

T.O. NEWS

La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

Milano, 17 ottobre 2013 - Anno V - Numero 17 - www.to-news.it - email: rgentile@network-news.it



Il Guru dice:
da Kuoni a Fursan
Travel secondo
Daniel Ponso



Chi l'ha visto?
Sergio Testi,
ex Alpitour



Botta e Risposta:
Giuseppe Sergnese
di Value Holding

È trascorso un anno e mezzo da quando Daniel Ponso, dopo una lunga carriera in Kuoni, è entrato nel CdA di Fursan Travel col ruolo di CEO di Fursan Leisure, nata con l'obiettivo di sviluppare il traffico leisure dai mercati del Golfo Persico verso le maggiori destinazioni turistiche mondiali.

Con sede principale a Riyadh, in Arabia Saudita, ma sempre tra un aereo e l'altro, Ponso fa un bilancio dei suoi primi 18 mesi. *"È un'esperienza unica, mi reputo fortunato nel viverla. Qui la settimana lavorativa inizia la domenica e finisce il giovedì, i ritmi di lavoro sono più lenti... Ma l'Arabia Saudita (come gli Emirati, Dubai o Abu Dhabi) cresce a ritmi forsennati, i consumi sono alle stelle, il contrasto tra passato e presente è straniante: si prega 5 volte al giorno, ma tecnologia, moda, design, life-style fanno ormai parte della vita di tutti. Fursan Leisure, leader di mercato, conta oltre 1.000 collaboratori, provenienti da quindici Paesi diversi, tra asiatici, medio orientali e africani: solo un quinto sono sauditi, la lingua ufficiale è l'inglese. In Arabia Saudita la maggior parte delle vendite di turismo è rappresentata da biglietteria e pernottamenti alberghieri, i margini sono ridotti e la concorrenza agguerrita. Non esistono i tour operator tradizionali, come li conosciamo in Europa: pioniera sarà proprio Fursan Leisure, con un modello integrato tra t.o. e distribuzione, che prevede pacchetti di viaggio su misura, trasformando i nostri addetti da venditori di biglietteria e hotel a consulenti di viaggio. Della mia vita precedente non rimpiango nulla, leggo costantemente on line le notizie del settore e seguo con attenzione l'evoluzione del mercato europeo. Ma la sensazione, da qui, è quella di essere su un'auto che va a 200 all'ora, e veder sfilare le altre dalla corsia di sorpasso".*

CHI L'HA VISTO?



Nel 2012 il top management di Alpitour ha vissuto una vera e propria diaspora. L'ex presidente Daniel John Winteler è stato per pochi mesi a.d. di Sagat, la società di gestione dell'aeroporto di Torino. L'ex direttore generale Fabrizio Prete è entrato nel CdA de I Grandi Viaggi SpA. Massimo Broccoli è diventato direttore commerciale di Veratour. E Sergio Testi? Ne abbiamo perse le tracce. Una carriera tutta in Alpitour, iniziata negli anni '80, quando il cuore

pulsante del t.o. era a Cuneo e la mattina presto del sabato Testi salutava Lorenzo Isoardi in canonica visita al booking. Poi, con l'arrivo dei fondi e di Daniele Burgio, l'uscita di scena. Rumori parlavano di un ruolo in Settemari, poi della successione a Marco Ficarra come a.d. di BluHolding, infine della leadership di un gruppo straniero arrembante sul mercato italiano. Dopo decenni di ritmi indiatolati, Testi merita una pausa di riflessione, corroborata peraltro da una liquidazione che - con trent'anni di carriera in Alpitour - gli permette di vivere tranquillo. Che si tratti di un pit-stop, però, non di una rinuncia alla gara. Chi l'ha visto glielo dica.

BOTTA & RISPOSTA

Un anno e mezzo dopo l'acquisizione di Marevero, Giuseppe Sergnese, presidente di Value Holding SpA, si è fatto un'idea precisa della filiera tour operator / agenzie / consumatore, e lo dimostra con queste tre risposte secche e precise.



