

T.O. NEWS

La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

Roma, 27 febbraio 2015 - Anno VI - Numero 21 - www.to-news.it - email: rgentile@network-news.it

Roberto Gentile scrive:

Network virtuali o non convenzionali: questione di pascolo (ma non di mucche)



Il T.O. del Mese:
Caleido Group
si quota in Borsa

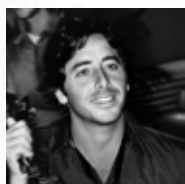
KUONI

La notizia del mese:
Kuoni Group rinuncia all'attività di tour operator

Perché scriviamo di network su **T.O. NEWS**, newsletter "interamente dedicata ai tour operator italiani"? Perché la polemica ha sì per oggetto le agenzie, ma è stata innescata da due t.o. Di quelli "pesanti". Riassumiamo: la distribuzione turistica in Italia oggi è dominata da 5 o 6 "macro-aggregazioni": **Geo Travel Network**, **Welcome Travel**, **Uvet ITN Last Minute Tour**, **Gattinoni Mondo di Vacanze**, **Bluvacanze**, **Robintur**. Semplificando, le agenzie possono essere indipendenti (Geo, Welcome, Uvet, parzialmente Gattinoni MdV), oppure di proprietà (Bluvacanze, Last Minute Tour, Robintur, il resto delle Gattinoni MdV). La cosa si complica quando a controllare le reti sono altri attori della filiera, ovvero **Alpitour** e **Costa Crociere** (Welcome Travel e Geo), oppure **MSC Crociere** (Bluvacanze). Ovvio che alle agenzie afferenti a questi gruppi vengano richieste performance speciali, sui prodotti Alpitour, Costa o MSC. Il destino dei competitor (da **Eden Viaggi** a **Veratour**) è quindi finire gradualmente ai margini del mercato? No, perché la più recente evoluzione sono i "network virtuali" o "non convenzionali", ovvero trasversali a tutti gli altri. Il più rappresentativo è quello di **Veratour** (750 punti vendita Verastore destinati a toccare quota 1000 entro il 2017 e a sviluppare il 60% del fatturato totale del t.o. romano), che il **dir. commerciale Massimo Broccoli** presenta così: "Non credo che il percorso avviato con le agenzie Verastore possa essere visto dai network come una minaccia. Il nostro è un percorso graduale, che ci permette di andare a prendere un'area di mercato precisa, che esiste ed è forte". **Andrea Gilardi**, COO di **Alpitour T.O.**, non è d'accordo, e alla recente Convention Gattinoni Mondo di Vacanze lo dichiara pubblicamente: "La posizione di Veratour va rispettata, ma le agenzie fanno già molta fatica ad affermare la propria identità e ciò si complica ulteriormente quando sul progetto di una rete se ne instaura un altro trasversale: ovvero quando qualcuno va a pascolare nel perimetro di un network". A dargli manforte interviene **Luca Caraffini**, CEO di **Geo Travel Network**: "Con il progetto Verastore, Veratour occupa la vetrina. Ma lo spazio del brand dovrebbe essere dell'agenzia in primo luogo, poi del network. Se si aggiunge anche il tour operator, diventa un caos". Riassumendo: Veratour cerca di farsi spazio nell'area presidiata dai t.o. che controllano reti (Alpitour) e dalle reti stesse (Geo partecipata di Alpitour). Ovvio che né Alpitour né Geo accolgano Veratour con un "Prego, sior, si accomodi!". E certo non staranno a guardare i t.o. competitor, come **Eden Viaggi** o **Settemari** o **Hotelplan**. Qual è la morale della storia? Che a comandare i destini della distribuzione tradizionale non siano né i network, né tantomeno le agenzie, ma i t.o. Proprietari e non.



IL T.O. DEL MESE



Il 6 marzo 2015 debutta a Piazza Affari la matricola **Caleido Group**, Spa con sede a Milano, controllata al 100% da **Oltremare Tour Operator Srl** di Pozzuoli (Napoli) e guidata da **Cristiano Uva** (presidente e a.d., affiancato nel CdA dal fratello **Stefano Uva** e da **Raffaele De Luca Tamajo**). A Caleido

Group fanno riferimento i marchi **Caleidoscopio** (tour operator tailor made), **Travelab** (Dynamic Packaging Web Platform) e **Dreambox** (cofanetti regalo). Dal perimetro resta fuori **Oltremare T.O.**, impresa fondata dalla famiglia Uva negli anni '80. La quotazione è prevista su **AIM Italia**, il mercato di **Borsa Italiana** - **London Stock Exchange Group** dedicato alle piccole imprese (oggi con 58 società quotate), canale privilegiato per ottenere visibilità a livello internazionale e raccogliere capitali...

