Rassegna Stampa 2018

UVET American Express Global Business Travel

uvetgbt.com

Indice

Data	Testata	Titolo	Pag.
22 gen	**Il Giorno**	Agenti viaggi e contabili Uvet ne cerca cinquenta	2
23 gen	**Corriere.it**	Lavorare nei viaggi? Ecco un'occasione	3
29 gen	**Italia Oggi**	Cinquanta figure per i Viaggi Uvet	5
2 feb	**Corriere della Sera**	Ma per i viaggi d'affari la crisi non c'è. In arrivo nuovi investimenti in città	6
6 mar	**Il Sole 24 Ore**	Luxury travels: Uvet fa shopping in USA, rilevata Select Italy	7
7 mar	**Milano Finanza**	UVET	10
7 mar	**L'Agenzia di Viaggi**	Settemari e la cura Birondi	11
14 mar	**L'Agenzia di Viaggi**	Dopo Blu Panorama, Uvet acquisisce Select Italy	12
25 mar	**Corriere della sera**	Export, turismo batte moda e alimentare	13
04 apr	**L'Agenzia di Viaggi**	Patanè: "interessati a Sicilia e Sardegna"	14
11 apr	**Guida Viaggi**	Patanè sul merger Eden-Alpi:"una bella operazione e un grande lavoro da affrontare"	16
23 apr	**Guida Viaggi**	Il polo Alpitour – Eden per sfidare i grandi nomi internazionali	18
07 mag	**Affari & Finanza**	Patanè: "Nuove strategie per Uvet: così lanciamo la sfida al leader Alpitoru"	19
07 mag	**TTG Italia**	Patanè rilancia la sfida: borsa e acquisizioni	20
07 mag	**Guida Viaggi**	Uvet sfida Alpitour	22
25 giu	**Il Giorno**	Uvet , il big dei viaggi batte il "fai da te"	24
25 giu	**Il Giorno**	Il turismo è l'oro dello Stivale: puntiamo su russi e giapponesi. Alitalia? Separarla dalla politica"	27
26 giu	**Guida Viaggi**	Uvet mira a potenziare l'incoming	28
19 lug	**Radiocor**	Gruppo Uvet: piano Welfare per 1600 dipendenti, fondo da 1,5 mln	30
27 lug	**L'Agenzia di Viaggi**	È Condor il t.o. acquisito dal Gruppo Uvet	31
27 lug	**Guida Viaggi**	È Condor il nuovo acquisto di Luca Patanè	32
26 lug	**L'Agenzia di Viaggi**	Patanè porta a casa un t.o. e avvia il rebranding degli hotel	33
01 ago	**TTG Italia**	Uvet rileva il 100% di Condor. Tutti i dettagli dell'accordo	35
02 ago	**Webitmag.it**	Uvet ufficializza l'acquisizione del tour operator condor	37

Indice

Data	Testata	Titolo	Pag.
02 ago	**Milano Finanza**	Uvet	39
02 ago	**Il Giorno**	Uvet compra il 100% di Condor	40
02 ago	**Il Resto del Carilno**	Il tour operator Condor di Rimini ceduto alla Uvet	41
03 set	**TTG Italia**	Condor nella rete Uvet	43
04 set	**Corriere Romagna**	La Condor viaggi passa di mano dopo 60 anni	44
26 set	**L'Agenzia di Viaggi**	Da Condor a Settemari il pressing di Patanè	45
01 ott	**Guida Viaggi**	Un modello "smart" il sogno di Patanè per le agenzie di viaggi	47
10 ott	**L'Agenzia di Viaggi**	Gruppo Uvet, arriva il Gangehi Resort alle Maldive	48
10 ott	**Guida Viaggi**	Un nuovo resort alle Maldive per Uvet	49
10 ott	**Milano Finanza**	Uvet	50
10 ott	**Guida Viaggi**	Un nuovo resort alle Maldive per Uvet	51
10 ott	**Ansa**	Gilardi nuovo d.g. Uvet Travel Network	52
11 ott	**L'Agenzia di Viaggi**	Gilardi alla guida del Network di Uvet	53
26 nov	**Corriere della Sera**	(Ri)decolla il viaggio d'affari. Imprenditori Globetrotter	55
28 nov	**Travel Quotidiano**	BizTravel Forum, uno sguardo dall'alto sul futuro	56
28 nov	**Travel Quotidiano**	BizTravel Forum, il Business Travel di scena a Milano	58
05 dic	**L'Agenzia di Viaggi**	La cravatta sciolta per le agenzie	59
29 nov	**QN**	Gli Affari con la valigia in mano	60
29 nov	**Avvenire**	Il Biz Travel a Milano. Uvet: su i viaggi d'affari (+7%)	62
29 nov	**Prealpina**	Blue Panorama fa decollare anche il gruppo Uvet	63
29 nov	**La Gazzetta dello Sport**	Con Basso pure Uvet. È Kometa d'italia	64
05 dic	**L'Agenzia di Viaggi**	Blockchain e digital. Il pallino di Patanè	65
12 dic	**Avvenire**	Il futuro pedala con le "squadre B"	66

1 POSTO
ADDETTO RICARICA E PULIZIA DI DISTRIBUTORI AUTOMATICI

VARESE

Azienda di Busto Arsizio cerca un addetto ai distributori automatici per caricamento e pulizia degli apparecchi. Requisiti: diploma di scuola secondaria di secondo grado (preferibile perito elettronico); costituirà titolo preferenziale una generica conoscenza nel settore e nella mansione; età compatibile con l'apprendistato (massimo 29 anni non compiuti); patente B. L'azienda offre un contratto di apprendistato. Assunzione immediata. Riferimento offerta: 6315. Rivolgersi al centro per l'impiego di Busto Arsizio (Presel.Cpibusto@provincia.va.it).

1 POSTO
PROGETTISTA MECCANICO E GESTIONE DEL CLIENTE

VARESE

Azienda meccanica di Besnate cerca un progettista meccanico che si occupi anche di gestire clienti. Requisiti: indispensabile esperienza di progettazione con un programma 3D, meglio se il lavoratore si è occupato anche della gestione del cliente nella fase pre e post vendita; diploma in ambito meccanico; buone competenze informatiche preferibile Solidworks, eventuale Cad 3D e pacchetto Office; discreta conoscenza dell'inglese; patente B e disponibilità a trasferte. L'azienda offre un contratto a termine. Riferimento offerta: 6285. Rivolgersi al centro per l'impiego di Gallarate (Presel.Cpigallarate@provincia.va.it).

1 POSTO
TIROCINANTE DA INSERIRE NELL'AUTONOLEGGIO

MILANO

Azienda di noleggio furgoni con sede a Olgiate Olona cerca un tirocinante addetto all'autonoleggio. Compiti: affiancato da personale esperto seguirà tutte le fasi dell'erogazione del servizio di noleggio, dalla qualità alla conformità dello stesso, attraverso la gestione operativa della flotta e la relazione con la clientela. Requisiti: minima esperienza nella mansione, diploma di maturità. Tirocinio della durata di 6 mesi. Riferimento offerta: 24179. Collegarsi al sito internet www.cittametropolitana.mi.it/afolmilano/cerchi_lavoro/.

2 POSTI
FUNZIONARI INSERIMENTO DATI IN AZIENDA DI TRASPORTO MERCI

MILANO

Azienda di Segrate di trasporto di merci su strada cerca 2 addetti all'inserimento dati. Compiti: gestione archivio, conferme di volo, comunicazione con il network Italia/Estero, smistamento documenti, attività di data entry. Requisiti: indispensabile maturità, buona conoscenza della lingua inglese e del pacchetto Office, preferibile avere l'auto. L'azienda propone una collaborazione occasionale della durata massima di 5 mesi. Riferimento offerta: 24188. Collegarsi al sito www.cittametropolitana.mi.it/afolmilano/cerchi_lavoro/.

LEADER Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet che conta 1.200 dipendenti e un giro d'affari di 2,6 milioni

Agenti viaggi e contabili Uvet ne cerca cinquanta

Le posizioni lavorative aperte sono cinquanta tra Milano Torino Chiasso in Svizzera e Bucarest in Romania Per Milano e Torino la società cerca 20 business travel agent

Cosimo Firenzani
MILANO

NUOVA CAMPAGNA di reclutamento per il Gruppo Uvet, polo italiano del turismo attivo nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, mice e pharma. Con oltre 1.200 dipendenti il Gruppo Uvet è presente in molti mercati europei, il giro d'affari si attesta a circa 2,6 miliardi di euro.
Sono cinquanta in totale le posizioni lavorative aperte a Milano e a Torino, Chiasso in Svizzera e a Bucarest, in Romania. Per candidarsi alle posizioni aperte basta caricare il proprio curriculum vitae sulla pagina web *uvet.com/offerte/*. Per le sedi di Milano e Torino la società cerca 20 business travel agent. Il ruolo prevede la gestione delle richieste di trasferta di viaggio in conformità con le travel policy aziendali dei differenti clienti. Per candidarsi sono richieste la conoscenza dei Gds Galileo e Amadeus, sistemi informatici per le agenzie di viaggio per la gestione di prenotazioni e acquisti, ed eccellenti capacità di problem solving.

PER LE SEDI di Milano e Torino il Gruppo Uvet cerca anche due business travel agent di madrelingua francese. Il ruolo prevede la gestione delle richieste di trasferta di viaggio in conformità con le travel policy aziendali dei differenti clienti principalmente francesi. Anche in questo è richiesta la conoscenza del Gds Galileo. Per la sede di Torino, invece, si stanno cercando due travel agent di madrelingua albanese. Il Gruppo Uvet è anche alla ricerca di 2 project leader pharma. Il ruolo prevede la gestione e l'organizzazione di eventi/meeting per aziende cliente del settore farmaceutico. I requisiti richiesti? Pregressa esperienza nel ruolo, disponibilità trasferte, doti di problem solving e predisposizione al lavoro in team. Andando avanti con le posizioni aperte il Gruppo Uvet ha bisogno pure di un system administrator junior a Torino. Il ruolo prevede la gestione delle problematiche HW e SW delle workstation in rete Microsoft, nonché delle problematiche sui device aziendali. La società cerca un contabile senior per i resort Uvet: un contabile esperto che si occupi della gestione della contabilità dei resort italiani ed esteri (Africa occidentale).

INFINE, ci sono opportunità per 2 addetti alla tesoreria a Chiasso, in Svizzera, e per 20 business travel agent a Bucarest. Nel primo caso il ruolo prevede la gestione di flussi finanziari, rapporti con le banche, riconciliazioni bancarie, factoring, report cash flow e pagamenti con l'estero. È gradita pregressa esperienza utilizzo gestionali Navision e Piteco nonché del cash pooling. Nel secondo caso, invece, i lavoratori gestiranno le richieste di trasferta di viaggio in conformità con le travel policy aziendali dei differenti clienti. Requisiti richiesti: buona conoscenza della lingua italiana o francese; buone capacità di team working e problem solving. Sarà considerato un plus la conoscenza di un Gds (Galileo/Sabre o Amadeus). Solo per questa specifica posizione, si deve inviare la candidatura a *scuvet.recruiting@uvet.com*.

Azienda Austriaca
Cerca
Venditori e Venditrici
(con e senza esperienza)
6.800€ media mensile
Offriamo:
• Contributo fisso iniziale di 3.000€
• Appuntamenti garantiti
• Formazione gratuita
• Possibilità di carriera
Sei automunito e hai una bella presenza? Allora approfitta dell'occasione!
La ricerca è rivolta a uomini e donne ex L. 903/77 e in osservanza del Dlgs. 196/03 artt. 7/13/23
Tel. 030/7702841
dal lunedì al venerdì, dalle 09:00 alle 13:00

TESTATA: CORRIERE.IT
DATA: 23 GENNAIO 2018
CLIENTE: UVET

La nuvola del lavoro

di Corriere - @Corriereit

Lavorare nei viaggi? Ecco un'occasione

22 GENNAIO 2018 | di Iolanda Barera

TESTATA: CORRIERE.IT
DATA: 23 GENNAIO 2018
CLIENTE: UVET

Una buona notizia per chi punta a lavorare nel turismo. Il re dei viaggi aziendali (ma non solo) Uvet inserirà oltre 50 persone tra Italia ed estero. Ricerca soprattutto business travel agent per la gestione delle richieste di trasferta: 22 tra Torino e Milano (oltre che 20 a Bucarest), divisi più o meno a metà tra senior e giovani senza esperienza.

Ma anche: due travel agent di madrelingua albanese; un system administrator; due project leader pharma disponibili a trasferte per gestire e organizzare eventi e meeting per aziende clienti del settore farmaceutico; un esperto contabile per i resort e due addetti alla tesoreria per la sede di Chiasso.

I giovani (neodiplomati, neolaureati o dotati di master nell'ambito) cominceranno con uno stage, percependo un rimborso spese un po' superiore ai minimi regionali, e approderanno (il 97% ce la fa, secondo la statistica aziendale) a un apprendistato di due-tre anni. "Si cresce all'interno partendo dalla gavetta" spiega Chiara Calabrese, direttore del personale. E fa l'esempio di uno stagista diventato amministratore delegato in Francia, di un altro ora capo tecnico, di un'altra ancora attualmente responsabile operativo in Romania.

Si cresce verticalmente, ma anche lavorando in ambiti e aziende differenti. Il gruppo oggi conta 18 società e 1500 dipendenti (comprese 100 donne in telelavoro) tra Italia ed estero, il 90% con contratti a tempo indeterminato. E la sua attività spazia dagli eventi alla gestione di resort, dalla vendita di biglietti via internet ai call center e ai viaggi aziendali, dove è di gran lunga il principale operatore di mercato in Italia (e da dove arriva il 40-45% dei suoi ricavi). Dallo scorso anno il raggio d'azione si è allargato ulteriormente, perché sono entrati anche il tour operator Settemari con i suoi 80 dipendenti e la compagnia aerea Blue Panorama (500 persone). Chiara Calabrese non ha dubbi: "E' l'azienda delle opportunità per un giovane".

Chi è interessato può candidarsi attraverso il sito.

Il gruppo intende arrivare entro il 2020 a 2.500 sedi affiliate

Tecnocasa amplia la rete

Duecento nuove agenzie. Con oltre 800 posti

Pagina a cura DI LAURA ROTA

Il gruppo Tecnocasa, fondato nel 1986, nasce come rete di agenzie di intermediazione immobiliare in franchising alle quali si affiancano, successivamente, quelle di mediazione creditizia. Attraverso la creazione di marchi di rete e rami d'azienda complementari fra loro, cresce sia dal punto di vista numerico sia da quello organizzativo. Il numero di agenzie affiliate che prevede di aprire nel 2018 è 205 in Italia, di cui 130 nel centro-nord e 75 nel sud-isole, suddivise nelle reti di intermediazione immobiliare residenziale Tecnocasa e Tecnorete e intermediazione immobili per l'impresa Tecnocasa Immobili per l'Impresa e Tecnorete Immobili per l'Impresa; le persone all'interno del punto vendita sono mediamente 4, per un totale di oltre 800 nuovi posti di lavoro. Inoltre, l'azienda aprirà 100-110 agenzie all'estero.

«Per quanto riguarda l'espansione sul territorio nazionale», afferma Antonio Pasca, presidente Tecnocasa Franchising Spa, «l'obiettivo che ci siamo dati è quello di arrivare a 2.500 agenzie affiliate nel 2020. Un obiettivo, definito nel 2014, che abbiamo considerato sostenibile e raggiungibile e che la nostra rete ha accolto con grande entusiasmo ed impegno. Nel corso del 2017 sono state effettuate 200 nuove aperture in Italia, suddivise nelle reti di intermediazione immobiliare residenziale Tecnocasa e Tecnorete e intermediazione immobili per l'impresa Tecnocasa Immobili per l'Impresa e Tecnorete Immobili per l'Impresa. Per noi è dunque il momento di essere ancora più attivi, ancora più incisivi. Ci troviamo, infatti, in uno scenario molto interessante dal punto di vista della possibilità di conquistare ulteriori quote di mercato, un mercato che si trova in una fase di ripresa. Oggi Tecnocasa, grazie all'assetto organizzativo di cui dispone, all'innovazione che la caratterizza, ai servizi messi a disposizione delle reti e, soprattutto, alle persone da cui è composta, è pronta per consolidare la sua posizione nel settore ed incrementare la propria capillarità».

«I piani di espansione territoriale in Italia hanno quindi», puntualizza Pasca, «un corrispondente piano di reclutamento di risorse, che prevede un importante numero di nuovi collaboratori da inserire e formare per entrare nelle fila del gruppo, oltre alla ricerca di personale per gli uffici già attivi sul territorio nazionale. Tecnocasa ha puntato, da sempre, esclusivamente sulla crescita interna dei collaboratori che, grazie a un'attenta e costante formazione sia teorica, grazie alla scuola di formazione interna, che pratica presso le agenzie, possono realizzare il proprio progetto imprenditoriale. Ci focalizziamo sull'inserimento di giovani prediligendo profili junior, tra i 18 e i 30 anni, diplomati o laureati. Sono diverse le figure professionali presenti nelle agenzie Tecnocasa e Tecnorete: agente immobiliare affiliato, responsabile d'agenzia, collaboratore d'agenzia e coordinatore d'agenzia. In media, un'agenzia affiliata è costituita da 4-5 risorse. Il numero totale di collaboratori richiesti si aggira, dunque, sulle 1.600 risorse in tutta Italia». Sulla home page dei siti www.tecnocasa.it e www.tecnorete.it è presente la sezione lavora con noi per la raccolta dei curriculum.

Cinquanta figure per i viaggi Uvet

Il gruppo Uvet, polo italiano del turismo tra i primi nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, mice e pharma, dà il via a una nuova campagna di recruiting di 50 figure per le sedi di Milano, Torino, Chiasso e Bucarest. Questi i profili ricercati. 20 business travel agent con conoscenza dei GDS (Galileo e Amadeus) ed eccellenti capacità di problem solving per la gestione delle richieste di trasferta di viaggio in conformità con le travel policy aziendali dei differenti clienti; 2 business travel agent madrelingua francese per le sedi di Milano e Torino; 2 travel agent madrelingua albanese per Torino; 2 project leader pharma con esperienza, disponibilità a trasferte, doti di problem solving e predisposizione al lavoro in team per la gestione e l'organizzazione di eventi e meeting per aziende clienti del settore farmaceutico; un system administrator jr a Torino; un contabile senior per resort Uvet, esperto, da adibire alla gestione della contabilità dei resort italiani ed esteri ubicati in Africa occidentale, disposto a lunghe trasferte aziendali nei resort per la supervisione e gestione contabile delle strutture. Per le sedi estere: 2 addetti alla tesoreria per Chiasso (Svizzera), che si occupino di gestione di flussi finanziari, rapporti con le banche, riconciliazioni bancarie, factoring, report cash flow e pagamenti con l'estero; 20 business travel agent per la sede di Bucarest (Romania), con padronanza della lingua italiana o francese, capacità di team working e problem solving e, possibilmente, conoscenza di un GDS (Galileo/Sabre o Amadeus). Solo per questa specifica posizione, mandare la candidatura a scuvet.recruiting@uvet.com . Gli interessati alle altre vacancies possono inviare il curriculum sulla pagina web http://www.uvet.com/offerte/.

Spotahome cerca sedici homechecker

In Italia dal 2014, Spotahome è una piattaforma 100% online dedicata a rendere più facile e veloce l'affitto di alloggi per soggiorni di medio-lungo periodo. Attualmente, ha in attivo cinque città nel nostro paese: le ultime inaugurate sono Firenze, Bologna a fine 2017 e Torino nel gennaio di quest'anno, per le quali è alla ricerca di 16 nuovi homechecker, liberi professionisti capaci di realizzare video in HD, fotografie professionali, planimetrie, dotati di grande attitudine comunicativa poiché hanno il compito di incontrare il proprietario e collaborare al meglio per conseguire un risultato rapido ed eccellente, e di notevole dimestichezza con la telecamera, perché sono i protagonisti narranti del video-tour dell'appartamento. Appositamente formati dall'azienda, gli homechecker sono parte dello staff e hanno l'incarico di visitare personalmente gli immobili, controllando il corretto funzionamento di impianti, elettrodomestici e di quanto descritto dal proprietario. Preparano il materiale descrittivo della proprietà: fotografie, tour virtuali in HD, planimetria dettagliata e una raccolta delle principali informazioni degli interni, degli esterni e del quartiere. «Grazie agli homechecker, vero elemento differenziante di Spotahome», sottolinea Cosimo Resta, country manager Spotahome Italia, «riusciamo a fornire descrizioni veritiere e informazioni delle proprietà, offrendo agli utenti la miglior esperienza possibile. In un momento come quello del trasferimento in una nuova città, per studio o lavoro, è essenziale poter riuscire a ridurre il tempo impiegato nel visitare una casa, per non parlare dei costi. Spotahome ha intercettato questa necessità e ha saputo introdurre un modello di business davvero disruptive nel mondo immobiliare». È possibile candidarsi al link https://spotahome897.typeform.com/to/kaHkKX.

NEWS

Sono aperte le *selezioni per il cast artistico e per altri profili, in vista dell'apertura 2018 del parco Mirabilandia prevista per il 28 marzo. Si ricercano ballerini, cantanti, attori, animatori, manutentori e marketing manager. Gli interessati possono inviare il curriculum, con foto in primo piano e a figura intera, entro il 31 gennaio, agli indirizzi theclimberscountryband@gmail.com (Marco) e castingmirabilandia@gmail.com (Francesca).*

BCG Platinion, specializzata *in servizi di consulenza It, che nel 2015 ha inaugurato la prima sede italiana a Milano, ricerca It architect, It consultant, senior It architect, senior It consultant e manager laureati in informatica, ingegneria informatica, ingegneria gestionale, con esperienza e conoscenza avanzata della lingua inglese, spirito di squadra, flessibilità e disponibilità a trasferte. Candidarsi al sito https://www.platinion.com/it/job-profiles/.*

Cariparma cerca diplomati *e laureati da inserire nei settori commerciale/customer service, corporate & investment banking e marketing & comunicazione, asset management, operations, It/project management, crediti a Parma, Emilia-Romagna, Piemonte, Lombardia, Veneto, Toscana, Lazio, Liguria, Campania e Friuli-Venezia Giulia. Offre anche stage. Candidarsi al sito https://www.credit-agricole.it/carriere.*

Antress Industry, azienda *del settore moda donna, cerca graphic designer diplomato o laureato nel settore grafico/design/moda per l'Emilia-Romagna; designer moda senior con laurea in fashion design e business analyst senior laureato in business, finanza e economia per la sede di Modena e venditrice o venditore di showroom a Milano per il brand Manila Grace. https://www.manilagrace.com/it/, lavora con noi.*

CASA, brand di *arredamento che vende mobili e accessori per la casa, ricerca addetti vendita, assistant e store manager per il nuovo negozio di Salerno e per quello di Castelletto Ticino (No), assistant store manager per i punti vendita di Mazzano (Bs), Affi (Vr) e Olgiate Olona (Va), personale per il negozio di Meraville (Bo), addetto vendita per quelli di Cusago (Mi) e Settimo Torinese. https://it.casashops.com/it/, lavorare per CASA.*

Carlson Wagonlit, ultima fermata

Il colosso del turismo business chiude la sede di Orbassano e licenzia 50 persone
Tra i clienti Fca e Ferrero. La Cgil: «Inspiegabile, erano arrivati nuovi contratti»

Ultima fermata a Torino per Carlson Wagonlit Travel, il colosso dei viaggi d'affari che fattura 23 miliardi di dollari e impiega nel mondo 18mila persone.

Ieri i vertici della società, sede a Parigi ma con azionisti di peso americani, sono atterrati in città per comunicare ai dipendenti l'avvio della procedura di licenziamento collettivo. Tutti a casa i 50 lavoratori torinesi. E addio alla sede di corso Orbassano 336. Almeno questo è quanto ha detto il responsabile di Cwt in Italia Antonio Calegari, non lasciandosi impressionare dal fatto che la filiale torinese ha in carico contratti prestigiosi, come la gestione delle trasferte dei dirigenti di Ferrero, Assicurazioni Generali, gruppo Trevi, Elettric 80, e anche i viaggi d'affari privati della famiglia Agnelli Elkann. La nuova strategia del gruppo si chiama Cwt 3.0. Tradotto: investimenti nelle prenotazioni digitali, servizi multicanale integrati e delocalizzazioni in Polonia. Inevitabili quindi gli esuberi, quasi 400 quelli annunciati tra Francia, Spagna e Italia. Dopo le chiusure delle sedi periferiche di Firenze, Bologna e Padova, anche Torino viene cancellata con un tratto di penna. Oggi alle 17,30 i lavoratori, che hanno proclamato lo stato di agitazione, incontreranno l'assessora regionale al Lavoro Gianna Pentenero per chiedere il sostegno delle istituzioni. «La trattativa parte in salita – spiega Elisabetta Mesturino di Filcams Cgil – l'azienda sembra determinata a volere chiudere e a lasciare a casa 50 professionisti. Negli scorsi anni la sede torinese ha perso un cliente importante come Fiat, ma ha recuperato terreno siglando contratti importanti». Niente da fare, Carlson Wagonlit, le cui origini risalgono al 1870 come compagnia internazionale dei vagoni letto ferroviari, ritiene la struttura torinese troppo «onerosa».

Compaiono i titoli di coda sulla sede di corso Orbassano. Fino agli anni novanta la società operava in corso Marconi sotto le insegne di Ventana, ex gruppo Fiat, organizzando i viaggi di quadri e dirigenti del Lingotto, ma anche le trasferte della Juventus e della Federcalcio. Poi è arrivata la cessione delle attività al gruppo Wagonlit, per un'intesa che ha garantito la fornitura di servizi a Fiat fino al 2015. Da allora la società è entrata in una spirale negativa, fatta di ammortizzatori sociali e incertezza sul futuro.

E adesso Wagonlit fa i bagagli per un viaggio senza ritorno.

C. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agenzia Carlson Wagonlit Travel aveva già chiuso le sedi di Padova, Firenze e Bologna e ieri i lavoratori hanno proclamato lo stato di agitazione

identikit

- Le origini di Carlson Wagonlit risalgono al 1870 come compagnia internazionale dei vagoni letto ferroviari
- Fino agli anni 90 la società operava sotto le insegne di Ventana, ex gruppo Fiat
- Organizzava i viaggi di quadri e dirigenti di Fiat e Juventus, Ferrero e Generali

L'analisi

di **Christian Benna**

Un viaggio a Torino è ancora un affare. Se Carlson Wagonlit trasloca all'estero e saluta la città, ci sono altri operatori del turismo che stanno investendo sotto la Mole. Su tutti c'è il gruppo Uvet presieduto da Luca Patanè, che dopo aver comprato l'anno scorso il tour operator torinese Settemari, ora punta a far crescere anche la divisione viaggi d'affari. Si capisce: la società milanese, che sta consolidando la sua presenza a Torino nella sede di via Pinerolo, gestisce le trasferte dei dirigenti di Fca, Leonardo (per gli stabilimenti torinesi) e Intesa SanPaolo. «Stiamo assumendo altre 15 persone—— assicura Massimo Di Pasquale a capo delle vendite di Uvet American Express — ma vogliamo crescere ancora.

Scenario
Il grande risiko del turismo, accelerato dal digitale, ha stravolto tutto il comparto

Comparto Sempre più agenzie che organizzano viaggi per manager e aziende hanno captato il potenziale economico sotto la Mole

Ma per i viaggi d'affari la crisi non c'è In arrivo nuovi investimenti in città

Alpitour fa acquisizioni, Uvet assume 15 addetti e Ventura Bcd altri 25
«La nostra economia è spinta dall'export, Torino è un centro di sviluppo»

Ad oggi siamo circa un centinaio su Torino. La nostra economia è trainata dall'export, le imprese viaggiano sempre di più e noi le assistiamo. Torino per noi è un centro fondamentale di sviluppo». Scommette sul territorio anche il gruppo Msc che ha acquisito, attraverso BlueVacanze, Cisalpina di Rosta, 350 dipendenti e 800 imprese clienti, orientando lo sviluppo della società su viaggi d'affari ed eventi aziendali.

Strategie di crescita anche per Ventura Bcd che ha acquisito il ramo d'azienda «viaggi d'affari» dalla «nuova» Ventana di Torino e intende portare il personale da 15 a 40 addetti entro la fine dell'anno. «Noi siamo usciti dal settore business travel per concentrarci sugli eventi aziendali», spiega Luca Tonelli, ad di Ventana e presidente della commissione turismo di Confindustria Piemonte e figlio di Giancarlo Tonelli che avviò l'avventura di Wagonlit a Torino per poi acquisire e riportare in vita lo storico marchio Ventana. «Il mercato dei viaggi d'affari — dice — garantisce pochi margini, solo i grandi operatori possono sopravvivere. Preferiamo quindi organizzare a Torino la sfida fra chef Bocuse d'Or 2018, congressi medici in Italia e all'estero, e gli eventi aziendali al Lingotto».

Il grande risiko del turismo, accelerato dal digitale, ha stravolto tutto il comparto. Fusioni e acquisizioni sono all'ordine del giorno. E non solo per il segmento dei viaggi d'affari. A Torino poche società sono rimaste «indipendenti». È il caso di Alpitour, il più grande tour operator integrato italiano, 450 dipendenti in città, che oggi, dopo un periodo di crisi, ha ripreso a veleggiare, per un fatturato 1,2 miliardi di euro, puntando a nuove acquisizioni, come le società del Tesoro, Turismo Italia, entrate nel mirino del presidente Gabriele Burgio.

A guardare la rete delle agenzie sotto casa c'è poco da festeggiare. «Una su tre è scomparsa, oggi ne rimangono qualche centinaio in città, ma prevedo ulteriore sforbiciate. Troppo alti costi i di gestione e troppo diffuso il fai da te», è il commento di Fulvio Avataneo, presidente degli agenti di viaggio italiani. I piccoli hanno dovuto reinventarsi. Ci è riuscito Quality Group di Michele Serra, sede in Lugo Doro Colletta, che già alla fine degli anni 90 ha deciso di cambiare rotta investendo su specializzazione delle proposte di viaggio e innovazione tecnologica. Oggi Quality Group raggruppa diversi marchi (Mistral Tour, Il Diamante, Latitud Patagonia, Brasil World, America World, Exotic tour) impiega 180 persone ed è stato eletto miglior tour operator d'Italia per il 2017.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

32
Miliardi
È l'indotto dei viaggi d'affari registrato dai vari operatori nel 2017 in Italia

A giugno cassa integrazione in scadenza

Italiaonline, i sindacati al Comune: aiutateci

La commissione Lavoro del Comune di Torino ha ricevuto ieri i sindacati di ItalianOnline. Cgil, Cisl e Uil hanno espresso preoccupazione per la scadenza dell'accordo con il Ministero dello Sviluppo economico che prevede la cassa integrazione straordinaria per i dipendenti della sede torinese fino al 18 giugno. Temono, di conseguenza, che ad aprile, ovvero 75 giorni prima della scadenza, secondo la normativa, la Società possa inviare lettere di licenziamenti o di mobilità verso la sede di Milano, ridimensionando pesantemente la sede torinese. A questo, si aggiunge l'indagine giudiziaria relativa all'acquisizione di Seat che crea ulteriore ansia per i lavoratori di corso Mortara. I sindacati denunciano inoltre la mancanza di un rapporto con la società che si prolunga da mesi. Per questo motivo, hanno chiesto al Comune di farsi parte attiva nel ricercare una soluzione al problema, interloquendo con le altre istituzioni coinvolte e, soprattutto, con la Italiaonline che sarà invitata ad una prossima riunione della commissione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Numeri

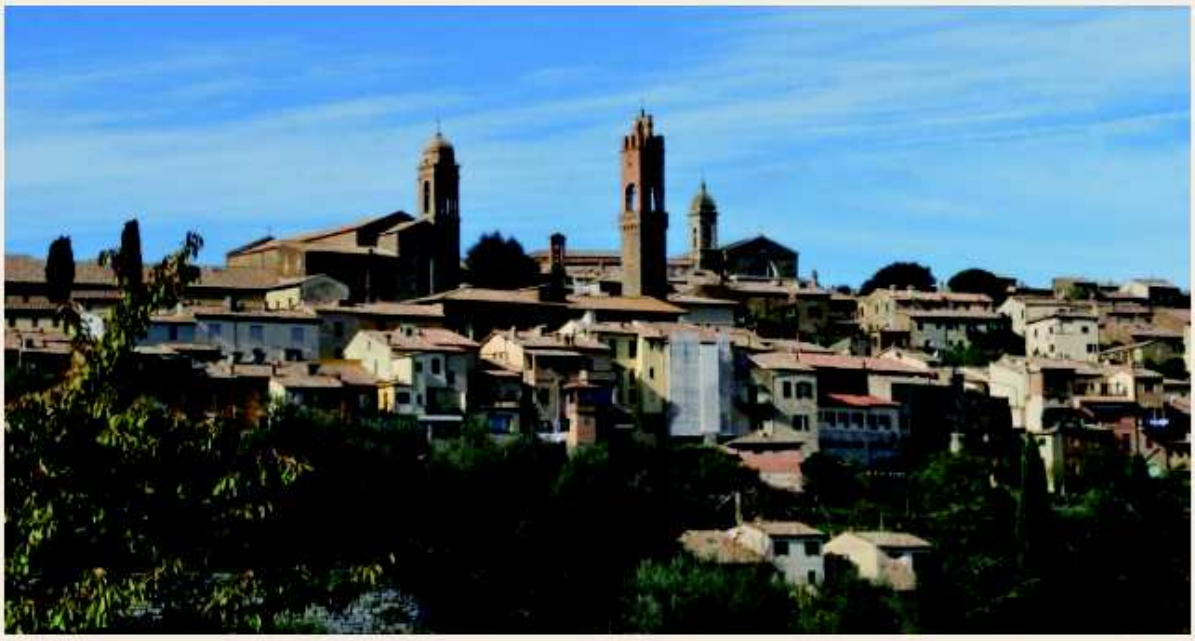
di **Rodolfo Bosio**

Il Piemonte assume: 40mila posti a gennaio

Quarantamila nuove assunzioni in Piemonte, nel mese appena passato. È la stima di Unioncamere, in seguito all'indagine fatta su un campione di oltre 100mila imprese, relativa a tutta l'Italia. I 39.690 nuovi contratti di lavoro che dovrebbero essere stati firmati in gennaio, nell'industria e nel settore dei servizi del Piemonte sono pari all'8,2% dei 481.170 dell'intero Paese. Se le previsioni di Unioncamere si riveleranno esatte, fatte le proporzioni, risulteranno quasi 100mila le nuove assunzioni fatte in Piemonte, dall'inizio di gennaio alla fine di marzo di quest'anno. Una boccata di ossigeno per il mondo del lavoro e una conferma sia del suo recupero, dopo un lungo periodo di continue perdite di posti, sia della ripresa economica, i cui effetti naturalmente tendono a interessare favorevolmente anche l'occupazione.
Fra l'altro, il fenomeno positivo è stato appena confermato dall'Istat, l'istituto nazionale di statistica: in Italia, nell'ultimo trimestre 2017, gli occupati sono diventati 16.000 in più rispetto al trimestre precedente e i disoccupati 72.000 in meno. Nel solo dicembre, sono state censite 47.000 persone in meno in cerca di occupazione. E il tasso di disoccupazione è sceso al 10,8% (al 32,2% il giovanile). A livello nazionale, le dieci professioni più richieste dalle aziende in gennaio sono, nell'ordine: addetto alle vendite (oltre 42.000 i posti offerti), addetto alle attività di ristorazione, addetto non qualificato ai servizi di pulizia, tecnico dei rapporti con i mercati, autista, impiegato alla segreteria e agli affari generali, addetto non qualificato allo spostamento e alla consegna di merci, artigiano e operai specializzato nelle rifiniture delle costruzioni, meccanico artigianale, montatore, riparatore e manutentore di macchine fisse e mobili, addetto non qualificato nella manifattura. A fronte delle offerte di lavoro, però, le imprese hanno evidenziato che permangono difficoltà di reperimento delle figure professionali richieste: in media, il 25% delle offerte non trova la risposta attesa. E quote ancora più elevate di *mismatch* si riscontrano per la categoria meccanici, montatori, riparatori e manutentori di macchine (41,3%), operai e artigiani specializzati nelle finiture delle costruzioni (36,8%), tecnici dei rapporti con i mercati (34,8%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 6 MARZO 2018
CLIENTE: UVET



Luxury travels: Uvet fa shopping in Usa, rilevata Select Italy

6 marzo 2018 Vincenzo Chierchia Italian lifestyle

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 6 MARZO 2018
CLIENTE: UVET

Di seguito la nota Uvet sull'operazione Select Italy

Milano, 6 marzo 2018 – Il Gruppo Uvet – polo italiano del turismo, leader nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, mice e pharma – a un anno dall'acquisto di Settemari, ha appena acquisito la quota di maggioranza di Select Italy, un DMC americano con sede a New York specializzato nella vendita di itinerari tailor-made a clienti americani di fascia medio-alta che desiderano trascorrere le loro vacanze in Italia.

Select Italy, con sede negli Stati Uniti, è stata fondata da Andrea Sertoli nel 1997 con l'obiettivo di offrire alla clientela americana più esigente servizi turistici su misura per alloggiare nei posti più belli del nostro Paese ed arricchire l'esperienza di viaggio con visite guidate, attività enogastronomiche ed eventi musicali e culturali. Dopo venti anni d'attività Select Italy realizza ancora questi viaggi su misura in Italia e Croazia con la stessa cura e passione tramandata dal suo fondatore.

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 6 MARZO 2018
CLIENTE: UVET

Select Italy ha sede a New York e rappresentanze commerciali a Boston, Milano, Roma, Shanghai.

Con i suoi circa 1.500 dipendenti e un giro d'affari annuale di € 2,6 miliardi, Uvet contribuirà alla crescita di Select Italy, fornendo alla società americana accesso al proprio portafoglio di prodotti e servizi.

"È davvero un ottimo inizio 2018. Siamo entusiasti di collaborare con Select Italy, con cui condividiamo gli stessi valori e obiettivi" – afferma **Luca Patanè, Presidente Gruppo Uvet** – *"Così come Select Italy, abbiamo un'attenzione particolare per i dettagli, offriamo un servizio di altissima qualità e il nostro focus è sempre centrato sul cliente. Con questa acquisizione, Uvet entra ufficialmente nel mercato nordamericano".*

"Collaborare con Uvet ci rende molto orgogliosi, e questo è il risultato degli sforzi fatti da mio padre" – aggiunge **Jacopo Sertoli, Presidente Select Italy** – *"Il mercato nordamericano sarà ora in grado di fare affidamento su una gamma ancora più ampia e diversificata di servizi dedicati a tutti i nostri clienti "*

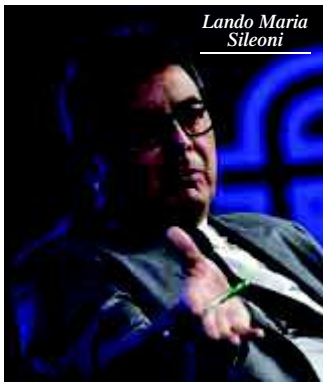
IL SINDACATO DEI BANCARI CHIEDE UNA TASK FORCE PER VALORIZZARE I PORTAFOGLI

Npl, Fabi per la gestione interna

La protesta contesta il tasso di recupero delle cessioni a terzi. Sabatini (dg Abi): una soluzione europea per il settore

DI ANDREA PIRA

La gestione delle sofferenze passa per la creazione di apposite task force interne alle banche stesse. Alle filiali degli istituti dovranno essere affidate procure e deleghe sui crediti deteriorati, garantendo la formazione del personale e la creazione di figure manageriali specifiche. «Siamo contrari alla cessione esterna degli npl, perché massacra le imprese e punta su profitti a breve termine», spiega Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi, la federazione autonoma dei bancari impegnata in questi giorni a Roma per il XXI Congresso nazionale, che ieri ha condotto tre faccia a faccia con il numero uno di Unicredit Jean Pierre Mustier, l'ad di Mps Marco Morelli e l'ad di Cariparma Agricole Giampiero Maioli.


Lando Maria Sileoni

La proposta mira a tutelare la continuità dell'azienda, salvaguardare la relazione tra istituti e clientela, valorizzando in modo appropriato il portafoglio di npl e scongiurando svalutazioni troppo pesanti.
Alla proposta per una gestione interna degli npl, il principale sindacato della categoria affianca uno studio per suffragare le ragioni di una tale soluzione. Condotto sull'analisi dei dati di Banca d'Italia, il lavoro a cura di Alfonso Scarano e Antonella Simone mette in evidenza come dal 2006 al 2012 la gestione in house abbia registrato in media una percentuale di recuperi più alta: si parla del 47,3% contro il 26,5% delle posizioni cedute a terzi. Tale dinamica, spiega l'analisi, è innescata da più fattori, riassumibili nella minor capacità di valorizzare gli npl in portafoglio. Alla base c'è la mancanza di una relazione diretta con il cliente da parte delle società esterne e quindi di un minor numero di informazioni sulle singole posizioni in sofferenza.
Questa riflessione si colloca in un quadro italiano che dal 2012 a oggi ha registrato un accelerazione nelle cessioni, arrivate lo scorso anno a quota 64,5 miliardi, portando il totale dei crediti ceduti negli ultimi sei anni a oltre 117 miliardi.
La diffusione dello studio anticipa inoltre la pubblicazione a metà marzo delle proposte della Commissione e dell'addendum Bce sulla svalutazione dei nuovi crediti deteriorati, mentre cresce il pressing dei Paesi del Nord affinché la riduzione dei rischi preceda la loro condivisione attraverso una garanzia comune sui depositi e un backstop al Fondo di risoluzione. Lunedì scorso, nella giornata di apertura dell'assise della Fabi era stato il presidente del Parlamento europeo, Antonio Tajani, a ipotizzare un possibile ricorso alla Corte di giustizia europea qualora l'Eurotower dovesse tentare «un'attività pseudolegislativa». Ieri sul tema è intervenuto il direttore generale dell'Abi, Giovanni Sabatini, che giudica positivamente il blocco dei tentativi della Vigilanza Bce guidata da Danièle Nouy di introdurre una prima versione dell'addendum. L'esponente dell'Abi ha voluto comunque ribadire che il futuro del settore bancario passa per l'Europa. «Se abbiamo soluzioni, le dobbiamo trasformare in soluzioni e proposte europee», ha sottolineato Sabatini nel criticare comunque alcune misure comuni comunitarie come la direttiva Brrd con attuazione che avrebbe dovuto far scattare prima i requisiti Mrel modificando il passivo delle banche e dopo far partire il bail-in.

Oltre alla percentuale di recupero la seconda critica mossa invece dalla Fabi alle soluzioni esterne per gli npl riguarda i prezzi di mercato. Mentre il prezzo di carico stimato nei bilanci degli istituti si aggira attorno al 41%, i fondi sono disposti ad acquistarli poco sopra il 22%. «Una cessione che innesca perdite sul capitale ed espone le banche a una riduzione del valore delle azioni in mano ai soci e le costringe a nuove ricapitalizzazioni con effetti dilutivi sull'azionariato», sottolinea il sindacato.
Terza annotazione della Fabi è il valore dei portafogli basato in gran parte sui valori peritali degli immobili posti in garanzia. (riproduzione riservata)

Mustier: governo agevoli la cessione di sofferenze

di Andrea Pira

Jean-Pierre Mustier

Eliminato il rischio sistemico, compito del nuovo governo italiano sarà accelerare lo smaltimento degli npl. «Restano rischi che possono essere anche importanti, ma non sono sistemici», ha detto l'amministratore delegato di Unicredit, Jean Pierre Mustier, intervenendo al congresso della Fabi in corso a Roma a colloquio con il segretario generale del sindacato Lando Maria Sileoni. Per il top manager francese la «grande differenza» dell'Italia rispetto agli altri Paesi è quanto a lungo i crediti deteriorati restano nei bilanci delle banche. «Si deve consentire alle banche di fare bene il proprio lavoro in un ambiente che sia anche sicuro», ha aggiunto l'ad nell'esortare quindi il prossimo esecutivo a prendere misure che favoriscano la cessione degli npl. Il banchiere non si è sbilanciato sull'esito del voto: «Le idee politiche devono restare fuori dal nostro lavoro, noi lavoriamo con tutti i cittadini». Mustier non ha poi escluso che possa esserci un consolidamento nel settore, sebbene ciò non risolverebbe tutti i problemi del settore, specie in caso di aggregazioni tra istituto sottocapitalizzati. (riproduzione riservata)

Per Morelli il nuovo esecutivo non impatterà su Mps

di Andrea Pira

Marco Morelli

Il cambio di governo, e quindi dell'azionista di maggioranza, non avrà alcun impatto sul piano Mps. Marco Morelli, amministratore delegato dell'istituto senese oggi controllato dal Tesoro, ieri ha rassicurato la platea del congresso Fabi. Il timore diffuso è che il programma concordato con la Ue per risollevare la banca possa prevedere nuovi tagli di filiali e quindi di personale qualora non si dovessero raggiungere nel quinquennio gli obiettivi. A tale eventualità il principale sindacato dei bancari ribatte ventilando la possibilità di uno sciopero generale del settore. Il confronto tra Morelli e il segretario generale Lando Maria Sileoni è stato uno dei più accesi. L'ad ha garantito che il rilancio di Mps non passerà per il taglio di personale, ricordando anzi di aver tenuto testa ai rappresentati della Ue quando per il piano di aiuti chiedevano 10 mila esuberi. Allo stesso modo Morelli ha voluto escludere eventuali aggregazioni, di cui si è parlato nei giorni precedenti le elezioni. Il tema non è sul tavolo, ma la questione «non riguarda il management, bensì gli azionisti nella misura in cui questo tipo di operazioni può creare valore», ha detto l'ad. (riproduzione riservata)

I soci Fin.Priv. ringraziano Mediobanca

di Andrea Giacobino

Buone soddisfazioni di fine anno per i sei grandi soci di Fin. Priv., la finanziaria che detiene l'1,65% di Mediobanca e che è presente nel patto di sindacato dell'istituto. Qualche giorno prima della fine dello scorso anno, infatti, l'assemblea della società, presieduta dall'amministratore unico Franco Zambon, ha deciso di distribuire agli azionisti un dividendo di 5,3 milioni di euro rispetto ai 3,8 milioni incassati lo scorso anno, in misura proporzionale alle quote possedute. Fin.Priv. con un capitale di 20 milioni vede come soci UnipolSai col 20% mentre Assicurazioni Generali, Fca, Italmobiliare, Pirelli & C. e Telecom Italia si spartiscono equamente il resto delle quote. Il dividendo è stato attinto dai 5,07 milioni di profitto d'esercizio chiuso allo scorso novembre riportando a nuovo il profitto restante per 484mila euro. L'utile del bilancio è frutto dell'incasso della cedola della quota in Mediobanca. Fin.Priv., che nell'attivo evidenzia crediti verso enti creditizi sotto forma di liquidità depositata temporaneamente su c/c bancari e depositi vincolati per 9 milioni, ha mantenuto in carico i 14,34 milioni di titoli dell'istituto di Piazzetta Cuccia a 91,09 milioni pari a 6,35 euro ad azione, di gran lunga inferiore alle attuali quotazioni. Tra le voci dell'attivo di Fin.Priv., che fu costituita nel 1996 e la cui sede legale è la stessa dell'istituto di Piazzetta Cuccia, compare un finanziamento soci in conto capitale, invariato rispetto all'esercizio precedente e pari a 94,24 milioni. (riproduzione riservata)

PILLOLE

INTESA SANPAOLO

■ *Andrà in onda il 9 marzo la prima puntata di B Heroes il progetto promosso dal presidente della lm foundation Fabio Cannavale con Intesa Sanpaolo per sostenere le migliori startup italiane.*

DANIELI

■ Danieli ha chiuso il primo semestre dell'esercizio 2016-17 con un utile di 21,4 milioni dai 38,7 milioni di un anno prima. Sul risultato netto ha pesato l'allineamento cambi negativo.

ITALMOBILIARE

■ *Italmobiliare ha chiuso il 2017 con un utile di 102,1 milioni. Il cda ha deliberato di proporre all'assemblea un dividendo di 0,55 euro per azione, per un monte dividendi totale salito a 23,1 milioni da 22,9 milioni*

UVET

■ Il Gruppo Uvetha acquisito la quota di maggioranza di Select Italy, un Dmc (Destination Management Company) americano con sede a New York specializzato nella vendita di itinerari tailor-made a clienti americani di fascia medio-alta che desiderano trascorrere le loro vacanze in Italia.

GEDI

■ *Numeri record per Repubblica.it nel giorno delle elezioni: 12,6 milioni di browser, 18,8 milioni di visite, 2,3 milioni di streaming video.*

Diffusione: 14.500

L'agenzia di viaggi magazine

Settimanale

uvet

Data 07-03-2018
Pagina 14
Foglio 1

Settemari e la cura Birondi

STRATEGIE Il t.o. nell'era Uvet punta sul prezzo finito e cataloghi-magazine. E scommette sul riempimento al 100%

G.M.

«Non è vero che bisogna portare il cliente in agenzia. È più importante che quelli che entrano ne escano soddisfatti, offrendo loro un'esperienza d'acquisto il più simile possibile a quello che avviene in altri settori». Insomma, il cliente non bisogna lasciarselo scappare. Il nuovo corso di Settemari, il t.o. che Uvet ha rilevato da Mario Roci e oggi è guidato dall'amministratore delegato Ezio Birondi, passa da un catalogo in stile magazine – «che può stare sul divano di casa» – con all'interno solo «prezzi finiti, risultati da un'analisi che abbiamo condotto sulle partenze da ogni aeroporto negli ultimi tre anni».

«Con noi non ci saranno mai adeguamenti né valutari, né relativi al carburante, perché sono cose difficili da spiegare a chi compra un viaggio». Insomma, via libera a un prezzo che rimane quello, «con un advance booking a 90 e a 45 giorni e tariffe child non contingentate», a fronte di un impegno che è prima di tutto «una questione di rispetto per chi ci vende», ma che per l'operatore significa cercare di vendere tutto quanto ha in pancia. «La scommessa l'abbiamo fatta ipotizzando riempimenti al 100%, il che significa che anche i nostri commerciali devono essere dei manager della loro area, vendendo il più possibile a chi lavora con noi», prosegue l'ad di Settemari.

Come le circa 450 agenzie Selection, «che hanno deciso di essere nostre partner a prescindere dalle rispettive reti di appartenenza», che valgono un buon 50% del fatturato. L'obiettivo quindi è di avere un prodotto riconoscibile, senza rincorrere la tendenza di andare bene per forza a tutti, a patto però di riuscire a raccontare la rivoluzione in atto. «Abbiamo appena concluso un giro di incontri con le agenzie, ne abbiamo viste oltre 500 in 17 diverse città; ci saranno altri appuntamenti, sempre con l'intenzione di stare vicino a chi ci vende», dice ancora Birondi. Senza contare che sul fronte della promozione, la vecchia Settemari è ormai alle spalle, sono tanti i piccoli avvicinamenti al mondo consumer. «Abbiamo realizzato la nostra prima campagna radio, oltre ad attività di comarketing», sottolinea la marketing manager Chantal Bernini, anche se l'unico canale distributivo rimangono le agenzie.

