



EDITORIALE

IN QUESTO NUMERO

- 02** Uvet, una società da numeri uno!
- 04** A IMA - Italian Mission Awards, è triplete Uvet
- 05** Tramonti e natura al Mursia e Cossyra
- 06** Milan e Uvet, una collaborazione storica
- 10** La Tesla si fa NCC con Tripitaly
- 11** Giro di poltrone

UNA STAGIONE DI NOVITÀ E DI RICONOSCIMENTI

È arrivata la primavera stagione frizzantina per antonomasia che, per molti, è anche una stagione di risveglio. Non per noi di Uvet però, che durante l'inverno abbiamo lavorato, e molto, per lanciare le tante novità per l'estate, nell'anno del dopo Expo. Il quale, come ho ricordato più volte anche su queste pagine, ha dato una svolta all'Italia. O, almeno, ha dato l'abbrivio perché questo succeda. Una spinta che abbiamo sfruttato a dovere, chiudendo una joint venture con una azienda cinese per portare flussi turistici di alto livello in Italia, dove abbiamo scovato nuovi gioielli per la nostra divisione turismo, destinazione sempre più gettonata sia all'interno, in Italia, che all'estero, con il nostro nuovo Clubviaggi di Pantelleria, il Mursia & Cossyra, nonché proponiamo, gli unici sul mercato, un servizio di Ncc e di transfer con il servizio Tripitaly Drive proposto a bordo dell'auto ad oggi più innovativa sul mercato, la Tesla. Una spinta all'innovazione che è nel nostro dna. E questo non ce lo diciamo da soli, bensì ce lo dicono i tanti che ci premiano in questa stagione, con ben tre riconoscimenti di alto livello a IMA 2016, il premio specializzato sul business travel in Italia, ma anche con l'invito personale al Summit dei Numeri Uno d'Italia organizzato a Milano da Class Editori. Dove eravamo gli unici nel comparto del turismo. Il quale, e non mi stancherò mai di dirlo, deve diventare uno dei settori trainanti di questo paese. Con una dignità a livello politico che, oggi, non ha. E che il paese richiede.

MONDO UVET

UVET, UN GRUPPO DA NUMERI UNO!

TRA I 100 IMPRENDITORI CHE HANNO PARTECIPATO AL SUMMIT DEI NUMERI UNO D'ITALIA DI CLASS E CHE SONO UN VANTO DEL MADE IN ITALY, ANCHE LUCA PATANÈ, PRESIDENTE DEL GRUPPO MILANESE, CHE HA APPENA LANCIATO UNA JOINT VENTURE CON UN'AZIENDA CINESE PER L'INCOMING NEL BELPAESE



Un colosso da 2,2 miliardi di giro d'affari, unica azienda al mondo, non solo italiana, con cui il leader globale delle carte di credito, American Express, abbia accettato di fare una joint-venture restandosi in minoranza, al 35%, da 15 anni. È la Uvet, l'impresa di turismo controllata e guidata da Luca Patanè, nata e cresciuta come gruppo di agenzie che oggi è un vero e proprio polo italiano del turismo, ha 900 dipendenti di cui 300 all'estero e macina utili. È riuscita a crescere anche negli ultimi otto anni di crisi, trasformando la crisi delle agenzie di viaggio tradizionali, disintermedate dal dilagare delle soluzioni internet, in un proprio punto di forza e ribaltando a proprio vantaggio l'effetto disruption che ha montato il valore di Internet.

«Nei 65 anni della nostra storia siamo cresciuti con determinazione, anno dopo anno», racconta Patanè, «quella che mostra il valore è sempre stata l'orientamento ai risultati, l'attenzione all'innovazione, la velocità d'azione». E rievoca gli inizi del padre, Francesco, che aprì la sua prima agenzia di viaggi nell'area dove oggi sorge la stazione Garibaldi di Milano, e decise di soluzioni di portare «ai viaggi d'affari per le aziende. Una scelta coraggiosa e vincente, che indusse durante gli anni 60 una crescita rapidissima. Nel '78 la compagnia, presero di Francesco Patanè e il passaggio del testimone nelle

Partner

death of Francesco and the reins were passed to his son Luca. There came entry into the Carlson Travel Network, the launch of Travel Net Solutions, an innovative IT company, the opening of franchises in Italy and Rome, the fundamental partnership with American Express in 2002 and, the following year, the first edition of *Big Travel Forum*, a key event for the business travel community in Italy. After the Parmalat crisis Patanè's problem-solving intuition led him that a change in using credit cards in consumer relationships was pretty much necessary, which led to insolvency at zero and now represents 90% of the total number

of travel management transactions. Shortly after, another strategic move came along with the takeover of *Im Travel Network*, creating a network that currently has more than 1.500 travel agencies. Since 2008 acquisitions have continued in the mobility and events sector. Patanè sees the future of tourism as a growing business and views the digital transformation as a positive element. Maybe because Uvet has always managed to ride the waves of mobile/web services, but also due an expert reconversion of the physical network of travel agencies, and a network of friends of leisure and business trips, a binding risk and balancing take-over two fairly similar areas.



