

NETWORK NEWS[®]

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

Milano, 29 gennaio 2009 - Numero 12 - www.network-news.it



L'editoriale
di **Davide**
Rosi



Il Network
del mese
Travel Colors
di **Catania**



L'Agenzia
del mese
InventaViaggi
di **Milano**

Il 2008 si è chiuso con tanti problemi e, soprattutto, con grandi incertezze per il 2009: la vicenda Alitalia, con le negative ripercussioni sui bilanci delle adv, la crisi economica, l'impatto dovuto all'aumento delle tasse rispetto al prezzo del biglietto (grazie all'assurdo inserimento fra queste del *fuel surcharge*), la sentenza del Tar del Lazio in merito alle commissioni da riconoscere sul valore totale del biglietto: questi solo alcuni degli accadimenti che influenzeranno anche il futuro. Credo che mai come ora sia indispensabile un cambiamento del modello di business del nostro settore, sfruttando al meglio queste situazioni che, con un po' di intraprendenza e "vision", possono diventare grandi opportunità. Solo valorizzando diversamente il ruolo della distribuzione travel anche nelle relazioni economiche della filiera di business si può garantire una stabilizzazione nei rapporti fra fornitori e agenzie, una maggiore trasparenza verso il mercato, la valorizzazione delle aziende più innovative e performanti e non solo di quelle più "furbe", la giusta remunerazione economica e di posizionamento sul mercato di tutti gli attori del business system. Un esempio su tutti? Se il prezzo del biglietto fosse determinato dalle singole agenzie attraverso l'applicazione del proprio *mark-up* direttamente sulla tariffa (non come è previsto attualmente), non ci sarebbe più necessità di dipendere dalle commissioni e dalle over delle compagnie aeree: l'agenzia diventerebbe finalmente un punto di distribuzione di servizi travel. Il cambiamento sarebbe epocale, ma dubito ci possano essere strade alternative al coraggio ed all'innovazione. Di questo e di molto altro parlo nel mio blog mindtravel.it - *Il blog che parla di viaggi con la testa*, vi aspetto lì.

Davide Rosi, a.d. e direttore generale BCD Travel

L'AGENZIA DEL MESE

L'agenzia di questo mese è il primo punto vendita a marchio InventaViaggi, realizzato da MilanoVendeViaggi a Milano, ovviamente. InventaViaggi è il brand in franchising di Ventaglio Retail, il braccio distributivo del t.o. Ventaglio, guidato da Luigi Porro. MilanoVendeViaggi, rete fondata nel 2004 da Diego Lazzaroni, si definisce un *Urban Network*, poiché fa di una città (Milano, in questo caso) il suo bacino prospettico di sviluppo e si fonda su un forte radicamento sul territorio e una spiccata multicanalità. Oggi MVV conta su una quindicina di punti vendita, tra filiali in associazione in partecipazione e corner all'interno di agenzie già operative, oltre a una presenza in luoghi non deputati ai viaggi (quattro palestre del circuito fitness GetFit). L'agenzia InventaViaggi rappresenta già di per se un luogo



di vacanza: il particolare parquet e la parete di fondo *proiettano* il cliente su un pontile a mare e i mobili sono in colori naturali con incisioni che rappresentano la natura.

BOOM!! QUALCUNO L'HA SPARATA GROSSA

Panorama Economy, il *business magazine* edito da Mondadori, nel numero in edicola oggi ne "spara" due che meritano la citazione: "Dietro all'aumento del numero di agenzie si nasconde il fenomeno delle aperture facili legate al franchising che crea un *turn-over massiccio*" dichiara **Andrea Giannetti**, presidente di Assotravel. Contro il *franchising selvaggio* si era già schierata **Donatella Marai**, *barricadera* presidente **Fiavet Lombardia** all'alba degli anni 2000: da allora il fenomeno non si è nascosto da nessuna parte e che fine abbia fatto Donatella Marai ne parlerà l'apposita rubrica su **NETWORKNEWS** n.13. "Lo scorso anno sono scomparsi ben tre marchi di franchising, Litta, Elitaria e Uniglobe Italia" chiosa Panorama Economy. Un appello ai titolari di **Viaggi di Litta**, **Elitaria** e **Uniglobe** (per quest'ultima vedi **NETWORKNEWS** n. 11 del 22 dicembre 2008), tutti fedeli lettori di questa newsletter: battete un colpo e dichiaratevi in vita.

