uvet

AMERICAN EXPRESS GLOBAL BUSINESS TRAVEL

Rassegna Stampa 2017

UVET American Express Global Business Travel

uvetgbt.com

Indice

Data	Testata	Titolo	Pag.
9 gen	**La Stampa**	Uvet organizza i viaggi dei manager	5
20 gen	**Il Sole 24 Ore**	Travel index 2016: Italia +0,93%	6
20 gen	**Milano Finanza**	Per l'Uvet Travel Index è +0,9% il Pil del 2016	7
15 feb	**Corriere.it**	Turismo: Uvet si rafforza con l'acquisizione del tour operator Settemari	8
15 feb	**TTG Italia**	Colpo di mercato: Uvet acquistato Settemari	9
15 feb	**Travelquotidiano**	Uvet compra Settemari: «Ora cambiano le regole del gioco»	10
15 feb	**Guidaviaggi**	Uvet fa il t.o. acquisendo Settemari	11
15 feb	**Askanews**	Uvet rileva tour operator Settemari e punta su multicanalità	12
16 feb	**Il Giorno**	Nuova frontiera per la milanese Uvet	13
16 feb	**Avvenire**	Uvet acquisisce il 100% di Settemari	14
16 feb	**Travelnostop**	Uvet acquisisce Settemari	15
16 feb	**Guida Viaggi**	Uvet e la mossa che cambia gli equilibri	16
16 feb	**TTG Italia**	Patanè, Uvet: «I nostri cinesi sono come quelli del Milan»	17
17 feb	**Il Sole 24 Ore**	Uvet rileva Settemari e rilancia sull'online	18
20 feb	**TTG Italia**	L'Italia che vuole sbarcare in Cina	19
20 feb	**TTG Italia**	Uvet acquisisce il 100% del t.o. torinese Settemari	20
20 feb	**Guida Viaggi**	Uvet modifica le regole del gioco	21
21 feb	**La Repubblica**	Il tour operator Settemari passa in mano ai milanesi	22
22 feb	**Daily Media**	Gruppo Uvet cresce con l'acquisizione di Settemari	23
22 feb	**Agenzia di Viaggi**	Il travel gioca a scacchi: l'ora di Patanè e Ficarra	24
22 feb	**Agenzia di Viaggi**	Uvet acquisisce Settemari: la nuova vita del t.o. di Roci	25
27 feb	**TTG Italia**	Il Tour operator Uvet	26
24 mar	**Il Sole 24 Ore**	Continua la crescita dei viaggi verso gli Usa	28
3 apr	**Il Giornale**	Il Re della vacanze: Per l'Italia estate da record	29
3 apr	**TTG Italia**	Viaggi d'affari e big data. L'analisi predittiva Uvet	32

