



Botta & Risposta:
Alessandro Petazzi
CEO & founder
Musement



Il network del mese:
Welcome Travel Group
di Milano



Ipse dixit:
Luca Patanè
presidente Gruppo
Uvet

Alessandro Petazzi: "TUI ci lascerà autonomi e ci darà risorse per crescere come Musement"

È già considerata la più importante exit del settore tech travel italiano nell'ultimo decennio, l'acquisizione di Musement da parte dei tedeschi di TUI Travel Plc, [che la spiega così ai suoi azionisti](#). Di Musement, insieme a tre soci e amici di vecchia data, Alessandro Petazzi è fondatore e CEO. Poco più che quarantenne, milanese, bocconiano, una solida esperienza nella squadra di Silvio Scaglia in e.biscom/ Fastweb, dal 2013 si dedica a Musement. Tre domande e tre risposte, che mettono in luce un po' di "dietro le quinte".

Domanda - Sia sincero: quando avete fondato Musement sapevate già che sarebbe finita così, vero? Exit significa IPO o vendita: quanto tempo vi eravate dati, Lei e i suoi soci, nel 2013? **R** - Se intende dire che Musement non è il tipo di azienda che si fonda per lasciarla ai figli (posto che abbia senso lasciare le aziende ai figli), è vero. Di sicuro però non siamo partiti avendo in mente uno sbocco preciso. Siamo partiti per creare un'azienda che potesse crescere rapidamente, essere presente in tutto il mondo, puntare in tempi ragionevoli all'utile, convinti che questo ci avrebbe dato varie opzioni, dalla quotazione alla vendita a un partner strategico, come poi è stato. Se quel che hai creato ha un valore effettivo e riconosciuto, il resto viene di conseguenza. Con il senno di poi, per noi il deal con TUI è sicuramente meglio rispetto a un IPO: la quotazione immette risorse finanziarie, TUI oltre a quello ci mette 20 milioni di clienti/anno, un brand fortissimo nel Nord Europa e non solo, operazioni on ground in 50 Paesi... Tutti asset che ci aiuteranno a crescere molto più in fretta che non i solo denari. Quando siamo partiti sapevamo che nelle Internet companies di successo in genere si verifica un cosiddetto "liquidity event" importante entro i 7 anni: ci eravamo dati come orizzonte il 2020, direi che ci siamo.

D - Lei ha contribuito a far finanziare Musement con circa 15 milioni di euro in due round d'investimento (2013 e 2016): qual è stata la cosa più difficile da far capire, del business model di Musement, agli investitori? **R** - In realtà il business model è semplice e da quando ha iniziato a generare volumi è stato facilmente compreso e apprezzato dagli investitori, per lo meno quelli che ci hanno supportato in questi anni (360CP, P101, Micheli in primis)...

[Leggi tutto...](#)



IL NETWORK DEL MESE

Welcome Travel Group dà i numeri 2017/2018



Cominciano a vedersi i risultati della gestione di Adriano Apicella, nominato a.d. [Welcome Travel Group a febbraio 2017](#), celebrata dal trasferimento nella nuova sede di Corso Como 15 a Milano, in pieno fashion-district. Consolidata la squadra di comando: la rete Nord Centro Italia diretta da Massimo Segato; la divisione commerciale capitanata da Elisabetta Palai per la parte leisure e da Vittorio Amato per i vettori; service center e vendite coordinate da Laura Antonioli. Positivi i risultati dell'esercizio 2017-2018: le vendite hanno registrato un +11% in ambito leisure e un +6% di BSP, generando un volume d'affari pari a 1 miliardo e 210 milioni di euro, ripartiti in 645 milioni di leisure e 565 milioni di biglietteria. Invertito il trend negativo, ovvero la chiusura di agenzie, visto che "Le nostre si attestano a oltre un milione di euro di fatturato annuale, calcolato su 1.180 punti vendita" puntualizza Apicella "Erano 1.100 nel 2017, abbiamo ripreso a crescere"...

[Leggi tutto...](#)



IPSE DIXIT

Luca Patanè sull'ingresso della terza generazione in Uvet



Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet, non disdegna di parlare con la stampa, soprattutto quando si tratta di descrivere progetti e new business. Ma raramente parla di sé e della sua storia personale. Lo ha fatto a giugno 2018 con una bella [intervista a Quotidiano Nazionale](#) nella quale non solo ha rivelato che, arrivato in azienda poco più che ragazzo, ha "eliminato vari soci, liquidato anche alcuni parenti" e preso il controllo della società, ma anche cosa succederà tra qualche anno. Alla domanda "È previsto l'ingresso della terza generazione?" Patanè risponde: "Mia figlia sta completando gli studi in Hospitality a Boston, e poi sarà pronta. Mio figlio lavora già nell'ufficio in Svezia dedicato all'on line (flygpoolen.se - ndr). Entrambi sono appassionati di turismo". Sulla successione, il collega-concorrente [Franco Gattinoni non ha pari certezze](#).