A D V FORUM
IL FORUM DELLE AGENZIE DI VIAGGI by **NETWORKNEWS**

fieramilano
19-22 febbraio 2009
Pad. 6 Tourism Collection

CON IL PATROCINIO DI

Bit
2009

Featuring

FRIGERIO VIAGGI
NETWORK
i professionisti del viaggio

DATAGEST
softwarehouse

opodo.it
viaggio dunque sono

TravelPeople
Your trips, our passion

Travelport

IL NETWORK DEL MESE

Travel Colors, divisione retail di Consulting & Investment, holding che raggruppa aziende di shipping e turismo, è un network catanese nato a dicembre 2007 e guidato da **Salvo Lo Re** e **William Munzone**. Con una quarantina di agenzie in rete, tutte in Sicilia, Travel Colors è una rete mista, formata da agenzie di proprietà e affiliate, che si rivolge sia ad imprenditori affermati, sia a giovani determinati ad avviare un'attività nel settore turistico. Alle 5 agenzie di proprietà del Network, le **TRAVEL BLU**, guidate da agenti di viaggio esperti, che operano da anni e gestiscono cospicui portafogli clienti, si affiancano due proposte di aggregazione: le **TRAVEL RED** (circa 30), formula rivolta agli operatori già operativi sul mercato, che vogliono avvalersi dei servizi del network (CRS, over commission, help-desk dedicato) e al contempo delegare a Travel Colors le incombenze amministrativo-gestionali e la formazione professionale e operativa dei dipendenti; le **TRAVEL GREEN** (la cui prima apertura è prevista a febbraio), ovvero il franchising chiavi in mano, rivolto a imprenditori esordienti in questo settore e desiderosi di aprire un'agenzia di viaggi. www.travelcolors.it



LE NEWS

Il Gruppo Rallo continua a fare shopping

Molto attivo il t.o. milanese: dopo aver acquisito con Top Italy Srl, società del Gruppo, il ramo d'azienda Buon Viaggio Network (vedi **NETWORKNEWS** n. 11 del 22 dicembre 2008), avendo già consolidato la sua presenza nel tour operating con il t.o. Pianeta Terra, prosegue la campagna acquisti nel retail, con Last Minute Tour (circa 70 agenzie, di proprietà e in associazione in partecipazione, società del Gruppo Filo Diretto condotta da Gianpiero Manzone) che il 23 dicembre scorso sarebbe confluita in Leisure Multitravel Network, società di partecipazioni costituita al 33% da Ventura Group (Filo Diretto), al 33% da Rallo, al 33% da Albatour, t.o. romano. Nel tour operating, trattativa avviata con Ventaglio, il t.o. guidato da Bruno Colombo e in fase di severa cura dimagrante: se la *due diligence* andrà a buon fine, a fine marzo il marchio Best Tours (guidato da Mario Vercesi, socio di minoranza di Ventaglio) e le attività di Ventaglio I Viaggi (ex Caleidoscopio) passeranno sotto il controllo di Rallo. Fonti di stampa (ItaliaOggi del 28 gennaio) indicano in 10 milioni di euro il valore della transazione. In Rallo, il direttore commerciale **Simone Cassanmagnago** non pone limiti: *"Ci stiamo ancora guardando attorno e facendo ulteriori valutazioni. Oltre ai marchi t.o. e alla distribuzione, abbiamo interessi anche in ambito alberghiero, a Ostuni, Firenze e Venezia"*.



G40 si separa dal polo Isoardi per colpa di Service Team

Primo ostacolo sulla marcia arrembante del polo aggregativo che ha rappresentato la grande novità degli ultimi due anni: la rete guidata da Guglielmo Isoardi, che oggi raccoglie Bravo Net, Marsupio, HP Vacanze Network, HRG, Fespit, Fly and Go, Solomondo e Easy Travel Network. A dicembre G40 si è chiamata fuori, in concomitanza con il primo CdA di Service Team, la società erogatrice di servizi guidata da Luca Caraffini e fondata da Exito (che ne detiene la maggioranza con il 40%) e Marsupio, HP e BravoNet come soci (al 20% ciascuno). *"È la prima volta che nasce un soggetto di questa portata"* dichiara Loris Guardigli, presidente G40 *"Ma in questo momento dobbiamo rivedere il progetto, non condividiamo le strategie. Con l'ingresso di nuovi soggetti (ndr - HP Vacanze Network e Marsupio) all'interno dell'alleanza, la nostra identità si sarebbe appiattita"*. Piccata la risposta di Isoardi: *"Perché sono abituato a discutere nelle sedi opportune, non sui giornali. Vedremo come proseguire la partnership, comunque ero e rimango il socio di riferimento di G40 con il 29% delle quote. E non ho ancora capito dove vogliono andare"*. Due i problemi sul tavolo: dove finiranno le

Service Team

350 agenzie e i 520 milioni di fatturato 2008 di G40, fuori dall'alleanza che hanno contribuito a fondare; quali strategie adotterà Guglielmo Isoardi, che è e resta il maggior azionista della rete lombarda.