Indice

Data	Testata	Titolo	Pag.
10 lug	**Corriere della Sera**	La sfida sul turismo	33
31 lug	**Rai News**	Video intervista a Patanè	34
31 lug	**TGR Lombardia**	Turismo: Uvet acquista Blue Panorama	36
31 lug	**Corriere della Sera**	Blue Panorama commissariata vola verso il colosso dei viaggi Uvet	38
31 lug	**La Stampa**	Blue Panorama trova casa , Uvet vince la gara di acquisto	41
31 lug	**TTG Italia**	Patanè si prepara allo scontro	42
31 lug	**TTG Italia**	Luca Patane, Uvet: »Ecco perché voglio acquistare Blue Panorama»	44
1 ago	**La Stampa**	Blue Panorama trova casa. Uvet vince la gara di acquisto	45
1 ago	**Milano Finanza**	Blue Panorama, quella di Uvet unica offerta in linea	46
1 ago	**Il Giorno**	Uvet salvagente a Blue Panorama	47
3 ago	**Hospitality Biz**	Business Travel Survey: crescono I viaggi d'affari	48
4 sett	**TTG Italia**	Patanè e l'offerta per BPA	50
1 ott	**Capital**	Dai viaggi ai pellegrinaggi	52
13 ott	**Milano Finanza**	Blue Panorama, boom passeggeri	54
13 ott	**Il Sole 24 Ore**	Cresce il traffico Blue Panorama	55
13 ott	**Travel Quotidiano**	La stagione delle attese Blue Panorama	56
15 ott	**Libero Economia**	Alitalia e Blue Panorama. I salvataggi si incrociano	57
19 ott	**TTG Italia**	Quel filo sottile che lega Patanè e Lalli	58
21 nov	**Prealpina**	Blue Panorama è salva. Compra il Gruppo vet	60
22 nov	**Il Sole 24 Ore**	Blue Panorama operativa dal prossimo gennaio	61
27 nov	**TTG**	Uvet vola con Blue Panorama	62
15 dic	**Il Foglo**	L'esca dell'Italia per investitori e mecenati esteri è il suo appeal	63
18 dic	**Il Sole 24 ore**	Uvet rileva Blue Panorama e punta sulla Cina	64
18 dic	**Il Sole 24 Ore**	Il Gruppo Uvet compra il 100% di Blue Panorama	69
19 dic	**Corriere della Sera**	Uvet acquista Blue Panorama	72
20 dic	**Libero Economia**	Il gruppo Uvet rileva il 100% di Blue Panorama	73

Grana Padano, export a +7,5%

Esportazioni da record per il Grana Padano nel 2016 che da gennaio a ottobre del 2016 fa segnare rispetto al 2015 un aumento del 7,55% dell'export con una produzione complessiva di oltre 4 milioni e 800 mila forme che gli consentono di confermarsi il prodotto Dop più consumato del mondo. A comunicare i dati è Stefano Berni, direttore generale del Consorzio Grana Padano.

Sofia Ciucchi ad de Il Bisonte

Palamon Capital Partners ha nominato Sofia Ciucchi amministratore delegato de Il Bisonte, marchio di pelletteria e accessori made in Italy. Laureata in economia all'Università Bocconi, Sofia Ciucchi ha iniziato a lavorare come analista di organizzazione nel gruppo Bosch poi è passata in Salvatore Ferragamo dove, per oltre vent'anni, ha ricoperto diversi ruoli.

Alleanza Crai-Prestofresco

Crai Codè, società del gruppo Crai, mette a segno una strategica operazione di ampliamento con un accordo di affiliazione di 70 negozi con insegna Prestofresco. I 70 negozi Prestofresco, che sono presenti in Piemonte, Lombardia e Liguria, gestiranno nell'assortimento dei loro punti di vendita tutte le linee di prodotti a marchio Crai.

Le aziende

TURISMO

Uvet organizza i viaggi dei manager e vuole 20 villaggi in Italia e all'estero

Decolla FlyUvet, nuovo sito di confronto e acquisto di biglietti aerei

In Kenya
A destra il villaggio Twiga gestito da Uvet a Watamu e in basso il presidente del gruppo Luca Patanè (55 anni)

LUIGI GRASSIA

Il gruppo Uvet si occupa di turismo in varie salse ma si è scavato una nicchia tutta sua: organizza i viaggi d'affari dei manager (fra i suoi clienti Fiat Chrysler, Leonardo/Finmeccanica, Intesa Sanpaolo e Telecom) e in questo settore è numero uno in Italia. In concreto, Uvet compra dalle compagnie aeree grossi quantitativi di biglietti (classe Business ovviamente) con lo sconto e poi li rivende ai clienti manager, guadagnando una commissione ma facendo anche risparmiare a chi acquista.

Il servizio volendo è tutto compreso e prevede anche l'albergo e gli spostamenti intermedi. Uvet per le aziende svolge altre attività importanti come organizzare eventi e congressi. Il gruppo ha creato una joint-venture paritetica con l'operatore cinese Zhong Xin per organizzare il viaggio e l'alloggio di clienti cinesi ad alto reddito. I servizi alle imprese rappresentano quasi la metà del fatturato di Uvet, che ammonta a 2,4 miliardi all'anno. Poi c'è un 30% che arriva dall'attività di tour operator tradizionale, dalle agenzie di viaggio e dalla gestione di alberghi, mentre il restante 20% è costituito dalla vendita online di servizi turistici.