Luca Patanè, Presidente del gruppo Uvet. Sotto: Luca Patanè, Presidente di Uvet Group.

Questo è il primo numero di un magazine che nasce da una joint-venture tra un gruppo italiano e una cinese. Luca Patanè, presidente del gruppo Uvet, è stato il primo italiano a essere invitato a fare parte del *Class Editori*, il gruppo di agenzie di viaggio che ha appena lanciato una joint-venture con un'azienda cinese per l'incoming nel bel paese. Il gruppo Uvet, nato e cresciuto come gruppo di agenzie che oggi è un vero e proprio polo italiano del turismo, ha 900 dipendenti di cui 300 all'estero e macina utili. È riuscita a crescere anche negli ultimi otto anni di crisi, trasformando la crisi delle agenzie di viaggio tradizionali, disintermedate dal dilagare delle soluzioni internet, in un proprio punto di forza e ribaltando a proprio vantaggio l'effetto disruption che ha montato il valore di Internet.

«Nei 65 anni della nostra storia siamo cresciuti con determinazione, anno dopo anno», racconta Patanè, «quella che mostra il valore è sempre stata l'orientamento ai risultati, l'attenzione all'innovazione, la velocità d'azione». E rievoca gli inizi del padre, Francesco, che aprì la sua prima agenzia di viaggi nell'area dove oggi sorge la stazione Garibaldi di Milano, e decise di soluzioni di portare «ai viaggi d'affari per le aziende. Una scelta coraggiosa e vincente, che indusse durante gli anni 60 una crescita rapidissima. Nel '78 la compagnia, presero di Francesco Patanè e il passaggio del testimone nelle

L unico numero uno d'Italia nel settore del turismo è **Luca Patanè**, presidente del **Gruppo**. Patanè è stato, infatti, il solo l'unico esponente del settore presente al **Summit dei Numeri Uno d'Italia**, tenutosi all'Hangar Bicocca di Milano organizzato da **Class Editori**, al quale hanno partecipato 100 imprenditori che con le loro attività qualificano il Made in Italy e sostengono il prestigio del sistema imprenditoriale italiano nel mondo. Un Made in Italy che Patanè porta anche nel Celeste

Impero, avendo recentemente chiuso una joint venture con il fondo **Zhong Xin Investment**, parte del Gruppo **Yong Chengdai**, attivo nel settore turistico-immobiliare che partecipa alla società al 49%, contro il 51% della società italiana. Società che, oltre ad esser leader nel comparto della gestione dei viaggi d'affari in cui opera da anni, ha nel tempo allargato il suo business rafforzandosi nel segmento leisure. Con la gestione diretta di alcune strutture a brand **Clubviaggi**,

dal Santo Stefano in Sardegna al Twiga resort in Kenya o alla novità Mursia & Cossyra di Pantelleria (di cui potete leggere a pagina 5 di questo stesso magazine), e nella distribuzione, con oltre 1300 agenzie di viaggio. O, ancora, nell'organizzazione di eventi, nel fleet management, con Tkt, o nell'information technology collegata a questo mondo, con società come Tns o Traxall. Insomma tutto quanto fa viaggi, turismo e mobilità. I "Numeri uno" presenti al Summit della Bicocca, che sono

alla guida sia di grandi che di piccole imprese, hanno dato adito a un intenso scambio di idee, conoscenze e progetti e dove si è discusso del futuro dell'economia italiana ma anche di innovazione, big data e intelligenza artificiale. Tra le aziende partecipanti figurano nomi come Benetti, Bracco, Cucinelli, Enel, Esselunga, Finmeccanica, Generali, Piaggio, Intesa Sanpaolo, Lavazza, Moncler, Prada, Ferragamo, Mondadori, Kartell, Pirelli, Technogym, Tim, Tamburi, Tod's e Teatro alla Scala.

