

# NETWORK NEWS<sup>®</sup>

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

Milano, 31 ottobre 2014 - Anno VIII - Numero 42 - [www.network-news.it](http://www.network-news.it) - email [rgentile@network-news.it](mailto:rgentile@network-news.it)



**L'editoriale di:**  
**Michele Bauli**  
del Gruppo Bauli



**Il Network  
del Mese:**  
**SiTravel Network**  
di Ancona



**La notizia  
del mese:**  
**Ad Albatravel le attività  
di Valmare / NGT**

Michele Bauli, direttore generale del Gruppo Bauli, è un uomo e un manager fortunato: rappresenta la quarta generazione di una stirpe di pasticceri fondata da Ruggero Bauli nel 1922. *"Di solito le aziende saltano per aria alla terza generazione, noi l'abbiamo scampata, siamo ottimisti"* afferma con molto understatement. Oggi il Gruppo Bauli, sede storica a Verona, fattura 465 milioni di euro, ha 1.600 dipendenti medi, 6 stabilimenti di produzione (5 in Italia, uno in India), esportando solo il 10%. Insomma, un colosso nato dal pandoro e oggi leader dei prodotti da forno, della pasticceria industriale e dei biscotti. La famiglia Bauli detiene la proprietà dell'azienda, ma da decenni ne ha affidato la gestione al management e - al contrario di altre aziende familiari venete come i Benetton e i Rosso di Diesel - figli ed eredi non lavorano in azienda. Michele Bauli non ha un'auto aziendale *"Costerebbe troppo, uso la mia..."*. Assimilata da sempre al pandoro veronese (come il panettone nasce a Milano), per Bauli il problema più serio era la stagionalità. *"Le imprese stagionali devono saper fare bene i conti. Noi dobbiamo comprare la farina a marzo e incassare i ricavi di panettoni e pandori a dicembre. Troppo costoso, così negli anni '90 rilevammo prima un'azienda che produceva croissant, poi la Doria, famosa da sempre per i biscotti. Nel 2009 Nestlé cedeva due marchi storici come Motta e Alemagna, così comprammo anche quelli e acquisimmo la leadership del settore festività. Infine, nel 2013 abbiamo rilevato la Bistefani, marchio forte e percepito di alta qualità, che oltre a produrre i Krumiri, aveva in portafoglio anche la Girella e il Buondi, due prodotti storici di Motta che riporteremo sotto il marchio originale. In tal modo, oggi i due terzi dei nostri volumi non sono più legati alla stagionalità"*. A sfatare anche il mito che gli italiani non sappiano creare poli industriali. Altro tema delicato, il prezzo di vendita: *"Disporre di più marchi ci aiuta anche a guadagnare spazio nella grande distribuzione organizzata, che rappresenta il nostro canale principale. Spazio che dobbiamo difendere coi denti, perché a comandare sono marchi come Esselunga o Carrefour, non noi industriali. Basti un esempio: il classico pandoro Bauli da 750 grammi esce prezzato a € 8.90, mentre il prezzo medio al quale viene acquistato è inferiore di 3 o 4 euro, e in alcuni supermercati si trova, in promozione, anche a meno. Questo perché i dolci natalizi sono un prodotto civetta, per richiamare clientela, e non raramente sono venduti sottocosto. E noi non possiamo farci nulla"*. Stagionalità superata e prezzo di vendita imposto dalla distribuzione: dovremmo imparare qualcosa da Bauli, noi turistici...

## IL NETWORK DEL MESE



SiTravel Network è il marchio di SiTravel Srl, neonata società con sede a Ancona, della quale Simone Aggio è socio al 50% e amministratore unico. Nonostante non abbia ancora 40 anni, Aggio è un nome noto nel settore. Prima dipendente di un'agenzia, poi in proprio, da manager si occupa di sviluppo prima per Easy Travel Network,

poi per Pinguino Viaggi, quindi nel 2010 si mette in proprio e fonda WeMondo. Due anni dopo cede alle lusinghe di Roberto Tedesco di Italica Turismo, nella quale fa confluire le 50 agenzie WeMondo e torna a fare il manager. Il sodalizio non regge e a giugno 2014 Aggio se ne va. A ottobre 2014 fonda SiTravel Network, soci una fiduciaria, al 30%, e SeaNet Travel Network, al 20%. SeaNet è la rete guidata da Andrea Pesenti, che ha una sede operativa ad Ancona, dove risiede uno dei suoi azionisti, Ludovico Scortichini, titolare di Go Asia e Go Australia.

**Leggi tutto...**

## NEWS DEL MESE



È durata poco più di un anno l'avventura turistica di Valmare: Srl con sede a Milano, il misconosciuto Antonello di Mauro unico azionista, capitali forti (quali?) alle spalle e ingresso arrembante nel 2013 come "gruppo turistico integrato". La complicata vicenda è qui riassunta, ma i sogni

di gloria dell'amm.re unico Andrea Pagliaroli si erano già infranti a inizio 2014, causa default BSP (da un milione e mezzo di euro, si dice) e piastri IATA cancellate. Fallita la trattativa con Italica Turismo, la holding guidata da Roberto Tedesco, è stata Albatravel Milano Srl ad aggiudicarsi le attività che Valmare Srl aveva già fatto confluire in NGT New Generation Travel Srl. Il 28 ottobre 2014 lo annuncia con orgoglio Aldo Fabris, presidente di Albatravel Group.