Per adesso la quota legata a Internet è minoritaria nei bilanci del gruppo ma crescente: al web la Uvet dedica 2 milioni di euro all'anno, soldi per investimenti che aiutano a essere sempre tecnologicamente all'avanguardia e a stare in prima fila nei motori di ricerca e nelle comparazioni di voli e alberghi. Di recente è nata FlyUvet, agenzia di viaggio online specializzata nella comparazione e nella vendita dei biglietti aerei.

La rete di Uvet conta 1500 agenzie di viaggio e il gruppo dà lavoro diretto a mille persone senza contare le altre migliaia impiegate nella filiera. La sede centrale è a Milano e questo non è un dettaglio: il presidente Luca Patanè, 55 anni, ha ricevuto l'Ambrogino d'oro, oltre che il titolo di Cavaliere del Lavoro. La nuova generazione si sta preparando: il figlio Francesco, 22 anni, lavora in Svezia in un'azienda legata al gruppo mentre la figlia Chiara, 19 anni, studia a Boston e punta a sua volta a lavorare in Uvet.

Da segnalare che il gruppo opera lungo tutta la filiera del turismo, incluse le strutture alberghiere: ha già in portafoglio cinque resort, due dei quali in Sardegna (uno a Santo Stefano, l'altro a Villasimius), il terzo a Pantelleria, il quarto in Kenya a Watamu e poi il nuovissimo Resort Le Picchiaie, sull'Isola d'Elba. L'obiettivo è crescere fino a una ventina di strutture entro cinque anni.

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

MICHELE CASCAVILLA

L'imprenditore che ha messo a letto Berlusconi e Obama

Per raccontare la sua avventura imprenditoriale Michele Cascavilla (nella foto qui sopra) ha pubblicato una precoce autobiografia (ha solo 40 anni) ed è riuscito a farsi scrivere la prefazione da Silvio Berlusconi. Questo a qualcuno susciterà simpatia, a qualcun altro tutto il contrario, ma intanto se ne parla e Cascavilla può definire se stesso come «l'imprenditore che ha messo a letto Silvio Berlusconi e Barack Obama», perché sì, anche Obama ha apprezzato le lenzuola del suo marchio "Lenzuolissimi".

Michele Cascavilla nasce come manager di una famosa azienda di biancheria per la casa. Dopo aver firmato grandi contratti con Alitalia e con le Ferrovie dello Stato e aver collaborato al successo planetario del G8 de L'Aquila, Cascavilla si sente «stanco di pacche sulla spalla e basta»: perciò si licenzia, lascia il posto fisso e prova a fare impresa nel settore della biancheria da letto. Sa che non è facile e, infatti, non lo sarà.

Il libro "Le lenzuola del potere" (Armando Curcio Editore, 124 pagine, 12,90 euro) racconta anche il calvario che deve percorrere in Italia chi ha la stravagante idea di creare un'impresa e posti di lavoro e per ringraziamento sembra ricevere solo porte chiuse in faccia e difficoltà burocratiche a non finire. Ma alla fine a Cascavilla va bene: apre negozi non solo in Italia ma anche a Londra e New York, in due anni ne prevede altri 30 in franchising, esporta in Messico.

Però continua a considerare la sua impresa come una semplice start-up: «Io punto più in alto - scrive -, sono avido di un successo tutto mio, per dirla come avrebbe fatto Gordon Gekko», che è il protagonista del suo film preferito, "Wall Street".

[LUI. GRA.]