Leggi tutto...

LA NEWS DEL MESE



È stata una resa: con molto "understatement", alla svizzera, ma dettata da numeri impietosi. "In nord Europa, nel primo semestre 2014, **Kuoni** ha subito una perdita secca di 32,6 milioni di franchi, circa il 14% del fatturato" registrava implacabile la *Neue Zürcher Zeitung*. Anche in Asia gli affari non andavano bene,

vista la flessione del 5% nel 2014 rispetto al 2013. Ne consegue che alla Borsa di Zurigo, tra gennaio e ottobre 2014, **Kuoni** lasciava sul campo quasi la metà del suo valore, scendendo da 420 a 220 franchi. La decisione era nell'aria da tempo, ma diventa pubblica solo il 15 gennaio 2015: **Kuoni Group** accantona il tour operating "tradizionale" e cerca compratori che rilevino le relative attività, oltre che in Svizzera, anche in UK, Benelux, Scandinavia, India e Hong Kong...

Leggi tutto...



**SE HAI UN BUON PRODOTTO
NON CHIUDERLO IN UNA SCATOLA
SCEGLI AVES.NET!**

IL SOFTWARE PIU' COMPLETO PER TOUR OPERATOR E AGENZIE VIAGGI

IL GURU DICE

Il futuro è dei t.o. specialisti, Franco Gattinoni dixit



Franco Gattinoni ha il tipico approccio concreto e diretto dell'imprenditore che si è fatto da solo, e non ha tempo da perdere in chiacchiere. Ma tre decenni di attività imprenditoriale, un ruolo istituzionale come Presidente AINeT e qualche capello bianco lo hanno reso più riflessivo e disponibile a illustrare e condividere le proprie idee. Alla platea di 300 agenti di viaggi, ospiti della Convention **Gattinoni Mondo di Vacanze** a Sharm El Sheikh (febbraio 2015) ha esposto il suo concetto di "tour operator ideale". Ovvero "quello affidabile, che sappia costruire in proprio il prodotto, controllare il prezzo di vendita e distinguere le proprie proposte rispetto al mare magnum che si trova sul web: a queste condizioni, le nostre agenzie non hanno interesse a cambiare t.o. o a cercarsi il prodotto da sole". Via libera per crocieristi e villaggisti, dunque, ma semaforo rosso per i t.o. generalisti. "Il futuro è nella specializzazione, saper fare le cose per bene e differenziarsi dal web, grazie a partenze garantite o alberghi in esclusiva". Detto da chi controlla 620 agenzie, ma di t.o. qualcosa sa, visto che ha concretamente contribuito al risanamento di **Hotelplan Italia**, su mandato della casa madre svizzera.



CHI VA E CHI VIENE

Neil Palomba nuovo direttore generale Costa Crociere



Il nuovo direttore generale di **Costa Crociere**, a Genova, è **Neil Palomba**, cresciuto in **MSC Crociere**, in Costa dal 2011, dove da un anno era Senior Vice President Hotel Operations & Product Development. Poco più che trentenne, nato a Piano di Sorrento (NA), padre commerciante e madre inglese (da cui Neal, il nome di battesimo è Agnello) Palomba assume la guida della divisione italiana del **Gruppo Carnival Cruises**, compresi progettazione e sviluppo dei prodotti, vendite e customer care. [La scelta è di Michael Tamm](#), CEO della compagnia, che ne va orgoglioso.

Stefano Colombo nominato CCO di Made in Uvet



Stefano Colombo, già responsabile della divisione tour operating **UvetGO**, è stato nominato Chief Commercial Officer di **Made in Uvet**, Destination Management Company del **Gruppo Uvet**, guidata da **Silvio Barbetta**, che gestisce l'attività di incoming dai mercati esteri, soprattutto in relazione a **EXPO 2015**, del quale è "Preferred Authorised Ticket Reseller". Cliente top, gli **USA**, visto che Uvet è stata designata "Official destination and Events partner" del padiglione statunitense.