Alla fine dei lavori, i partecipanti al laboratorio di idee, hanno firmato il **Manifesto dei Numeri Uno Italiani**, articolato in 10 punti che ha ben sintetizzato le linee guida per il rilancio definitivo di un Paese che ha enormi potenzialità, solo in parte espresse. "Sono molto orgoglioso di essere stato selezionato come uno dei 100 imprenditori italiani più importanti e ringrazio il gruppo **Class Editori** per aver riconosciuto il rilievo che la nostra azienda riveste da sempre nel settore del turismo, un settore particolarmente significativo per il nostro Paese. La partecipazione a questo importante Summit è per me l'ennesimo stimolo a fare sempre



“SONO MOLTO ORGOGLIOSO DI ESSERE STATO SELEZIONATO COME UNO DEI 100 IMPRENDITORI ITALIANI PIÙ IMPORTANTI E RINGRAZIO IL GRUPPO CLASS EDITORI PER AVER RICONOSCIUTO IL RILIEVO CHE LA NOSTRA AZIENDA RIVESTE DA SEMPRE NEL SETTORE DEL TURISMO”

meglio, l'eccellenza delle nostre imprese e del Made in Italy va salvaguardato e continuamente incentivato” ha commentato Patanè, a cui Capital, storica rivista del gruppo Class Editori che compie quest'anno 35 anni, ha dedicato ben 4 pagine all'interno di un numero speciale di 560 pagine distribuito nelle edicole delle principali capitali

finanziarie europee, sul sito internazionale del magazine Global Finance e sul sito cinese del magazine Eccellenza Italia. Ed ecco di nuovo la Cina su cui il gruppo di Bastioni di porta Volta a Milano punta in particolare per l'incoming in Italia di viaggiatori cinesi di alto profilo, con un target di “50mila cinesi quest'anno, 300mila il

prossimo anno e mezzo milione nel 2018”, ha spiegato il presidente, che ha sottolineato in questo anche il ruolo dell'Expo “fondamentale per avviare la joint venture coi cinesi”. Con questa iniziativa il gruppo si aspetta di chiudere il 2016 con un fatturato di 40 milioni di euro, per poi passare a 200 milioni nel 2017 e a 400 milioni nel 2018. Naturalmente questa pur essendo un'operazione con una forte impronta “leisure” va in direzione anche del business travel, perché questa è una “operazione strategica in ottica futura non solo per il

nostro gruppo, considerando il più che auspicabile aumento di clienti/viaggiatori di qualità provenienti dalla Cina, ma più in generale per l'economia italiana. E prima dell'estate accoglieremo in Italia la prima delegazione di cinesi e forniremo ulteriori dettagli relativi all'accordo”. Virgolettato “Sono molto orgoglioso di essere stato selezionato come uno dei 100 imprenditori italiani più importanti e ringrazio il gruppo Class Editori per aver riconosciuto il rilievo che la nostra azienda riveste da sempre nel settore del turismo”

SCOPRI I VOLI ROYAL AIR MAROC



royalairmaroc.com
Call Center 800 254 740



الخطوط الملكية المغربية
royal air maroc
Le ali del Marocco

PREMI

A IMA - ITALIAN MISSION AWARDS, È TRIPLETE UVET

TRE I RICONOSCIMENTI RAGGIUNTI DAL GRUPPO UVET NELLA TERZA EDIZIONE DEL PREMIO SUL BUSINESS TRAVEL IN ITALIA. RICONOSCIMENTO COME MIGLIOR TMC SOPRA I 50 MILIONI DI EURO DI FATTURATO E IN ALTRE DUE CATEGORIE COME MIGLIOR SELF BOOKING TOOL E MIGLIOR SISTEMA DI GESTIONE DELLE NOTE SPESE



Triplete per Uvet agli IMA Awards, l'esclusivo evento che mette in luce i principali protagonisti del settore dei viaggi d'affari organizzato dalla casa editrice specializzata Newsteca. Nell'edizione 2016 dell'evento, Uvet ha infatti trionfato come **miglior travel management company italiana**, premio ottenuto anche lo scorso anno, per il miglior **self booking tool** con **BizTravel** e per il miglior **sistema di gestione delle note spese** con **Twiiiz**. A ritirare i tre ambiti riconoscimenti il presidente Luca Patanè per la Miglior travel management company con un giro d'affari sopra i 50 milioni di euro, premio vinto con la motivazione "per la forte