AVES.NET 3X

IL SOFTWARE
PIU' EVOLUTO
PER TOUR OPERATOR
E AGENZIE VIAGGI

NEWS

"Il polo Isoardi numero 1 in Italia": era il 25 settembre 2008



"Il progetto di aggregazione di **Guglielmo Isoardi**, ex proprietario di **Alpitour**, iniziato nel 2007 con **BravoNet** e **G40**, si allarga ad altre quattro reti: ciò significa 1.600 agenzie di viaggi e la leadership del retail turistico italiano, scavalcando sia **BluHolding** (Investitori Associati/**Bluvacanze/Cisalpinia Tours**) che **Welcome Travel Group** di **Alpitour/Ifil**" pubblicavamo esattamente dieci anni fa. "Exitò, la società di partecipazioni che fa capo all'imprenditore cuneese, dopo aver acquisito il 30% di **G40** e **BravoNet** entra, con le medesime quote, nel capitale di **Marsupio** e **HP Vacanze**. Anche **Easy Travel Network** di San Marino e **Fly and Go** di Verona sono entrate nel polo, e si occupano di franchising". Chi vuol sapere come sia andata a finire, rilegga l'intera collezione di **NETWORKNEWS**.

Club Med Italia e le agenzie di viaggi, tutto da rifare



"Club Med e le agenzie, tutto da rifare: il t.o. dà il via a una nuova era nei rapporti con la distribuzione" sancisce **TTG Italia**, che riporta il pensiero del francese **Eyal Amzallag**, dal 2016 managing director Italia, **Sud Europa** e mercati emergenti: "Negli ultimi dieci anni il Med in Italia ha perso soldi: non è una questione di prodotto, semmai di evoluzione del target e di un nostro modello distributivo ancora troppo generalista"...

Leggi tutto...

Ventana ceduta al fondo Longway Investment



Anche **Ventana Group** passa ai fondi di investimento, ormai abituati a fare shopping nel turismo (**Investindustrial** di **Andrea Bonomi** e **TIP** di **Giovanni Tamburi**, per citare i più recenti). La notizia è pubblicata il 30 agosto 2018 dalla molto informata **edizione torinese del Corriere della Sera**. L'ex tour operator **Fiat**, all'epoca impegnato nell'organizzazione delle trasferte dei dirigenti del **Lingotto**, della **Juventus** e dei suoi tifosi, è stato rilevato dal fondo **Longway Investment**. A cedere il marchio è stata la torinese **San Carlo Viaggi** di **Giancarlo** e **Luca Tonelli**, che nel 1997 aveva rilevato **Ventana** dal tribunale fallimentare rilanciandola nel segmento **Mice**. Ad acquistare è stata, nello specifico, **Your Event Group**, registrata come startup innovativa alla Camera di Commercio di Milano, che trasferirà la sede legale (ma non operativa) da Torino a Milano. Ovvio avvicendamento al vertice: **Luca Tonelli** diventa consulente esterno, al suo posto subentra come a.d. **Pierpaolo Pecchini**, manager con trascorsi in **Toroc** (il comitato per l'organizzazione delle Olimpiadi di Torino del 2006) e in **Jumbo Grandi Eventi** (società della galassia **Alpitour**)...

Leggi tutto...

CHI VA E CHI VIENE

Sandro Palumbo approda in Welcome Travel dopo 21 anni in Uvet



È uno dei manager italiani più esperti di business travel, area ingiustamente sottovalutata rispetto al **leisure**. **Sandro Palumbo**, milanese, 47 anni, una carriera praticamente tutta nell'area corporate del Gruppo guidato da **Luca Patanè** approda in **Welcome Travel**, il network condotto da **Adriano Apicella**. **Palumbo** lascia come business travel manager (si occupava delle relazioni tra le agenzie aderenti a **Uvet Travel Network** e i servizi corporate erogati dal Gruppo) e segue di pochi mesi la scelta di **Piergiulio Donzelli** (anche lui manager 'storico' di **Uvet**) nominato a.d. di **Blueteam Travel Group**.

Renato Scaffidi rientra in Italia nel ruolo di country manager di Air Europa



È un ritorno alla base, quello di **Renato Scaffidi**, torinese, classe 1962, oltre 30 anni di carriera come imprenditore e manager turistico, sviluppata soprattutto nel tour operating (**Settemari**, **Teorema**, **Boscolo**, **Viaggi del Ventaglio**, **Marevero**) e remoti trascorsi anche nella distribuzione (vent'anni fa conduceva la rete **Colors World**). Trasferitosi nel 2012 in **America Latina** (dove ha lavorato per il **Grupo Cocha** in **Cile** e per **Solways Leisure** in **Colombia**) da settembre 2018 **Scaffidi** è il country manager Italia della compagnia iberica **Air Europa**.

Silvio Paganini approda in Trainline e Zuccati al vertice di ENJOY



Trainline ha annunciato la nomina di **Silvio Paganini** come head of supply per l'Italia. A lui spetterà gestire le relazioni con le compagnie di trasporti e creare nuovi contatti con i vettori ferroviari e gli operatori del coaching. **Trainline Sas**, società per azioni con sede a Parigi, è "l'app per viaggi in treno nonché il rivenditore indipendente di biglietti ferroviari leader in Europa: 144 compagnie ferroviarie, 127.000 viaggi venduti al giorno, 36 Paesi coperti, un team di oltre 500 persone di 48 nazionalità differenti" recita il sito. **Paganini** è manager di grande esperienza: prima in **Parmatour / Sestante Business Travel**, quindi dodici anni in **Travelport** come general manager Italy & Malta, nel 2017 ha fondato **ENJOY - My Travel Network**. Rete con sede a Roma, formata da 90 agenzie indipendenti, della quale il co-fondatore e presidente **Giorgio Zuccati**, direttore commerciale del gruppo **DST Diffusione Servizi Turistici** di Verona, assume ora l'incarico di amministratore unico.