Flavio Cattaneo nuovo numero 1 di NTV



Flavio Cattaneo, ex numero uno di **AEM**, Fiera Milano, Rai e Terna, è il nuovo a.d. di **NTV Nuovo Trasporto Viaggiatori Spa**; assume le deleghe

di **Antonello Perricone**, che mantiene la carica di presidente. Milanese, 52 anni, marito dell'attrice **Sabrina Ferilli**, Cattaneo è atteso dall'impegnativo compito di risanare la società fondata da **Luca Cordero di Montezemolo** e **Diego Della Valle**, incumbent dell'Alta Velocità, sfinita dalla competizione con l'ex monopolista **Trenitalia** e schiacciata da 675 milioni di euro di debiti.

Massimo Zanon da i Grandi Viaggi a Rainbow MagicLand



È sempre direttore commerciale, ma da febbraio 2015 di **Rainbow MagicLand**, dopo 15 anni trascorsi in **Grandi Viaggi**. **Massimo Zanon** lascia il t.o. guidato dal patron **Luigi Clementi** (con un po' di nostalgia, [leggi qui](#) la sincera intervista rilasciata a **TTG Italia**) e approda nel mondo dei parchi a tema. **Rainbow MagicLand** si trova a **Roma-Valmontone**, è stato inaugurato nel 2011 e appartiene ad **Alfa Park Srl**, holding italiana di partecipazioni con sede a **Brescia**, maggiore azionista **Draco SpA** e presidente onorario **Mario Doria**: oltre che della progettazione e gestione di parchi di divertimento, **Alfa Park** si occupa anche di turismo ricettivo/alberghiero, attraverso la controllata **Alfa 4**.

Domenico Pellegrino nuovo managing director di Cisalpina Tours



Da febbraio 2015 **Cisalpina Tours**, la Business Travel Company controllata da **Bluvacanze Spa**, ha un nuovo managing director: ad **Alfredo Pezzani** succede **Domenico Pellegrino**. [Dopo soli 8 mesi nella "nuova" Valtur di Franjo Ljiljdjuraj](#), per il manager 46enne si tratta praticamente di un ritorno a casa, poiché il maggior azionista di **Bluvacanze** è una società del gruppo di **Gianluigi Aponte**, fondatore di **MSC Crociere**. Compagnia nella quale Pellegrino ha trascorso la maggior parte della sua carriera professionale.

Maggiori responsabilità per **Ciro La Rocca** in Grandi Viaggi



Con l'uscita di scena di **Massimo Zanon**, passato a **Rainbow MagicLand**, maggiori responsabilità competono a **Ciro La Rocca**, responsabile vendite i **Grandi Viaggi**, da tempo nel t.o. guidato da **Luigi Clementi**: 25 i collaboratori della sua squadra, compresi 20 commerciali. Energia ed empatia giustificano il suo motto personale "Ciro c'è!", [come descritto in questo gustoso ritratto](#).

Paolo Scoffone lascia Value Holding



Paolo Scoffone lascia **Value Holding SpA** dove, da [gennaio 2013](#), occupava il ruolo di general manager. Era stato il manager aostano a traghettare **Liberi Tutti Srl**, il network di agenzie fondato insieme ad **Alberto Peroglio Longhin**, nella holding milanese di proprietà di **Giuseppe Sergnese** e **Marco Bocchieri**. "L'esperienza in **Value Holding** è stata molto coinvolgente, visto che mi sono occupato di tour operating con **Marevero**, delle agenzie di proprietà di **Liberi Tutti**, dello start-up **Fly Bag**" ricorda Scoffone "Ora sono pronto a nuove sfide professionali".

SAGE EXECUTIVE SEARCH

LA PERSONA GIUSTA, AL MOMENTO GIUSTO, PER L'AZIENDA GIUSTA.

REGISTRAZIONE **T.O.NEWS** fa riferimento a **NETWORKNEWS**, testata giornalistica mensile registrata al tribunale di Monza al n. 2/2013 del 1/1/2013. Proprietario ed editore Roberto Gentile. Sul sito trovi tutte le rubriche, la versione editabile (in formato .pdf) e tutti gli arretrati di **T.O.NEWS**, da marzo 2009 a oggi.

LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di **T.O.NEWS**. 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.