iniziativa imprenditoriale, testimoniata dalla realizzazione di numerosi progetti nel corso dell'ultimo anno, e per la forte vocazione nei confronti dell'innovazione, sia in ambito tecnologico sia sul fronte dei servizi". "Per la completezza della soluzione e la presenza di funzionalità interessanti e innovative quali la possibilità di utilizzare il canale online e offline e l'accesso alla biglietteria dell'alta velocità ferroviaria" è stato premiato invece BizTravel, come miglior self Booking Tool. Infine Twiiiz vince invece tra i Migliori sistemi di gestione delle note spese in quanto "soluzione di larghissima diffusione e in forte crescita sul mercato, si distingue per la completezza delle funzionalità, l'affidabilità della tecnologia SAP e l'elevata

flessibilità che la rende ampiamente customizzabile". "I riconoscimenti che abbiamo ricevuto" ha commentato Luca Patanè "premiavano il nostro impegno sempre rivolto a fornire un servizio ineccepibile a 360 gradi: consulenza durante tutte le fasi della trasferta, tool e piattaforme che consentono il controllo delle spese di viaggio unitamente a soluzioni di gestione della mobility aziendale - viaggi d'affari e gestione delle flotte auto - a supporto delle più dinamiche e competitive aziende italiane e internazionali". Questi tre prestigiosi premi si affiancano ad altri 24 consegnati durante la recente serata di gara tenutasi al Principe e Savoia di Milano, durante la quale sono stati premiati anche due Rising

star del settore. I riconoscimenti decisi da una giuria imparziale di importanti travel manager dell'industry italiana, sono andati a cinque compagnie aeree, Finnair, Delta Airlines, Easyjet, Air France KLM ed Emirates, nelle diverse categorie, e all'aeroporto di Bologna per il trasporto aereo. Ben sei gli alberghi singoli premiati, più tre catene, Una, Nh e Accorhotels, mentre Hertz ha vinto come miglior società di autonoleggio. Infine se Raffaella Rossi di Whirlpool è la Travel manager dell'anno, Sandro Magnetta di Qatar Airways e Roberto Laffranchi di Coesia sono le due Rising star, ovvero le personalità emergenti del mercato rispettivamente per le aziende e per i fornitori.



TURISMO

TRAMONTI E NATURA AL MURSIA COSSYRA

NOVITÀ DI ALTISSIMA QUALITÀ TRA LE PROPOSTE CLUBVIAGGI DEL GRUPPO CHE SBARCA A PANTELLERIA CON UN SOGGIORNO CHE SI DECLINA IN TRE DIVERSE ACCOMODATION CON IN PIÙ TANTI SERVIZI DI ALTO LIVELLO. A COMINCIARE DALLA CUCINA



In una delle isole più belle d'Italia e dell'intero Mediterraneo, a **Pantelleria**, il Gruppo ha individuato un resort che ha tutto per diventare uno dei migliori gioielli del portfolio **Clubviaggi Resort**, ovvero il **Clubviaggi Resort Mursia Cossyra & Spa**. Due edifici costruiti in stile mediterraneo situati sul versante Nordovest dell'isola, nel piccolo villaggio di Mursia, il punto esatto in cui Italia e Africa sono geograficamente più vicine, investito ogni sera da incredibili tramonti sul mare. Dal Resort Mursia Cossyra al centro abitato di Pantelleria e al porto vi sono solo 2 chilometri, mentre sono 5 quelli di distanza dall'aeroporto. Ma andiamo a scoprire il resort, posto direttamente sul mare con il Mursia e a pochi passi dalle spiagge e con il Cossyra a offrire un panorama mozzafiato. Partendo dalle camere, proposte in tre tipologie: **Superior**, comode ed eleganti, situate

nell'edificio Mursia, richiamano gli elementi architettonici e gli arredi del 'dammuso pantesco', con i tetti a volta, e terrazze con vista sul mare.

Comfort, a 70 metri dal mare, queste stanze sono situate presso il Cossyra, affacciate direttamente sul piccolo golfo di Mursia.

Classic, anch'esse situate nel Cossyra, quindi a pochi passi dal mare, con balconi che si affacciano sulla verde macchia mediterranea e sulle colline di tufo rosso che proteggono l'hotel con la loro ombra nelle ore più calde del giorno.

Ma, oltre alle camere, è di alto livello anche la ristorazione, curata da chef residenti e stellati, con proposte culinarie in due ristoranti e in un lounge bar:

Le Lampare è il principale del resort, per colazioni, pranzo e cena, con un servizio a buffet, un'area per la pizza, la pasta, il grill, per vegetariani e un angolo vegano. Si trova al Mursia e

dispone di una sala climatizzata ed una terrazza all'aperto affacciate direttamente sul mare.

