

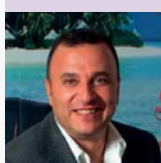
T.O. NEWS

La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

Milano, 31 marzo 2009 - Numero 1 - www.network-news.it



Il Guru dice
Michael Frenzel
di TUI



Il T.O. del mese
Idee per Viaggiare
di Roma



Nasce T.O. News !!

A un anno dalla nascita di **NETWORKNEWS** celebriamo oggi l'esordio di una nuova newsletter multimediale. **T.O. NEWS** è espressamente dedicata al mondo del tour operating italiano e arriverà mensilmente nelle vostre caselle di posta elettronica. Ospiterà rubriche come **IL GURU DICE**, dove manager di grido e docenti universitari proporranno nuove chiavi di lettura e nuovi modelli funzionali al business turistico. **IL T.O. DEL MESE** presenterà t.o. ancora in crescita, ma capaci di distinguersi per capacità innovative e iniziative originali, rivolte soprattutto al trade. **L'IDEA DI MARKETING** sarà quella che riterremo più valida tra le tante che affollano le agenzie di viaggi. Contiamo sull'interattività: attendiamo dai lettori di **T.O. NEWS** proposte, suggerimenti e idee da conoscere e condividere. Buona lettura, e buona visione: per vederci e ascoltarci basta avere sul PC la versione 9.1 di Acrobat Reader, essere collegati a Internet e cliccare sul fotogramma qui a destra.

Enzo Carella e Pierluigi Taliento, partner White Consulting e co-autori di **T.O. NEWS** con Roberto Gentile



IL GURU DICE

I numeri del 2008: 14 miliardi di euro di volume d'affari, 25 milioni di turisti e 63.000 addetti permettono a Michael Frenzel, CEO di TUI, di affermare con precisione teutonica: "Siamo incontestabilmente il numero 1 al mondo". Glielo riconoscono anche gli azionisti, che l'hanno confermato al suo posto sino al 2012. Nonostante TUI sia al numero 1 in Germania, Benelux e Finlandia, al numero 2 in UK, Svezia e Austria e al 3 in Francia, TUI non intende modificare le strategie di TUI Italia, che - guidata da Gianni Rotondo - sta crescendo con costanza ma con numeri ancora migliorabili. Si guarda ai mercati emergenti, piuttosto: Russia, Cina e India. "Dove le spese per il turismo saranno quadruplicate entro il 2020" puntualizza Frenzel "e investiremo in maniera marcata: vogliamo diventare leader in Russia, tanto per cominciare". Contando su una strategia multicanale divisa in 4 aree: il web, con 55 siti facenti capo a TUI; la vendita diretta dei biglietti aerei, con oltre 150 aeromobili (tra cui **TUIfly**) in flotta; l'intermediazione tradizionale, con 3.600 agenzie di viaggi di proprietà collocate in tutta Europa; il canale diretto, grazie a 55 call center che rispondono in tutte le lingue. "La vacanza è l'ultima cosa cui la gente è disposta a rinunciare: la recessione colpirà il nostro settore meno di altri, ma dobbiamo reagire. TUI sta razionalizzando l'offerta, lanciando nuovi prodotti, rafforzando l'on line" puntualizza Frenzel "ma dobbiamo tagliare i costi: abbiamo chiesto ai nostri partner alle Canarie - ricettivisti e albergatori - di fare un sacrificio e abbattere le tariffe per il 2009, altrimenti perderanno traffico". Se qualche albergatore di Gran Canaria ha avuto il coraggio di dire di no ai prussiani, scriva a **T.O. NEWS** e ci mandi una foto, che la pubblichiamo per solidarietà.