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

SPAZIO AFFARI

Gli avvisi si ordinano presso:

LA STAMPA STORE
TORINO - via Lugaro, 15
tel: 011 6548711

LA STAMPA POINT
CUNEO - corso Giolitti, 21 bis
tel: 0171 609122
BIELLA - via Colombo, 4
tel: 015 2522926 / 8353508

LAVORO OFFERTE

Lavori vari e part-time

A Torino azienda seleziona 4 ambosessi per gestione clienti, piccolo magazzino e assistenza tecnica. Per colloquio: 011.3099635.

I RICETTARI di SLOW FOOD
RICETTE PER SCOPRIRE E CUCINARE LA GRANDE TRADIZIONE ITALIANA

ANTIPASTI, SPUNTINI E MERENDE

Sono le radici profonde della gastronomia del nostro Paese. Gli antipasti sono un *unicum* italiano, conosciuti e apprezzati in tutto il mondo; gli spuntini e le merende da sempre nutrono le nostre generazioni, da chi si alzava presto per lavorare nei campi, o per mare, a chi andava a scuola. Le ricette più gustose, con ingredienti di qualità, molti dai Presìdi Slow Food, da preparare in casa aggiungendo solo il vostro ingrediente fondamentale: l'amore per le cose buone, fatte bene.

Slow Food Editore

LA PASTA IN EDICOLA
ANTIPASTI, SPUNTINI E MERENDE 9 GENNAIO
LA CARNE 16 GENNAIO
TORTE E BISCOTTI 23 GENNAIO
RISO E GNOCCHI 30 GENNAIO
IL PESCE 6 FEBBRAIO
LE ZUPPE 13 FEBBRAIO
VERDURE E INSALATE 20 FEBBRAIO
I FRITTI 27 FEBBRAIO
LE CUCINE REGIONALI 6 MARZO

DAL 9 GENNAIO A 7,90€ IN PIÙ

LAVORO

In breve

CALL CENTER

Sanità integrativa per i collaboratori

Sarà operativo dal mese di febbraio, per i collaboratori call center outbound, il Piano sanitario, integrativo del Servizio Sanitario nazionale. Il Piano è dedicato a chi all'interno dei contact center si occupa dell'attività di vendita all'esterno dei servizi ed è quindi inquadrato come collaboratore. Il Piano sanitario integrativo che partirà a febbraio è un risultato "attuativo" dell'Accordo collettivo per la disciplina delle collaborazioni nelle attività di vendita di beni e servizi e di recupero crediti realizzati attraverso call center "outbound", stipulato da Asstel e da Slc Cgil, Fistel Cisl, Uilcom Uil.
«In questo modo – si legge in una nota di Asstel – il processo di tutela dei lavoratori non subordinati del settore Tlc, iniziato con l'Accordo del 1° agosto 2013, e proseguito fino all'intesa del 28 giugno 2016, fa un altro concreto passo in avanti. Il Piano si è potuto concretizzare grazie a una speciale convenzione stipulata da Asstel, Assocontact, Slc-Cgil, Fistel-Cisl, Uilcom-Uil con FareMutua, società di mutuo soccorso, e UniSalute, compagnia specializzata in assistenza sanitaria». Per il direttore di Asstel, Laura Di Raimondo, «si tratta di un importante risultato, fortemente voluto e costruito nel tempo con l'obiettivo di assicurare un trattamento minimo congruo e sostenibile di riferimento per tutte le attività svolte in modalità outbound, stabilendo una piattaforma di regole, diritti e welfare». *(A.Bio.)*.

Inps/1. Secondo l'Osservatorio il saldo tra assunzioni e cessazioni resta positivo (+567mila) ma in calo sul 2015 (+688mila)

La tracciabilità frena i voucher

La vendita dei buoni si stabilizza (0,8%) - Il dato 2016 è in aumento del 23,9%

Giorgio Pogliotti
ROMA

Tra gennaio e novembre 2016 il saldo tra assunzioni e cessazioni resta positivo (+567mila), ma inferiore rispetto allo stesso periodo del 2015 (+688mila). Questa frenata è legata soprattutto all'andamento dei rapporti di lavoro a tempo indeterminato: anche in questo il saldo è positivo (66mila) ma al di sotto del 2015 (661mila).