Il Covo, invece, è il ristorante à la carte, ottimo per cene romantiche.

Servizio a buffet o al tavolo.

Cene con Resident Chef in collaborazione con alcuni dei migliori Chef Stellati Italiani.

In più pizza e grill corner.

Infine, il **Lounge Bar**, cuore del resort, frequentato da tutti gli ospiti, che offre colazioni, snack, cocktail, aperitivi e musica durante tutto il giorno.

Da buon Club il Mursia Cossyra & Spa propone anche un **intrattenimento** coinvolgente ma con un'ampia scelta per gli ospiti. I Friends, così vengono chiamati i professionisti del divertimento dei Clubviaggi resort, organizzano laboratori musicali, cooking class, educational per conoscere a pieno la natura dell'isola. Tanti

anche gli sport proposti, quali fitness, aerobica, acquagym, beach soccer, beach volley, beach tennis e, per gli amanti dello snorkeling e delle immersioni, vi è a disposizione un attrezzato Centro Diving a pagamento esterno al Club. Oltre allo sport ecco anche il relax, grazie al wellness center, dove godere di servizi, opzionali, come trattamenti viso/corpo, assaggi rilassanti, linfodrenanti, antistress, viso e testa, riflessologia plantare, scrub e tanto altro.

Il tutto sotto l'egida dell'Orange Club, il luogo dove divertirsi e organizzare il proprio divertimento. Perché, come scrisse il grande Nobel colombiano *Gabriel García Márquez*, "Non credo che esista al mondo un luogo più adatto per pensare alla Luna, ma Pantelleria è più bella, le pianure interminabili di roccia vulcanica, il mare immobile...".

TRAVEL MANAGEMENT

MILAN E UVET, UNA COLLABORAZIONE STORICA

DOPO TRE ANNI DI STOP, MA SOLO PER MOTIVI DI SPONSORSHIP, UVET RITORNA AD ESSERE LA TMC DEL MILAN, CON LA MASSIMA SODDISFAZIONE DEI VIAGGIATORI E DEL TRAVEL MANAGER LUIGI MARAGLIANO, DA NOI INTERPELLATO



Ha vissuto i fasti del passato, visto che ricopre il ruolo di travel manager del **Milan** dal 2002, e, anche se ora i risultati non sono quelli di qualche anno fa, e quindi neppure i viaggi per l'Europa o per il mondo, **Luigi Maragliano** fa viaggiare continuamente la prima squadra del Milan ma anche tutto il settore giovanile. Grazie a **Uvet**, tmc "storica" della squadra di via Aldo Rossi con cui è stato interrotto il rapporto per tre anni "ma solo per motivi di sponsorizzazione" precisa

Maragliano, prima di riallacciare la collaborazione quest'anno, quando è stato anche adottato il suo **self booking tool**, con estrema soddisfazione da parte di Luigi e di chi lo usa all'interno della società: "abbiamo così semplificato l'intero iter di prenotazione, dal controllo all'amministrazione. Il tutto nella massima automazione e con un'ottima reportistica. Con una facilità d'uso sottolineata dai viaggiatori". Viaggi che si effettuano soprattutto in Europa e in Italia per la consueta attività sportiva,

Italia dove "utilizziamo sempre di più il treno invece dell'aereo. Un cambio epocale avvenuto circa tre anni fa e che ora vede il 70% circa delle tratte domestiche che facciamo appannaggio della ferrovia, che utilizziamo per arrivare sino a Napoli" spiega Maragliano, che utilizza l'operatore **Trenitalia**, che ha un accordo anche con la **Legga Calcio**. Ma che, visto l'internazionalità della squadra, interessano anche i passaggi intercontinentali dove, naturalmente, vi è anche uno sponsor di peso che è **Emirates**:

"e che quando è possibile utilizziamo" dice Maragliano, "mentre quando necessitiamo di un aereo charterizzato ci