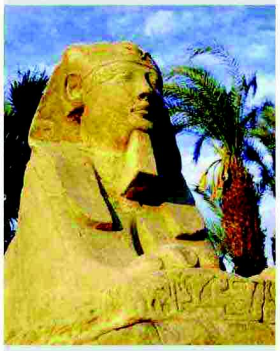
Sul fronte del prodotto, l'estate vedrà 22 Settemari Club, con cinque new entry: Zanzibar, Sharm, Pantelleria, Rodi (una nuova struttura si aggiunge a quella già esistente), Alonissos. Novità anche in fatto di destinazioni – Formentera, Egitto, Djerba, Bodrum – in attesa di ulteriori investimenti sul lungo raggio, mentre il Santo Stefano Resort (Clubviaggi, Gruppo Uvet) entra nella programmazione come prodotto in house. Intanto, i risultati finanziari del primo anno di Birondi sono sotto gli occhi di tutti: il 2017 si è chiuso a 81 milioni di euro (+13% rispetto al 2016), con una previsione per il 2018 a 97 milioni, e un Ebitda 2017 più che raddoppiato rispetto alla gestione precedente.

CATALOGO 2018

Eden Viaggi rilancia l'Egitto

Nuovo catalogo 2018 targato Eden Viaggi dedicato all'Egitto, e in particolare al Mar Rosso, che affianca e integra l'offerta già presente nella seconda brochure "I Villaggi".
Tra le novità della programmazione, il Coral Sea Holiday Resort a Sharm El Sheikh, come Family Club Formula Village. È una struttura a cinque stelle con possibilità per gli ospiti di poter contare su un assistente residente, cuoco italiano e staff di animazione Eden accanto al team internazionale del resort.

Nel catalogo sono, però, contenute anche altre strutture di alta gamma in grado di combinare location molto richieste a servizi di qualità, come il Barceló Tiran Sharm a Nabq e il Sensatori Sharm a Sharks Bay. Anche a Marsa Alam il t.o. seleziona due location per big spender: il Jaz Samaya sulla baia di Madinat Coraya e il Labranda Turtle's Bay, situato sull'omonima e celebre baia incontaminata.



Per chi ama i viaggi lungo il Nilo, Eden propone due programmi itineranti di 4 o 7 notti, combinabili con l'offerta a Marsa Alam e prenotabili come pacchetto finito direttamente tramite il booking online.

Diverse le soluzioni di volo da Bergamo, Bologna, Milano Malpensa, Napoli, Roma Fiumicino, Verona per Marsa Alam. Collegamenti per Sharm da Bari, Bergamo, Bologna, Milano Malpensa, Napoli, Pisa, Roma Fiumicino, Verona, e voli per Marsa Matrouh da Bologna, Milano Malpensa, Roma Fiumicino, Verona.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Diffusione: 14.500

L'agenzia di viaggi magazine

Settimanale

Data 14-03-2018
Pagina 10
Foglio 1

OPERAZIONE INCOMING

Dopo Blue Panorama, Uvet acquisisce Select Italy

Dopo aver acquisito il t.o. Settemari e subito dopo la compagnia aerea Blue Panorama, che avvierà da giugno voli diretti per la Cina da Bologna, il Gruppo Uvet mette a segno un altro colpo. Si tratta dell'acquisizione della quota di maggioranza di Select Italy, dmc americana fondata nel 1997 da Andrea Sertoli, con sede a New York e rappresentanze commerciali a Boston, Milano, Roma, Shanghai. Un t.o. specializzato nella vendita di itinerari tailor-made a clienti statunitensi di fascia medio-alta che desiderano trascorrere le loro vacanze in Italia.

«È davvero un ottimo inizio 2018. Con questa acquisizione entriamo ufficialmente nel mercato nordamericano», commenta Luca Patanè *(nella foto)*, presidente del colosso Uvet.

Gli fa eco Jacopo Sertoli, presidente di Select Italy: «Questa collaborazione ci rende molto orgogliosi, è il risultato degli sforzi fatti da mio padre. Ora si potrà fare affidamento su una gamma ancora più ampia e diversificata di servizi dedicati ai nostri clienti». Sertoli figlio – intervistato su queste pagine lo scorso febbraio – è anche il ceo di Select Holding e fondatore di Welcome Chinese, la società che per i prossimi dieci anni detiene l'esclusiva mondiale della certificazione "chinese friendly", l'unica riconosciuta ufficialmente dalla China Tourism Academy.

E chissà che, nell'Anno del Turismo Europa-Cina, non si aprano proprio con Uvet nuovi spiragli di collaborazione, grazie anche ai nuovi voli in partenza a giugno da Bologna targati Blue Panorama.

Alitalia, ora Lufthansa si appella all'Europa

Dopo Blue Panorama, Uvet acquisisce Select Italy

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Economia

12% spesa sociale in rapporto al Pil

Al netto della spesa pensionistica, la spesa sociale sul Pil (disoccupazione, invalidità, sanità, assistenza) si è attesta all'11,9%. Tra i principali Paesi Ue — segnala la Cgia di Mestre — solo la Spagna ha una quota inferiore (11,3%)

La Lente

di **Enrico Marro**

Il Fisco e il contante: gettito perso per 27 miliardi

Messaggio per il governo entrante: l'evasione fiscale si combatte eliminando il contante. Parola del presidente della Commissione tributaria della Lombardia, Domenico Chindemi, che ieri ha inaugurato l'anno giudiziario tributario a Milano. Prima si fa e meglio è, ha suggerito Chindemi, avvertendo che in ogni caso la storia procede in questa direzione: «Sarà probabilmente la rivoluzione più morbida e radicale mai sperimentata, nonché un incredibile mutamento destinato a rivoluzionare la nostra economia». Il presidente ha sottolineato che «la gestione del contante costa all'Italia circa 9,5 miliardi, ai quali si aggiunge il gettito perso dall'Erario, circa 27 miliardi ogni anno, derivante dalla fascia dell'economia sommersa legata all'utilizzo di contante, in quanto non rintracciabile».

9,5
miliardi
il costo della gestione del contante in Italia dove l'uso dei pagamenti elettronici è limitato

«Da troppi anni — osserva Chindemi — sentiamo che l'obiettivo dei vari governi è di combattere l'evasione con vari sistemi, dai controlli automatizzati, alle varie forme di redditometro, spesometro, studi di settore, perfino con la "delazione", fino alle recenti iniziative della recente campagna elettorale incentrata da tutti i partiti sulla lotta all'evasione, si pensi anche alla flat tax». Ebbene, la via maestra è un'altra, secondo Chindemi: la progressiva eliminazione del contante e la piena tracciabilità dei pagamenti. «Oggi — dice il presidente della Commissione tributaria della Lombardia — si può essere ottimisti grazie alla tecnologia che, se adeguatamente utilizzata dal governo, quale che sia, consentirà con sorpresa, ma con relativa facilità, di eliminare la piaga che affligge il nostro Paese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Export, turismo batte moda e alimentare Un tesoro da 362 miliardi in dieci anni

Patanè: Alitalia? Meglio che resti in parte italiana. Cottarelli: meno burocrazia

Nel decennio nero della crescita, un settore è andato in controtendenza: è il turismo. Tra 2007 e 2017, il suo valore aggiunto è cresciuto del 6,8%. Un record. Il turismo ha generato 3,5 miliardi di euro di ricchezza in più.

I dati — presentati ieri al forum di Cernobbio di Confcommercio — mostrano il settore come uno dei salvagenti per l'Italia alle prese con l'emergenza lavoro. In dieci anni il turismo ha incrementato le occasioni di occupazione del 19,8%: 261 mila posti in più. Nello stesso periodo gli stranieri hanno speso in Italia 361,5 miliardi euro. Alla fine il saldo (a fronte della spesa degli italiani all'estero) è stato positivo per 128 miliardi. Per fare un raffronto: l'abbigliamento ha generato 95 miliardi di euro di saldo attivo, l'alimentare ha avuto un saldo negativo per 81 miliardi.

Complice anche l'idea dell'Italia come Paese dove è più basso il rischio attentati, nel 2017 i visitatori stranieri sono cresciuti del 5,2%. Come sfruttare l'abbrivio? Sollecitati dal direttore del *Corriere* Luciano Fontana, i partecipanti al forum hanno presentato le loro ricette. Per il commissario di Alitalia Luigi Gubitosi il primo obiettivo deve essere il completamento dell'alta velocità e il rafforzamento delle ferrovie locali. E Alitalia? Non resta che attendere il nuovo governo, ha detto Gubitosi.

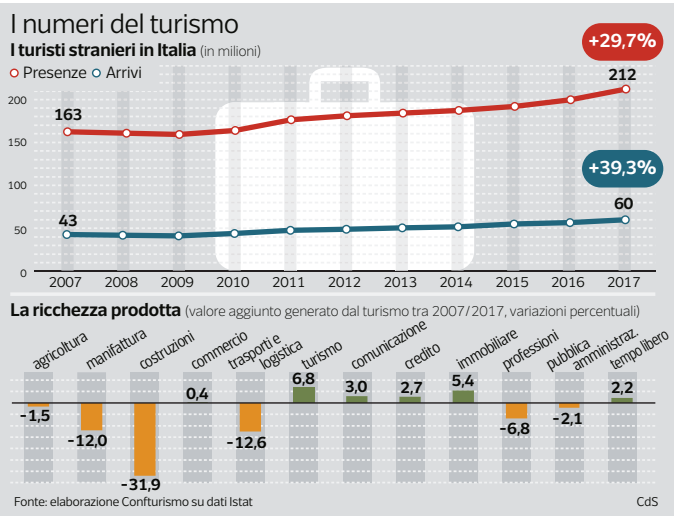
Da sinistra, L. Patanè e C. Cottarelli

A formulare un auspicio sul destino della compagnia di bandiera ha pensato Luca Patanè, alla guida di Confturismo (oltre che presidente di Uvet, gruppo che ha acquisito la compagnia Blue Panorama). «Per noi è fondamentale che Alitalia resti almeno in parte italiana — ha detto Patanè. Abbiamo bisogno di una compagnia che svolga un ruolo di propulsione del settore».

Il nuovo vento post elettorale da Roma è arrivato anche a Cernobbio. Al forum l'ex commissario alla *spending review* Carlo Cottarelli ha ragionato di finanza pubblica. Il messaggio è il seguente: l'Italia dovrebbe imboccare il sentiero della riduzione del debito prima che arrivi una nuova crisi. Per raggiungere l'obiettivo sarebbero necessari due interventi. Il primo: congelare la spesa per i prossimi tre anni (o al massimo consentirne un aumento in linea con l'inflazione). Due: fare aumentare il Pil grazie alla riforma della burocrazia e alla lotta alla corruzione. Interventi che, dice lo stesso Cottarelli, «Lega e M5S non dovrebbero avere difficoltà ad attuare». Di certo quello dei conti pubblici sarà il primo dossier per il nuovo governo. «Non mi stupirei — ha concluso Cottarelli — se l'Europa ci chiedesse un aggiustamento già quest'anno, dello 0,2%-0,3% del Pil».

Rita Querzè

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fondazioni

Lapucci (Crt): la svolta digitale della filantropia Big data per stimare il valore delle azioni non profit

Chi è
Massimo Lapucci, segretario di Fondazione Crt di Torino

Una svolta digital per la filantropia. Massimo Lapucci ha deciso di imporla sia nell'ente di cui è segretario, la Fondazione Crt di Torino, sia in Europa all'European Foundation Center (Efc) che presiede da giugno. «Useremo i big data per misurare la creazione di valore delle azioni no profit — spiega —. Creeremo infatti un centro ricerca dedicato all'utilizzo dei dati per la filantropia, oltre che un centro di accelerazione per startup». In questi giorni il caso Cambridge Analytica sta portando a galla un uso distorto dei dati in rete, Lapucci ne è consapevole per questo con l'Efc porterà all'attenzione dell'Europa le tematiche dell'impact investing. «Se creassimo una regolamentazione per favorire i fondi di garanzia, è chiaro che sarebbe più facile sviluppare partnership e per le istituzioni bancarie fare esperimenti di creazione di valore — considera il presidente —. L'Europa dunque diventa lo spazio più adatto per lo sviluppo dei dati a scopi sociali e penso che negli Usa ci imiteranno».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PIAVE SERVIZI S.R.L

Piave Servizi S.r.l. indice una procedura aperta per la fornitura franco cantiere di tubazioni in acciaio DN 1000 mm da posare nell'ambito dei "Lavori di costruzione della variante di Vittorio Veneto (1° stralcio "La Sega - Rindola") della S.S. n.51 "Alemagna" in Comune di Vittorio Veneto (TV)", per un'estesa complessiva di 2.700 m, di cui 1.080m a titolo opzionale, per un importo complessivo pari a € 1.351.000,00 Iva esclusa comprensivi di euro 1.000,00 per costi della sicurezza. CIG 7416794407. Le offerte dovranno pervenire entro le ore 12.00 del 18.04.2018 presso la sede di Piave Servizi S.r.l., in 31013 Codognè (TV), Via F. Petrarca n. 3, con le modalità indicate nel disciplinare di gara. RUP: ing. Raffaele Marciano. Il bando e il disciplinare sono disponibili sul sito aziendale *www.piaveservizisrl.it*.

Il Direttore Generale
ing. Carlo Pesce

REGIONE AUTONOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTÒNOMA DELLA SARDEGNA

Estratto avviso di gara ad offerte segrete per la vendita di un immobile

Si rende noto che è stata indetta una gara per la vendita, ad offerte segrete con rialzo libero rispetto al prezzo a base d'asta ai sensi dell'art. 1, comma 5, della L. R. 5 dicembre 1995, n. 35 e dell'art 73, lett. C. del R.D. 23 maggio 1924, n. 827, dell'immobile di proprietà regionale ubicato in Comune di Tonara, località Lazzarino noto come hotel "Il Noccioleto" ex Esit. Secondo incanto. Le domande di partecipazione e le offerte economiche dovranno pervenire **entro e non oltre le ore 13.00 del 09 aprile 2018** presso la Direzione Generale degli Enti Locali e Finanze - Servizio Demanio e Patrimonio e Autonomie Locali di Nuoro e Olbia - Tempio, via Dalmazia n.4 - 08100 - NUORO.
L'avviso integrale può essere visionato sul sito internet: www.regione.sardegna.it sezione: "Servizi alle imprese - Bandi e gare d'appalto - e sezione - Servizi al Cittadino - Bandi - nell'albo pretorio del Comune di Tonara, oppure richiesto all'indirizzo sopra indicato.

Il Direttore del Servizio - **Dott.ssa Sabina Bullitta**

FONDAZIONE ARENA DI VERONA
AVVISO DI PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI PULIZIA E SANIFICAZIONE, RACCOLTA DIFFERENZIATA E SMALTIMENTO RIFIUTI DELL'ANFITEATRO ARENA DI VERONA DAL 01/05/2018 AL 31/12/2018

La Fondazione Arena di Verona ha indetto una procedura aperta per l'affidamento del servizio di pulizia e sanificazione, raccolta differenziata e smaltimento rifiuti dell'Anfiteatro Arena di Verona dal 01/05/2018 al 31/12/2018; la gara verrà aggiudicata con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. L'offerta dovrà pervenire (secondo le prescrizioni del disciplinare di gara, reperibile sul sito internet: **www.arena.it**) entro le ore 10.00 del 27/04/2018, al Protocollo della Fondazione Arena, via Roma 7/d, 37121 Verona. Responsabile del Procedimento è l'Ing. Michele Olcese (tel: 045 8051869 - e mail: **michele.olcese@arenadiverona.it**).

Il Sovrintendente - **Cecilia Gasdia**

Il commento

Camusso e il populismo della spesa

di **Dario Di Vico**

Non vi illudete che il ciclo populista possa terminare a breve e che il risentimento degli elettori possa essere riassorbito altrettanto in fretta. Parlando con la consueta franchezza la leader della Cgil Susanna Camusso ha voluto attirare l'attenzione della platea del forum Confcommercio di Cernobbio e, a modo suo, è intervenuta nel dibattito sulle conseguenze che il voto del 4 marzo, e l'avanzata delle forze che si rivolgono direttamente al «popolo», avranno sui corpi intermedi. Applicando il motto *repetita iuvant* Camusso subito dopo ha ammonito la rappresentanza dei commercianti a non coltivare l'idea di poter affrontare quest'emergenza con un piccolo lobbismo «separato» e teso a influenzare la distribuzione delle risorse. È necessario, invece, elaborare idee che superino la contingenza e muoversi con un'ottica comune delle parti sociali. Se non si opera questo salto di qualità è inevitabile che la domanda sociale, alimentata dalle crescenti disuguaglianze, finisca per essere egemonizzata dalle sirene della spesa pubblica e in particolare del reddito di cittadinanza.

Il richiamo di Camusso alla progettazione sociale e la messa in mora della cultura del *deficit spending* non possono che essere apprezzati, più complessa appare però l'opera di reductio ad unum delle proposte e delle visioni. La Cgil continua a considerare il *Jobs act* e la legge Fornero come «l'origine della rottura sociale», mentre la stragrande maggioranza delle organizzazioni di rappresentanza le considera riforme da cui non si deve derogare. Allora per evitare di riprodurre in fotocopia le divisioni del recente passato forse l'unica strada è quella di partire dall'economia reale e costruire un'analisi condivisa dei cambiamenti del Paese e degli smottamenti della società. Studiare male non fa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Diffusione: 14.500

L'agenzia di viaggi magazine

Settimanale

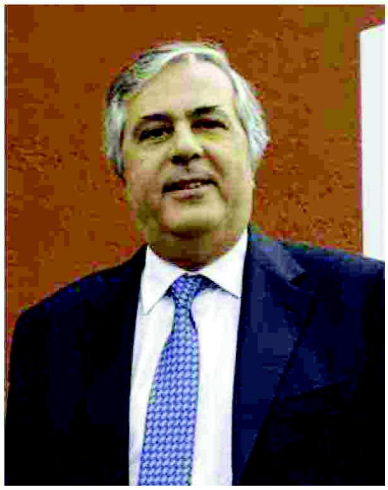
Data 04-04-2018
Pagina 2/3
Foglio 1 / 2

Patanè: «Interessati a Sicilia e Sardegna»

INTERVISTA C'è anche il presidente di Uvet nella partita Valtur. Al forum di Cernobbio non nasconde le sue intenzioni: «Non basta un fondo di investimento per farla funzionare»

SILVIA PIGOZZO

> Air Italy? Progetto serio e importante. In questo scenario Blue Panorama farà la sua parte



Nel testa a testa per i villaggi Valtur non poteva mancare Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet e di Confturismo-Confcommercio. «Non nascondo l'interesse per i villaggi di Sardegna e Sicilia. Sull'acquisizione del marchio ho delle perplessità», confessa a L'Agenzia di Viaggi Magazine al forum di Cernobbio. Patanè ricorda, forse con qualche rimpianto, di una sua vecchia offerta per rilevare Valtur: «Un'intenzione rimasta tale. Nel frattempo il marchio è passato da troppe mani, talvolta incompetenti. Non basta un fondo di investimento per far funzionare una macchina complessa come un Gruppo turistico. Il settore ha bisogno di professionisti competenti, quelli che purtroppo sono mancati a Valtur».

Sul fronte del trasporto aereo, cosa ne pensa dell'ope-

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

razione Air Italy e dell'arrivo di Italian Airways? Come si colloca Blue Panorama in questo scenario?

«Air Italy è un progetto serio e importante, una sfida che spero abbia risvolti positivi per il mercato. Blue Panorama farà la sua parte. Di recente abbiamo introdotto nuovi collegamenti, nove destinazioni in Grecia, a Capo Verde e poi la Torino-Cagliari. Da Bologna colleghiamo cinque città cinesi e a breve annunceremo altre destinazioni, ma fino alla firma, per scaramanzia, non voglio dire nulla. Mentre dell'Italian Airways del comandante Giuseppe Gentile, che dire? Potrebbe essere una boutade».

Una parte di Fiavet vuole fondersi con Fto nella casa comune di Confcommercio. Che ne pensa?

«Siamo aperti a tutti e accogliamo positivamente i cambiamenti. Staremo a guardare quello che succederà, dopodiché faremo le nostre valutazioni. Per il bene dell'intero settore».

Un messaggio al governo che verrà.

«Non chiediamo sovvenzioni, ma interventi e strumenti per poter crescere, soprattutto al sud, dove serve una politica fiscale adeguata agli investimenti e la sicurezza quando vai ad aprire attività produttive in determinate regioni. E poi basta con la burocrazia, che imperversa in Italia e rende farraginosi gli investimenti da parte dei privati. Mi piacerebbe fare l'imprenditore in modo libero, nel rispetto delle regole».

Non è tutto da buttare via, però. Ad esempio il Piano strategico del turismo.

«Il Pst è interessante, ma ci vogliono i soldi per finanziare gli interventi. Il turismo va seguito, anche economicamente, perché garantisce un ritorno certo per il futuro. Per questo serve una promozione più consistente. In campagna elettorale se ne è parlato poco, ma questo è un tema che chi governerà il Paese dovrà affrontare».

Lo scorso anno si è chiuso con 244mila occupati nel turismo. Il trend è destinato a crescere?

«Certamente, l'occupazione è cresciuta negli ultimi dieci anni e continuerà a farlo. È vero che è soggetto alla stagionalità e proprio per questo bisogna allargare i periodi turistici attraverso una legacy di intenti degli operatori del settore, anche delle banche. C'è il fenomeno della migrazione della forza lavoro, ancora poco praticata in Italia, che è anche un'opportunità. Ma ci vuole la volontà di cambiare le regole con più flessibilità, anche da parte dei nostri amici sindacalisti, meno intransigenti sulle nuove modalità lavorative».

Gara aperta per Valtur
E il Tanka va ad Alpitour

Patanè: «Interessati a Sicilia e Sardegna»

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 11 APRILE 2018
CLIENTE: UVET

GUIDA VIAGGI
EDITORIA - EVENTI - SERVIZI DAL 1972 AL SERVIZIO DEL TURISMO PROFESSIONALE

Patanè sul merger Eden-Alpi: "Una bella operazione e un grande lavoro da affrontare"

11/04/2018 09:55

Il commento del presidente del Gruppo Uvet e di Confturismo. "Con Blue Panorama cercheremo un mercato alternativo per un buon posizionamento della compagnia", aggiunge

Non lesina i complimenti Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet e presidente di Confturismo, sull'operazione di merger **Eden Travel Group in Alpitour**. Uno dei tanti imprenditori e partner in affari del **presidente Filippetti** che non si aspettava un epilogo di questo genere, rimasto sotto traccia fino all'ultimo. "L'hanno nascosta bene", sottolinea.

Anche lui come tanti nel settore era convinto che, fino ad un paio di settimane fa, il gruppo spagnolo Barceló fosse in pole position per aggiudicarsi il gruppo pesarese. "Quello che sapevo - aggiunge - è che l'ipotesi spagnola era tramontata da 15-20 giorni, ma doveva essere in campo un altro fondo".

"E' una bella operazione industriale del settore - commenta poi - ed è uno stimolo per tutti. Il mio sentore è positivo". Ribadisce con forza che si tratta di una **grande operazione che ha fatto Alpitour**, ma è pronto ad ammettere: "Non è un progetto facile, perché bisogna integrare le società, sarà un grande lavoro".

Quando gli si ricorda che tra i 2 miliardi del polo Alpi-Eden e i 2 del Gruppo Uvet si arriva praticamente al volume della produzione di turismo organizzato in Italia, replica: **"Noi ovviamente abbiamo le nostre opportunità.** L'anno scorso abbiamo portato avanti tante operazioni, **ora stiamo consolidando** il perimetro e stiamo andando bene".

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 11 APRILE 2018
CLIENTE: UVET

Pur riconoscendo che sia per Alpi che per Eden si può parlare di **"un buon deal"**, aggiunge: **"Avranno diversi brand** (fa l'esempio di Hotelplan, Viaggidea, Karambola, Margò, ndr) **che presentano delle sovrapposizioni.** Mantenere tutto in vita è difficile. Inoltre la sede di Pesaro rischia di essere un po' ridimensionata".

Poi battagliero e ambizioso quale è, dichiara: **"Le situazioni competitive sono uno stimolo** e allargare la torta va bene. Speriamo a questo punto che anche l'economia italiana migliori. Ora la base per fare un buon lavoro c'è".

E se gli si fa presente che ora **Blue Panorama potrebbe perdere un buon contratto charter** con Eden (o perlomeno vederlo fortemente ridimensionato), replica: "Beh, d'altronde è un attacco nei confronti di Blue Panorama, ma noi cerchiamo un mercato alternativo, un buon posizionamento per la nostra compagnia. Per il 2018 sarà difficile - aggiunge poi -, ma per il 2019 può essere diverso e noi dovremo sfruttare il mercato italiano e quello estero. In particolare **dare spazio ai piccoli e medi operatori che possono crescere".**

E lancia **il suo messaggio al mercato: "Noi per gli altri ci siamo.** E' una sfida e noi dobbiamo rispondere con forza facendo il nostro lavoro. Comunque anche la mia posizione fa crescere la torta, visto che il mio gruppo vende tanto Alpitour, che Eden e Costa Crociere. Dobbiamo lavorare tutti bene insieme".

"Non vedo una minaccia - conclude - ma una opportunità per noi". Poi non si trattiene e, mettendosi **nei panni degli azionisti** del Gruppo Alpitour (alla luce del riassetto azionario in corso) esclama: **"Se fossi Tamburi andrei in Borsa"**. E le premesse portano a credere che Tamburi vada proprio in quella direzione. **l.d.**

GUIDA VIAGGI
Quindicinale
uvet
Data 23-04-2018
Pagina 3
Foglio 1

Il polo Alpitour-Eden per sfidare i grandi nomi internazionali

di Laura Dominici

Il gruppo ambisce a giocare un ruolo di primo piano in campo europeo

Il progetto di *"ingresso"* di Eden Viaggi nel mondo **Alpitour** ha in sé una grande promessa: una fitta collaborazione tra le due divisioni incoming per sviluppare l'arrivo di turisti stranieri nel nostro Paese. Il merger che vedrà nei prossimi mesi - una volta concluse le procedure di transazione e ottenuto il via libera dell'Antitrust – formalizzare questa importante operazione industriale, spalancherà le porte del mercato straniero ad un gruppo che nel 2019 potrà raggiungere la vetta dei due miliardi di fatturato e competere con i grandi nomi del tour operating internazionale. L'alleanza tra i due player non va infatti vista come un esclusivo consolidamento sul mercato italiano – anche se con oltre una decina di brand si profila come un gruppo turistico fortemente attrattivo – ma come una sfida da giocare in campo europeo.