Lo rileva l'Osservatorio dell'Inps, sottolineando che il calo va messo in relazione all'impatto positivo che ha avuto sul 2015 la decontribuzione integrale delle assunzioni a tempo indeterminato (per una durata triennale), che si è attenuato nel 2016, quando lo sgravio è sceso al 40% (per una durata biennale). Quanto alla vendita dei voucher, l'Inps evidenzia che il trend va stabilizzandosi da ottobre 2016, in corrispondenza con l'entrata in vigore del decreto correttivo del Jobs act con l'introduzione della tracciabilità: la variazione sul 2015 ha avuto «una significativa flessione», a dicembre si è attestata su valori prossimi allo zero, il numero dei voucher venduti (11,5 milioni) è «sostanzialmente equivalente» a quello di dicembre 2015 (11,4 milioni). Nel complesso tra gennaio e dicembre del 2016 sono stati venduti 133,8 milioni di voucher, in crescita del 23,9% rispetto al 2015 (che, a sua volta, aveva avuto un incremento del 57,7% sul 2014). «Si è sostanzialmente fermata la tendenza di incremento dei voucher - commenta il ministro del lavoro, Giuliano Poletti -. È un primo effetto delle norme sulla tracciabilità introdotte a ottobre, che conferma la correttezza della scelta del Governo per contrastare l'utilizzo improprio dei voucher. Il Governo resta impegnato in un'attenta analisi del fenomeno per l'elaborazione di proposte per ricondurre questo strumento alle finalità originarie». Marco Leonardi, capo del team di esperti economici di Palazzo Chigi, fa sapere che «valuteremo attentamente i dati su utilizzatori e committenti, potrebbe servire un intervento che limiti l'uso dei voucher nelle aziende al solo lavoro occasionale». Le regioni in cui si usano di più i buoni del valore nominale di 10 euro restano la Lombardia (25 milioni), il Veneto (17,1 milioni) e l'Emilia Romagna (16,7 milioni).

Tornando ai dati dell'Osservatorio che riguarda i dipendenti privati (esclusi i lavoratori domestici e gli operai agricoli), compresi i lavoratori in somministrazione e a chiamata e nella Pa i lavoratori degli enti pubblici economici, fotografando i flussi, ovvero le assunzioni, cessazioni e trasformazioni (che non coincidono con il numero dei lavoratori): la percentuale di nuovi rapporti di lavoro attivati o variati a tempo indeterminato, sul totale dei rapporti attivati e variati tra gennaio e novembre 2016 è del 29,1%, contro il 39,3% del 2015 e il 31,8% del 2014. Le assunzioni con bonus contributivo sono state 358mila, le stabilizzazioni dei rapporti a termine sono state 134mila per un totale di 492mila rapporti di lavoro agevolati.

Le cessazioni calano del 4%: la flessione più forte riguarda i contratti a tempo indeterminato (-7%). Guardando le tipologie, i licenziamenti dei rapporti di lavoro a tempo indeterminato (562mila) crescono rispetto al 2015 (540mila), ma sono in calo sul 2014 (570mila). Sul trend degli ultimi mesi, per l'Inps «ha inciso l'introduzione dell'obbligo delle dimissioni on line». I licenziamenti economici sono stati 441mila contro i 419mila del 2015 e i 447mila del 2014, i licenziamenti disciplinari 67mila, in crescita rispetto ai 53mila del 2015 e i 50mila del 2014. Per Maurizio Sacconi (Ap) «il mancato adempimento della nuova, complicatissima, regolazione delle dimissioni, ora necessariamente on line, costringe molti datori di lavoro al licenziamento del lavoratore dimissionario in quanto assente non giustificato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL GOVERNO
Poletti: «È un primo effetto delle norme introdotte ad ottobre per contrastare l'utilizzo improprio dei buoni»