TRAVEL MANAGEMENT

Il Milan viaggia in Emirates

Il main sponsor del Milan è una delle compagnie aeree più grandi al mondo, la prima per passeggeri intercontinentali, ovvero il vettore di Dubai Emirates. Un accordo di sponsorship che, malgrado gli ultimi non esaltanti risultati, parla, in maniera ufficiosa, di entrate per la società rossonera di 20 milioni all'anno sino al 2020, con un suo coinvolgimento, stile Arsenal, nell'eventuale costruzione di uno stadio di proprietà Milan. Anche se è naufragata la recente operazione che voleva costruire lo stadio della società rossonera accanto a Casa Milan, nel nuovo quartiere del Portello a Milano, al posto della vecchia fiera. Casa Milan che, invece, è stato un successo, con un' "impressionante sala dei trofei" come ha sottolineato anche il direttore generale di Emirates Italia Fabio Lazzerini, interista doc...



rivolgiamo a un broker senza alcun accordo particolare con una compagnia" sottolinea. Per quando riguarda l'accomodation il Milan non ha accordi con catene in particolare, "anche se le avevamo. Ora ci

affidiamo ai sistemi Uvet, anche se abbiamo un ottimo rapporto di collaborazione con il **Westin** a Milano" commenta il manager rossonero che anticipa il prossimo sbarco degli atleti dell'Ac Milan anche nel mondo

sharing economy: "lo stiamo affrontando insieme al nostro partner Uvet, per approntare un'offerta che vada incontro alle nostre esigenze e a quelle dei viaggiatori". Ma con Uvet la squadra milanese non ha collaborato solo per il business travel, anzi: "oltre ai viaggi, con

Uvet abbiamo organizzato diversi eventi, come dal 2005 al 2007 quelli legati alle finali di Champions League e della Coppa del Mondo di Club. Lo consideriamo un partner a tutto tondo di cui, ho già detto, siamo stati molto soddisfatti in passato e di cui lo siamo anche tuttora".

UNICITÀ

L'ARTE DI CONSIDERARE IL CLIENTE SEMPRE UN NUOVO CLIENTE.

UN GRANDE GRUPPO DI BUSINESS TRAVEL E VACANZE. PERSONE, SERVIZI E SOLUZIONI CHE RENDONO IL TUO VIAGGIO UN' ESPERIENZA UNICA.

UVET.COM



BUSINESS & LEISURE TRAVEL | MOBILITY & SERVICES | EVENTS

MOBILITY

LE NOTE SPESE VIAGGIO CON BIZ EXPENSE

IL NUOVO SISTEMA DI CATTURA DI TUTTE LE NOTE SPESE, ANCHE QUELLE DEGLI SCONTRINI O DELLE RICEVUTE DEI TAXI, MADE IN TNS ARRIVA SUL MERCATO. CON TANTE NUOVE SOLUZIONI. GRAZIE ANCHE A XPENDITURE

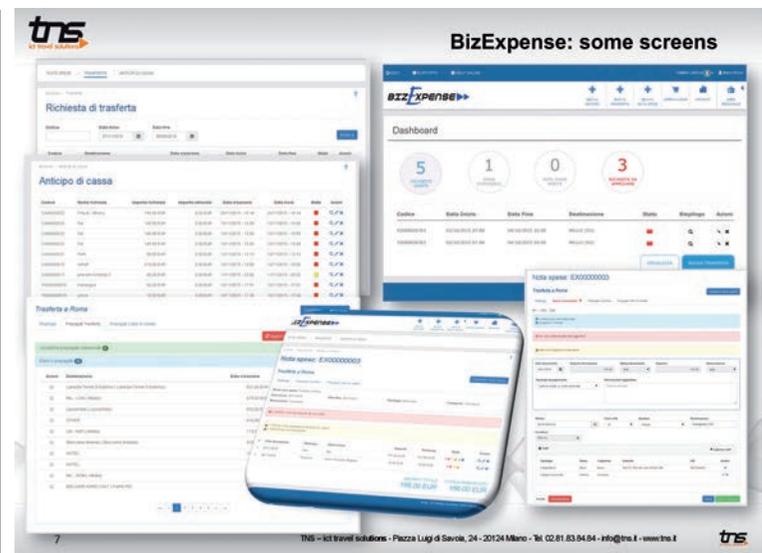
BIZ EXPENSE

Biz Expense è il nuovo modulo che va ad arricchire la suite **BizTravel** e che permette a un cliente corporate di gestire tutti i processi di lavoro necessari per la rendicontazione delle note spese. Facilmente integrabile nel booking tool sviluppato, come BizExpense, da **Tns**, e distribuito da **Uvet**, questo tool è "integrabile facilmente anche con sistemi di terze parti" come sottolinea **Nicoletta Marangoni**, Strategic Planning Manager TNS e "mamma" di questo nuovo servizio. Il sistema è un'applicazione