IL T.O. DEL MESE

Idee per Viaggiare nasce a Roma nel 1996 per iniziativa di Danilo Curzi, Roberto Maccari e Stefania Fusacchia. "Giovanissimi avevamo aperto un'agenzia, sognando di organizzare viaggi su misura" racconta Curzi "Le cose andavano bene e nel 1996 pensammo di trasformarci in un t.o. rivolto a un pubblico selezionato e di medio-alto livello. Il nome Idee per Viaggiare mi è venuto in mente a cena, dopo due semplici considerazioni: eravamo colleghi con tante idee; se avessimo avuto solo una idea per viaggiare probabilmente non saremmo andati lontano". La programmazione, dopo l'esordio sull'Oceano Indiano, si estese al Sud Africa e al Medio Oriente - Dubai, Abu Dhabi, Oman - e quindi al Far East, con Thailandia, Vietnam e Cambogia. A coronamento di ciò, l'assegnazione - per tre volte di seguito - del premio come **Miglior T.O. Italiano** in occasione degli **Emirates Award**. "Quando abbiamo capito di avercela fatta? C'è, in effetti, una data precisa: era il 2004, quando le nostre vendite continuavano a viaggiare a ritmi superiori al 70% sull'anno precedente e decidemmo di acquistare la nostra sede. Oggi siamo in 43, sembra ieri che tutto lo staff di Idee per Viaggiare entrava in due stanze..." ricorda Curzi. Il team è coinvolto attivamente nella vita del t.o., al punto che ogni componente, oltre ad essere presente con una foto sul sito, è protagonista delle campagne stampa sui media dedicati al trade: "ci mettiamo la faccia" sembrano dire le decine di volti sorridenti, immortalati nelle destinazioni più esotiche della programmazione Idee per Viaggiare "potete fidarvi di noi!". L'ultima idea per viaggiare è **Touché**, strumento basato sulla tecnologia touch-screen, in grado di trasformare la vetrina dell'agenzia di viaggi in un vero sistema interattivo. Il cliente si avvicina allo schermo, lo tocca (touché appunto...) e può scegliere tra 2.500 proposte di viaggio, estratte dalla programmazione di 22 t.o. partner. www.ideeperviaggiare.it



Federviaggio invita tutti a partecipare ai due giorni di seminari in BMT - VIP Lounge Pad. 2

venerdì 3 aprile dalle 14.00 alle 17.15
sabato 4 aprile dalle 10.00 alle 17.15



 NEWS

Ventaglio from the inside

Quello che non è dato sapere è la velocità (e il contenuto) dei pensieri di **Bruno Colombo** durante l'assemblea generale del **Ventaglio**, il 4 marzo scorso. L'espressione tradiva una forte tensione, che aumentava progressivamente all'incedere delle domande sui punti meno chiari del bilancio 2008: le risposte lasciavano permanere delle lacune, secondo gli azionisti presenti. La tensione aumentava alla richiesta di chiarimenti circa le operazioni in Borsa da parte dei membri del CdA, nei giorni immediatamente precedenti: un aumento di capitale di € 750.000 che aveva provocato il tracollo del titolo, bruciando circa 14 milioni di capitalizzazione. Il legale del Gruppo ammetteva che un componente del CdA aveva venduto parte delle proprie azioni nei tre giorni precedenti il richiamo di aumento di capitale: un silenzio impietoso avvolgeva l'assemblea. L'insieme degli azionisti di minoranza (partiti con il 9%) riusciva ad aggregare in assemblea il 24% del capitale sociale, forte di una profonda competenza in materia bilancistica e finanziaria. Sarebbe opportuno che, in una prospettiva di rilancio di un marchio leader come Ventaglio, queste competenze venissero utilizzate al meglio, per attrarre nuove risorse e recuperare credibilità verso il sistema finanziario. Potrà bastare per non cedere alla tentazione di vendere i gioielli di famiglia come **Best Tours** e **VentaClub**?

Federviaggio: due giorni di seminari in BMT

Federviaggio esordisce alla Borsa del Turismo di Napoli (Vip Lounge Pad. 2, venerdì 3 e sabato 4 aprile) proponendo temi quali "Reagire alla crisi: nuove linee per il settore", "Turista luxury: quali le sue nuove richieste", "Viaggi di nozze: gli argomenti che fanno decidere", "Tecnologia in adv: nuovi partner per nuovi business" e altri ancora. L'associazione guidata da **Alberto Corti** chiama a discuterne il top management di **Amadeus**, **Best Tours**, **Europea Assicurazioni**, **Hotplan**, **Kuoni**, **Master Explorer**, **MSC Crociere**, **Tahiti Nui Travel**, **TUIfly**, **Valtur**, **Viaggi del Ventaglio** e **White Consulting**.

ASTOI si trasferisce a Roma

La notizia non è ancora ufficiale, ma sembra solo questione di tempo. L'Associazione dei Tour Operator Italiani, fondata e collocata da sempre a Milano, si trasferirà a breve a Roma, in Viale dell'Astronomia, presso Federturismo - Confindustria. Tre i motivi di fondo: l'uscita dall'associazione di **Alberto Corti** (che nel frattempo a Roma ha creato Federviaggio in ambito Confindustria); l'elezione a presidente di **Roberto Corbella**, che vive a Roma; la necessità di una maggiore sinergia e contiguità con Confindustria.

