# NETWORKNEWS®

**La prima NEWSLETTER dedicata ad agenzie di viaggi, network & nuovi format**

Milano, 28 gennaio 2008 - Numero 2 - www.network-news.it

## L'editoriale
**di Fabrizio Chianello**

## Il Network del mese
**Departures**
**di Padova**

## L'Agenzia del mese
**G4 Turismo-Kuoni**
**di Milano**

Dopo aver ringraziato l'amico Roberto Gentile per la considerazione nei miei confronti e per lo spazio accordatomi, non intendo utilizzarlo per addentrarmi in profonde analisi strategiche o illuminate previsioni di mercato, che lascio volentieri ad autorevoli economisti o a editorialisti di grido. Da buon addetto ai lavori mi piacerebbe invece dare un piccolo suggerimento a tutti coloro che, a vario titolo, hanno la (s)fortuna di operare nella distribuzione turistica in un periodo, ormai troppo lungo, caratterizzato da una generale incertezza, recessione e depressione politico/economica del Bel Paese. Confrontandomi con i colleghi del settore ormai da un ventennio, ho notato che essi si distinguono in due categorie: i Tradizionalisti, ancorati alle radici storiche e ipercritici su ogni cambiamento/innovazione, e i Futuristi, che si lanciano nella descrizione di scenari che probabilmente interesseranno i nostri pronipoti. A mio parere ben pochi sono focalizzati sul PRESENTE, nel senso della piena consapevolezza che qualsiasi decisione, scelta strategica o modus operandi deve avere un effetto nel breve periodo e all'occorrenza può essere rivista, modificata o accantonata con estrema velocità e flessibilità. Questa è la vera sfida imprenditoriale a qualsiasi livello: non guardarsi mai indietro, ma neppure troppo avanti, con la capacità di mettersi SEMPRE in discussione. Con i migliori auguri di un prospero 2008.

**Fabrizio Chianello, Amm. Delegato Cisalpina Tours SpA**

## LE NEWS

### Alpitour lancia il sito www.agenziepartner.it

È on line la prima piattaforma turistica a livello internazionale che coniuga la coesistenza tra il Tour Operator **Alpitour World** e le 1400 Agenzie di viaggi Partner: il nuovo sito nasce con l'intento di "catturare" l'attenzione dei tanti potenziali clienti, sempre in aumento, "no user agenzie di viaggi". Chi visiterà www.agenziepartner.it troverà risposte alle proprie esigenze di vacanza e usufruirà della formula "click and mortar" (Scelgo su internet ma compro in agenzia) che le statistiche mondiali danno come formula vincente nell'ambito viaggi di vacanza sul web. Nessuna manutenzione da parte delle Agenzie Partner, massima flessibilità per tutte quelle che hanno già un proprio sito web e grande convenienza per chi non ancora non lo avesse.

### 32 agenzie di viaggi affiliate e abbandonate

È proprio uno scoop e il merito va a Quotidiano Travel e al suo sempre ben informato direttore responsabile Giuseppe Aloe. A dicembre 2006 32 piccole agenzie, giovani e alle prime armi, sottoscrivevano un contratto di affiliazione con **Solaria Interbooking Travel Alliance**, azienda facente capo al gruppo Gemark di Brescia. L'accordo prevedeva un esborso variabile da 26.000 a 30.000 euro, in cambio del quale ogni agenzia avrebbe ricevuto arredi, formazione personalizzata, supporto commerciale. "Avrebbe" perché le agenzie si son viste recapitare qualche scrivania e qualche computer, e basta: dopo un anno i giovani agenti si sono trovati con un pugno di mosche in mano. *"Facciamo un conto: 26.000 euro per 32 fa esattamente 832.000 euro, quello che Solaria ha incassato nel 2006. Ma il 19 luglio 2007 Interbooking Travel Alliance va in liquidazione volontaria. Come?! Con quasi un milione di euro già incassati?!"* si chiede amaro Aloe.

### Buon Viaggio stringe accordi anche con Uniglobe e Naar

Dopo la costituzione del consorzio con Travel Co. (vedi NETWORKNEWS® n.1) **Buon Viaggio Network** prosegue la sua politica di espansione sotto la guida di Gerardo Soglia, presidente di Soglia Group, e Mauro Ferraresi, direttore commerciale del Network. **Uniglobe Italy** - la rete di agenzie in franchising facente capo al colosso canadese Uniglobe International - ha stretto un accordo in base al quale Buon Viaggio gestirà l'apertura di nuove agenzie con due formule: accanto al franchising troverà posto il modello CPU (Central Process Unit, agenzia madre con filiali in associazione in partecipazione). I due brand resteranno distinti, almeno per il momento. **Travel Agent Partner** è il neonato consorzio a tre che unisce Buon Viaggio, **Travel Co.** e Naar: si occuperà della gestione della biglietteria aerea, **Naar** fornirà la piattaforma tecnologica, Buon Viaggio e Travel Co. i servizi di biglietteria tramite le proprie agenzie.