cloud "pay per use", evitando quindi all'azienda qualsiasi responsabilità di gestione dell'infrastruttura tecnologica e l'acquisto di alcuna licenze software, permettendo alla società di ridurre l'attività manuale delle persone coinvolte nel processo, di conoscere in tempo reale lo stato di avanzamento di ogni documento, di ridurre i tempi di attraversamento dei processi ed i conseguenti costi e di ridurre i costi dei servizi di viaggio. "Il flusso della nota va in automatico agli uffici interessati, quali la contabilità, la gestione spese, la gestione paghe, e include tutte le spese, anche quelle dei taxi con ricevuta a mano, grazie a una mera foto dello scontrino e alla sua interpretazione automatica, che abbiamo sviluppato grazie alla collaborazione con la società belga **Xpenditure**" spiega Marangoni.

L'integrazione di BizExpense nei sistemi esterni permette di georeferenziare due località e calcolare la distanza in chilometri tra esse, calcolare



automaticamente gli importi in valuta secondo tassi di cambio sempre aggiornati, importare giornalmente gli estratti conto delle carte di credito individuali e pre-impostare quindi le somme da associare ad una nota spesa ed esportare il flusso Sepa per l'emissione dei bonifici a rimborso.

A maggio partirà il primo cliente BizExpense; "il primo di tanti visto che abbiamo avuto un ottimo interesse da quando lo abbiamo presentato, sia per tutti coloro che già utilizzano il nostro sistema di booking tool, sia da

parte di clienti esterni" afferma Marangoni, che prosegue: "nel primo anno puntiamo così facilmente ad andare in doppia cifra sui clienti di questa nostra nuova proposta". Proposta che, secondo Tns, mettono in ordine un processo, quello delle nostre spese aziendali, che ai più fa venire qualche mal di testa, e che interessa, oltre ovviamente al dipendente in viaggio e a un eventuale suo assistente, colui che approva il viaggio, il travel manager, e l'addetto amministrativo.



MOBILITY

LA TESLA SI FA NCC CON TRIPITALY DRIVE

È PARTITO IL SERVIZIO DI CHAUFFEUR DRIVE IN ITALIA CON LE AUTO ELETTRICHE PIÙ FAMOSE AL MONDO, CON CUI LA SOCIETÀ TKT DEL GRUPPO UVET HA UNO STRETTO ACCORDO DI COLLABORAZIONE, PUÒ ANCHE FARLE PROVARE AI TANTI CURIOSI DEL GIOIELLO DI ELON MUSK



Un servizio di Chauffeur Drive di alto livello. A cui si aggiunge l'auto al momento più avanzata tecnologicamente tra quelle a propulsione elettrica, ovvero la Tesla Model S. Molti clienti, dopo averla provata come passeggero, hanno espresso il desiderio di guidarla. Ecco perché dopo il servizio di Ncc di Tripitaly Drive, gestito da TKT, dal gruppo Uvet, arriva anche l'idea Tesla You Drive, che abbina al servizio di Ncc la possibilità di provare in prima persona l'emozione di guidare una vettura dalle prestazioni incredibili con una esperienza di viaggio unica. Inoltre sono in fase di lancio anche soluzioni di noleggio a breve e a più lungo termine grazie al quale provare la creatura di Elon Musk. "Ci stiamo certamente pensando, perché Tesla nasce per spargliare le carte sul mercato automobilistico e ha scelto di

farlo con noi" afferma l'Amministratore delegato di TKT Luca Lucchini, che prosegue: "è un prodotto molto efficiente, a emissioni zero, pienamente in linea con la Corporate Social Responsibility delle aziende. Le caratteristiche principali sono la sicurezza "5 stelle", la silenziosità e il comfort, abbinata ad una connettività di bordo senza paragoni, grazie ad un grande schermo interattivo e la possibilità di tracciare la vettura durante il suo utilizzo". Quest'auto ha inoltre dalla sua parte anche una manutenzione minima legata alla

componentistica, e quasi nulla dal punto di vista motoristico, grazie alla motorizzazione puramente elettrica e aggiornamenti online, "riducendo così al minimo i fermi macchina, momenti questi visti negativamente da driver e aziende". Due le prime Tesla Model S in flotta per poter far partire il servizio, con l'obiettivo "di arrivare a una flotta di 10 autovetture di questo tipo" dice Lucchini, che specifica come questo mezzo si va a posizionare "tra la Classe E e la Classe S dal punto di vista delle specifiche ma con un livello di servizio ancora migliore. Infatti il pricing sarà poco più alto rispetto alla Classe E, perché vogliamo agevolare l'utilizzo da parte dei nostri clienti. Visto comunque l'entusiasmo ed i riscontri ricevuti prima del lancio, avremmo potuto proporre tariffe più alte". Inoltre grazie anche al fatto che Tripitaly Drive è il partner per l'Italia del gruppo statunitense Carey, presente in