Nella comunicazione del gruppo torinese c'è la dichiarazione di voler mantenere il posizionamento di Eden e *"la sua specifica identità sul mercato italiano"*, ma i prossimi mesi saranno intensi per la verifica dell'integrazione in termini più concreti. Di certo Eden potrà avvantaggiarsi del processo di innovazione che ha caratterizzato Alpitour negli ultimi anni, *"con investimenti a livello tecnologico che hanno marciato a ritmo sostenuto anche per sostenere l'integrazione tra le diverse società del gruppo"*, spiega l'azienda.

E infatti Alpitour non fa mistero di poter contare su *"una capacità operativa e finanziaria estremamente solida che le garantisce di operare in modo efficace in tutto il mondo"*.

Promesse e incognite

La promessa del **presidente** e **a.d. di Alpitour, Gabriele Burgio,** è quella di mettere a disposizione *"risorse e competenze per rendere Eden sempre più forte e attrattivo sul mercato dei viaggi"*.

Nardo Filippetti, presidente e fondatore di Eden Viaggi, si dice orgoglioso dell'accordo, *"che consentirà al brand di proseguire il percorso nel solco della grande tradizione dei tour operator italiani"*. E insiste sulla costruzione di un grande gruppo europeo. Come rilevato dal Corriere della Sera nei giorni scorsi, la mossa avrebbe proprio lo scopo di mitigare l'eccesso di potere dei due giganti turistici europei, Tui e Thomas Cook, per ambire ad un ruolo forte in Europa. Certo le incognite non mancano. In primo luogo a livello societario. Sembra infatti che Barceló, lungi dal rimanere ai margini di questa operazione da 100 milioni di euro, starebbe pensando di mirare al pacchetto del Gruppo Alpitour detenuto dai fondi in uscita Wise e Hirsch. E ora gli occhi degli analisti sono puntati sul prossimo riassetto, mentre si fa già strada l'ipotesi che per salire ulteriormente di taglia Alpitour abbia necessità di quotarsi e il sostegno della banca d'affari di Tamburi avrebbe proprio questa finalità, con una stima di Ipo al 2020.

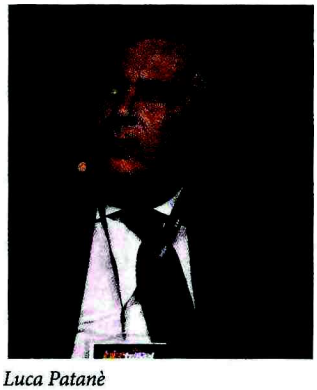
Il commento del rivale Uvet

D'altra parte è proprio il gruppo *"rivale"* Uvet, e precisamente il suo **presidente Luca Patanè** (stessa taglia da 2 miliardi del Gruppo Alpi+Eden) a mettersi nei panni di Tamburi per dire: *"Se fossi in lui mi quoterei"*. Patanè conferma che si tratta di *"una grande operazione, anche se non è un progetto facile, perché bisogna integrare le società"* e si prospetta un grande lavoro. Non sembra particolarmente preoccupato, il presidente di Uvet, anche quando gli si ricorda che Blue Panorama potrebbe perdere un buon contratto charter con Eden (o vederlo fortemente ridimensionato).

"Cercheremo un mercato alternativo con un buon posizionamento per la nostra compagnia. Per il 2018 sarà difficile, ma per il 2019 può essere diverso e noi dovremo sfruttare il mercato italiano e quello estero. In particolare dare spazio ai piccoli e medi operatori che possono crescere. Noi per gli altri ci siamo. E' una sfida e noi dobbiamo rispondere con forza facendo il nostro lavoro".

Gabriele Burgio

Nardo Filippetti



Luca Patanè

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

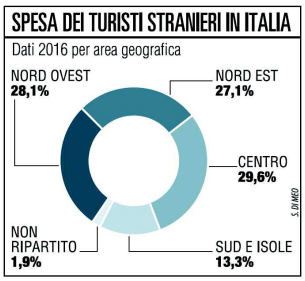
Uvet

[IL COLLOQUIO]

Patanè: "Nuove strategie per Uvet così lanciamo la sfida al leader Alpitour"

IL GRUPPO HA 1.600 DIPENDENTI, CONTROLLA UN MIGLIAIO DI AGENZIE DI VIAGGIO, HA INIZIATO A GESTIRE ALBERGHI E HA RILEVATO LA COMPAGNIA AEREA BLUE PANORAMA. "CON QUEST' ULTIMA ACQUISIZIONE ABBIAMO COMPLETATO L'INTEGRAZIONE VERTICALE - SPIEGA L'AD - ORA PROVIAMO A COSTRUIRE IL SECONDO PLAYER DEL COMPARTO SUL MERCATO NAZIONALE". LO SHOPPING CONTINUERÀ. NEL MIRINO UNA SOCIETÀ ATTIVA NEL COMPARTO DELL'INCOMING

Ettore Livini



Milano

Il camaleonte dei viaggi italiani si prepara a scalare (in aereo) la classifica dei big del turismo nazionale. «Alpitour, specie dopo l'acquisizione di Eden ha consolidato la sua posizione di leader», ammette Luca Patanè, numero uno della Uvet. Ma la sua società – dopo aver vissuto in 65 anni tante metamorfosi sopravvivendo a tutti i terremoti del settore – è pronta a lanciare la sfida. «Sono convinto che nel mercato c'è spazio per un numero due e anche per un numero tre – dice Patanè - Ho preso quest'azienda che aveva 40 dipendenti e ora ne ha 1.600. Controlliamo mille agenzie di viaggio, abbiamo iniziato a gestire gli alberghi, abbiamo comprato un tour operator e ora con l'acquisizione di Blue Panorama ho completato l'integrazione verticale».

Una base solida da cui partire - «anche tramite nuove acquisizioni e con uno sbarco in Borsa nel futuro» – per incalzare il primo player del comparto sul mercato nazionale.

Il turismo organizzato tricolore, in effetti, è un mondo in fermento. La crisi economica degli ultimi anni, il boom del digitale fai-da-te e le turbolenze geopolitiche internazionali – specie nel Mediterraneo – hanno portato a una drastica selezione darwiniana del mercato. Un terzo dei primi 30 tour operator è semplicemente sparito nel nulla, la torta del business si è quasi dimezzata.

Il vento però ora è girato. L'economia è in ripresa. Qualche destinazione classica (come l'Egitto) dà timidi segnali di ripresa, i consumi sono in progresso. Quando nelle scorse settimane alcuni fondi hanno messo all'asta le loro quote in Alpitour, diversi big internazionali - dagli spagnoli di Barcelò e Nh Hotels fino ai cinesi di Fosun - hanno messo sul piatto offerte importanti per venir poi battuti sul filo di lana dalla Tip di Giovanni Tamburi. E Uvet – forte di un giro d'affari vicino ai 3 miliardi e di un utile operativo di 26 milioni nel 2017 ha deciso di provare a voltare pagina un'altra volta, allontanandosi ancora un po' dal suo ex-core business dei viaggi d'affari per lanciare – un passo alla volta – la sfida ad Alpitour.

«La nostra del resto è una storia di rigenerazione continua - racconta Patanè - Quando nel 2008, in piena crisi mondiale, ho visto che il mio giro d'affari stava crollando del 42% ho capito che dovevamo provare a fare qualcosa di diverso». Uvet ha spostato all'estero (in Romania) le attività a minor valore aggiunto, rafforzato la forza vendita e puntato tutto sull'innovazione tecnologica - «una cosa che sta nel nostro Dna» - e sulla diversificazione che era sta avviata in sordina già dal 2000. «E' lì che ho capito che nel mercato del turismo organizzato c'era spazio per crescere puntando sull'integrazione verticale», racconta il numero uno della società. «Ho iniziato mettendo assieme il network di mille agenzie. Poi mi sono buttato nel mondo degli hotel con la gestione della struttura di Santo Stefano in Sardegna, cui poi si sono aggiunti alberghi in Kenya a Pantelleria e ora a Milano». La crescita a tappe forzate ha però dato il suo colpo d'acceleratore lo scorso anno. Prima con il tentativo, non concretizzato, di acquisizione di Valtur. Poi con l'ingresso nel mondo dei tour operator con l'acquisizione di Settemari e successivamente con il blitz su Blue Panorama.

I pezzi del puzzle, ora, ci sono quasi tutti. Il problema è metterli assieme: «Ma questa è la nostra specialità - è convinto Patanè - La vera sfida che abbiamo sempre vinto finora è quella di far parlare tra di loro sfruttando le sinergie i business che abbiamo comprato». Come? «I nostri clienti d'affari avranno la possibilità di utilizzare la compagnia aerea per i loro eventi. Settemari potrà arricchire il catalogo aggiungendo offerte sulle destinazioni di Blue Panorama». Il cantiere è aperto e il lavoro da fare è tanto. Il vettore di Uvet, per dire, ha già avviato il rinnovo della flotta e del network. «Il trasporto aereo è un mondo difficile - ride Patanè - Da quando ci siamo entrati non dormo la notte pensando al prezzo del petrolio. Ma abbiamo le idee chiare: non possiamo competere con Lufthansa & C. nei servizi di linea, nemmeno con Ryanair nel low-cost e con i big continentali dei charter. Ergo, dobbiamo andare a cogliere le opportunità dove si presentano». Oltre alle mete tradizionali (Cuba, Giamaica, Santo Domingo, Grecia, Spagna, Albania e le rotte italiane) sono già state aggiunte Capo Verde e la Varsavia-NosyBe. Si sta pensando a rafforzare il presidio sull'aeroporto di Torino e a breve partirà - grazie all'accordo con un tour operator di Pechino - il collegamento tra Bologna e la Cina.

La materia prima su cui lavorare per aprire un nuovo capitolo della vita dell'Uvet - assicura Patanè - è solida: «Blue Panorama ha chiuso il 2017 con 1,5 milioni di passeggeri e con un utile di 2,8 milioni. E quest'anno è in crescita del 20%». Le cose sembrano andar bene anche in Settemari: «Lo scorso anno il fatturato è salito dell'11% e anche nel 2018 la situazione è positiva e dovremmo superare i 100 milioni di giro d'affari». I progetti di sviluppo però non sembrano destinati a fermarsi qui. In "scuderia" Uvet potrebbero entrare nuovi alberghi in gestione. È una nuova scommessa potrebbe essere aperta sul fronte dell'incoming: «Noi abbiamo iniziato a occuparci di questo mercato con Expo e siamo ancora piccoli - ammette Patanè - Ma potremmo crescere in modo abbastanza rapido perché il business tira».

Uvet ha appena acquistato negli Usa Select Italy, un operatore che organizza viaggi nel Bel Paese per clienti "alto-spendenti" e «abbiamo in corso trattative di questo tipo anche in Germania e in Iran». La nicchia dell'incoming potrebbe però fare un salto di qualità decisivo con un'acquisizione: «stiamo studiando una realtà con 35 milioni di ricavi, vedremo», confida il numero uno.

La crescita, in teoria, può essere finanziata tranquillamente con i flussi di cassa del gruppo, sono convinti in azienda. Come si è fatto per il settore delle vendite di biglietti online con il blitz su una realtà svedese («a Stoccolma fatturiamo già 243 milioni») che sta clonando il modello a macchia d'olio in tutta Europa. Ma in caso di operazioni di dimensioni maggiori, potrebbe concretizzarsi lo sbarco a Piazza Affari. «E' una cosa che sta nelle nostre corde - dice Patanè - e se lo faremo, lo faremo entrando dalla porta d'ingresso del listino principale».

L'ennesima metamorfosi di Uvet, insomma, è partita. «E' una bella sfida imprenditoriale - conclude Patanè - Il turismo organizzato, noi l'abbiamo imparato sula nostra pelle, non è un mondo dove si vive di rendita di posizione. Tanti competitor sono scomparsi. Molti attori di successo di dieci anni fa oggi non ci sono più. Noi invece siamo rimasti in piedi, siamo arrivati a 3 miliardi di ricavi e continueremo a investire».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

30000
RICETTIVITÀ
Sono 30 mila le strutture ricettive in Italia sommando tutte le tipologie di hotel, da una stella agli extralusso, fino all'extra-alberghiero, essenzialmente campeggi, e le Rta, cioè i residence

to di salute del settore.

E si vede subito come le strutture di livello più elevato, da tre stelle in su, abbiamo, per cominciare, un tasso di riempimento delle camere più alto: quasi 10 punti in più da 4 stelle in su, 20 punti in più per i residence, che rappresentano un'offerta turistica in ascesa perché permettono ai turisti una maggiore flessibilità e personalizzazione dell'uso delle strutture ospitanti, dal numero delle camere alla cucina.

Le grandi strutture poi: sono più concentrate al nord ovest («perchè qui si sente più il peso di Milano e delle Lombardia», sottolinea Di Vincenzo)che ha una media di addetti doppia rispetto al resto del paese (15 addetti) e il tasso più basso di stagionali: la metà, mentre nel resto del Paese si è sempre oltre il 50% e nel sud-isole si è quasi ai due terzi. Anche l'andamento dei fatturati divide l'Italia in due: le stime sul 2017 (ovviamente è presto per i dati definitivi sui bilanci) vedono numeri in crescita solo al nord (sul 6%) mentre il centro denuncia un allarmante meno 14,1% e il sud un meno 0,1%.

Gli investimenti

La divaricazione tra strutture grandi e piccole ricompare poi sul fronte degli investimenti, anche se apparentemente meno evidente, visto che per le imprese che effettueranno investimenti nel 2018 sono tutte le tipologie sono comprese tra il 76,3% degli 1 e 2 stelle e l'80% dei residence. Valori livellati, ma le differenze ricompaiono quando si scende nel dettaglio delle tipologie. Perché se è vero che quasi tutti investono, il problema è nei valori. E tra gli 1 e i 2 stelle si registra un calo di oltre il 30% nel complesso delle risorse investite.

Senza contare anche la qualità dell'investimento, che nelle strutture più piccole è soprattutto dedicato alla comunicazione, mentre le imprese più strutturate investono di più in dotazioni tecnologiche (anche al servizio degli utenti), infrastrutture e servizi. A tale proposito va sottolineato che le dotazioni di servizi per persone disabili viene espressamente comunicata tra le specializzazioni dell'offerta solo nell'11,6% delle imprese ricettive. E solo il 9,1% si distingue come offerta adatta a chi viaggia con animali. Il 7% punta sul design per caratterizzare la propria offerta e un 5,3% su servizi personalizzati di customer care. Insomma, c'è molto da fare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,25
MILIONI
Sono i passeggeri che hanno volato nel corso del 2017 con Blue Panorama e hanno permesso alla compagnia di veder crescere i suoi utili a 2,8 milioni di euro, mentre nei primi mesi di quest'anno la crescita è del 20%

A lato, turisti asiatici in visita in Italia: la Uvet ha in cantiere una acquisizione per rafforzarsi nel settore dell'incoming, ossia dell'attrazione dei flussi turistici in ingresso nel nostro Paese

Sotto, il presidente della Uvet Luca Patanè

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 7 MAGGIO 2018
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Patanè rilancia la sfida: Borsa e acquisizioni

TOUR OPERATOR 07/05/2018 11:02

Mi piace 0 Tweet G+ Share

Leggi anche: Luca Patané, Uvet

"Sono convinto che nel mercato c'è spazio anche per un numero due e anche per un numero tre anche tramite **nuove acquisizioni** e con uno **sbarco in Borsa** nel futuro".

All'indomani dell'**operazione Alpitour-Eden**, esce per la prima volta allo scoperto il **presidente di Uvet Luca Patanè** per tracciare la rotta della crescita per **competere** con il gruppo torinese, anche perché, ammette, "dopo l'acquisizione di Eden, Alpitour ha **consolidato la sua posizione di leader**".

Integrazione verticale

Intervistato da Repubblica su Affari & Finanza, il numero uno di Uvet conferma che la strada da continuare a seguire è quella dell'**integrazione verticale**, su cui ha puntato negli ultimi anni. L'imprenditore ripercorre le ultime tappe, dalla crescita del network all'acquisizione di **Settemari** fino all'ingresso nel trasporto aereo con **Blue Panorama**. Ora, spiega, la sfida è mettere insieme tutti i pezzi del

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 7 MAGGIO 2018
CLIENTE: UVET

puzzle "facendo parlare tra loro i singoli business che abbiamo comprato".

Bpa e Settemari

Il punto più difficile sembra al momento quello di Blue Panorama, nonostante l'andamento per il 2018 parli di una crescita del 20 per cento, perché "**il trasporto aereo è un mondo difficile**. Da quando ci siamo entrati non dormo la notte pensando al prezzo del petrolio. Ma abbiamo le idee chiare", ribadisce. Soddisfazione piena, invece, per il progetto **Settemari**: "Lo scorso anno il fatturato salito dell'11 per cento - dice - e anche nel 2018 la situazione è positiva e **dovremmo superare i 100 milioni di giro d'affari**"

L'incoming

Dove invece Luca Patanè vuole crescere dopo l'acquisizione in America di Select Italy è il settore dell'**incoming**, dove al momento sono in corso trattative in Iran Iran e Germania. "Siamo ancora piccoli, ma potremmo crescere in modo abbastanza rapido perché il business tira".

Il presidente comunque guarda avanti con fiducia e con a solita tenacia che lo contraddistingue: "Il turismo organizzato . conclude – non è un mondo dove si vive di rendita di posizione. Tanti competitor sono scomparsi. Molti attori di successo di dieci anni fa oggi non ci sono più. Noi invece siamo rimasti in piedi, siamo arrivati a 3 miliardi di ricavi e continueremo a investire".

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 7 MAGGIO 2018
CLIENTE: UVET

Uvet sfida Alpitour

07/05/2018 16:01

"Sono convinto che nel mercato c'è spazio per un numero due e sono pronto per uno sbarco in Borsa" dice Luca Patanè, presidente del gruppo

"Sono convinto che nel mercato **c'è spazio per un numero due e anche per un numero tre.** Ho preso questa azienda che aveva 40 dipendenti e ora ne ha 1600". Cosi **Luca Patanè, numero uno di Uvet**, in una lunga intervista su Repubblica ad Affari e Finanza, traccia lo sviluppo dell'azienda e "sfida" il big del mercato Alpitour.

"Controlliamo mille agenzie di viaggio, abbiamo iniziato a gestire gli alberghi, comprato un tour operator e **ora con l'acquisizione di Blue Panorama ho completato l'integrazione verticale**" continua il manager. Si tratta di una base solida che non ferma la sua ambizione: " anche tramite nuove acquisizioni e con uno sbarco in Borsa nel futuro". Un ingresso che Patanè vorrebbe importante: "E' una cosa che è nelle nostre corde e se lo faremo, lo faremo entrando dalla porta d'ingresso del listino principale", ha detto a Repubblica.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 7 MAGGIO 2018
CLIENTE: UVET

Si tratta ora, per Patanè, di costruire il secondo grande player del mercato e i numeri e la fase storica, sembrano dargli ragione. Dopo una lunga fase di stallo per il tour operating italiano, gli ultimi mesi hanno portato non pochi cambiamenti, tra cui l'operazione Alpitour-Eden (qui il suo commento) e Patanè ha fatto le sue mosse per tenere il passo con un settore che sembra essersi rivitalizzato. Prima con il tentativo non concretizzato di **acquisizione di Valtur e poi con l'acquisizione di Settemari e, appunto, di Blue Panorama.** "La vera sfida che abbiamo sempre vinto finora è quella di farli parlare tra di loro sfruttando le sinergie tra i business che abbiamo comprato", ha detto. I progetti di sviluppo non si fermano qui, in cantiere anche nuovi alberghi in gestione e un nuovo progetto incoming, grazie all'acquisizione negli **Usa di Select Italy** (qui la nostra notizia) "e abbiamo in corso trattative di questo tipo anche in Germania e Iran". Non è l'unica acquisizione in corso, nell'intervista a Repubblica il manager confida che è in studio "una realtà con 35 milioni di ricavi".

IL GIORNO
economia e lavoro

Quotidiano

Data 25-06-2018
Pagina 1
Foglio 1 / 3

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 105455

Uvet

IL GIORNO
economiaelavoro

Quotidiano
uvet

Data 25-06-2018
Pagina 1
Foglio 2 / 3

IL PERSONAGGIO

LUCA PATANÈ, PRESIDENTE DI UVET

Uvet, il big dei viaggi batte il 'fai da te' «E con Blue Panorama voleremo in alto»

Ha trasformato un'agenzia di viaggi in un gruppo che possiede tour operator, alberghi e resort e una compagnia aerea, Blue Panorama. Luca Patané, presidente di Uvet, è riuscito a crescere nonostante il boom delle prenotazioni online. «L'accordo del 2000 con American Express – racconta – è stata la svolta per l'internazionalizzazione».

Luca Balzarotti
MILANO

«SAPEVO POCO, ma ho capito subito due cose: volevo fare l'imprenditore e non sarei mai diventato un manager per conto di altri proprietari». Il primo giorno di lavoro: era il 1989. Due anni prima Luca Patanè aveva ricevuto a sorpresa «la cartolina del militare accompagnata da quel 'Oh, finalmente tocca anche a te' del portiere del condominio». Lo racconta nell'ufficio del quartier generale di Milano (Bastioni di Porta Volta) «con l'orgoglio di chi ha trasformato un'ottima agenzia viaggi in un gruppo internazionale che fornisce un'offerta verticale di servizi legati al turismo» sottolinea il presidente di Uvet. Un gruppo da 36 aziende e 38 sedi operative, con un giro d'affari di 2,9 miliardi di euro, 1.641 addetti, più di mille agenzie viaggio a cui si è aggiunta le gestione diretta di quattro hotel e resort e 11 aeromobili dopo l'acquisizione delle compagnia aerea Blue Panorama.

Torniamo a quel primo giorno...

«Un giorno particolare, purtroppo. Mio padre si è ammalato mentre facevo il militare. Ho dovuto capire chi sarebbe stato il capo di Uvet e fare alcune scelte. Il primo giorno di lavoro in azienda sono entrato in punta di piedi. Era un mondo che non conoscevo, prima del militare ero uno studente e mio padre mi ha tenuto lontano dall'azienda: voleva che mi concentrassi sugli studi. Poi, per la serie 'se li conosci li eviti', ho eliminato i vari soci, ho liquidato anche alcuni parenti e ho capito che sarei stato io a dare l'impronta all'azienda. Un'impronta basata sulla tecnologia e la globalizzazione che ha rivoluzionato quel piccolo negozio dove si respirava l'odore della carta delle *brochure* turistiche e si sentiva il rumore assordante di timbri che pesavano mezzo chilo l'uno».

Nel 1995 diventa Ad, poi presidente fino a oggi. Qual è stata la svolta per diventare un colosso del turismo?

«L'accordo con American Express nel 2000. Uvet aveva bisogno di un partner internazionale per aprirsi al resto del mondo. Con quell'intesa, l'azienda ha smesso di essere un'ottima agenzia viaggio di Milano con una rete di qualche filiale e una quarantina di dipendenti e ha iniziato nuovi business. Anche l'atteggiamento è cambiato: inizialmente mi relazionavo con American Express con un atteggiamento di inferiorità, poi alla pari e ora i rapporti di forza si sono rovesciati».

Quali sono stati i passi successivi per l'internazionalizzazione?

«Mi piace ricordare alcune scelte strategiche come l'apertura di un ufficio a Bucarest nel 2005 che si è occupato del *back office*. Quest'operazione ha permesso al gruppo di abbassare le spese di gestione. Ora la tecnologia consente di razionalizzare diverse attività, tra cui il *back office*, che potrà tornare in Italia. Un'altra scelta felice è stata l'acquisizione di una società in Francia con pochi giorni di vita: ho imparato a interloquire con il sindacato francese, non è semplice».

L'anno scorso si è chiuso con l'acquisto del tour operator Settemari e della compagnia Blue Panorama. Cosa risponde a chi l'ha giudicata un azzardo?

«Siamo un'azienda sana, pronta a cogliere le opportunità del mercato. Settemari è stata un'occasione per ampliare il business e diventare da distributori a tour operator. Abbiamo inserito la gestione diretta di alcuni hotel, ma ci mancava ancora un tassello: ho partecipato all'asta e ho rilevato Blue Panorama diventando presidente della compagnia aerea. Posso dire con orgoglio di essere uno dei pochi imprenditori ad aver tirato fuori i soldi di tasca mia in un comparto difficile: ora abbiamo un vettore che trasporta i turisti».

Quali sono i primi risultati della sua gestione di Blue Panorama?

«L'anno scorso è andata abbastanza bene, quest'anno meglio. Nel 2017 la compagnia ha servito 54 destinazioni di cui 16 intercontinentali e ha trasportato 1,5 milioni di passeggeri impiegando 500 persone. Nel 2018 tra le nuove destinazioni introdotte ci saranno anche Cina e Capo Verde».

Uvet è pronto per la Borsa?

«È un obiettivo da raggiungere tra due o tre anni. Oggi siamo ancora una società di famiglia, è importante raccogliere capitali anche in Borsa».

È previsto l'ingresso della terza generazione?

«Mia figlia sta completando gli studi in Hospitality a Boston, e poi sarà pronta. Mio figlio lavora già nell'ufficio in Svezia dedicato all'online. Entrambi sono appassionati di turismo».

Lo sviluppo di una divisione dedicata a internet è la risposta alla concorrenza dei viaggi 'fai da te' organizzati senza la mediazione delle agenzie?

«La concorrenza del fai da te si è sentita. L'abbiamo assorbita e abbiamo sviluppato una sezione dedicata all'*e-commerce* dove, per ora, si possono acquistare solo biglietti, come per esempio Flyuvet. Presto metteremo a disposizione pacchet-

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

IL GIORNO
economiaelavoro

Quotidiano

uvet

Data 25-06-2018
Pagina 1
Foglio 3 / 3

ti con biglietti e strutture alberghiere. D'altronde, l'*e-commerce* in Italia è nato con l'acquisto dei biglietti online di aerei, treni e traghetti».