**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

**NEWS**

**La tecnologia XML non decollerà più, almeno per i pacchetti**



XML (sigla di eXtensible Markup Language) è un linguaggio marcatore (markup language) estensibile (eXtensible) in quanto permette di creare tag personalizzati: diventato uno standard internazionale nel 1998, può essere utilizzato per l'esportazione e la comparazione di dati tra database diversi. Scoperto dal turismo una quindicina di anni fa, se implementato con i software gestionali dei t.o. avrebbe permesso di comparare, ad esempio, il prezzo di un villaggio alle Maldive o di una crociera...

**Leggi tutto...**

**SeaNet supera quota 200 agenzie di viaggi**



Non sono molte le reti che, in anni di contrazione del mercato come questi, riescono a crescere. **SeaNet Travel Network**, guidata dal dinamico **Andrea Pesenti**, fondata nel 2010 e giunta a 150 agenzie nel 2012, supera le 200 nel 2014 e punta a 300 nel 2015...

**Leggi tutto...**

**Federazione unica per Federviaggio, Fiavet e AINeT: un passo avanti, due indietro**



Percorso irto di difficoltà quello intrapreso da Luca Patanè, nella sua veste di presidente Federviaggio e Confturismo, che a giugno 2014 annunciava fiducioso: "Il primo obiettivo in Federviaggio è quello di creare una federazione unica di settore, con Fiavet e AINeT. Siamo ancora separati, ma entro il 2014 prenderà vita" (clicca qui)...

**Leggi tutto...**

**"Accetta la sfida!" lanciata da Gattinoni Mondo di Vacanze**



In una stagione nella quale praticamente nessun network investe in pubblicità trade (c'è la crisi...), **Gattinoni Mondo di Vacanze** si distingue con una campagna originale, puntando sul claim "Accetta la sfida! Nella squadra manchi solo tu"...

**Leggi tutto...**

**Come saranno corretti i bilanci in rosso di Bluvacanze, scrive il Corriere della Sera**



Il miglior articolo sulle intricate vicende MCS / Bluvacanze è stato pubblicato dal **Corriere della Sera** il 21 settembre 2014, a firma Mario Gerevini. Lo si riporta integralmente, come esempio - ormai raro - di giornalismo d'inchiesta, che non guarda in faccia a nessuno e dispone di informazioni riservate...

**Leggi tutto...**

**eCommerce b2c in Italia 2014: agli italiani piace sempre più comprare via smartphone**



L'Osservatorio del Politecnico di Milano e Netcomm certificano la costante crescita dell'eCommerce B2c in Italia: + 17% nel 2014 rispetto al 2013 (clicca qui) e il valore delle vendite raggiunge quota 13,3 miliardi di euro. Raddoppiano le vendite via smartphone, pari a 1,2 miliardi di euro nel 2014, che, assieme a quelle via tablet, incidono per il 20% dei 13,3 miliardi complessivi...

**Leggi tutto...**

**CHI VA E CHI VIENE**

**Fabrizio Pisciotta lascia la direzione commerciale di Bluvacanze e diventa General Manager di Le 4 Stagioni T.O.**



Fabrizio Pisciotta, 44 anni, palermitano di nascita e milanese di adozione, abbandona dopo 5 anni l'incarico di direttore commerciale dell'area leisure del Gruppo Bluvacanze, che comprende anche la rete Cisalpina Tours e il t.o. Going. La rete milanese, fondata dai fratelli Manzini e Alberto Dal Zilio nel 1995, passata prima a Barclays Private Equity Italia, poi a Investitori Associati SGR, infine - nel 2011 - entrata nell'orbita MSC e Unicredit ha recentemente affidato il vertice ad Alberto Peroglio Longhin...

**Leggi tutto...**

**Ezio Birondi, nominato presidente di Last Minute Tours, lancia i PST Personal Travel Specialist con Luigi Porro**



Luca Patanè nomina Ezio Birondi presidente del CdA di Last Minute Tour SpA, della quale il Gruppo Uvet ha acquisito il 100% delle quote. Rilevata nel 2009 dall'assicuratore Filo Diretto grazie a capitali freschi portati da Fabrizio Chianello e guidata con mano salda da Birondi, LMT inanella ottimi risultati nei primi anni di rinnovata attività (100 agenzie in aip, solo nel 2009). Poi un rallentamento, determinato sia dalla congiuntura negativa che dall'allentamento della spinta complessiva dei network, portano LMT nell'orbita Uvet (lo stesso Patanè ne diventa azionista al 30% nel 2011)...

**Leggi tutto...**

**Nuovi manager in Bluvacanze: Butturini Managing Director Leisure e Gardella CFO**



Arriva il primo segnale di rinnovamento del CEO Alberto Peroglio Longhin (da giugno 2014 insediatosi in Bluvacanze), con le nomine di Francesco Butturini come Managing Director Leisure, responsabile di tutte le attività leisure del gruppo per i marchi Bluvacanze, Vivere&Viaggiare e Going, e di Simone Gardella come Chief Financial Officer...

**Leggi tutto...**

**SAGE EXECUTIVE SEARCH** La persona giusta, al momento giusto, per l'azienda giusta [www.sageexecutivesearch.it](http://www.sageexecutivesearch.it)