 IO C'ERO

Succede spesso che la cronaca di eventi di grande rilievo, soprattutto se verificatisi lontano dall'Italia, si basi sulle asettiche parole di un ufficio stampa o su notizie di seconda mano, magari perdetesi nella traduzione da una lingua straniera all'italiano. Questa rubrica di **T.O.NEWS** ospiterà solo testimonianze di prima mano, ovvero riportate da qualcuno *fisicamente* presente all'evento. Iniziamo dalla **ITB 2009 di Berlino**, testimone **Roberto Gentile**.



Berlino, 15 marzo 2009 - Quelli che parlano male di **BIT** dovrebbero venire fin quassù e fare un giro per la celebrata *Messe* tedesca: i padiglioni sono vecchi e mal collegati tra loro, la disposizione degli espositori molto dispersiva e si perde un sacco di tempo negli spostamenti. Esattamente come in **BIT**, anche qui sono assenti i grandi t.o., le maggiori compagnie aeree, i **GDS**... Nel padiglione dedicato ai t.o. lo stand più grande era quello di **Oger Tours**, uno dei primi *Reiseveranstalter* tedeschi, ma non tra i top; il secondo più grande era quello di **MSC Kreuzfahrt** (sempre quelli di Napoli sono...); **TUI**, **Thomas Cook**, **Rewe** erano presenti solo con alcuni marchi e in forma ridotta. Come a Milano, spopolano gli **Enti del Turismo**, con stand sempre più ricchi e spazi sempre più ampi, letteralmente assaltati dai visitatori, business e non. Fortissima anche la presenza di siti, portali, soluzioni web 2.0, ma la sensazione è che molti ci provino, sperando di diventare **Expedia** o **Google** del momento, e poi l'anno dopo non vengano più. Molto frequentati, da platea attenta e concentrata, i seminari e i convegni: numerosi, spesso in inglese, di ottimo livello. Ambiti nei quali han trovato molto spazio, quest'anno, piani commerciali e di marketing "anti-crisi": concreti, ovviamente, con riduzioni di tariffe (vedi **Michael Frenzel** nella pagina precedente - ndr), investimenti in co-marketing e supporto alla distribuzione. Menzione per il padiglione dell'**Enit**: centralissimo, luminoso, con le Regioni allineate in buon ordine e l'Italia che - anche nei momenti di crisi - è sempre amata dai tedeschi. Note dolenti: migliaia di volantini, brochure, materiale vario, tutto cartaceo, che non scatenava interesse alcuno. Hostess e stagisti dei vari enti del turismo che - in buona parte - masticavano qualche parola d'inglese, ma in tedesco a malapena "danke/bitte". La solita pletera di assessori al turismo e portaborse che passavano il tempo a ingozzarsi di prodotti gastronomici delle Regioni contigue e a sbirciare le gambe delle hostess. Delle Regioni contigue, ma anche della propria.

 CHI L'HA VISTO?

Ne avevamo perso le tracce a febbraio 2004, mentre imperversava la bufera su **Parmalat/Parmatour** e **Calisto Tanzi** era agli arresti da un paio di mesi. Così dichiarava ai giornali **Roberto Tedesco** come a.d. Parmatour: "Prima del preliminare non ho ricevuto alcun documento su **HIT** (la società che sarebbe confluita in Parmatour - ndr), poi con la firma ad aprile 2002 mi hanno fornito un po' di materiale, ma è bastato poco tempo per capire che in realtà si trattava di una voragine infernale, una situazione dissestata nei confronti delle banche (310 milioni di debito poi ristrutturato) e una società dove nessun asset dava segnali di vita". "Voragine infernale" che travolse anche un serio professionista, esperto di finanza e con alle spalle un'esperienza di vertice in **Fabretto Viaggi**, il nucleo di quello che sarebbe diventata **Welcome Travel Network**. Dopo 5 anni Roberto Tedesco torna alla ribalta con **Italica Holding**, di cui è presidente e azionista al 10%. "È un progetto basato sull'incoming nel nord Europa, ma che coinvolge anche il real estate, la formazione, l'assistenza para-turistica e il sistema socio-sanitario per soggiorni di lunga durata. Abbiamo raccolto imprenditori di diversi settori, dal finanziario all'industriale, e capitalizzato la società per 1,5 milioni di euro. Mi è sempre piaciuto affrontare sfide nuove, questo è un buon modo di ritornare a lavorare nel turismo". Bentornato a Roberto Tedesco, manager serio che ha pagato per colpe non sue.



On video su  www.youtube.com/tovideonews

ON LINE Sul sito www.network-news.it trovi la versione editabile [in formato .doc].

LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di www.network-news.it. Per non ricevere ulteriori numeri di **T.O.NEWS** rispondi a questo messaggio o all'email rgentile@network-news.it semplicemente scrivendo REMOVE nell'oggetto. Grazie.