Uvet a parte, dove investe il Patanè risparmiatore?

«Credo che un imprenditore oggi debba investire in due campi. Nell'innovazione e nel sociale. Ho scelto di investire in Digital Magics, un incubatore di startup quotato all'Aim. Lo ritengo utile perché ci sono idee che possono essere decisive per lo sviluppo della propria azienda. A livello sociale, nel 2011 ho avviato la Fondazione Atlante che sostiene la salvaguardia del patrimonio artistico e culturale ed eventi di solidarietà».

Si rivede nella definizione di imprenditore mecenate?

«Credo che tutti lo debbano essere, a seconda delle proprie possibilità, a favore della comunità dove l'impresa ha sede o opera. Tra i progetti sostenuti dalla nostra Fondazione ricordo il restauro di tre sale di Palazzo Ducale di Mantova dopo il terremoto in Emilia, il restauro della Pala di Pigello Portinari, due opere di Francesco Hayez, un'opera di Marino Marini del Museo del Novecento di Milano. Quest'anno stiamo trattando con Brera per il restauro di un'opera di De Chirico. Atlante ha raccolto anche donazioni per le popolazioni colpite dal terremoto di Haiti. E in Kenya, dove Uvet è presente per turismo, vuole dotare la regione di un dispensario farmaceutico per la popolazione locale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Quando sono arrivato in azienda ho liquidato vari soci e anche alcuni parenti: 'se li conosci, li eviti'. Ho basato la mia impronta in su hi-tech e globalizzazione, rivoluzionando la piccola agenzia viaggi di famiglia»

LUCA PATANÈ
Presidente Uvet

SOLUZIONE GLOBALE PER I VIAGGI

A destra Luca Patané, numero uno del gruppo Uvet, colosso dei viaggi turistici. A sinistra in alto il Twiga Resort in Kenya, acquisito insieme al Santo Stefano Resort in Sardegna dalla divisione alberghiera di Uvet. In alto un aereo della Blue Panorama, compagnia comprata a fine 2017

L'imprenditore che investe in tecnologia «Ho scelto l'incubatore Digital Magic»

«Innovazione e sociale, sono i due campi in cui un imprenditore oggi deve investire – spiega Patané – Io ho scelto Digital Magics, un incubatore di startup. E per il sociale ho avviato la Fondazione Atlante»

Un giro d'affari di 3 miliardi

Il gruppo Uvet è il polo italiano del turismo leader nella fornitura di viaggi d'affari, mobility, turismo ed eventi corporate. Ha un giro d'affari di circa 2,9 miliardi di euro.

Oltre 1.600 dipendenti

Con 36 aziende e 38 sedi operative nel mondo, il gruppo Uvet dà lavoro a 1.641 addetti, più di mille agenzie viaggio a cui si è aggiunta le gestione diretta di 4 hotel e resort

L'acquisto di Blue Panorama

A dicembre dell'anno scorso, il gruppo Uvet ha acquisito Blue Panorama e, con essa, 11 aeroplani: il fatturato 2017 della compagnia aerea si è chiuso in aumento di 240 milioni

IN CIFRE

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

IL GIORNO
economiaelavoro

Quotidiano
uvet

Data 25-06-2018
Pagina 3
Foglio 1

«Il turismo è l'oro dello Stivale: puntiamo su russi e giapponesi Alitalia? Separarla dalla politica»

«I dati degli arrivi sono incoraggianti – spiega Patané, che guida Confturismo Confcommercio – ma il governo deve fare di più, investendo sui settori strategici».

MILANO

SESSANTA MILIONI di turisti stranieri nel 2017, il 5,2% in più rispetto al 2016. Un settore che alla voce export ha portato nelle casse dell'Italia 362 miliardi di euro negli ultimi dieci anni, superando alimentare, abbigliamento e arredamento. «L'accoglienza è il punto di forza del made in Italy», dichiara Luca Patanè, presidente di Confturismo-Confcommercio, l'associazione di categoria delle imprese e delle professioni turistiche aderenti a Confcommercio Imprese per l'Italia. Tra il 2007 e il 2017 il turismo ha contribuito per il 60% al saldo della bilancia commerciale (128 miliardi su un totale di 216 miliardi di euro).
Nell'ultimo decennio, è cresciuto di circa 3,5 miliardi di euro (+6,8%) e ha incrementato i posti di lavoro sia nel medio (261mila occupati in più tra il 2008 e il 2017, circa +20%) sia nel lungo periodo (+43% tra il 2001 e il 2017). «Sono dati incoraggianti – commenta Patanè – ma gli obiettivi da raggiungere sono ancora tanti. Ad esempio bisogna migliorare la connessione con diversi Paesi, come il Giappone che porta in Italia turisti che spendono anche nei periodi non di alta stagione. C'è il capitolo Russia con cui bisogna riprendere i rapporti del periodo pre-sanzioni e disciplinare il mercato cinese».

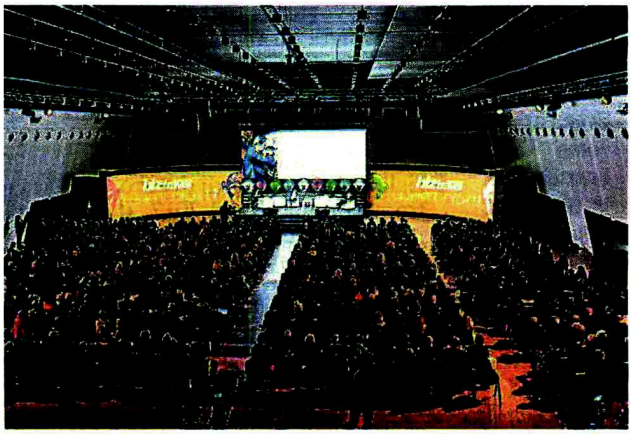
SE C'È UNA CERTEZZA – assicura Confturismo – è la crescita degli arrivi in Italia nei prossimi dieci anni. Secondo la Iata, l'organizzazione internazionale delle compagnie aeree, sugli aerei salirà tra il 4 e il 5% in più dei passeggeri (dato mondiale). «E questa previsione – spiega Patanè – non comprende i vettori *low cost*. Il turismo è una risorsa, il governo ne deve tenere conto migliorando le infrastrutture e individuando 3 o 4 aeroporti strategici sui cui investire e prevedere un sistema di collegamenti che porti i visitatori nelle diverse destinazioni. Ma se il biglietto da visita è la fusione del ministero del Turismo con quello dell'Agricoltura... Invece occorre definire un piano di sviluppo turistico efficace, capire se puntare sugli alberghi o sulle seconde case, privilegiando a mio parere i primi per incrementare i posti di lavoro che rispettano determinate regole».
Infine, il tema Alitalia. «È un nodo da risolvere, va depoliticizzata: è fondamentale avere un vettore di bandiera proiettato sul turismo», è la richiesta del presidente di Confturismo.

Luca Balzarotti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il restauro della Pala Portinari

In vista dell'Expo 2015, la Fondazione Atlante ha finanziato il restauro del dipinto 'Pigello Portinari e San Pietro Martire', opera della seconda metà del '400, situata all'interno della Cappella Portinari della Basilica di Sant'Eustorgio, a Milano



Alla guida di Confturismo ed Ectaa

Patané presiede Confturismo-Confcommercio, inoltre è stato confermato da poco alla guida dell'Ectaa, l'Organizzazione europea che riunisce le agenzie di viaggi e i tour operator. Il 28 e 29 novembre, poi, si terrà a Milano il BizTravel Forum.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 26 GIUGNO 2018
CLIENTE: UVET

GUIDA VIAGGI
EDITORIA - EVENTI - SERVIZI DAL 1972 AL SERVIZIO DEL TURISMO PROFESSIONALE

Uvet mira a potenziare l'incoming

26/06/2018 17:58

Particolare attenzione ai flussi provenienti da Cina e Far-East, India, Stati Uniti, Sud-America e infine Europa; tra le novità il portale messo a disposizione da Fto per tutti i propri associati

Parola d'ordine "incoming". Anche di questo si è discusso durante il consueto appuntamento Work & Relax dedicato alle agenzie di Uvet Network, tenutosi dal 9 all'11 giugno al Santo Stefano Resort in Sardegna.

La sessione dei lavori si è infatti conclusa con una panoramica su ciò che il network può offrire alle agenzie specializzate in ambito incoming, segmento nel quale Uvet sta consolidando la propria presenza con particolare attenzione ai **flussi provenienti da Cina e Far-East, India, Stati Uniti, Sud-America e infine Europa**.

Per l'incoming è disponibile **un portale dinamico** sul quale le agenzie del network possono caricare servizi ed experiences da loro ideati, consentendo così a tutti di disporre di una più ampia visualizzazione di quanto è possibile fare nell'ambito.

Inoltre Uvet sta facendo presidiando ormai da anni le più importanti fiere internazionali di settore dei mercati d'interesse, una strategia di marketing che si sta dimostrando vincente.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 26 GIUGNO 2018
CLIENTE: UVET

Da segnalare un'altra importante novità per le agenzie: **il portale incoming messo a disposizione da Fto per tutti i propri associati.** Tale portale consentirà ai singoli di offrire la propria programmazione locale non solo sui maggiori mercati esteri, ma stimolando anche all'interno dei nostri confini la vendita di pacchetti incoming agli stessi agenti di viaggio italiani. Le agenzie incoming aderendo a tale progetto, potranno contare sulla visibilità dei propri servizi sia sul sito appositamente personalizzato per il network, sia su quello generale di Fto che consente così di fare filiera con altre agenzie italiane aderenti alla Federazione del Turismo Organizzato.

TESTATA: RADIOCOR
DATA: 19 LUGLIO 2018
CLIENTE: UVET

(ECO) GRUPPO UVET: PIANO WELFARE PER 1600 DIPENDENTI, FONDO DA 1,5 MLN

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 19 lug - Il Gruppo **Uvet** - polo italiano del turismo - ha lanciato un nuovo piano integrato di welfare aziendale.

Il piano, che sara' attivo dal primo di settembre e riservato a tutti i 1.600 dipendenti del Gruppo, sara' sostenuto attraverso un apposito fondo del valore di 1,5 milioni di euro da destinare, per quote flessibili, a benefit relativi allo studio, alla salute, alla previdenza.

Piu' in particolare, il piano si avvarra' di una piattaforma informatica ad hoc, dalla quale i dipendenti potranno facilmente scegliere i servizi di cui usufruire, dall'iscrizione dei figli all'asilo nido, all'acquisto di libri scolastici, dalle spese viaggio in caso di pendolarismo ai contributi per il fondo pensionistico, dalle spese sanitarie ai buoni spesa con oltre 800 strutture convenzionate (centri commerciali, centri sportivi, culturali, scuole di lingua) e altre ancora.

'Sono particolarmente entusiasta - commenta il Presidente del Gruppo **Uvet**, Luca Patane' - di annunciare oggi, e in primis ai nostri dipendenti, l'avvio di questa importante iniziativa di welfare aziendale, la prima tra l'altro, nel nostro settore'.

com-rmi

(RADIOCOR) 19-07-18 11:01:30 (0186) 5 NNNN

lagenzia di viaggi magazine

È Condor il t.o. acquisito dal Gruppo Uvet

27 luglio 13:34 2018 | da Redazione | Stampa questo articolo

Quel «piccolo tour operator» di cui solo 24 ore fa parlava **Luca Patanè**, presidente di **Uvet**, ha un nome: si tratta di **Condor T.O**. È l'ultimo tassello che va ad aggiungersi al puzzle del Gruppo milanese, che rinsalda il fronte tour operating, già forte del brand **Settemari**.

L'acquisizione, come anticipato, verrà ufficializzata il 31 luglio. Poi, dopo l'estate, Uvet continuerà a consolidare la sua presenza sul mercato outgoing con **due nuovi villaggi nell'Oceano Indiano**: uno alle Maldive, l'altro a Zanzibar.

Tutte le strutture del Gruppo, stando alle anticipazioni dello stesso Patanè, saranno commercializzate a partire da settembre da un nuovo brand, che andrà a sostituire quello di Uhc, Uvet Hotel Company, la società di gestione alberghiera del Gruppo.

Il t.o. riminese Condor, tra i nuovi soci di **Fto**, la Federazione Turismo Organizzato che fa capo allo stesso Patanè insieme a Franco Gattinoni, dall'inizio dell'anno ha avviato un'operazione di rilancio attraverso il direttore generale **Andrea Gilardi** (ex Alpitour) che – una volta ufficializzato il passaggio di mano – entrerà nel management Uvet, transitando però dal tour operator al network. A quel punto, a quanto si apprende, l'attuale direttore generale di **Uvet Travel Network**, Antonello Lanzellotto, tornerebbe nell'area business travel.

Ed è proprio dal fronte della distribuzione che potrebbero arrivare le prossime sorprese, sempre nell'ottica di una polarizzazione del mercato che vede da un lato Uvet e dall'altro il colosso **Alpitour**, che in queste ore ha finalizzato l'acquisizione di Eden Viaggi e dei suoi brand collegati.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 27 LUGLIO 2018
CLIENTE: UVET

GUIDA VIAGGI
EDITORIA - EVENTI - SERVIZI DAL 1972 AL SERVIZIO DEL TURISMO PROFESSIONALE

E' Condor il nuovo acquisto di Luca Patanè

27/07/2018 14:52

A meno di 24 ore dalla rivelazione del presidente di Uvet, il nome: il tour operator riminese farà parte del gruppo fin da subito

E' **Condor** il tour operator acquisito da **Uvet**. Solo ieri il **presidente Luca Patanè** aveva annunciato un'acquisizione a confermare **la politica di espansione nel settore tour operating** già portata avanti con l'operazione **Settemari**.

"Stiamo per acquisire un tour operator, ma ancora non ne posso parlare nel dettaglio", spiegava solo ventiquattro ore fa Patanè, anticipando anche **l'entrata nel gruppo di nuovi hotel**.

A guidare il tour operator appena acquisito da Uvet è da poco arrivato **Andrea Gilardi**, già manager di **Alpitour**.

Nel giorno del merger Alpitour-Eden ufficializzato stamane, si profila dunque **un'altra operazione di concentrazione**, anche se a suo modo inedita, visto che in questo caso è **la distribuzione che si muove verso la produzione**, e non viceversa.

TESTATA: LAGENZIADIVIAGGI.IT
DATA: 26 LUGLIO 2018
CLIENTE: UVET

Lagenzia di viaggi magazine

Patanè porta a casa un t.o. E avvia il rebranding degli hotel

TESTATA: LAGENZIADIVIAGGI.IT
DATA: 26 LUGLIO 2018
CLIENTE: UVET

Dalla sede di Confcommercio, nel cuore romano di Trastevere, **Luca Patanè** mette fine ai rumors. La sua **Uvet** proseguirà nella campagna acquisti, annunciando nei prossimi giorni il colpo dell'estate 2018. E se lo scorso anno luglio si era chiuso "per aria" con l'affare Blue Panorama, stavolta il Gruppo milanese resterà "con i piedi per terra".

Ci dà qualche anticipazione, presidente?
«Si tratta di un tour operator di piccole dimensioni e la firma per l'acquisizione è prevista il 31 luglio. La notizia sarà ufficializzata con un comunicato stampa, senza bisogno di convocare conferenze. Siamo a ridosso delle vacanze».

E sul fronte network, c'è qualcosa in ballo?
«Se ne parla, ma per ora nulla di concreto. Piuttosto a settembre faremo un altro annuncio...».

Ovvero?
«Prenderemo in gestione due nuovi resort: uno alle Maldive e l'altro a Zanzibar. Lo faremo attraverso la nostra società di gestione alberghiera, che oggi si chiama UHC, Uvet Hotel Company, e che presto cambierà nome».

Quando partirà il rebranding?
«A settembre. Abbiamo trovato finalmente un brand efficace, che mi piace molto. Ne parleremo dopo l'estate, nell'ambito di un evento-conferenza. Sotto il nuovo cappello ci saranno tutte le nostre strutture alberghiere, comprese quelle Settemari, ma anche il Santo Stefano Resort in Sardegna e il nostro hotel di proprietà, il Berna di Milano. E, chissà, poi cambierò anche il nome a Blue Panorama».

La ribattezzerà Alitalia? Del resto ora si parla di un partner italiano...
«Non credo proprio. Mi metterei in un guaio e non mi va. Ho uno spiccato senso del limite: riesco a gestire quello che realisticamente riesco a fare. Con i manager giusti e le persone giuste. Quello che fa la differenza è proprio il management».

Il capitale umano...
«Noi in Uvet abbiamo un'armata invincibile. Tutte persone molto capaci, che hanno spazio anche per essere in disaccordo. Il dissenso è determinante: bisogna saperlo ascoltare».

Come si afferma, invece, la leadership?
«Senza forzature. È un equilibrio che si crea con naturalezza quando i numeri ti danno ragione».

Sempre sul fronte dei lavoratori, ha appena introdotto un piano di welfare.
«Sì. E spero di aver tracciato una linea per tutti nel nostro settore. Già anni fa ero, peraltro, un fautore del lavoro da casa: quello che ora si chiama smart working. Ho trovato difficoltà per i paletti imposti dei sindacati, che spesso in Italia frenano le evoluzioni del mercato. Ora in azienda ho un'ottantina di dipendenti che lo fanno. Se c'è coscienza da parte del lavoratore, è una formula efficace. Più in generale, nella mia azienda il merito viene sempre premiato».

Ultima domanda: cos'è successo in Cina a Blue Panorama?
«I cinque voli annunciati da Bologna sono diventati due perché i cinesi non ci hanno dato le autorizzazioni. Tutta colpa di una politica protezionistica degli aeroporti che osteggia le compagnie di altri Paesi, dando la precedenza a quelle cinesi, che nel frattempo hanno colonizzato l'Italia. Uno squilibrio, questo, che le nostre autorità competenti avrebbero potuto evitare».

TESTATA: TTG.IT
DATA: 1 AGOSTO 2018
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Uvet rileva il 100% di Condor Tutti i dettagli dell'accordo

TOUR OPERATOR 01/08/2018 16:32

Mi piace 0 Tweet G+ Share

Leggi anche: Uvet

È stata ufficializzata oggi l'acquisizione di **Condor** da parte di **Uvet**. Come anticipato pochi giorni fa dal direttore di TTG Italia, Remo Vangelista, il Gruppo presieduto da **Luca Patanè** (nella foto) ha firmato oggi l'accordo che prevede la cessione del 100 per cento del tour operator riminese guidato da Leonardo Patacconi.

La nuova strategia per il rilancio e il piano industriale dell'operatore fondato 60 anni fa da Stefano Patacconi, il cui fatturato ammonta a 15 milioni di euro, saranno svelati nel corso di TTG Travel Experience (marketplace b2b di IEG che si svolgerà alla Fiera di Rimini dal 10 al 12 ottobre).

I piani

Nel frattempo, il presidente del Gruppo Uvet Luca Patanè si dichiara "felicissimo di annunciare questa nuova acquisizione, in un anno in cui si sta concretizzando sempre più l'idea di Uvet come gruppo verticalmente integrato. Sono sicuro - aggiunge - che, così come Settemari, anche Condor si integrerà perfettamente e si rafforzerà all'interno del Gruppo Uvet, il quale metterà in campo gli strumenti e le risorse necessarie per riportare l'attenzione del network e dei consumatori su questa storica azienda".

Con il passaggio di Condor al Gruppo Uvet, spiega Leonardo Patacconi, presidente e a. d. di Condor "inizia una nuova avventura in uno scenario competitivo particolarmente sfidante, che potrà affrontare con le migliori risorse grazie al patrimonio di know how, esperienze ed indiscusse capacità di innovazione che caratterizza da sempre il Gruppo Uvet e che lo differenzia da altri player del mercato".

TESTATA: **RADIOCOR**
DATA: 1 AGOSTO 2018
CLIENTE: UVET

Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 01 ago - E' stato firmato oggi l' accordo che prevede la cessione del 100% del tour operator Condor al Gruppo **Uvet**. Condor e' uno storico T.O. di Rimini con un fatturato di 15 milioni di euro, poco conosciuto nel mondo consumer ma con una grande storia alle spalle. Un' azienda familiare presente sul mercato da 60 anni, guidata finora da Leonardo Patacconi, figlio del fondatore, il quale ha deciso di affidare l' azienda al Gruppo **Uvet**, sicuro del fatto che la societa' guidata da Luca Patane' sara' il perfetto trampolino per rilanciare Condor sul mercato B2B e B2C. 'Con il passaggio di Condor al Gruppo **Uvet**, azienda leader nel settore del turismo, - commenta Leonardo Patacconi, amministratore unico di Condor - si conclude positivamente un ciclo iniziato con successo piu' di sessant' anni fa da mio padre, Stefano Patacconi. Per Condor inizia oggi una nuova avventura in uno scenario competitivo particolarmente sfidante, che potra' affrontare con le migliori risorse grazie al patrimonio di know how, esperienze ed indiscusse capacita' di innovazione che caratterizza da sempre il Gruppo **Uvet** e che lo differenzia da altri player del mercato. Ringrazio Luca Patane', Presidente di **Uvet**, per la stima personale e la fiducia dimostrata e gli auguro un futuro ricco di nuovi successi'. com- (RADIOCOR) 01-08-18 17:02:17 (0637) 5 NNNN.

TESTATA: **webitmag.IT**
DATA: 2 AGOSTO 2018
CLIENTE: UVET

Webitmag
web in travel magazine

Uvet ufficializza l'acquisizione del tour operator Condor

di Domenico Palladino - 2 agosto 2018

TESTATA: webitmag.IT
DATA: 2 AGOSTO 2018
CLIENTE: UVET

È stato firmato il primo agosto l'accordo che prevede la cessione del 100% del tour operator Condor al Gruppo Uvet. E' il secondo to del gruppo dopo Settemari, acquisito a febbraio 2017.
Condor è uno storico T.O. di Rimini con un fatturato di 15 milioni di euro, poco conosciuto nel mondo consumer ma noto al trade e con una grande storia alle spalle. Un'azienda familiare presente sul mercato da 60 anni, guidata finora da **Leonardo Patacconi**, figlio del fondatore, il quale ha deciso di affidare l'azienda al Gruppo Uvet, sicuro del fatto che la società guidata da Luca Patanè sarà il perfetto trampolino per rilanciare Condor sul mercato B2B e B2C.

"Sono felicissimo di annunciare questa nuova acquisizione, in un anno per me di particolare importanza, in cui si sta concretizzando sempre più l'idea di Uvet come gruppo verticalmente integrato, in grado di coprire tutta la filiera turistica dalla compagnia aerea all'hotelleriè, dal tour operating alla distribuzione organizzata - ha dichiarato **Luca Patanè**, Presidente Gruppo Uvet – Sono sicuro che, così come Settemari, anche Condor si integrerà perfettamente e si rafforzerà all'interno del Gruppo Uvet, il quale metterà in campo gli strumenti e le risorse necessarie per riportare l'attenzione del network e dei consumatori su questa storica azienda".

"Con il passaggio di Condor al Gruppo Uvet, azienda leader nel settore del turismo, – ha commentato **Leonardo Patacconi**, Amministratore Unico di Condor – si conclude positivamente un ciclo iniziato con successo più di sessant'anni fa da mio padre, Stefano Patacconi. Per Condor inizia oggi una nuova avventura in uno scenario competitivo particolarmente sfidante, che potrà affrontare con le migliori risorse grazie al patrimonio di know how, esperienze ed indiscusse capacità di innovazione che caratterizza da sempre il Gruppo Uvet e che lo differenzia da altri player del mercato. Ringrazio Luca Patané, Presidente di Uvet, per la stima personale e la fiducia dimostrata e gli auguro un futuro ricco di nuovi successi".
Durante la fiera Planitsphere di ottobre, proprio a Rimini, sarà svelata la nuova strategia e il nuovo piano industriale del to.

Tiratura: 162.805 Diffusione: 98.970

MF

Quotidiano

uvet

Data 02-08-2018
Pagina 9
Foglio 1

UVET

■ Il gruppo del turismo ha acquisito il 100% di Condor, tour operator di Rimini che fattura circa 15 milioni.

Campari fa festa con lo spritz

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Tiratura: 65.931 Diffusione: 41.374

IL GIORNO

Quotidiano

Data 02-08-2018
Pagina 20
Foglio 1

L'AZIENDA RIMINESE OPERA DA 60 ANNI

Uvet compra il 100% di Condor

FIRMATO l'accordo che prevede la cessione del 100% del tour operator riminese Condor, realtà da 15 milioni di fatturato sul mercato da 60 anni, al gruppo Uvet. L'azienda, a gestione familiare, è stata guidata finora da Leonardo Patacconi, figlio del fondatore.

Economia

NUOVO CORSO

Trimestre sprint per Ferrari «Centreremo gli obiettivi»

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Tiratura: 120.440 Diffusione: 92.160

il Resto del Carlino

Quotidiano

Data 02-08-2018
Pagina 22
Foglio 1

Il tour operator Condor di Rimini ceduto alla Uvet

E' stato firmato l'accordo che prevede la cessione del 100% del tour operator Condor al Gruppo Uvet. Condor è uno storico tour operator di Rimini con un fatturato di 15 milioni di euro, presente sul mercato da 60 anni.

LE SFIDE DELL'ECONOMIA

Fiere, Bologna traccia l'agenda «Prima la Borsa, poi le alleanze»

I piani del presidente Cuzzolari dopo l'ipotesi di un'intesa con Milano

I treni regionali 'Rock' e 'Pop' si presentano a Rimini

Biofigloli Consulting a caccia di startup per l'abbrica 4.0

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Diffusione: 2.516

il Resto del Carlino
Ancona

Quotidiano

Data 02-08-2018
Pagina 22
Foglio 1

Il tour operator Condor di Rimini ceduto alla Uvet

E' stato firmato l'accordo che prevede la cessione del 100% del tour operator Condor al Gruppo Uvet. Condor è uno storico tour operator di Rimini con un fatturato di 15 milioni di euro, presente sul mercato da 60 anni.

