

GLI EDITORIALI DI ROBERTO GENTILE

MANAGER NOMADI DEL VALORE | I SOLDI DI ALPITOUR E WEROAD | FLOP NEGOZI SENZA CASSA

I nuovi nomadi del valore e il valore delle esperienze: come cambia il manager turistico



Mi occupo di risorse umane da 40 anni: ho iniziato selezionando animatori per le vacanze studio in Inghilterra (anni '80), poi assumendo assistenti all'estero per Alpitour e Ventaglio (anni '90), quindi cercando imprenditori per aprire agenzie di viaggi in franchising (anni 2000) e infine mettendomi in proprio per trovare quadri e dirigenti (da 15 anni, come head-hunter per [SAGE Executive Search](#)). Sempre, rigorosamente, in ambito turistico.

Per decenni, gli step fondamentali per passare dallo stato di "candidato" (la massa) a quello di "assunto" (l'eletto) erano sempre e solo due: CV e colloquio personale. È grazie alla capacità - appresa sul campo - di leggere dietro le righe di un CV e di saper interpretare il non-detto di un colloquio che ho accompagnato centinaia di manager in azienda, quasi sempre con successo. Quasi sempre, quando le cose non funzionavano, la colpa era dell'azienda, non del candidato.

Ora è tutto nuovo, per tre motivi:

1. Perché ci sono internet e i social, ma è sempre la persona a contare

Secondo alcuni colleghi, il curriculum vitae è morto, ma non è vero, perché il profilo su LinkedIn (imprescindibile, [l'ho già scritto](#)) non è altro che la versione "potenziata" del vecchio CV. Il colloquio è insostituibile e io sono della *vecchia guardia*: le call a distanza mi fanno ribrezzo, io non intervisto candidati che sopra vestono giacca e camicia, e sotto - probabilmente - sono in ciabatte...

Leggi tutto...

Alpitour cerca soldi in Borsa (ma nel 2027) e WeRoad li trova in Airbnb (oggi)



Le notizie vanno lette insieme: Giovanni Tamburi, azionista di riferimento di Alpitour col fondo TIP, rinvia la quotazione in Borsa del t.o. al 2027 [o dopo](#). Il colosso USA degli affitti brevi Airbnb partecipa come capofila a un round di finanziamento da **58 milioni di dollari a favore di WeRoad**, t.o. fondato da Paolo De Nadai nel 2017.

Entrando nel dettaglio, la dichiarazione di Tamburi a Radiocor/Il Sole 24 Ore: "Abbiamo rimandato i tempi dell'Ipo, o di altre cose, perché con questa situazione il mercato del turismo sta un po' soffrendo: niente di serio, ma dobbiamo prenderci del tempo" conferma che l'unica exit prevista per l'investimento risalente al 2017 è la quotazione sulla Borsa di Milano. L'alternativa - ovvero la cessione a terzi, di estrazione finanziaria o industriale - era stata tentata nel 2023, [con l'ausilio di Goldman Sachs](#), ma abbandonata l'anno dopo, perché Tamburi non aveva ricevuto offerte coerenti con le sue aspettative (si parlava di € 1,3-1,4 miliardi).

La milanese WeRoad è ormai una ex start up, visto che ha quasi 10 anni di vita, nel 2025 ha generato ricavi per 130 milioni di euro (+30% rispetto ai 100 milioni del 2024) e dalla fondazione ha fatto viaggiare 300mila persone. Il modello di business è chiaro (e originale): far viaggiare Millennials e Gen Z non per destinazione (che non è la priorità), ma per appartenenza, perché WeRoad organizza viaggi per piccoli gruppi di persone affini per età e interessi, quindi per community...

Leggi tutto...

I negozi con cassa automatica non funzionano! Nelle agenzie di viaggi, robot vs agenti in carne e ossa?



"Il flop dei negozi senza cassa. Ma è solo una battuta d'arresto" è l'icastico titolo di un pezzo di *ItaliaOggi* del 24 marzo 2026, in controtendenza al comune entusiasmo per tutto quello che è automatico, digitale, non-umano. I negozi "Shop and Go" hanno rappresentato un modello di vendita innovativo e totalmente automatizzato, grazie all'AI, che avrebbe dovuto rivoluzionare la grande distribuzione. Insegne come Aldi e Amazon (il negozio Amazon Go è descritto in questo studio dell'[Harvard Business School](#)) hanno interrotto i test dopo aver riscontrato costi gestionali e infrastrutturali enormi (sensori e AI), difficili da ammortizzare in un settore dai margini ridotti. La principale criticità risiede proprio nella difficoltà di far pagare i prodotti acquistati senza passare dalla cassa tradizionale (negozi "just walk out"), ma tramite sensori e codici a barre. Ciò a causa di tre fattori essenziali:

- **disagio del cliente**: l'obbligo di scaricare app dedicate scoraggia l'ingresso, mentre l'assenza di uno scontrino immediato genera incertezza e sfiducia

- **falso automatismo**: è emersa la necessità di un massiccio intervento umano "dietro le quinte" per monitorare i processi e assistere gli utenti smarriti...

Leggi tutto...



AVES.NET AI

IL SOFTWARE PIU' EVOLUTO
PER TOUR OPERATOR
E AGENZIE VIAGGI
Built Bold Grown smart

IL NETWORK DEL MESE

Certares, ricchissimo fondo USA con interessi (anche) in Italia



Certares
GLOBAL BUSINESS TRAVEL

Certares è un grande investitore internazionale specializzato in turismo, viaggi e mobilità, fondato nel 2012 a New York da Greg O'Hara. Gestisce diversi miliardi di dollari di asset in fondi di private equity e credito, con una forte esposizione al travel B2B, alle agenzie corporate e alla distribuzione. Nel tempo ha costruito un portafoglio che copre buona parte della catena del valore del turismo, dai trasporti alla distribuzione fino all'hôtellerie.