Domanda - Fino al 2012 Lei si occupava di aerei e aeroporti, poi ha investito nel tour operating (Marevero) e nella distribuzione (Liberi Tutti): di quello che ha visto finora, cosa Le è piaciuto di meno? **Risposta** - La gente che non si parla.

Ognuno va per conto suo, ognuno pensa di essere più furbo degli altri, il mio tour operator è meglio del tuo, il mio network è più figo del tuo. L'ipotesi di mettersi insieme, di condividere le proprie forze, di creare un business condiviso, non la prende in considerazione nessuno. Quando, a una riunione tra colleghi, ho parlato di cartello, mi hanno guardato male. D - Lei ha dichiarato pubblicamente: il modello di business del charter è morto. Perché? R - Perché è nato quando non c'erano le low-cost, quando non c'era Internet, quando per andare in vacanza a Sharm o a Rodi l'unica scelta era tra un catalogo del tour operator o l'altro. Oggi è cambiato tutto e il charter non funziona più. Anziché adeguarsi, è rimasto indietro, e ora è troppo tardi per tornare in auge. Riposi in pace.

Leggi tutto...

Aves.net 3
il Software più completo per Tour Operator e Agenzie di Viaggi

 LE NEWS

Luca Battifora e Marco Cisini, destini incrociati



Neanche loro l'avrebbero immaginato, solo un anno fa: Luca Battifora, con trascorsi in Alpitour e G40, nel 2013 è diventato direttore generale Hotelplan Italia, alle prese con un piano di ristrutturazione da lacrime e sangue. Marco Cisini, una carriera tutta in Hotelplan, ha coinvolto nel business Alessandro Rosso e da marzo 2013 è CEO Best Tours Italia SpA. A unirli, oltre alla relativamente giovane età, in una gerontocratica Italia, l'impegno a rilanciare tre t.o. che hanno segnato il turismo in Italia. Come sono andati i primi mesi? "Il piano prevedeva una robusta riorganizzazione interna, a livello sia di personale che di prodotto" racconta Battifora "Col portafoglio attuale non possiamo lavorare con più di duemila agenzie, con le quali vogliamo instaurare un rapporto continuativo. Questo vale anche per i network (Hotelplan detiene un terzo delle quote di Gattinoni Travel Network - ndr): i contratti sono in scadenza, vedremo...". "Per Best Tours Italia la partnership con Uvet ha funzionato" puntualizza Cisini "Le presenze al Santo Stefano Resort (ex Valtur - ndr) sull'isola della Maddalena hanno in parte ridimensionato le perdite sul Mar Rosso. Dobbiamo lavorare su Kuoni. Intanto il Gruppo ha aperto due sedi in Cina, a Shanghai e a Pechino, cercheremo clienti anche da laggiù".

Saltano per aria in cinque: My Africa, Un Altro Sole, Alba Tour, My Son e Columbus



L'esordio era avvenuto col botto: il Wall Street Journal, edizione europea, il 5 giugno 2013 pubblicava la notizia: "Clear Leisure PLC ha incrementato la propria partecipazione in ORH SpA al 73,43 %, dal precedente 60,82 %. Tale incremento è il risultato della vendita di un hotel in costruzione in Mozambico a Vincenzo Presti, direttore e azionista di ORH, in cambio della cessione delle sue quote. Presti non ha quindi più partecipazioni in ORH e ha lasciato il consiglio di amministrazione. ORH ha inoltre acquisito il marchio e l'attività di Columbus dal tribunale fallimentare di Genova per un importo nominale". Il marchio Columbus, coinvolto nel fallimento di Ventaglio nel 2010, rinasceva quindi dalle proprie ceneri grazie a ORH Tour SpA (socio unico ORH Spa), parte del gruppo inglese Clear Leisure PLC, quotato alla borsa di Londra sul mercato AIM (Alternative Investment Market). ORH Tour detiene partecipazioni in catene alberghiere, parchi a tema e ristorazione, oltre che cinque marchi di t.o.: My Africa, Un Altro Sole, Alba Tour, My Son e il rinato Columbus. La divisione italiana è guidata dal dir. commerciale e marketing Marco Sbrizzi e dall'a.d. Alfredo Maria Villa. Infatti è Villa che, il 5 ottobre 2013, comunica la sospensione delle attività "a causa della debolezza della domanda nazionale di servizi turistici legata alla recessione in atto, dell'esposizione rilevante nei confronti di clienti importanti e della situazione negativa di contesti aziendali". Mah, come l'agenzia di viaggi spiega con dovizia di particolari, "la situazione non sarà brillante, ma bisognerà che qualcuno spieghi alle agenzie, che a quanto pare stavano vendendo bene i marchi di Clear Leisure, come e perché ora tutto si è fermato". Se lo chiedono in tanti.