TRASPORTI
Aeroporto, concordato rinviato Privatizzazione, sei società in pista
Riorganizzazione Enel, sindacati preoccupati

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Diffusione: 9.000

TTG ITALIA

Plurisettimanale

uvet

Data 03-09-2018
Pagina 9
Foglio 1

Condor nella rete Uvet

Nuovo colpo di mercato per il gruppo guidato da Luca Patanè che, attraverso Settemari, rileva lo storico t.o. riminese. A TTG Travel Experience la presentazione del progetto

Bisognerà attendere ancora poco più di un mese. Poi dal palcoscenico di TTG Travel Experience, che si terrà a-la Fiera di Rimini dal 10 al 12 ottobre, verrà svelato quale sarà il percorso di Condor Tour Operator all'interno del Gruppo Uvet. È stato il colpo dell'estate l'acquisizione dello storico operatore riminese, fondato 60 anni fa da Stefano Patacconi, da parte dell'azienda guidata dal presidente Luca Patanè, che ha così mantenuto la 'promessa' di proseguire nella campagna acquisti che aveva già portato in casa due pezzi pregiati come Blue Panorama e Settemari.

I DETTAGLI DELL'OPERAZIONE

E proprio attraverso quest'ultimo è avvenuta l'operazione che ha determinato l'acquisizione del 100 per cento di Condor, il cui fatturato ammonta a 15 milioni di euro, con il quale Patanè vuole così ripetere l'operazione Settemari che, sotto la guida di Ezio Birondi, nel corso dell'ultima stagione ha conquistato nuove fette di mercato. Il t.o. torinese dopo aver archiviato il 2017 con ricavi per 81 milioni di euro (più 13 per cento rispetto al 2016) punta decisamente a superare quota 90 nell'esercizio in corso.

Quindici milioni

Il fatturato di Condor Tour Operator prima dell'ingresso all'interno del Gruppo [redacted] attraverso Settemari.

Sessant'anni

L'operatore rimininese è stato fondato sessant'anni fa da Stefano Patacconi ed è ora guidato dal figlio Leonardo.

Luca Patanè

Il presidente del Gruppo Uvet si è dichiarato "felicissimo di annunciare questa nuova acquisizione, in un anno in cui si sta concretizzando sempre più l'idea di Uvet come gruppo verticalmente integrato. Sono sicuro - aggiunge - che, così come Settemari, anche Condor si integrerà perfettamente e si rafforzerà all'interno del Gruppo Uvet, il quale metterà in campo gli strumenti e le risorse necessarie per riportare l'attenzione del network e dei consumatori su questa storica azienda".

L'operazione arriva a meno di un anno dall'ingresso in Condor di Andrea Gilardi con l'incarico di direttore generale. A lui era stata infatti affidata la strategia di rilancio dell'azienda e per lui è ora probabile un ruolo di primo piano anche nel nuovo corso all'interno di Uvet.

"Per Condor inizia una nuova avventura - è il commento dell'attuale presidente e amministratore delegato Leonardo Patacconi - in uno scenario competitivo particolarmente sfidante, che potrà affrontare con le migliori risorse grazie al patrimonio di know how, esperienze ed indiscusse capacità di innovazione che caratterizza da sempre il Gruppo Uvet e che lo differenzia da altri player del mercato".

Condor nella rete Uvet

QUEST'ESTATE SI PARTE IN TOTALE RELAX.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

ASPETTANDO IL TTG

La Condor viaggi passa di mano dopo 60 anni

La sede della Condor Viaggi a Rimini

Lo storico marchio del turismo, fondato da Stefano Patacconi, è stato rilevato dal Gruppo Uvet

RIMINI
Passa di mano lo storico marchio riminese della Condor viaggi fondato 60 anni fa da Stefano Patacconi. A rilevarlo è il Gruppo Uvet guidato da Luca Patanè in forte espansione sul mercato nazionale.

L'affare è stata ufficializzato nei primi mesi di agosto e nel settore viene considerato un po' il colpo dell'estate. Uvet ha rilevato il 100 per cento del tour operator riminese, il cui fatturato si aggira intorno ai 15 milioni di euro. Un'operazione che Patanè aveva già effettuato con altri due marchi di alto livello come la compagnia aerea romana Blue Panorama (rilevata dall'amministrazione straordinaria) e il tour operator torinese Settemari (che vanta ricavi intorno ai 90 milioni di euro).

Il presidente di Uvet, Patanè, non nasconde la sua soddisfazione afferma: «Sono felicissimo di annunciare questa nuova acquisizione, in un anno per me di particolare importanza, in cui si sta concretizzando sempre più l'idea di Uvet come gruppo verticalmente integrato, in grado di coprire tutta la filiera turistica dalla compagnia aerea agli hotel, dal tour operator alla distribuzione organizzata. Sono sicuro che, così come Settemari, anche Condor si integrerà perfettamente e si rafforzerà all'interno del nostro Gruppo, che metterà in campo gli strumenti e le risorse necessarie per riportare l'attenzione del network e dei consumatori su questa storica azienda».

Le reazioni
Contento anche Leonardo Patacconi, amministratore unico della Condor: «Con il passaggio al Gruppo Uvet, che è un'azienda leader nel settore del turismo, si conclude positivamente un ciclo iniziato con successo più di sessant'anni fa da mio padre, Stefano. Per Condor inizia oggi una nuova avventura; sono tante le sfide davanti che potrà affrontare con le migliori risorse grazie al patrimonio di esperienza e indiscussa capacità di innovazione che caratterizza da sempre il Gruppo Uvet e che lo differenzia da altri operatori del mercato. Ringrazio Luca Patanè, Presidente di Uvet, per la stima personale e la fiducia dimostrata e gli auguro un futuro ricco di nuovi successi».

Dall'inizio dell'anno, tra l'altro, il tour operator riminese aveva già avviato un'operazione di rilancio tramite l'ingresso del direttore generale Andrea Gilardi (ex Alpitour) che ora dovrebbe rimanere con un ruolo importante anche all'interno di Uvet.

Proprio Gilardi aveva svelato – in seguito a un'analisi dei partner della distribuzione – che «Condor lavora con un ampio numero di agenzie che appartengono alla prima fascia di fatturato. Mentre solo una piccola parte dei clienti è affezionata al prodotto». I dettagli del nuovo Piano industriale di Condor viaggi saranno comunque svelati entro poche settimane. Per l'esattezza nel corso di *Ttg Travel Experience* in programma alla Fiera dal 10 al 12 ottobre.

L'AMMINISTRATORE LEONARDO PATACCONI
«Si conclude positivamente un ciclo iniziato con successo da mio padre Uvet saprà affrontare le nuove sfide»

LA UVET DI PATANÈ È IN FORTE CRESCITA
Dopo l'acquisto della compagnia aerea Blue Panorama e del tour operator Settemari anche Condor entra nel gruppo

Turismo, Rimini in vetta per l'appeal I servizi di Riccione sono i più richiesti

Gli hotel della Perla verde registrano un aumento del 20% nelle domande degli utenti

RIMINI
Gli hotel della riviera romagnola hanno ancora un «buon appeal», specialmente per la possibilità di prenotare pacchetti all inclusive che permettono alle famiglie di godersi la vacanza al mare senza pensieri. Rimini risulta la «più desiderata» dell'estate, seguita da Riccione, Cesenatico e Bellaria. Ma gli hotel della Perla verde registrano un aumento del 20% nelle richieste degli utenti rispetto all'anno scorso, grazie alla qualità dei servizi, a una maggiore attenzione alle esigenze dei clienti e a una certa ritrosia alla svalutazione dei prezzi. Il tutto a fronte dell'emergere sempre più marcato di nuove modalità di soggiorno, con 670 annunci per case e appartamenti riminesi pubblicati su Airbnb, in aumento del 14%. Come spiega Lucio Bonini, titolare della web agency riminese Info Alberghi e di un hotel una stella a Rimini, «a cambiare non sono solo le modalità di soggiorno, cambiano i periodi caldi: agosto tiene, ma luglio è poco frequentato».

Speranze di settembre
Mentre lasciano ben sperare le richieste di prenotazione per le prime due settimane di settembre. Dati alla mano, dunque, prosegue Bonini, Rimini è la località più gettonata della riviera romagnola per l'estate 2018. L'analisi delle mail inviate attraverso il portale www.info-alberghi.com agli hotel della riviera dall'1 gennaio al 20 agosto con richieste di preventivi per i mesi di giugno, luglio e agosto, vede Rimini in testa con 153.793 mail; seguita da Riccione, 127.281; Cesenatico, 87.428; Bellaria, 70.353; e Cattolica, 68.071. Più distaccate Milano Marittima, 47.082, Cervia, 35.493; Misano Adriatico, 25.677; Gabicce, 19.653; e Lidi Ravennati, 15.293.

Chiesto all inclusive
La maggior parte degli utenti, il 58%, ha richiesto il trattamento all inclusive; il 19,5% la pensione completa; il 10% il bed and breakfast; il 9,3% la mezza pensione. Ultimo per gradimento il «solo dormire», 2,5% delle richieste, ma con l'aumento maggiore rispetto all'anno scorso, il 18% dallo smartphone e il 3% da desktop. Tendenza che è più spiccata a Cesenatico, Cervia e Gabicce Mare. I turisti che scelgono la riviera romagnola per le vacanze estive, prosegue Bonini, sono per lo più «stanziali, poco inclini ad allontanarsi dalla zona di soggiorno» e più interessati ad assicurarsi una gamma completa di servizi. In media il 70% delle mail in cui è richiesto il trattamento all inclusive viene da famiglie con almeno un bambino. Le percentuali più alte si registrano a Cesenatico, 78%, Cattolica, 75%, e Bellaria, 73,7%. Spopola invece il b&b a Milano Marittima con il 15% di tutte le mail, il 75% delle quali inoltrate da adulti senza figli; Riccione, 14%, con il 63% senza figli; Rimini, 12,4% con il 45% senza figli. Per quanto riguarda Riccione, i suoi hotel hanno ricevuto 127.281 mail di richiesta preventivo, con un incremento del 20%, soprattutto per quanto riguarda le richieste da smartphone. La ragione sarebbe da ricercare nella qualità dei servizi, che incontra gusti ed esigenze di una clientela profilata. Nonostante sul portale di riferimento www.info-alberghi.com il numero degli hotel di Riccione sia minore rispetto a quello di Rimini, rispettivamente 208 e 321, in proporzione gli hotel di Riccione sembrano più «dotati», tra piscina, 57% degli hotel contro il 26%; menù per celiaci, 46% contro 37%; trattamento all inclusive, 90% contro 83%. Così la pagina degli hotel di Riccione è la più visitata dopo la home page del portale.

Giovani turisti alla stazione

I CAMBIAMENTI DEI CLIENTI
Bonini: «A cambiare non sono solo le modalità di soggiorno, cambiano i periodi caldi: agosto tiene, ma luglio è poco frequentato»

Diffusione: 14.500

L'agenzia di viaggi magazine

Settimanale

Data 26-09-2018
Pagina 16/17
Foglio 1 / 2

Da Condor a Settemari il pressing di Patanè

MERCATO Vendite al via su tutto il 2019 per l'ex t.o. di Roci. In attesa del piano industriale dell'ultimo acquisto di Uvet

C'è grande fermento nella "stanza" dei tour operator di casa Uvet. Il Gruppo guidato da Luca Patanè (*nella foto*) rivelerà presto la nuova strategia e il piano industriale di Condor, il t.o. riminese acquisito a fine luglio.

Alla sua guida continuerà a esserci Andrea Gilardi, che già negli ultimi mesi aveva avviato la cosiddetta "svolta Pop".

Nel frattempo, l'altro operatore di proprietà di Uvet – vale a dire Settemari – ha inaugurato la stagione delle vendite 2019, con un messaggio che è arrivato alle agenzie di viaggi forte e chiaro: "Aperti per ferie sempre". Un'impostazione dell'offerta totalmente innovativa, con un unico catalogo annuale attraverso cui il t.o. mette a disposizione delle adv un prodotto valido in ogni momento dell'anno, per svincolarle dalla stagionalità e garantire il massimo della flessibilità.

In attesa di poter consultare la nuova programmazione online e cartacea, inviata in questi giorni alle agenzie di tutta Italia, i dettaglianti potranno conoscere tutte le disponibilità e i prezzi sul portale di booking online

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Click and Book, o semplicemente rivolgendosi al reparto prenotazioni dell'operatore. Inoltre, Settemari ha fatto sapere che "a breve saranno disponibili anche importanti novità, sia di destinazione, che per quanto riguarda le strutture".

«Abbiamo voluto caratterizzare il lancio della stagione 2019 con il claim "Aperti per ferie sempre", per raccontare il nuovo corso di Settemari, frutto di una visione aziendale che sa operare sul lungo periodo per dare vantaggi concretamente competitivi alle adv – ha dichiarato la marketing manager Chantal Bernini – Con un messaggio così forte nella sua semplicità, abbiamo voluto esprimere sia la nostra capacità di essere flessibili, sia la massima considerazione che diamo alle esigenze degli agenti di viaggi, che devono avere sempre la possibilità di soddisfare con facilità le richieste dei clienti rispetto alla scelta delle loro vacanze. Un primo passo è stato il lancio anticipato del catalogo dedicato alle vacanze di Natale. Contestualmente all'apertura delle vendite, lanceremo un mix strategico di azioni di comunicazione B2b2C caratterizzato da questo claim che, tra le altre cose, includerà campagne di social media marketing, promozionali, dem e banner dedicati».

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

GUIDA VIAGGI
Quindicinale
uvet
Data 01-10-2018
Pagina 7
Foglio 1

Un modello "smart" il sogno di Patanè per le agenzie di viaggi

di Laura Dominici

Intelligenza artificiale, blockchain e big data gli strumenti; per Condor nuovo nome e cambio di mission

"*Abbiamo i muscoli e siamo in grado di gestire le aziende in crisi*". Così dichiara **Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet,** quando l'intervista con Guida Viaggi affronta il tema del tour operating.

Il riferimento più recente riguarda Condor, "*un operatore con un suo dna che stentava a crescere. Ora cambierà nome e seguirà una nuova mission*". Nei prossimi giorni verranno svelati entrambi, ma intanto il presidente mette le mani avanti e quando gli si chiede se l'operazione rivoluzionaria del prezzo finito promossa da **Settemari** possa sposarsi alla new entry replica: "*Non si può adottare con Condor, sicuramente l'operatore non offrirà soltanto il lungo raggio, avrà un'offerta generalista, ma il prezzo bloccato è un'operazione rischiosa di questi tempi*". Il caro petrolio sta facendo sentire i suoi effetti, dalla compagnia aerea al t.o., "*ora dobbiamo tirare le somme, perché non c'è modo di assicurarsi sul costo del carburante. Posso confermare, però, che il prezzo trasparente è servito e in termini di vendita abbiamo registrato una crescita del 20% e l'operazione ha creato fidelizzazione*".

Ora Settemari, a detta del presidente, dovrà migliorare la sua rete commerciale, ma le sinergie con Condor sono sicuramente prevedibili.

A partire dalla tecnologia. Un argomento caro a Patanè, che nei suoi sogni vede un comparto turistico più "*smart*", a cominciare dalle agenzie.

E lancia un segnale ai suoi manager: "*Dobbiamo rafforzare la distribuzione*", alla quale ben presto darà nuove strutture alberghiere da vendere: "*Sto chiudendo un contratto per la gestione di un resort alle Maldive, in costruzione, che avrà 82 camere e un'altra apertura riguarda Zanzibar, arriveremo così a sei alberghi, ma considerando qualche valutazione tra Grecia, Italia ed Egitto presto potremmo anche contarne otto*". La divisione alberghiera sta dando buoni ritorni in termini di qualità e anche la vendita ai tour operator stranieri funziona.

Il trade alla prova "artificial intelligence"

Ma tornando alla rete distributiva, il canale di vendita a detta di Patanè può fare meglio: "*Siamo in una fase importante di studio sulla fidelity, sul modello di affiliazione e sui servizi che sono da tarare*". Cosa significa esattamente, che tipo di modello ha in mente? Passa subito all'esempio pratico: "*Abbiamo sperimentato una chatbot quando il nostro call center è stato trasferito dall'Albania a Torino. Sono convinto che l'intelligenza artificiale sostituirà presto le app che hanno ormai vita breve*", sottolinea. Il passo tecnologico porta un nome: "*Abbiamo stretto una partnership con la società Enuan, che già lavora con aziende del calibro di Enel e Telecom. Siamo partiti con la compagnia aerea con una fase di test su 5mila chiamate e da 4 mesi stiamo creando un vocabulary per il vettore*".

Ecco che il modello distributivo che ha in mente prevede l'uso di big data, blockchain e intelligenza artificiale per creare l'agenzia smart del futuro, una realtà che sia in grado di comprimere i costi (specialmente quelli amministrativi), un concept adattabile sia alle agenzie bt che a quelle leisure. E se il mercato del business travel "*è da sempre per pochi*", anche nel leisure le cose si complicano e bisogna strutturarsi, sottolinea. Guardando al futuro del suo gruppo commenta: "*La continuità imprenditoriale è tutto per un'azienda e se si sa già di non averla tanto vale vendere. I miei figli hanno mostrato interesse a proseguire sulla strada tracciata e poi ho già espresso in passato l'idea della Borsa, ma bisogna avere le dimensioni e i fondamentali giusti*". Ma c'è un'ultima cosa che non lo convince: "*Il nostro naming, è così difficile spiegare quale è la nostra attività, ci vorrebbe un branding…*". Chi avesse qualche idea in mente potrebbe scrivergli…

Luca Patanè

L'INTERVISTA
Un modello "smart" il sogno di Patanè per le agenzie di viaggi

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TESTATA: LAGENZIADIVIAGGI.IT
DATA: 10 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

lagenzia di viaggi magazine

Gruppo Uvet, arriva il Gangehi Resort alle Maldive

10 ottobre 2018 09:12

da Redazione
Stampa questo articolo

È stato firmato l'accordo che prevede l'entrata del **Gangehi Resort** in **Uvet Hotel Company**, la società di hôtellerie del Gruppo Uvet. Il resort, un 4 stelle superior, è situato a nord ovest nell'atollo di Ari Nord, un'isola appartata e tranquilla, protetta dalla barriera corallina. Lo staff è in parte italiano e il complesso dista 25 minuti in idrovolante da **Malé**.

«Il Gangehi è un vero gioiello e averlo nel mio gruppo è motivo per me di orgoglio – ha dichiarato **Luca Patanè**, presidente Gruppo Uvet – È un resort candidato a diventare il fiore all'occhiello dell'offerta Uvet, che da sempre punta a qualità e eleganza. L'hôtellerie è uno dei settori su cui ho intenzione di investire di più, non lasciandomi scappare le opportunità che riterrò più valide, sia a livello leisure che business».

Esprime la stessa soddisfazione il responsabile di Uvet Hotel Company **Beppe Pellegrino**: «L'entrata del Gangehi è sicuramente un risultato di cui andare fieri. Continueremo lo sviluppo del Gruppo cercando strutture in gestione nel mediterraneo e di lungo raggio».

Il Gangehi conta **camere** di standard elevato. Si suddividono in camere club (34 mq), garden villa (64 mq) situate nel giardino interno dell'isola e a pochi passi dalla spiaggia, beach villa (64 mq) vista mare di cui alcune con accesso diretto alla spiaggia, overwater villa (76 mq) posizionate sulla laguna con vista sul tramonto e accesso diretto al mare e infine overwater deluxe villa (102 mq), con vista verso l'alba o il tramonto, living room separata e veranda con accesso diretto alla laguna.

Inoltre, il resort ha un **centro medico** di primo soccorso sull'isola, boutique, Ginger Spa, centro massaggi ayurvedici e classici. Sono presenti un bar e due ristoranti: il **Veli**, con vista sul mare e chef italiano e il ristorante *à la carte* e bar **Thari**, con piatti della cucina internazionale e aragoste, situato su una terrazza sospesa sulla laguna dalla quale si può godere uno spettacolare tramonto.

Il Gangehi offre anche la possibilità di praticare **snorkeling** guidato con il biologo marino presente nel resort, canoe, lezioni di yoga giornaliere, beach volley e palestra attrezzata.

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 10 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

Un nuovo resort alle Maldive per Uvet

10/10/2018 09:40

Il gruppo acquisisce il Gangehi resort, che Patanè definisce "fiore all'occhiello" dell'offerta del gruppo. Ed è già caccia aperta a nuove opportunità di investimento su Mediterraneo e long haul

Un nuovo prodotto sull'**Oceano Indiano** per **Uvet**. E' il **Gangehi Resort, alle Maldive**, che entra ufficialmente in **Uvet Hotel Company**, la società di hotellerie del gruppo.

"Il resort, un 4 stelle superior - si legge in una nota del polo turistico - è situato **a nord-ovest nell'Atollo di Ari Nord**, un'isola appartata e tranquilla, protetta dalla barriera corallina. Lo staff è in parte italiano e il complesso dista a soli **25 minuti in idrovolante** da Malé".

"Il Gangehi è un vero gioiello, e averlo nel mio gruppo è motivo per me di orgoglio - dichiara **Luca Patanè, presidente gruppo Uvet** -. È un resort **candidato a diventare il fiore all'occhiello** dell'offerta Uvet, che da sempre punta a qualità e eleganza. **L'hotellerie è sicuramente uno dei settori su cui ho intenzione di investire di più**, non lasciandomi scappare le opportunità che riterrò più valide, sia a livello leisure che business".

"Continua lo sviluppo di Uvet Hotel Company - spiega invece **Beppe Pellegrino, responsabile di Uvet Hotel Company** - e l'entrata del Gangehi è sicuramente un risultato di cui andare fieri. Continueremo lo sviluppo del gruppo cercando **strutture in gestione nel Mediterraneo e di lungo raggio**".

La **struttura ricettiva** è suddivisa in camere club (34 mq), garden villa (64 mq), beach villa (64 mq), overwater villa (76 mq) e overwater deluxe villa (102 mq). Il resort vanta anche un centro medico di primo soccorso sull'isola, boutique, Ginger Spa, centro massaggi ayurvedici e classici. Sono inoltre presenti **un bar e due ristoranti**: il Veli, con chef italiano, e il Thari, che offre piatti della cucina internazionale.

SETTORE TRASPORTI UNO STUDIO SUGLI EFFETTI DEL DISASTRO DEL VIADOTTO DI GENOVA

Dal ponte già danni per 116 mln

Forum internazionale di Confrasporto-Confcommercio
Allarme per i porti, dove l'Italia sta perdendo competitività
Rixi: governo al lavoro per aumentare gli investimenti

DI MANUEL FOLLIS

A quasi due mesi dal crollo del ponte Morandi a Genova, uno studio stilato da Confrasporto e Confcommercio in collaborazione con Isfort ha stimato che il danno complessivo accusato dalle imprese dell'autotrasporto in transito per il nodo del capoluogo ligure abbia già toccato i 116 milioni euro, vale a dire più di 2 milioni di euro al giorno. Si tratta del «costo aggiuntivo che incide nella valutazione degli spostamenti e che le imprese di trasporto devono fare, il che penalizza un sistema che vive anche del traffico delle merci», ha puntualizzato Andrea Appetecchia di Isfort, illustrando le risultanze dell'indagine, a margine dei lavori del quarto forum internazionale di Contrasporto in corso a Cernobbio. L'indagine ha poi rilevato che solo per i camion che ogni giorno attraversavano il ponte nel percorso cittadino, l'incremento dei costi ha già raggiunto 32 milioni. Per i circa 4 mila camion che ogni giorno entrano ed escono dal porto di Genova, infine, il conto quotidiano è lievitato di 0,25 milioni, ossia circa 15 milioni dalla metà di agosto, quando avvenne il disastro.
A proposito di porti, il segretario generale di Confrasporto Pasquale Russo ha spiegato che «negli ultimi 20 anni le merci movimentate nei container in tutta l'area mediterranea hanno registrato un incremento del 500%, mentre nei porti italiani l'aumento è stato del 50%». L'Italia in questo modo rischia «di rimanere esclusi dai tracciati internazionali perché il sistema dei porti è frammentato, la burocrazia pesante e i piani regolatori (salvo eccezioni) sono fermi a 60 anni fa». Russo ha poi parlato di fondi insufficienti stanziati dal Def (fino al 2032 destinato solo l'1,8% ovvero 2,35 miliardi), cui si aggiunge «la difficoltà nella spesa di queste risorse».
Per il governo era presente il viceministro dei Trasporti Edoardo Rixi, che ha confermato come il governo sia al lavoro per aumentare gli investimenti sul settore. Rixi ha poi commentato le tensioni sui mercati finanziari. «Nel governo non ci sono grandi preoccupazioni. Vorremmo fare una manovra che riporti alla crescita. Questa situazione è abbastanza analoga a quelle vissute negli anni scorsi. Il problema è che il Paese si scontra con un sistema a livello internazionale ed europeo rigido mentre forse al momento l'Italia avrebbe bisogno di un po' più di flessibilità». È chiaro, ha concluso Rixi, «che dovremo tenerne conto e cercare di non turbare i mercati e di ottenere invece quelle possibilità anche sugli investimenti e sulle infrastrutture che sono fondamentali per il Paese». (riproduzione riservata)

Edoardo Rixi

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/porti

PILLOLE

GAMENET
■ *Completata l'acquisizione per 273 milioni di Goldbet, società di scommesse con 990 negozi fisici e titolare della concessione per il gioco online.*

PICTET-IMD
■ Partnership a livello globale tra Pictet e Imd (una tra le principali business school internazionali). Istituito un riconoscimento per le migliori aziende di famiglia la cui premiazione si terrà a Venezia da oggi al 12 ottobre.

PIRELLI
■ *Chiuso l'acquisto per circa 65 milioni di una partecipazione del 49% nella joint-venture che detiene, attraverso la società Jining Shenzhou Tyre, un impianto di produzione di pneumatici in Cina.*

GPI
■ Gpi si è aggiudicata la gara per il sistema di Electronic Patient Record per l'assistenza sanitaria primaria per lo Stato di Malta. Il valore dell'appalto è di 5 milioni di euro.

