la divisione retail del Gruppo guidato da Luca Patanè. Lanzellotto, 59 anni, romano, precedenti esperienze in Viajes Melià Italia, Nouvelles Frontieres e Cislalpina Tours, è entrato in Uvet nel 2009... **Leggi tutto...**

Dopo il commissariamento, nominati i presidenti Fiavet Calabria e Piemonte



È un'ulteriore tassello della gestione del presidente Fiavet Nazionale Jacopo De Ria, il cui mandato triennale al vertice della Federazione scade a maggio 2018: Calabria e Piemonte-Val d'Aosta, dopo anni di crisi ed essere state commissariate, hanno eletto i propri presidenti regionali. Giuseppe Giovanni Zampino, dell'omonima agenzia di Corigliano Calabro (CS), è il nuovo presidente Fiavet Calabria e ha ricevuto le consegne dalla commissaria Ivana Jelinic, vicepresidente Fiavet Nazionale... **Leggi tutto...**