Esuberanti in Alpitour, forse 100, forse meno



La notizia è del 9 ottobre 2013 e va in un box, ma a pubblicarlo è La Stampa di Torino, quotidiano di casa Fiat, da sempre addentro alle segrete cose di Alpitour, oggi con sede al Lingotto. "Oltre 100 esuberanti, su 700 dipendenti del Gruppo Alpitour: di questi 38 strutturali e gli altri 'contingentati', cioè per la difficile situazione di mercato. Ieri nella sede dell'Unione Industriale di Torino, il t.o. guidato da Daniele Burgio ha presentato ai sindacati il Piano industriale: meno 9% di fatturato nel 2013, contratti di solidarietà e trasferimento di 20 addetti da Torino a Milano. I sindacati, preparando le assemblee a Torino e a Milano, parlano di situazione complicata, da discutere coi lavoratori". Carlo Stradiotti, neo direttore generale del Gruppo Alpitour, non condivide e dichiara all'agenzia di viaggi: "Non si tratta di 100 esuberanti, come hanno scritto i giornali. Confido che i sindacati accettino la nostra proposta per un percorso di solidarietà, si tratta di lavorare meno per lavorare tutti". Speriamo, quella del "lavorare meno per lavorare tutti" l'abbiamo già letta sui muri di qualche fabbrica, e non ne abbiamo un bel ricordo.



CHI VA E CHI VIENE



A settembre 2013 Stefano Cerrato ha lasciato l'incarico di Chief Operating Officer di Kuoni, ruolo che aveva assunto nel 2012 con l'uscita di Daniel Ponso dal Gruppo svizzero. Abbandono senza proclami, in linea col profilo molto defilato che ha sempre avuto nel decennio trascorso nel t.o., oggi di proprietà di Alessandro Rosso Group. Merita gli onori resi da Remo Vangelista sul TTG: "Senza disturbare. Stefano Cerrato ha lasciato la poltrona di COO di Kuoni Italia. Esce quindi dal mercato (per ora) un manager apprezzato e moderato. Uno che qualche stagione fa prese la guida della società e tentò di portare la barca in acque sicure. Forte della sua esperienza finanziaria cercò di non distruggere la storia dell'azienda mantenendo un rigoroso controllo della cassa". Non è bastato.

Ramon Parisi lascia l'incarico dopo neanche una stagione, come direttore generale della Divisione Turismo di Value Holding, alla quale fa capo il 100% di Marevero e il 10% di Ariaviaggi, t.o. con sede a Terni fondato da Parisi stesso nel 2011. Il presidente di Value Holding, Giuseppe Sergnese, parla di revisione dei programmi a seguito della crisi egiziana. Parisi, per molti anni direttore commerciale di Inviaggi, rientra nella sua città natale: "Intendo riprendere il filo di Ariaviaggi: un t.o. snello, web based, attento alle richieste della clientela desiderosa di un prodotto su misura". Le deleghe di Parisi passano a Marco Bocchieri, vicepresidente Value Holding, per quanto riguarda il prodotto e la contrattualistica Marevero, e a Paolo Scoffone, a.d. della partecipata Liberi Tutti, per il commerciale.

altri Chi Va e Chi Viene: clicca e leggi...

- Leonardo Cesarini, da Meridiana a Europcar
- Fabio Savelloni nuovo direttore generale di Idee per Viaggiare
- Gianni Onorato s'insedia a Ginevra, quartier generale di MSC



La persona giusta, al momento giusto, per l'azienda giusta

www.sageexecutivesearch.it