### Continua l'espansione di Happy Tour

È in fase di espansione il network **Happy Tour** guidato da Gianni Bianchi, grazie alla prossima inaugurazione di due nuove agenzie di proprietà, a Rapallo e a Milano. Prosegue intanto l'affiliazione di agenzie indipendenti, sia di nuova apertura che già operative, mentre non è esclusa la possibilità di aggregazione con altri network, al fine di ottenere maggiore forza contrattuale sul mercato, a condizione che abbiano formule affini a quella di Happy Tour. In effetti, tre sole reti settentrionali condividono proprietà familiare, management consolidato e forte radicamento nel rispettivo territorio: Happy Tour, **Gattinoni** e **Frigerio Viaggi**.


HOEPLI

Vendere viaggi in Italia Roberto Gentile

La più aggiornata e completa fotografia del retail turistico in Italia **www.frigerioviaggi.com/vendereviaggi**

## Chi Va e Chi Viene

**Giuseppe Costanzo** è il nuovo direttore generale di **Blu Holding**, il polo turistico che fa capo a Investitori Associati e comprende le reti di distribuzione **Cisalpina Tours** e **Bluvacanze**, 700 agenzie in totale. Proveniente da Valtur, dove - dopo 32 anni di carriera - aveva raggiunto il vertice della direzione commerciale, Costanzo affronterà importanti sfide, tra le quali il rilancio del tour operator Going, passato a Bluvacanze dopo il fallimento di Parmatour, e il processo d'integrazione tra le agenzie delle due reti. *"In Italia abbiamo circa diecimila agenzie: facendo un confronto con l'estero, sono decisamente troppe. In futuro ci sarà una forte riduzione dei punti vendita, con tre o quattro grossi player"* dichiara. Forte e chiaro. La direzione commerciale di **Eurotravel** va a **Massimo Borelli**, manager di lungo corso nel tour operating: dopo Valtur, i Grandi Viaggi e Francorosso, aveva gestito per anni l'ufficio milanese di Veratour, dirigendone la divisione commerciale del nord Italia. "Mi dedicherò a rafforzare i rapporti con i network di agenzie di viaggi che Eurotravel ha già in essere al fine di migliorarli. Credo che il futuro dei network sia rappresentato dalle nascenti forme di aggregazione tra network stessi che nel giro di poco tempo si concentreranno in pochi gruppi con più di 1.000 agenzie ciascuno". Convinto anche lui.

## Il Network del Mese

### Departures: agenzie e consulenti per viaggiare

**Departures consulentiperviaggiare.it** è il brand di **Departures Srl**, società fondata nel 2005 a Vigonza (PD) e guidato da Erminia Benetti, presidente; Silvia Benetti, responsabile sviluppo, ed Enrico Fiore, direttore marketing strategico. Con una strategia multicanale combina agenzie di viaggi tradizionali, chioschi multimediali e *"shop-in-shop"*, consulenti di viaggio autonomi. Alle sette agenzie di proprietà e due in partnership commerciale, collocate tra Veneto, Lombardia ed Emilia, affianca un gruppo di venti consulenti per viaggiare: liberi professionisti provenienti dal settore che, grazie ad approfonditi corsi di formazione, propongono a clientela individuale e *corporate* prodotti turistici di ogni genere, dal viaggio su misura ai viaggi di nozze, dagli incentive al BT. Departures festeggia il primo anno di attività con la messa a regime di dodici agenzie **Cafè Voyage**, acquisite da **Buon Viaggio Network** Spa, che le aveva a sua volta rilevate dal fondatore **Final Gastaldi Group** nel 2006. www.departures.it

## Chi L'ha Viste?

Se il primo network di agenzie in Italia (**Consorzio Leader Group**) è nato nel 1982, la storia del networking italiano ha doppiato il quarto di secolo. E in venticinque anni se ne sono viste di tutti i colori. Questo è un elenco, giudicato affidabile al 90%, delle 35 reti nate dal 1982 in poi e oggi chiuse, cedute o assorbite da altri network, che non fanno più sviluppo oppure sono, semplicemente, *desaparecide*. Alcuni nomi, e quelli degli imprenditori che li hanno ispirati, sono eccellenti. Aci Sestante, Aviatour, Associazione Abruzzo Holidays, Baradello Viaggi, BTI Italia, BO.PA., Ciak Si Parte, Colors World, Comark, Consorzio Leader Group, Consorzio Turismo Italia, Domina Network, First, G.C. Vacanze, Grandi Vacanze, Happy Group, Holitours, Magic Italy, Money & Holidays, Multimedia, Nouvelles Frontières, Partire Pool 7, Santos Travel Group, Sestante Travel Network, Silverado, Skyline Travel Point, Suntimenet, Travel Discount Point, Traveller, Turbo Italia, Viaggi di Salomone, Viagginsieme, Uniglobe Voyage, ViaggiaMeglio, Web Travel Point.