NOTORIOUS
■ *Ha siglato un accordo con TaTaTu, piattaforma social di intrattenimento Avod (advertising video on demand), per la concessione dei diritti di sfruttamento di 300 film. Il corrispettivo sarà su base di revenue sharing.*

UVET
■ Il polo italiano del turismo presieduto da Luca Patanè ha siglato l'accordo che prevede l'entrata del Gangehi Resort (Maldive), 4 stelle superior, in Uvet Hotel Company.

SILVERSEA
■ *Royal Caribbean Cruises e la controllata Silversea Cruises hanno siglato un accordo per la costruzione di tre nuove navi.*

IREN
■ Iren genera un contributo al pil nazionale di 2,3 miliardi di euro e grazie alla propria attività consente l'attivazione di 25mila posti di lavoro in Italia. Sono alcuni dei dati emersi dalla ricerca «Il contributo di Iren alla creazione di valore per i territori e nelle città» realizzata da The European House - Ambrosetti.

ANSALDO STS
■ *La società, attraverso la controllata Ansaldo Sts Malaysia Sdn Bhd, si è aggiudicata un contratto per il segnalamento della tratta ferroviaria di 198 km che si estende tra Gemas e Johor Bahru nel Sud del Paese. La quota del contratto per Ansaldo è pari a circa 55 milioni.*

FINCANTIERI
■ L'ad Giuseppe Bono è uno degli 11 «ambasciatori per la Calabria» che avranno il compito di aiutare a veicolare i contenuti positivi della Regione.

CERVED
■ *L'ad di Cerved, Marco Nespolo, ha rassegnato le dimissioni. Tutte le sue deleghe sono state assegnate al vicepresidente esecutivo Gianandrea De Bernardis.*

Vetrya valuta acquisizioni in Italia e all'estero

di Marco Fusi (MF-DowJones)

Vetrya, attiva nello sviluppo di servizi digital, piattaforme cloud computing, soluzioni applicative e servizi broadband e ultra broadband, ha illustrato ieri un piano strategico che mira al consolidamento della presenza in Italia e lo sviluppo internazionale. In Italia il gruppo fondato e guidato da Luca Tomassini intende confermare il percorso intrapreso attraverso l'introduzione di offerte, soluzioni e servizi per il mondo dei media, delle società di tlc, dell'internet delle cose, dei big data, realtà aumentata, blockchain e intelligenza artificiale. Intende inoltre creare ulteriori fonti di ricavo dall'offerta di servizi broadband e ultra broadband su rete fissa e mobile. Negli ultimi tre anni Vetrya ha registrato un tasso di crescita media annua (cagr) dei ricavi consolidati pari al 29,3%. Nello stesso periodo il cagr è stato del 20,3% in termini di ebitda e del 18,8% di utile netto consolidato. A livello internazionale, invece, il piano prevede il consolidamento nei Paesi in cui è presente (Stati Uniti, Malesia, Brasile e Spagna), attraverso lo sviluppo costante e il porting di piattaforme in cloud computing e servizi plug&play e il presidio del mercato sui player dei media e telecomunicazioni. Il gruppo intende anche sviluppare la propria presenza in altri Paesi. A completamento dell'ipotesi di crescita organica, su cui è stato elaborato il piano, è prevista un'attenzione specifica alla potenziale crescita esterna, attraverso la valutazione di acquisizioni. In particolare, per quanto riguarda l'Italia potrebbero trattarsi di «deal molto importanti. Paradossalmente anche di aziende più grandi di noi», ha detto Tomassini. «Preferiamo acquistare imprese, magari anche più grandi di Vetrya, piuttosto che start-up», ha aggiunto, spiegando comunque che «non è facile farlo a livello nazionale. È da un anno e mezzo che stiamo cercando società complementari al nostro business». Per quanto riguarda invece il m&a all'estero, il manager ha spiegato che «anche qui c'è uno scouting importante» che comunque riguarda solo business complementari e aziende di dimensione analoga a Vetrya o più piccole. «Stiamo pensando di entrare in nuovi Paesi. Ci interessano Sudafrica, Cina e parte dell'Europa». (riproduzione riservata)

4.Manager promuove la crescita imprenditoriale

di Carlo Brustia

«Managerialità, imprenditorialità e cultura d'impresa» sono le tre leve sulle quali Confindustria e Federmanager hanno deciso di intensificare la collaborazione per la crescita competitiva del Paese. Nella prima ricerca realizzata dall'Osservatorio mercato del lavoro sono stati promossi nuovi approcci legati alle politiche attive del lavoro, miglioramento della reputazione aziendale, produttività, maggiore competitività e aumento dei profitti. I dati della ricerca hanno dimostrato che il 67% degli imprenditori e manager ritiene «molto importante» l'innovazione dei modelli di business. Quest'ultimi rappresentano una nuova visione aziendale che ha coinvolto i manager nei processi di cambiamento e nella ricerca di nuovi modelli di governance più agili e flessibili. Una ricerca condotta dal Boston Consulting Group, ha confermato che le aziende che innovano l'intero modello di business hanno un vantaggio competitivo misurabile in +8,5% sugli utili nell'arco dei tre anni. Organizzazioni rigide e burocratiche, basate sulla divisione del lavoro settoriale e specialistica, sono infatti considerate «obsolete» in un mercato del lavoro che sempre più chiede dinamicità. Le parole d'ordine del cambiamento in atto, si legge ancora nel rapporto, sono flessibilità strategica, apertura, creazione e condivisione di idee in grado di generare valore e orientamento al cambiamento, organizzativo e gestionale. «Le imprese del futuro saranno ad alto valore aggiunto, alta intensità di capitali, alta produttività e dovranno essere eccellenti in ogni funzione aziendale», ha detto il presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, evidenziando che in questa ottica «appare evidente l'importanza di poter contare su manager competenti, capaci di far compiere all'impresa il salto di qualità per competere alla pari sui mercati internazionali con concorrenti sempre più attrezzati». Gli ultimi dati Eurostat, «ci mostrano che la produttività del lavoro italiano è cresciuta del 4% contro una media Ue del 10,5%, ha spiegato Stefano Cuzzilla, presidente di 4.Manager. (riproduzione riservata)

TESTATA: GUIDAVIAGGI.IT
DATA: 10 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

Un nuovo resort alle Maldive per Uvet

10/10/2018 09:40

Il gruppo acquisisce il Gangehi resort, che Patanè definisce "fiore all'occhiello" dell'offerta del gruppo. Ed è già caccia aperta a nuove opportunità di investimento su Mediterraneo e long haul

Un nuovo prodotto sull'**Oceano Indiano** per **Uvet**. E' il **Gangehi Resort, alle Maldive**, che entra ufficialmente in **Uvet Hotel Company**, la società di hotellerie del gruppo.

"Il resort, un 4 stelle superior - si legge in una nota del polo turistico - è situato **a nord-ovest nell'Atollo di Ari Nord**, un'isola appartata e tranquilla, protetta dalla barriera corallina. Lo staff è in parte italiano e il complesso dista a soli **25 minuti in idrovolante** da Malé".

"Il Gangehi è un vero gioiello, e averlo nel mio gruppo è motivo per me di orgoglio - dichiara **Luca Patanè, presidente gruppo Uvet** -. È un resort **candidato a diventare il fiore all'occhiello** dell'offerta Uvet, che da sempre punta a qualità e eleganza. **L'hotellerie è sicuramente uno dei settori su cui ho intenzione di investire di più**, non lasciandomi scappare le opportunità che riterrò più valide, sia a livello leisure che business".

"Continua lo sviluppo di Uvet Hotel Company - spiega invece **Beppe Pellegrino, responsabile di Uvet Hotel Company** - e l'entrata del Gangehi è sicuramente un risultato di cui andare fieri. Continueremo lo sviluppo del gruppo cercando **strutture in gestione nel Mediterraneo e di lungo raggio**".

La **struttura ricettiva** è suddivisa in camere club (34 mq), garden villa (64 mq), beach villa (64 mq), overwater villa (76 mq) e overwater deluxe villa (102 mq). Il resort vanta anche un centro medico di primo soccorso sull'isola, boutique, Ginger Spa, centro massaggi ayurvedici e classici. Sono inoltre presenti **un bar e due ristoranti**: il Veli, con chef italiano, e il Thari, che offre piatti della cucina internazionale.

TESTATA: ANSA
DATA: 10 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

Turismo: Gilardi nuovo d.g Uvet Travel Network

(ANSA) - MILANO, 10 OTT - Andrea Gilardi è il nuovo direttore generale di Uvet Travel Network. Gilardi ha ricoperto incarichi dirigenziali in realtà imprenditoriali di spessore tra Tour Operator e trasporto aereo. Nell'ottobre del 2017 è stata nominato direttore generale di Condor, Tour Operator acquisito da Uvet nel luglio 2018.

Gilardi succede ad Antonello Lanzellotto che resterà fino alla realizzazione del processo di cambiamento a garanzia di continuità quale supporto strategico delle agenzie del Network specializzate nel Business Travel. Contemporaneamente a Lanzellotto verrà affidata la Direzione Generale di TripItaly Drive, la società del gruppo in cui confluiranno le attività di incoming per un progetto ambizioso di sviluppo sui mercati internazionali.(ANSA).

PEG
2018-10-10

TESTATA: LAGENZIAVIAGGI.IT
DATA: 11 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

Lagenzia di viaggi magazine

Gilardi alla guida del network Uvet

10 ottobre 12:11 2018

da Redazione
Stampa questo articolo

TESTATA: LAGENZIAVIAGGI.IT
DATA: 11 OTTOBRE 2018
CLIENTE: UVET

Al via il giro di poltrone in casa Uvet annunciato lo scorso luglio dal nostro giornale. Dopo l'acquisto del t.o. **Condor**, che debutta a Ttg Travel Experience i nella nuova veste di Jump (accanto a Settemari e Amo il Mondo) sotto la direzione di Ezio Birondi, arriva la notizia ufficiale della nomina di Andrea Gilardi alla guida di Uvet Travel Network, già dg del t.o. riminese.

L'ex capo della rete di agenzie, **Antonello Lanzellotto**, resterà fino alla realizzazione del processo di cambiamento e riorganizzazione del network di agenzie di Uvet, a garanzia di continuità quale supporto strategico delle agenzie del Network specializzate nel Business Travel.

Approfondimento: Le grandi manovre del tour operating

A Lanzellotto verrà affidata la direzione generale di **TripItaly Drive**, la società del Gruppo in cui confluiranno le attività di incoming per un progetto di sviluppo sui mercati internazionali.

«Gilardi è un ottimo manager – ha dichiarato **Luca Patanè**, presidente di Uvet – e sono davvero felice di averlo nella nostra squadra. Sono certo porterà valore aggiunto al Gruppo e al network delle nostre agenzie, la crescita di Uvet è veloce e costante e diventa fondamentale poter contare su un team di persone che possano sostenerla con la propria professionalità».

«Sono davvero emozionato di entrare a far parte del Gruppo Uvet e di poter lavorare con Luca Patanè. Inizia per me una nuova avventura professionale in un Gruppo che nel panorama italiano del turismo non ha eguali. È davvero una bella sfida», sottolinea **Andrea Gilardi**.

Approfondimento: Condor nelle mani di Uvet

Per la realizzazione delle linee guida di rilancio e sviluppo del network, è stata concepita una nuova organizzazione di Uvet Travel Network. La struttura si propone di incrementare l'integrazione tra i vari componenti della società in un'ottica di orientamento al futuro e al cambiamento per rafforzare i processi di garanzia della qualità, per sviluppare l'area commerciale e aumentare gli investimenti di marketing.

(RI)DECOLLA IL VIAGGIO D'AFFARI
IMPRENDITORI GLOBETROTTER

I risultati della «Business Travel Survey» realizzata da Uvet: dal 2016 una crescita del 20%. «Un segno di fiducia»

Uvet Il presidente Luca Patanè

di **Isidoro Trovato**

Se l'imprenditore italiano riprende la valigia, vuole dire che la crisi è alle spalle. Negli anni più duri della grande depressione economica, molti imprenditori hanno deciso di rinchiudersi aspettando che la «bufera» passasse, hanno deciso di tagliare tutte le spese, comprese quelle per il «business travel». Da qualche anno però siamo tornati a viaggiare. Secondo l'ultima «Business Travel Survey» redatta da Uvet (società leader nella fornitura di servizi business travel) nei primi 9 mesi dell'anno i viaggi d'affari sono cresciuti del 7%, addirittura del 20% se si considera il triennio 2016-2018.

Il barometro

Eppure, a questa costante crescita dei viaggi d'affari, corrisponde un costo medio per trasferta sostanzialmente *flat* per il triennio 2016-18, passando dalle 215 euro spese mediamente nel 2016, alle 213 euro spese nel 2018. La metà delle spese di viaggio provengono dal settore aereo (il 52,4%), mentre l'hotellerie copre un terzo delle spese (32,8%). «La crisi ha fatto selezione tra gli imprenditori — afferma Luca Patanè, presidente del gruppo Uvet —i più illuminati hanno capito che tagliare le spese di viaggio significava isolarsi proprio in un momento in cui il mercato interno si era bloccato. La ripresa odierna è guidata proprio dalle aziende che hanno saputo internazionalizzare il business. Ma è un trend che va alimentato: se l'imprenditore perde fiducia nel futuro, smette di investire e dopo poco calano i consumi. Sarebbe un pericoloso ritorno al passato».

I progetti

Le mete preferite dai manager e imprenditori italiani restano New York e Parigi, segnale di una certa continuità nelle destinazione del business. «Gli Usa restano il mercato per eccellenza delle imprese italiane — ricorda Patanè — sono stati loro a rendere famoso nel mondo il manifatturiero italiano e quindi restano la sponda migliore per l'esportazione di quasi tutte le nostre eccellenze. Parigi invece rimane la più frequentata destinazione per business anche se il paese che fa più affari con noi è la Germania. Il punto è che lì sono tante le città attrattive: Berlino, Monaco, Dusserdolf e Amburgo. Però negli ultimi cinque anni il *business travel* ha conosciuto un'impennata verso destinazioni come Cina, India e Dubai, segnale evidente della dinamicità del nostro sistema produttivo».

Uvet però da qualche anno è diventato anche un operatore a tutto campo che nel 2018 ha arricchito la sua offerta leisure con l'acquisizione di Blue Panorama Airlines, compagnia aerea italiana, due nuovi resort di cui uno alla Maldive e l'altro in costruzione a Zanzibar. «Quest'anno per noi è stato molto positivo — conferma il presidente Uvet — nel *leisure* cresciamo ci consolidiamo. L'anno prossimo avremo due nuovi aerei, faremo nuove acquisizioni nel settore alberghiero. Bisogna rafforzare il perimetro, aumentare il numero di paesi della nostra offerta e migliorare l'incoming. L'obiettivo è la costruzione di una filiera del turismo tutta made in Italy».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e i contenuti appartengono ai legittimi proprietari.

Biz Travel Forum, uno sguardo dall'alto sul futuro

Dimensioni o velocità? Le imprese dovranno scegliere come crescere. Se ne parla a Milano al Biz Travel Forum, dove si tiene anche la convention di Uvet ITN

Alla sedicesima edizione il Biz Travel Forum organizzato dal Gruppo [redacted] si conferma evento di riferimento per la grande community del business travel, e ora cresce di spessore anche nel leisure dove il gruppo di Luca Patané sta entrando da qualche anno con molto impegno e investimenti importanti.
Così su 6.000 metri quadrati di Fiera Milano City MiCo ci sono 120 espositori, incluse tutte le grandi firme del business travel. Nei due giorni di dibattito intervengono relatori di alto profilo e i top manager di grandi imprese della mobilità, del turismo, degli eventi, per individuare e affrontare le tendenze più attuali e l'evoluzione dell'industria. Con il supporto di sponsor di prima grandezza: da Alitalia a American Express, Travelport e Trenitalia, Allianz e Netcomm, l'associazione italiana del commercio digitale.

«Questa volta il Biz Travel Forum cercherà le possibili risposte a un quesito centrale per il business travel: se sia meglio per le imprese puntare sulle dimensioni o sulla velocità, due percorsi che implicano un approccio sostanzialmente diverso ai processi di lavoro, alla struttura dell'impresa, al servizio e alla relazione con il cliente. Un tema che per molti versi riguarda anche il leisure»: parla **ANDREA GILARDI**, da poche settimane direttore generale di [redacted] ITN, il network di agenzie del gruppo [redacted] circa un migliaio di agenzie indipendenti affiliate.

Uvet ITN: la convention

Gilardi annuncia anche l'evento nell'evento, che è appunto la convention della rete, in programma nella mattinata del 29 novembre intitolata **"UVET TRAVEL NETWORK - BRAND NEW".**

Il titolo sembra annunciare un nuovo corso, cosa significa?
[redacted] ITN ha vissuto una serie di discontinuità nel management negli ultimi mesi. Diverse figure professionali si sono avvicendate al vertice, e questo può aver creato qualche disorientamento tra gli affiliati. Ora la discontinuità è finita, si tira una riga rispetto al passato e si guarda avanti, abbiamo un programma definito e già in pieno sviluppo. In questa convention le agenzie possono capire insieme alla nostra squadra cosa stiamo costruendo per un futuro molto prossimo.

Qual'è il messaggio?
Anzitutto è un messaggio forte e chiaro. Perché facciamo molte cose molto efficaci… le piattaforme, la tecnologia l'acquisto di Condor, ma fin qui non siamo stati capaci di comunicarlo. Poi è la conferma del fatto che [redacted] non è solo business travel, che intende crescere nel leisure, abbiamo tutti gli strumenti per farlo e con questo per rinforzare il network. Abbiamo a lungo giocato in difesa ma ora siamo pronti a giocare la partita a centro campo. Con le agenzie stiamo riprendendo le fila di un discorso che promette sviluppi positivi importanti per tutti, rete e affiliate.

L'obiettivo concreto di [redacted] ITN?

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

BizTravel Forum

La seconda parte del Forum sarà invece un focus sulla città di Milano, su come si possa fare turismo a prescindere dai pilastri "Arte, Cultura e Paesaggio". Moda, sport, food e design sono driver altrettanto forti o solo complementari? Milano - pur non essendo certo povera di arte e musei - è riuscita a diventare una delle città europee di riferimento grazie al suo Salone del Mobile, alla Fashion Week, ai ristoranti stellati e agli eventi sportivi che hanno visto il capoluogo lombardo divenire una delle mete turistiche di riferimento degli ultimi cinque anni. La città è infatti riuscita a conciliare le sue dimensioni con la velocità del cambiamento.

3500
PARTECIPANTI ATTESI IN DUE GIORNI

MILLE
INCONTRI VISITATORE – ESPOSITORE

102
ESPOSITORI

60%
PARTECIPANTI APPARTENENTI AREA TURISMO, TRASPORTI E MOBILITA' SUL TOTALE

15
SEMINARI WORKSHOP E TAVOLE ROTONDE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

BIZ TRAVEL FORUM

IL BUSINESS TRAVEL DI SCENA A MILANO

MILANO - Semaforo verde per la 16ª edizione del BizTravel Forum, evento *b2b dedicato alla business* community di mobility, turismo ed eventi.
Nato da un'intuizione del presidente del gruppo [redacted] l'evento milanese in programma il 28 e 29 novembre ospita 3 mila 500 partecipanti, che prenderanno parte a circa mille incontri fra visitatori e espositori. Centodue gli espositori accreditati e 15 gli incontri fra seminari, workshop e tavole rotonde organizzati. Fra gli spunti di maggiore interesse, sarà presentata da The European House – Ambrosetti la ricerca "Scenari economici e [redacted] Travel Index" che fornirà le previsioni sul trend dell'economia in Italia per il 2019, anticipando l'andamento del Pil.

Il nostro Speciale

Da pagina 13 a pagina 20

Speciale BizTravel Forum

a cura della redazione

Tema del Biz 2018 è "Bigger or faster?". Il forum d'apertura è infatti dedicato a un confronto aperto tra gli ospiti che verterà intorno al tema delle scelte strategiche che le aziende dovranno affrontare per il futuro, sulla scorta del dubbio proposto dal titolo stesso della manifestazione: "le aziende, per essere vincenti, devono essere più grandi o più veloci?".
Inoltre, come da consuetudine, sarà presentata da The European House – Ambrosetti la ricerca "Scenari economici e [redacted] Travel Index" che fornirà le previsioni sull'andamento dell'economia in Italia per il 2019, anticipando l'andamento del Pil grazie allo studio della correlazione tra economia e viaggi d'affari.

NOVITÀ UVET

Per parlare delle novità in merito al gruppo [redacted] il presidente [redacted] Patanè (nella foto) incontra i giornalisti mercoledì 28 novembre dalle ore 12,15, presso Fiera Milano City, ingresso Gate 2 di viale Eginardo, sala Travelport

I TEMI CALDI

Temi caldi dell'edizione 2018 del [redacted] sicuramente la mobility (ospite infatti del forum d'apertura Gianfranco Battisti - Fs, nella foto), il futuro delle grandi catene alberghiere, l'incoming dalla Cina, l'innovazione sia tecnologica che del mercato (dalle nuove app alla nascita di figure come il travel designer), l'evoluzione digitale e la sharing economy.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

EDITORIALE

La cravatta sciolta per le agenzie

Togli la giacca, sciogli il nodo alla cravatta. Sbottona la camicia. E le scarpe lucide? Via, non servono. È il cambio d'abito di Uvet. La svestizione dai panni inamidati del business travel puro, che ora diventa un'esigenza per il Gruppo di Luca Patanè. Lo sviluppo dell'anima leisure – necessario dopo le acquisizioni dei t.o. Settemari e Condor (oggi Jump) e di Blue Panorama – passa anche da qui: da uno stile casual, da un atteggiamento colloquiale più affine al mondo delle agenzie di viaggi.

E questo sarà uno degli elementi-chiave anche nell'operazione di rilancio del network: il valore aggiunto human to human, decisivo quanto commissioni, incentivi e nuovi strumenti digitali a disposizione dei punti vendita. Uvet Travel System – così lo ha ribattezzato il nuovo direttore Andrea Gilardi – dovrà parlare la lingua delle adv e vestire i suoi panni. Ogni agenzia dovrà potersi identificare con il suo network e viceversa.

È per questo che, tolta la giacca e indossato il giaccone, Uvet ha organizzato per metà dicembre una giornata a Praga per i mercatini di Natale, a cui parteciperanno anche alcuni partner. Ed è per la stessa ragione che Patanè, neo sponsor del Kometa Cycling Team Continental di Ivan Basso e Francisco Javier Contador, ha lanciato la proposta delle proposte: una biciclettata in Franciacorta. Manager e agenzie pronti a correre per la prima volta insieme.

Se il tema di quest'anno del BizTravel è stato "Bigger o Faster?", non è escluso che nel 2019 possa essere "Together" o qualsiasi altro slogan efficace a comunicare intelligenza emotiva. Una dote che va appresa, raffinata e valorizzata quanto più si sviluppa l'altra intelligenza: quella artificiale.

Roberta Rianna

Uvet Travel System, il brand (e i progetti) dell'era Gilardi

Blockchain e digital Il pallino di Patanè

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

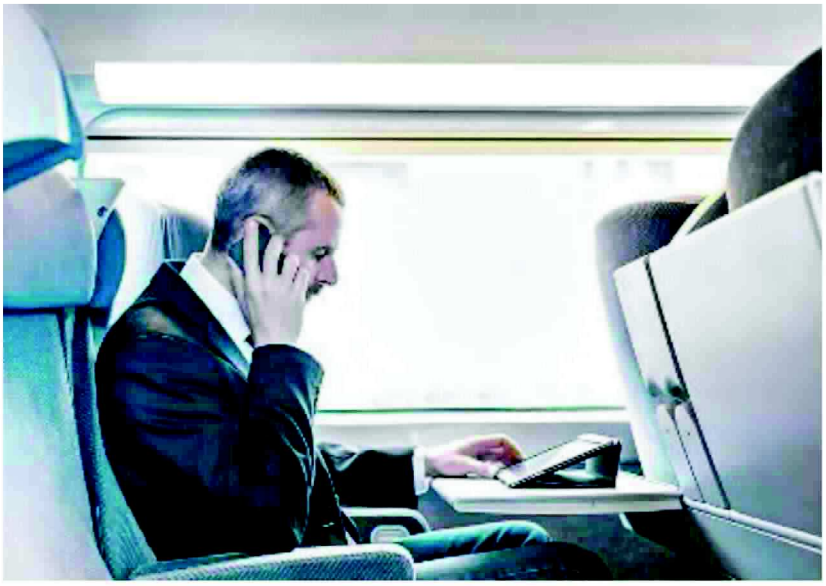
del 29 Novembre 2018

QN Quotidiano Nazionale
QUOTIDIANO: MILANO

estratto da pag. 23

Gli affari con la valigia in mano

Milano, crescono i viaggi di lavoro Parigi preferita a Londra e New York ma i businessmen puntano a Oriente



IN CARROZZA Boom del treno come mezzo preferito per muoversi e fare affari: +8% in un solo anno, Milano è la meta più frequentata

20

PER CENTO

L'aumento negli ultimi tre anni delle trasferte dei manager italiani Da gennaio 2018 registrato un +7%

213

EURO

Il costo medio di un viaggio per conto dell'azienda Milano è la città dove il pernottamento è tra i più cari in Italia

Paolo Galliani
MILANO

NUMERI e non dogmi. Cifre e non stati d'animo, che per la verità contano e come in un settore delicato come il turismo d'affari, filtro e filigrana di un Paese e della sua capacità di attirare, piacere, innovare. Ma intanto, la fotografia è netta e a fuoco, scattata da Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet e di Confturismo-Confcommercio all'avvio della due giorni (ieri e oggi) del Travel Forum a Milano e in grado di tracciare la nuova geografia delle destinazioni più ambite dai businessmen italiani. Intanto un'evidenza: crisi o non crisi, gli uomini d'affari del Belpaese viaggiano più di prima, come conferma il +7% nei primi 9 mesi di quest'anno e il +20% nel triennio 2016-2018 e comunque la voce «travel» pesa sempre più nelle spese delle nostre aziende. E se è vero che il costo medio per trasferta non è aumentato (circa 213 euro), è anche vero che lievita il numero dei viaggi, fenomeno forse spiegabile con la necessità di stimolare le vendite su mercati forti o emergenti.