In Europa il ruolo di Certares è diventato ancora più visibile con la partnership strategica siglata con il Gruppo FS Italiane per lo sviluppo dell'Alta Velocità internazionale. L'accordo, annunciato a fine 2025, prevede la creazione di una joint venture e il supporto a un piano di investimenti da 1 miliardo di euro in Francia e nel Regno Unito, con focus iniziale su Trenitalia France.

Sul fronte della distribuzione viaggi, Certares è presente - tramite i propri fondi - nel capitale di alcuni dei principali gruppi internazionali. Eccone l'elenco:

- American Express Global Business Travel (Amex GBT), che include anche CWT, Ovation ed Egencia dopo le recenti operazioni di M&A

- Marietton Développement, che controlla tra gli altri Havas Voyages e Selectour

- Voyageurs du Monde (incluso Original Travel)

- Internova Travel Group (incluso Barrhead Travel), che a sua volta controlla Travel Leaders Network... **Leggi tutto...**

NEWS INTERNAZIONALI



AmEx compra TheFork e TripAdvisor abbandona il business dei ristoranti



Lo scoop è di Skift: American Express ha firmato un accordo di opzione (put option agreement) per acquisire il 100% di TheFork da TripAdvisor Inc. per 700 milioni di dollari regolati interamente in contanti (all-cash transaction). Il closing è previsto entro l'anno, dopo le opportune consultazioni sindacali europee e antitrust. La cessione arriva al termine della revisione strategica avviata dal board di TripAdvisor nel 2024, che punta a rifocalizzarsi sul core delle recensioni, sull'advertising e sugli investimenti in AI generativa.

La cessione della principale piattaforma di prenotazione di ristoranti in Europa era nell'aria da mesi, soprattutto perché, pur essendo un asset solido, non era più considerato strategico dalla proprietà: margini sotto pressione, forte concorrenza europea e necessità di liquidità per sostenere la ristrutturazione interna e la possibile privatizzazione del gruppo... **Leggi tutto...**



Boom dei consorzi negli USA: Travel Leaders Network accelera nel retail fisico



In controtendenza rispetto alla narrativa dominante sulla disintermediazione digitale, Travel Leaders Network continua a rafforzarsi nel retail tradizionale. Il macro consorzio statunitense ha registrato 90 nuove affiliazioni nei primi mesi del 2026, confermando un trend di crescita che sta ridisegnando gli equilibri della distribuzione nordamericana. Nato nella sua configurazione attuale nel 2008, raccogliendo l'eredità dello storico network retail di Carlson Wagonlit Travel, TLN è oggi parte di Internova Travel Group (a sua volta controllato dal colosso del private equity Certares) e rappresenta uno dei colossi del settore: circa 5.700 agenzie affiliate tra Stati Uniti e Canada... **Leggi tutto...**

JTB integra piattaforma digitale e retail fisico in Giappone



Perfect moments, always

Il colosso della distribuzione giapponese JTB Japan Travel Bureau accelera sulla strategia OMO (Online Merges with Offline) e ridisegna il modello di gestione del proprio retail in Giappone. Il gruppo - fondato nel 1912 e oggi il più grande operatore turistico del Paese, con attività che spaziano dal leisure al corporate travel fino agli eventi - è considerato il barometro dell'intero mercato nipponico. La sua rete capillare e la forte presenza negli hub ferroviari lo rendono un attore chiave nella distribuzione fisica.

In questo contesto, JTB sta integrando la piattaforma di prenotazione web con la rete dei 430 punti vendita sul territorio - 152 negozi diretti e 278 agenzie partner - per consentire la condivisione digitale degli itinerari e una gestione più efficiente dei flussi di consulenza... **Leggi tutto...**



L'impatto dell'AI nella ricerca dei viaggi: i consulenti gestiscono le allucinazioni



LAYLA

L'integrazione degli strumenti di intelligenza artificiale sta modificando la fase iniziale di ricerca dei viaggiatori americani, stimolando la nascita di applicazioni native-AI come Layla, la piattaforma conversazionale gestita da Saad Saeed e Jeremy Jauncey e finanziata dai fondatori di Booking e Skyscanner. Tuttavia, le interviste sul campo rilasciate dai professionisti della distribuzione evidenziano come questa tecnologia generi spesso "allucinazioni" o raccomandazioni logisticamente imprecise. Di conseguenza, il carico di lavoro dei consulenti di viaggio tradizionali intercetta sempre più spesso clienti che si presentano in agenzia con itinerari generati artificialmente che contengono errori di itinerari o di tempi. Il ruolo dell'agente umano si conferma così fondamentale non per contrastare l'ispirazione digitale, ma per correggerne i difetti e garantire la reale fattibilità del viaggio... **Leggi tutto...**

Valtur Djerba

GOLF RESORT & SPA ★★★★★

Per INFORMAZIONI SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI RGPD 679/2016 [clicca qui](#).

REGISTRAZIONE NETWORKNEWS® è una testata giornalistica mensile, registrata al tribunale di Monza al n. 2/2013 del 1/1/2013. Proprietario ed editore Roberto Gentile. Sul sito www.network-news.it trovi tutte le rubriche, la versione editabile (in formato .pdf) e tutti gli arretrati di NETWORKNEWS®, da dicembre 2007 a oggi.

LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di NETWORKNEWS®. 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.