



Comunicato stampa

Network tra crisi e cambiamenti

Al convegno di NoFrills sono intervenuti 12 gruppi che rappresentano 6883 agenzie di viaggi e un volume di transato che supera i 7 miliardi

Bergamo, 24 settembre 2011

È stato Enzo Carella, a.d. Uvet Itn, il primo estratto a sorte per presentare il proprio gruppo nel convegno **“Network alla sbarra”** di sabato 24 settembre a NoFrills, fiera turistica b2b che è andata in scena a Bergamo. Un network con 895 agenzie di viaggio ed un volume di affari di 1,65 miliardi di euro. Obiettivo di Uvet Itn sembra essere quello di valorizzazione dei punti vendita con il brand Club Viaggi che mira ad essere *“un club di eccellenza con migliaia di strumenti e opportunità fruibili dalle agenzie”*.

Massimo Caravita, vicepresidente di Marsupio Travel Group (350 adv e 434 milioni di transato), oltre a confermare la sua potenziale candidatura alla presidenza di Fiavet, ha posto l'attenzione su uno dei principali problemi per i network per la stagione invernale: l'accordo con Alitalia. *“Ci hanno proposto un contratto di mandato diverso, che obbliga l'agenzia a lavorare allo 0% di commissione”*.

A seguire **Dante Colitta di Bravo Net - Hp Vacanze** si è soffermato sulla fase di chiusura della fusione dei due network che ha portato ad un volume di affari totale di 673 miliardi di euro e 145 agenzie di viaggi. Le due compagini sono infatti due realtà aziendali fortemente radicate una al Nord (Bravo Net) e una al Centro Sud (Hp Vacanze). *“Per noi - ha affermato il direttore commerciale- il focus non sono i contratti ma il cliente che passa in agenzie, le sue esigenze”*

Fabio Savelloni, a.d. di Che Viaggio! (476 adv e 300 mln di transato), ha spiegato le ragioni dell'acquisizione del 100% del network da parte di Cts: *“Per noi è meglio avere un progetto con un identità definita con agenzie di viaggi di proprietà ed investimenti in comunicazione: attualmente nessun marchio ha una sua riconoscibilità verso il cliente finale”*.

Arturo Franco, responsabile affiliazione network di Robintur, ha illustrato il modello distributivo della rete (con 360 adv e 553 mln di transato) basato su una royalty dell'1% sulla produzione: *“Abbiamo seguito il modello della coop: infatti questo è l'unico costo che l'agenzia sostiene”*.

Il presidente di Travel Company (323 adv e 405 mln transato) **Corrado Ceriani**, ha evidenziato che il problema delle reti distributive è quello di individuare i bisogni del cliente finale: *“Abbiamo realizzato un'indagine interna e abbiamo scoperto che per il turismo organizzato noi vendiamo circa il 18-19%. Questo vuol dire che la restante parte cerca qualcos'altro e occorre identificarlo subito: c'è troppa banalità nell'offerta”*.

È stato critico nei confronti delle supercentrali distributive **Rinaldo Bertolotti, a.d di One! Travel Network**: *“Questo concetto poteva funzionare in passato ma non ora. Le supercentrali creano dispersioni di reddito e hanno marginalità più basse. Nel 2011 non è più possibile”*. La rete, che ha esordito nel gennaio 2010 e adesso conta 80 adv e 250 milioni transato, conta di raggiungere i 120 punti vendita entro la fine dell’anno.

Attenzione rivolta ai clienti anche per **G40** (478 adv e 566 milioni di transato). Il network del **d.g. Luca Battifora** ha lanciato il brand Mondo di Vacanze che rivolto al cliente: *“Con questo marchio vogliamo fidelizzare e dialogare con il consumatore finale”*. Se alcuni network stanno definendo le mete della programmazione invernale, per G40 è già iniziata quella per l’estate 2012, anche se per il manager questo non è il problema principale: *“Attualmente non ci sono alternative vista l’assenza del Mar Rosso. Però, mi preoccupa di più non avere i clienti che il prodotto”*.

Per **Aldo Perani, direttore retail di Blu Holding**, il futuro del mercato dei network andrà verso la concentrazione: *“Questo è il destino di tutti i mercati evoluti e a questo scenario si arriverà anche in Italia nei prossimi anni”*. Il manager ha poi concluso parlando del t.o. interno Going: *“Ci garantisce un’importante fetta di fatturato pari a 90 milioni di euro”*.

Punta a modificare le abitudini delle agenzie il nuovo portale Holidays Box di **Nuovevacanze** (163 e 120 mln di transato): *“Uno studio - afferma il presidente Corrado Lupo - ha dimostrato che le agenzie spendono l’80% del tempo nell’inserimento dei dati e dedicano solo il 20% ai clienti. Noi vogliamo invertire questa tendenza”*. Attualmente il progetto non prevede l’ingresso di partner finanziari o industriali, anche se il manager non chiude totalmente la porta: *“Possiamo valutare sinergie purché si pongano regole serie”*.

Innovazioni tecnologiche anche per **Open Travel Network** (600 adv e 600 milioni di transato). Il **direttore commerciale Giorgio Lotti** punta sul rinnovo del software b2b Beatrice per creare un’agenzia online: *“La nostra idea è quella che ogni punto vendita abbia un portale personalizzato in modo tale da essere collegato sia al mondo web e allo stesso tempo possa dialogare con i clienti”*.

In conclusione **Andrea Moscardini, direttore commerciale e marketing di Welcome Travel** (997 agenzie e 1,087 miliardi transato) ha voluto parlare dell’iniziativa commerciale che ha portato il network all’interno del programma di coalition loyalty “Nectar”: *“Nei primi sei mesi ci sono 7 milioni di account attivi con 20 milioni di punti emessi. Questa iniziativa ha come obiettivo quello di andare a prendere i clienti anche al di fuori dell’agenzia, uno dei punti deboli del settore”*.

Nota per i redattori:

NoFrills è tra i più significativi eventi business to business in Italia per il settore turistico. Un’opportunità per incontrarsi, promuoversi, realizzare business ed entrare in contatto con la domanda nazionale ed internazionale del prodotto e dei servizi turistici. Nel 2010 9.113 operatori hanno partecipato alla decima edizione, facendo registrare un incremento del 17% rispetto all’edizione precedente. I visitatori di NoFrills rappresentano per oltre il 70% gli agenti di viaggi provenienti da Lombardia, Piemonte, Valle d’Aosta, Liguria, Emilia Romagna e Triveneto; a meno di 2 ore di macchina da Bergamo ci sono 3.472 agenzie.

Ufficio Stampa NoFrills

Letizia Strambi 333.9579055

Giovanni Ferrario 333.2232302

Via San Gregorio 6, 20124 Milano

tel. +39 02 20204322 fax +39 02 20204343

ufficiostampa@nofrills-expo.com