oltre 150 paesi nel mondo, questo servizio avrà una clientela decisamente internazionale, con focus particolare sul fashion: "abbiamo già molte richieste da parte di settori innovativi quali quello della moda e del design, quello del cinema e degli eventi speciali, anche se, ci tengo a sottolineare, questa vettura non



sarà una moda passeggera, bensì un modo nuovo di intendere la mobilità cittadina e a medio raggio" commenta il manager, che puntualizza come "l'auto ragionevolmente raggiunge un'autonomia di 400 chilometri circa, ovvero in linea con le necessità di una giornata di servizio in provincia e in città, dove può accedere alle Zone a traffico limitato e nei centri urbani. In aggiunta, grazie alla partnership in essere con Tesla, avremo anche a disposizione un *charger* per la ricarica in massimo tre ore" chiosa Lucchini.



GIRO DI POLTRONE

••••• Giancarlo Vergori è il nuovo A.D. di Gilda

Il gruppo Uvet sempre più presente anche sul web. E a guidare la parte di Online travel agency del Gruppo è stato chiamato Giancarlo Vergori, con



un'ampia esperienza nel settore visto che è stato Amministratore Delegato di 3Zero2TV - Gruppo Euromedia, e Direttore Generale di Matrix, la Internet Company del Gruppo Telecom Italia. Ha inoltre lavorato nei reparti Marketing & Sales di R.J. Reynolds e di

Infostrada/Wind, mentre da giugno 2015 è stato eletto Presidente di Fedoweb, la Federazione degli Operatori Web. "La digitalizzazione dell'offerta B2C e il segmento dell'Incoming costituiscono le nostre sfide in corso, oltre al consolidamento del nostro core business basato sul segmento B2B e sulle agenzie nel territorio. Abbiamo avuto il coraggio della discontinuità scegliendo un manager di consolidata esperienza nel mondo digitale, certi di affrontare il futuro con una salda guida" ha dichiarato Luca Patanè Presidente del Gruppo Uvet, "e noi siamo nella posizione ideale per affrontare il continuo cambiamento e crescere in nuovi segmenti di mercato e in nuove aree geografiche, in un settore, quello del turismo, che sebbene sia stato uno dei primi a utilizzare internet come mezzo di distribuzione e di vendita e che, per alcuni versi, può sembrare un mercato ormai consolidato, nel

quale l'evoluzione dei consumatori e della rete mobile offrono sempre più spunti di prodotti e servizi innovativi" ha aggiunto Vergori.

••••• Tiziano Polledri Head in Congress Lab

È ancora fresco di nomina Tiziano Polledri nuovo Head of Sales & Operations di Congress Lab, la Società del gruppo specializzata nell'erogazione di corsi formativi ECM rivolti a Medici e nella gestione di Società Scientifiche e Congressi. Campo questo dove Polledri ha una esperienza ultra decennale, dalla Link Italia di Modena a QBGroup SpA, alla Società Medi K Srl, presso le quali



ha brevettato concept quali clinical cases, virtual patient e Synapply basati sui concetti dell'apprendimento collaborativo ed emozionale volti a rendere unici i trasferimenti di nozioni scientifiche ai medici nel corso di eventi formativi e congressuali. Grazie alla sua esperienza e alla sua conoscenza del settore, Congress Lab vuole diventare il punto di riferimento nel mondo dei Provider ECM.

**BIZ
TRAVEL**

IL MAGAZINE DEI VIAGGI D'AFFARI

Numero 2
Maggio 2016

Registraz. Tribunale Milano n. 19815/04/11 **Realizzazione**
a cura di Alberto Vita **Redazione** Newsteca /missionline.it;
Impaginazione Gianluca Ubezzi



UVET.COM

eMOZIONE

L'ARTE DI RENDERE UNICO
OGNI TUO VIAGGIO.

IL VIAGGIO È COME IL CAFFÈ.
OGNI GIORNO SERVIZI E SOLUZIONI PER RENDERE
IL TUO VIAGGIO UN'EMOZIONE SOLO TUA.

uvet