LE METE? Brilla Parigi come prima destinazione per gli affari (10,5% del totale), poi Londra e New York. Ma la Grande Mela si mette in vetrina come prima destinazione tra quelle intercontinentali, davanti a Shanghai e Dubai. E proprio l'Oriente il nuovo Graal del business. Lo ha spiegato lo stesso Patanè, forte dell'esperienza alla guida del colosso nei settori turismo, viaggi leisure ed eventi che ha organizzato il Travel Forum: «Le mete asiatiche sono sempre più richieste, Shanghai in testa davanti a Hong Kong e Pechino. Cina e India crescono a ritmi sostenuti insieme ad altri Paesi una volta definiti emergenti». C'è dell'altro nel «Business Travel Survey» presentato ieri da Uvet.

SE CRESCE tutto, cresce anche il costo medio per «room night» negli alberghi: le città dove le tariffe schizzano maggiormente restano New York (media di 326 euro a notte) e Hong Kong (253), in Europa gli hotel più expensive per gli uomini d'affari sono quelli di Londra (257 euro) e Parigi (245) e in Italia, sono quelli di Venezia (162 euro) e Milano (121 euro). Estremamente vivace la mobilità. Si registra un boom del treno come mezzo di trasporto preferito per muoversi e fare affari: +8% in un solo anno, con Milano la città più frequentata. Infine, l'aereo. Anche qui, crescono i passeggeri trasportati (+6% nel 2017 rispetto al 2016), con i vettori low cost a fare da traino e alcune Paesi a primeggiare su altri come numero di arrivi e partenze: Italia quinta, alle spalle di Regno Unito, Germania, Spagna e Francia. Con tanto di morale: se il Belpaese non brilla per la sua economia, meglio andare all'estero per cercare di fare soldi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

Nuovi mercati

Le mete asiatiche sempre più richieste Shanghai in testa Cina e India crescono a ritmi sostenuti

Luca Patanè

ECONOMIA LOMBARDA

Gli affari con la valigia in mano

Milano, romanzo viaggi di lavoro
Parigi preferita a Londra e New York
ma i businessmen puntano la Cinese

20

213

Contadini, sarti e panettieri valgono 7 miliardi

3.000

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

Turismo. Il BizTravel a Milano Uvet: su i viaggi d'affari (+7%)

Viaggiano sempre di più i businessmen italiani, a testimonianza di una ripresa economica lenta ma costante. Secondo l'ultima Business Travel Survey redatta da Uvet nei primi 9 mesi dell'anno i viaggi d'affari sono cresciuti del 7%, addirittura del 20% se si considera il triennio 2016-2018. Un dato presentato al XVI BizTravel Forum che si conclude oggi al Mi.Co. di Milano «E cresce sempre più l'importanza delle mete asiatiche, Shangai in testa», dichiara Luca Patanè, presidente di Uvet che si avvia a chiudere un anno record: «Il giro d'affari ha superato i 3 miliardi di euro». Dal BizTravel anche la stima della crescita del Pil nel 2018 (fra l'1,1% e l'1,3%) dell'Uvet Travel Index curato da The European House-Ambrosetti. **(G.Mat.)**

24 ECONOMIA & LAVORO

Trump vuole altri dazi
Fmi: minaccia globale
Anche la Fed vede rischi per la stabilità

Terre colte, nuovi semi per i campi

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

Blue Panorama fa decollare anche il gruppo Uvet

Cresce il numero dei passeggeri. Nuove divise per il personale made in Busto Arsizio

MILANO - Per il gruppo Uvet «il 2018 è stato un anno record» con un giro d'affari superiore ai 3 miliardi di euro e un Ebitda atteso a 28 milioni (+25%), «anche grazie alle ultime acquisizioni», tra cui la compagnia aerea Blue Panorama Airlines, che durante il primo anno di gestione Uvet ha incrementato il numero dei passeggeri da 1,5 a 1,7 milioni (+13%). «Tra gli obiettivi per il 2019 c'è una nuova acquisizione e tra i sogni a lungo termine una grande catena alberghiera tutta italiana». A fare il punto sui risultati del polo italiano del turismo è il presidente del gruppo Uvet, Luca Patanè, durante il [redacted] Travel [redacted]rum.

«Definirei la nostra crescita molto solida», dice Patanè, ricordando anche le acquisizioni che contribuiscono a migliorare le economie di scala del gruppo. Negli ultimi dieci anni, siamo cresciuti da 300 a 1.800 addetti (l'80% in Italia) con operatività in tutto il mondo».

Intanto, Blue Panorama Airlines ha presentato ieri in occasione del Biz-Travel Forum 2018 le nuove divise del personale di bordo, pensate e realizzate per soddisfare le esigenze di funzionalita con un look distintivo. Stile italiano, sostenibilita, comfort e disruption caratterizzano le divise a partire dal 2019.

La nuova dotazione del personale navigante e stata confezionata da Metiki 1863, casa d'abbigliamento sartoriale di Busto Arsizio, attiva nel settore tessile da oltre 150 anni e cinque generazioni, che e stata selezionata da Blue Panorama esclusivamente fra aziende full Made in Italy. «La scelta di rinnovare le nostre divise, per la prima volta dalla fondazione della Compagnia, rientra nell'ottica di miglioramento continuo che caratterizza la recente storia della società grazie alla volontà dell'azionista unico, il Gruppo Uvet, di investire nuove risorse in Blue Panorama», ha commentato Giancarlo Zeni, Amministratore Delegato di Blue Panorama Airlines,

«Naturalmente abbiamo coinvolto nelle scelte anche il personale di bordo - continua l'amministratore delegato - pèerchè vogliamo che le persone si sentano a proprio agio nel lavoro di tutti i giorni, senza trascurare l'eleganza dei tessuti esclusivamente in fibra naturale e la realizzazione in modo sostenibile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le nuove divise di Blue Panorama realizzate dall'azienda Metiki 1863

ECONOMIA & FINANZA

Varese provincia di plastica

I Pmi migliori delle grandi

Blue Panorama fa decollare anche il gruppo Uvet

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

L'ANNUNCIO

Ivan Basso, 41 anni, si fa un selfie con Alberto Contador, 35

Con Basso pure Uvet È Kometa d'Italia

Nuovo sponsor italiano per il team giovanile di Ivan e Contador: «Siamo attrattivi e cresciamo»

Ivan Basso ha compiuto 41 anni lunedì. Alberto Contador ne festeggerà 36 giovedì prossimo. Ieri entrambi hanno ricevuto un bel regalo: al «BizTravel Forum» di Milano è stato annunciato un nuovo sponsor italiano, Uvet — azienda leader nel settore di viaggi e turismo — per la Kometa Cycling Team, la squadra giovanile che Ivan e Alberto gestiscono assieme a Fran, il fratello dello spagnolo. Il budget complessivo per il 2019 sarà attorno ai 2 milioni di euro, e a gennaio sarà annunciato un altro accordo con una multinazionale italiana. Debutto agonistico dal 6 al 10 febbraio alla Valenciana. La squadra resta un «serbatoio» privilegiato per la Trek-Segafredo ed è sempre assistita dal centro Mapei. In organico 39 atleti: 13 juniores, 14 dilettanti e i 12 del team continental. Dopo avere lanciato Matteo Moschetti (9 centri nel 2018, ora pro' con la Trek), nei 12 ci sono ben 6 italiani, tra cui alcuni dei nostri migliori prospetti: Alessandro Fancellu (bronzo iridato jr 2018), Alessio Acco, Stefano Oldani, Antonio Puppio, Samuele Rubino (tricolore jr 2018) oltre al confermato Michele Gazzoli.

FUTURO Basso è entusiasta: «La fiducia che ci dà Giacomo Pedranzini con Kometa è fondamentale, e ora questo accordo con Uvet di Luca Patanè dimostra quanto sia attrattivo il nostro progetto anche per gli sponsor italiani. Condividiamo gli stessi valori, abbiamo la stessa visione del futuro».

ci. sco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

Blockchain e digital Il pallino di Patanè

MISSION Nuova virata tecnologica per il Gruppo Uvet. Accordi in vista con startup

Big data, intelligenza artificiale e blockchain. Chi vuole crescere nei prossimi anni dovrà passare da qui. «Vogliamo andare faster», dice il presidente del Gruppo Uvet, Luca Patanè, dal palco del BizTravel Forum a Milano. E per puntare a migliorare ancora l'Ebitda (28 milioni di euro e quasi 1.800 dipendenti), la strada passa tutta dalla capacità di governare il cambiamento. «Il nostro lavoro si evolve, ma la trasformazione va guidata per poter dare valore aggiunto alle agenzie».

Se di vere e proprie nuove acquisizioni non si parla, sempre più spazio alla holding interna che si occupa proprio di tecnologia, ovvero Tns – Ict Travel Solutions. «Ci lavorano già una trentina di persone, ora puntiamo a nuovi investimenti in startup e non solo. Perché la digitalizzazione è una call senza ritorno, bisogna adeguarsi», rimarca Patanè. Un esempio? «La chatbot sul call center Blue Panorama, ma stiamo lavorando sull'intelligenza artificiale anche per i processi interni». Fari puntati poi sulla blockchain con il think thank interno nato dalla collaborazione con The European House-Ambrosetti, dove la ricerca riguarda i sistemi di pagamento; e sui big data, anche se qui «ci vorranno 2 o 3 anni per fare strategie precise». *G.M.*

Uvet Travel System, il brand (e i progetti) dell'era Gilardi

Blockchain e digital Il pallino di Patanè

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e il contenuto dell'articolo appartengono ai legittimi proprietari.

CICLISMO

I team "B" sono i nuovi serbatoi in cui crescono La futura Kometa Uvet, legata alla Trek Segafredo è pronta a lanciare tra i "prof" Matteo Moschetti

Il futuro pedala con le "squadre B"

PIER AUGUSTO **STAGI**

C'è un piano B. Il lato B, ma anche le squadre. Per il ciclismo, come per il calcio e non solo, è il momento di ricominciare con assoluta calma e pazienza. L'importante è avere un progetto, un piano, una prospettiva e, soprattutto, una visione globale. Il mondo si è organizzato, e noi fatichiamo un po'. Abbiamo Vincenzo Nibali, speriamo di riavere il prossimo anno il vero Fabio Aru. Contiamo di assistere alla conferma di Elia Viviani, così come all'esplosione di Gianni Moscon e di diversi ragazzi come lui molto interessanti che hanno però ancora bisogno di tempo per maturare, ma ci sono. Non ci sono invece squadre italiane di "Serie A", di World Tour, come nel ciclismo vengono definite. Altro non sono che la Champions League delle due ruote: diciotto formazioni mondiali che hanno il diritto dovere di correre tutte le più importanti corse del pianeta: di italiane non ce n'è nemmeno una.

Siamo a zero, questo è il punto. Questa è davvero la preoccupazione della nostra Federciclismo e del coordinatore delle squadre azzurre Davide Cassani, che in questi anni si sta adoperando per muovere le leve giuste atte a dare al movimento giovanile una nuova dimensione. Ma se da una parte c'è il ciclismo di base, dall'altra il movimento di vertice non ci vede protagonisti. Parlavamo di Nibali e Aru. Bene, i nostri due più rappresentativi corridori a livello mondiale corrono rispettivamente per il Team Bahrain e per la Uue Emirates: quindi con due formazioni arabe, dai capitali stranieri. E poco importa che a capo di questi due team ci siano manager di casa nostra. Poco conta che le basi operative siano in Italia, a Cambiago in provincia di Milano e Magnago in quel di Varese. È certamente consolatorio che due team di questa portata continuo tra le proprie fila tanti atleti del Belpaese, e altrettanti sono tra lo staff.

Non abbiamo una squadra di Serie A. Il nostro movimento che per anni è stato punto di riferimento e sotto l'aspetto tecnico e organizzativo lo è chiaramente ancora oggi, non ha la forza economica per allestire un team di fascia alta. Non ci sono aziende multinazionali disposte a credere in uno degli sport più popolari e amati. A questo sta lavorando da un anno Ivan Basso, unitamente ad Alberto Contador: ieri campioni di prima grandezza, oggi manager illuminati. Oggi il loro progetto si chiama Polartec Kometa, domani si chiamerà Kometa Uvet, in attesa che venga annunciato un altro grande sponsor. È la squadra B della Trek Segafredo, formazione americana, diretta guarda caso da un manager italiano: Luca Guercilena. Da un anno affianca Ivan Basso nella sua avventura. In pratica ha sposato il progetto del varesino vincitore di due Giri d'Italia per creare, di fatto, un serbatoio di giovani, una squadra B a proprio uso e consumo, esattamente come ha deciso di fare da quest'anno la Juventus nel calcio. Una formazione che funge da incubatrice, e che l'Uci (Unione Ciclistica Internazionale), nella propria riforma dal 2020, chiamerà di sviluppo. Formazioni di giovani che saranno diretta emanazione delle squadre di massima serie (World Tour). Già oggi ce ne sono alcune. La polacca CCC, l'olandese Sunweb, la sudafricana Dimension Data, la francese Groupama Fdj, l'americana Drapac EF, la kazaka Vino Astana Motors, l'australiana Mitchelton. Queste sono tutte formazioni Continental, che nella gerarchia ciclistica è in pratica la terza divisione. Poi ci sono gli under 23. La belga Lotto Soudal e la francese Ag2r Chambery sono due formazioni dilettantistiche che però sono diretta espressione ed emanazione delle formazione di World Tour.

La futura Kometa Uvet di Basso e Contador è una formazione Continental, collegata a doppio filo con la Trek Segafredo, la quale il prossimo anno farà esordire nel mondo del professionismo il milanese Matteo Moschetti (nove vittorie stagionali), uno dei giovani più interessanti del nostro vivaio.

Ivan Basso sta svolgendo un lavoro prezioso non tanto in favore dei giovani talenti, ma del movimento italiano tutto. Sta prendendo per mano nuove realtà industriali e le sta accompagnando in punta di piedi in un mondo - quello del ciclismo - dalle grande potenzialità. La Kometa della famiglia Ernesto Pedranzini di Bormio è entrata quest'anno come secondo nome, ma dal prossimo anno sarà il "main sponsor" di un progetto che sembra avere come mission quello di approdare entro il 2020 tra le Professional, anche se non è da escludere un balzo ancora più ampio: nel World Tour. In questa squadra è entrata qualche giorno fa anche la Uvet di Francesco Patanè.

Questa è la vera sfida di Ivan Basso: riportare nel salotto buono del movimento ciclistico mondiale una squadra dai capitali italiani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Matteo Moschetti esulta al traguardo, 9 vittorie stagionali per il 22enne della Trek Sotto: Ivan Basso e Alberto Contador con la loro squadra Kometa

EX GLORIE

Basso e Contador «Il nostro team motivato vale 10»

Basso e Contador, in rigoroso ordine alfabetico, sono due eccellenze del ciclismo mondiale. Il varesino un campione capace di vincere due Giri d'Italia, il madrileno una leggenda, con i suoi sette Grandi Giri e una "tripla corona" che spetta solo e soltanto a quei corridori che in carriera hanno vinto almeno una volta tutti e tre i Grandi Giri (Tour, Giro e Vuelta). Non sono in tanti ad esserci riusciti. Sono solo 7 nella storia del ciclismo: Jaques Anquetil, Eddy Merckx, Felice Gimondi, Bernard Hinault, Alberto Contador, Vincenzo Nibali e infine l'ultimo arrivato nel ristretto giro dei reucci: Chris Froome.

Basso e Contador sono due ex che potrebbero godersi una sana pensione vivendo di rendita, invece, da buoni amici hanno deciso di continuare a pedalare assieme per «ridare qualcosa ad un mondo che ci ha dato tanto», dicono all'unisono. Li abbiamo incontrati qualche giorno fa a Milano, per un happening di found raising italo spagnolo, nel quale è stato presentato ad una selezionata platea di imprenditori il progetto Fundacion Contador che il 2 gennaio svelerà un nuovo sponsor (oltre a Kometa e Uvet). Serata di grande ciclismo, in un incontro voluto e promosso dalla Camera di Commercio Italo-Spagnola, di cui è presidente l'amministratore Delegato di Verti Italia Enrique Flores-Calderon. In sala anche un altro vincitore di Giro d'Italia, Gianni Motta e Valerio Demolli di Studio Ambrosetti. «Si parla sempre di crisi, ma è proprio nei momenti di crisi che ci si deve muovere, si deve provare a cambiare il corso delle cose – spiega Ivan Basso ad una platea silenziosa e rapita – . Nel ciclismo se il tuo avversario è in crisi, devi pedalare più forte per guadagnare più vantaggio possibile. La stessa cosa avviene nel business. Alla fine emergono i più bravi».

Poi Alberto Contador si racconta: «Fare squadra è fondamentale. Nella mia carriera ho cambiato diversi team. Tutti si meravigliavano del fatto che giù dalla bici fossi una persona assolutamente normale e tranquilla. Insomma, non facevo la superstar. Ma io non ho mai dimenticato che il team è composto da ragazzi, da esseri umani che vanno trattati come tali. Io posso essere forte, ma da solo non posso andare da nessuna parte. Conosco tutt'ora i nomi di figli, mogli dei miei compagni, i problemi personali e molte altre storie. I loro problemi erano i miei problemi, i loro sogni i miei sogni, le loro paure il mio cruccio a cui porre rimedio. Così facendo, per il sottoscritto hanno sempre dato tutto, e ancora oggi io li ringrazio. Un team può valere 6, ma se motivato e aiutato, può arrivare a dare tutto: anche 10. Io e Ivan, oggi, questo lo insegniamo ai nostri ragazzi».

Pier Augusto Stagi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CALCIO EUROPEO

Inter e Napoli, che flop: Champions addio

Delusione Inter

ANGELO **MARCHI**

Poteva essere un poker, è finita con un bluff. Serata da dimenticare quella di ieri per Inter e soprattutto per il Napoli. Non era un'impresa impossibile per entrambe arrivare agli ottavi di Champions, ma non c'è stato nulla da fare. Al Napoli bastava non perdere a Liverpool (o addirittura pareggiare, ma il Psg non ha avuto pietà della Stella Rossa, battuta per 4-1), e invece non solo subisce il gol di Salah al 34' del primo tempo ma poi, nonostante la reazione, subisce le continue incursioni del Reds, che si divorano reti su reti, specie con Mané. Gli uomini di Ancelotti sfiorano davvero il gol della qualificazione soltanto al 93', con Milik che tira a botta sicura ma trova il riflesso miracolo di Allison. Il Liverpool stacca così il biglietto per la fase a eliminazioni del torneo.

Serata forse ancora più amara per l'Inter. A San Siro finisce 1-1 contro il Psv Eindhoven, la cenerentola del girone. Sono gli olandesi a passare al 13' del primo tempo con Lozano su assist di Bergwijn sfrutta un errore di Asamoah. La squadra di Spalletti perde progressivamente lucidità e coraggio, fino a un avvio di secondo tempo su buoni ritmi. Positano si spende per quattro ed è dai suoi piedi che al 73' parte un cross che Icardi insacca alle spalle di Zoet. Sarebbe il gol della qualificazione, condizionale d'obbligo: perché nel frattempo il Barcellona sta vincendo 1-0 sul Tottenham. Ma a pochi minuti dal 90' arriva la doccia fredda: gli inglesi pareggiano, strappano il punto al Barça, vanno a pari punti in classifica con l'Inter ma per una migliore differenza reti lasciano i nerazzurri al terzo posto. Per entrambe a febbraio ci sarà l'Europa League.

Stasera invece ultimo atto della fase a gironi per la Juventus e la Roma. Tutte e due le squadre italiane già qualificate per gli ottavi di Champions e attese in trasferta: i bianconeri in Svizzera contro lo Young Boys (Tv: Sky ore 21) e i giallorossi in Boemia contro il Viktoria Plzen (Tv: Sky, ore 18.55). Max Allegri vuole il primo posto e per ottenerlo servono i 3 punti allo Stade de Suisse di Berna. Una vittoria incoronerebbe la Juve capolista del girone H a prescindere dal risultato tra Valencia e Manchester United. La Roma ha già il secondo posto in tasca, dietro al Real Madrid, ma ha bisogno di interrompere una lunga serie negativa. Il popolo romanista si aspetta dai giallorossi di Eusebio Di Francesco che riprendano a marciare spediti come la passata stagione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nuoto: Detti bronzo nei 400 ai Mondiali

«Non sono neanche tre mesi che ho ripreso a nuotare, dopo l'anno che è stato, quindi è un ottimo punto di ripartenza. Abbiamo sfatato anche questo tabù e partiamo con un altro brio». Il nuotatore Gabriele Detti si gode il bronzo conquistato nel primo giorno di gare del torneo iridato di vasca corta nella piscina di Hangzhou. Il nuotatore romano è arrivato terzo nei 400 stile in 3'37"54 alle spalle del lituano Danas Rapsys medaglia d'oro e del norvegese Henrik Christiansen, argento. Soddisfatta del quarto posto nei 200 sl Federica Pellegrini: «È stata una gara bellissima. Abbiamo deciso all'ultimo di farla. Sono due mesi che mi alleno per tornare a fare questi 200 e arrivare quarta con 1'53 al mondiale è comunque un ottimo risultato. Sembrava come il primo giorno di scuola e mi darei un otto pieno. E domani (oggi, ndr) ci sono i 100».

Il ciclista Manfredi ancora in coma

Il mondo del ciclismo è in ansia per Samuele Manfredi, giovane promessa azzurra, classe 2000, coinvolto in un brutto incidente stradale mentre era in sella alla sua bici per un allenamento. Manfredi, che per il momento viene tenuto in coma farmacologico, il prossimo anno entrerà a far parte del team francese Groupama-FDJ Continental, anche in virtù degli ottimi risultati ottenuti quest'anno, all'ultima stagione tra gli Juniores: ha vinto la medaglia d'oro agli Europei Pista Inseguimento individuale ad Aigle e la medaglia d'argento agli Europei Pista Inseguimento a squadre Juniores. Su strada 1° alla Gand-Wevelgem Juniores e 2° alla Parigi-Roubaix Juniores.

L'altro sport La "boccia" paralimpica

MARCO **PEDRAZZINI**

Il nome di questo sport è boccia, al singolare, ma in campo, per giocare e vincere la partita, le bocce sono tre. Lanciate da tre soggetti diversi divenuti una squadra per avvicinarsi il più possibile al pallino. Che in questo caso si chiama inclusione. Con il coordinamento del Comitato Italiano Paralimpico guidato dal presidente Luca Pancalli, è attivo da poche settimane il protocollo d'intesa fra la Federazione Italiana Bocce e l'Unione Lotta alla Distrofia Muscolare per lo sviluppo di questa attività sportiva tra i disabili. Lo hanno firmato il presidente della Fib Marco Giunio De Sanctis («tra i nostri obiettivi c'è soprattutto quello di migliorare la qualità della vita con particolare attenzione alle persone con disabilità grave e gravissima e quello di raggiungere risultati tecnici di alto livello») e il presidente Uildm Marco Rasconi («lo sport è uno strumento prezioso di inclusione, partecipazione e crescita personale perché è uno spazio in cui ciascuno può sentirsi accolto e valorizzato per le proprie caratteristiche e capacità»). Uildm nasce nel 1961 e oggi conta 10 mila associati di cui 400 praticano regolarmente attività sportiva. Un numero da aumentare vista la presenza sul territorio delle 66 sezioni locali, i 3mila volontari che sono punto di riferimento per oltre 30mila persone. E la boccia (questa è la definizione corretta a livello paralimpico per non confonderla con le bocce su prato che ne facevano parte in passato) è lo sport ideale: fra quelli praticati ai Giochi esprime con maggior forza lo spirito inclusivo. Non ci fosse questo gioco, una persona cerebrolesa grave sarebbe esclusa da ogni tipo di pratica sportiva. I partecipanti sono divisi in categorie: BC1 e BC3, quelle al cui interno vi sono persone con le disabilità più gravi, permettono un assistente per l'atleta, mentre BC2 e BC4 non lo prevedono. Si gareggia individualmente, a coppie o a squadre ed è uno dei pochi sport in cui uomini e donne possono giocare insieme o da avversari. La boccia è stata introdotta alla Paralimpiade del 1984: da allora è sempre presente e l'Italia esordirà per la prima assoluta a Tokyo 2020. Raffa, volo e petanque sono invece le specialità delle bocce. Uno sport vero e proprio che richiede fatica e concentrazione: una partita, in cui si lancia una palla da un chilo per molte volte a 25 metri di distanza, può durare ore. Se i praticanti in Italia sono stimati in oltre un milione, nel 2017 gli under 18 agonisti hanno toccato quota 15 mila, il 30 per cento in più rispetto al 2016. Il totale dei tesserati alla Fib, che l'anno scorso ha festeggiato i 120 anni dalla fondazione, è di 110 mila, divisi in 1.900 società. L'estrema competitività del nostro campionato - sono 28 le squadre di A - ha portato, a tutto il 2016, l'Italia a conquistare 295 medaglie d'oro sui campi dei Campionati europei e mondiali, dei World Games, dei Giochi del Mediterraneo: un traguardo mai raggiunto da nessun'altra federazione boccistica al mondo. Con una spesa globale inferiore ai 500 euro all'anno, dalle scarpe al kit di 3 palle, dal tesseramento all'affitto del campo, chiunque può praticare questo gioco a forte valenza sociale, di gruppo e che coinvolge sempre più donne. Il songo delle bocce: entrare nel programma dell'edizione di Parigi 2024. Intanto, il presente è della boccia e si chiama Paralimpiade.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

UVET American Express Global Business Travel

uvetgbt.com

Direzione Marketing e Comunicazione
UVET American Express Global Business Travel
marketing@uvetgbt.com
Tel. 02.81838031