## L'Agenzia del Mese

Lo store "White Star Adventure" viene inaugurato a Milano, a poche centinaia di metri dal Duomo, il 9 novembre 2006, ma la sua genesi risale a più di vent'anni prima. Nel 1984 i vercellesi Marcello Bertinetti, grande sportivo e fotografo professionista, e Valeria Manferto De Fabianis, direttore editoriale, fondano le Edizioni White Star, che in pochi anni diventa una delle case editrici più importanti nel settore dei libri illustrati di alto livello qualitativo. Si parte dai libri, quindi, per arrivare allo store di viaggi. White Star Adventure si definisce "il primo luogo d'incontro per chi viaggia e si interessa di avventura, fotografia, reportage, natura, esplorazioni e archeologia". I suoi clienti non sono solo lettori, ma anche viaggiatori, fotografi, esploratori e amanti della scoperta. Quasi mille metri quadrati distribuiti su tre piani, ambiente luminoso con ampi specchi, legni chiari e passerelle sospese: all'ingresso, una vera e propria agenzia di viaggi **(G4 Turismo-Kuoni)** permette di trasformare i sogni alimentati da libri e video in progetti concreti. www.wsadventure.com.

## Chi L'avrebbe Detto?!

La fonte è ItaliaOggi, ma la notizia non è stata ripresa da altri media, nonostante sia ghiotta. **Ventana**, lo storico marchio torinese appartenuto a Fiat, torna sul mercato. Il merito è di Giancarlo Tonelli, l'imprenditore che gestì le ultime fasi della vecchia Ventana nel 1997, prima che venisse ceduta a **Carlson WagonLit**, per la parte business travel, e ad altri imprenditori - tra cui la **Cit** di Gianvittorio Gandolfi (vedi NETWORKNEWS® n.1) - per la parte leisure. Non finì bene, tanto che, per poter riacquistare il marchio, decaduto ma prestigioso, Tonelli ha dovuto ricercarne i proprietari per due anni, trovandoli poi in Svizzera. L'a.d. Luca Tonelli, figlio del presidente, è fiducioso: *"Lavoriamo dal 1997 come Sancarlo Viaggi, ma siamo noti solo a Torino: avevamo bisogno di un marchio forte, l'abbiamo trovato in Ventana. Lavoreremo prevalentemente nel comparto meeting e congressi, ma dedicheremo un'agenzia al luxury travel privato."*

## Ipse Dixit

*"Le agenzie di viaggi saranno le prime a fare le spese dello sviluppo di Internet, le prime a sparire dal mercato. Per questo ho creato **Expedia**"* era il funesto vaticinio di Bill Gates, il fondatore di Microsoft, l'uomo più ricco del mondo, uno dei maggiori benefattori dell'umanità e molte cose ancora. Era il 1999 e - per fortuna degli agenti di viaggi - non ci ha preso.

## Rumors, Boatos, si Dice

**Last Minute Tour**, la rete di proprietà del gruppo assicurativo Filo Diretto, è sul mercato; le voci di cessione a Welcome Travel Group sono state smentite e si vocifera di un fondo d'investimenti americano. Dopo Ventaglio, la soluzione arriva di nuovo dagli Usa? **Network's Team**, il super network guidato da Ivano Zilio e composto da Primarete Network, Le Marmotte, Pinguino Viaggi e Easy Travel Network / Solo Mondo, annuncia da tempo l'ingresso di una quinta, nota rete di agenzie. Nel frattempo, però, sembra che uno dei quattro network fondatori sia in difficoltà. Le agenzie **Buon Viaggio** stanno per essere divise in Buon Viaggio Technology, con sede in Umbria, e Buon Viaggio Network, con sede a Milano: partite IVA diverse, contrattazioni separate con i fornitori. Quale il disegno del vulcanico presidente Gerardo Soglia?

**ON LINE** Sul sito www.network-news.it trovi la versione editabile (in formato .doc) e la foto estensibile dell'Agenzia del mese di gennaio 2008

**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 NETWORKNEWS® rispondi a questo messaggio o all'email rgentile@frigerioviaggi.com semplicemente scrivendo REMOVE NEWS nell'oggetto. Grazie.

**CONTRIBUTO** Sei un giornalista, un addetto ai lavori, uno studente? Vuoi dare un contributo a NETWORKNEWS® ? Sei il benvenuto, trova un argomento interessante e coerente con questa newsletter, e scrivilo a rgentile@frigerioviaggi.com. Risposta sempre garantita, pubblicazione dipende...