Uniglobe Italia si appoggia a Travel Co.

Dall'inizio dell'anno è il network Travel Co., presieduto da Corrado Ceriani e Maurizio Bosia, a fornire servizi a Uniglobe Italia, sostituendosi come fornitore al precedente Buon Viaggio Network. L'accordo, di durata indeterminata, prevede la messa a disposizione della contrattualistica ed altre tipologie di servizi dalla rete cuneese a quella napoletana condotta da Sandro Abeille. Probabile che la scelta sia stata influenzata da Mauro Ferraresi, nuovo direttore generale Uniglobe, proveniente proprio da Buon Viaggio.

In stallo il consorzio fra Travel Company e Buon Viaggio

"Siamo in attesa di notizie da parte di Buon Viaggio" dichiara Corrado Ceriani di Travel Co. a proposito consorzio Partners & Co., annunciato nel novembre del 2007 e creato circa un anno fa dalle due reti di distribuzione. L'alleanza, infatti, appare "congelata" dopo gli eventi che hanno portato Buon Viaggio sotto il controllo del Gruppo Rallo: il consorzio, tuttavia, non è stato formalmente sciolto.

CHI VA E CHI VIENE

Andrea Tomei è il nuovo amministratore delegato di Exito, la società a capo del polo distributivo creato da Guglielmo Isoardi. Il torinese Tomei, manager di estrazione IFIL (Gruppo Fiat), prima come controller e poi come direttore partecipazioni, è stato amministratore delegato e direttore generale del Gruppo Alpitour dal 2000 al 2005 (proprio nel periodo nel quale IFIL acquisì il controllo del t.o. cuneese) e a.d. del Gruppo Ventaglio da maggio 2007 a novembre 2008. La sua esperienza nel campo *merger & acquisition* gli tornerà senz'altro utile, vista la girandola di acquisizioni che ha caratterizzato l'attività di Isoardi dal rientro nell'agone turistico italiano.

Dante Colitta, socio fondatore della rete romana HP Vacanze Network insieme a Claudio Busca, è il nuovo direttore commerciale del polo Isoardi, al posto di Agatino Falco, che si (ri)dedicherà solamente alla contrattualistica di G40. A Colitta competeranno le relazioni commerciali con i fornitori di servizi, t.o. *in primis*, che collaborano con il supergruppo.

Vittorio Maffei non è più il *managing director* Italia di Lastminute.com e, per il momento, non verrà sostituito. Riferisce Daniela Viero, direttore marketing della Olta di casa Sabre: *"Il suo ruolo verrà ricoperto ad interim da Simon Thompson, già group managing director Europe e chief marketing officer di Lastminute.com, che ha l'interim anche per la Gran Bretagna"*. Sulla scia della concorrente Expedia, che non ha mai sostituito Adriano Meloni alla guida del branch italiano della Olta americana, anche Lastminute.com non ha, dunque, individuato una nuova figura per il posto lasciato vacante.

E tre. Dopo Expedia e Lastminute.com, anche Opodo Italia perde il suo country director: Roberto Riccio lascia la guida di Opodo, che ha gestito dal momento della sua start-up in Italia, nel 2006. Riccio (sbarcato con molto rumore in Valtur negli anni '90, quindi passato a Interhome) lascia anche il settore turismo: *"Diventerò CEO dell'Istituto Marangoni (istituto milanese di formazione e training nella moda e design), mi occuperò dei tre campus e dello sviluppo internazionale"*, spiega. In bocca al lupo.

Mariolina Longoni è la nuova responsabile relazioni esterne e ufficio stampa di Valtur Spa, sostituisce Barbara Maieli, nominata responsabile sponsorizzazioni, all'interno della direzione marketing. Longoni è stata a lungo responsabile prodotto in Caleidoscopio Viaggi del Ventaglio, poi dal 1999 al 2008 ha guidato la divisione eventi di TTG Italia, società del Gruppo Rimini Fiera, contribuendo alla formidabile crescita del TTG Incontri di Rimini.

ON LINE Sul sito www.network-news.it trovi la versione editabile (in formato .doc) e tutti gli arretrati dal mese di aprile 2008 a oggi.

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@network-news.it semplicemente scrivendo REMOVE NEWS nell'oggetto. Grazie.