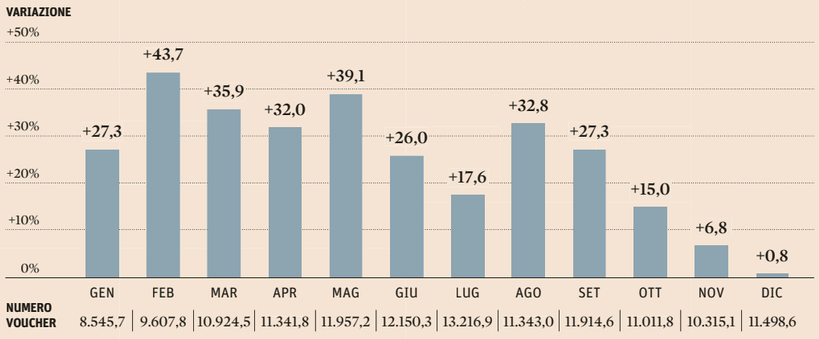
LA PAROLA CHIAVE

Voucher

● I buoni per il lavoro accessorio sono stati introdotti dalla legge Biagi nel 2003 per far emergere il lavoro sommerso. Destinati ad una platea limitata di "svantaggiati" (disoccupati di lunga durata studenti, pensionati, casalinghe) e di comparti (piccoli lavori domestici, lezioni private, pulizia di edifici). La legge Fornero nel 2012 ha escluso qualsiasi vincolo nell'impiego del voucher. Il Jobs act ha alzato da 5mila a 7mila euro il limite annuo dei compensi (2mila euro per committente), con il divieto dei voucher nell'esecuzione di appalti e (dall'inizio di ottobre) la tracciabilità. Su 10 € al lavoratore vanno 7,5€ (il resto sono contributi)

L'impiego dei voucher

Dati 2016, variazione percentuale sul 2015 e numero di voucher in migliaia



Fonte: Inps

Inps / 2. Rimane elevato il ricorso alla cassa straordinaria nell'industria

Nel 2016 Cig ai livelli pre-crisi

Claudio Tucci
ROMA

La cassa integrazione straordinaria (la Cigs, per le crisi aziendali più complesse) è rimasta sostanzialmente stabile nel 2016 (-3,3% sull'anno, ma nell'industria è continuata a salire, +0,89 per cento). La cassa ordinaria (la Cigo, per le difficoltà temporanee delle imprese) è scesa del 25,16% (sul dato, però, ha risentito anche il blocco amministrativo dei mesi scorsi); mentre la Cig in deroga, che da gennaio non esiste più, si è ridotta del 41,93% (anche qui, tuttavia, siamo di fronte a un andamento altalenante che va avanti da tempo ed è legato all'arrivo, a singhiozzo, dei finanziamenti pubblici).

Il 2016, complessivamente, ha reso noto ieri l'Inps, si è chiuso con quasi 582 milioni di ore di cassa integrazione richieste dai datori di lavoro: rispetto all'anno precedente si è registrata una contrazione del 14,78% (era dal 2008, anno di inizio della crisi, quando vennero autorizzate 228,3 milioni di ore di Cig, che non si toccavano livelli così bassi).

La "nuova" fotografia dell'istituto guidato da Tito Boeri, tuttavia, continua a descrivere un mercato del lavoro con luci e ombre: il tiraggio, vale a dire l'effettivo utilizzo delle ore di Cig, si è attestato al 34,56% (nel 2015 veleggiava a quota 53,01 per cento). Ma la Cigs è rimasta su livelli elevati (delle 582 milioni di ore totali di cassa, ben 387 milioni sono di straordinaria), e le domande di disoccupazione e mobilità, a novembre 2016, sono indicate in risalita: 200.678 istanze presentate, +0,9% rispetto alle 198.976 inoltrate 12 mesi prima, a testimonianza «della permanenza di una situazione di difficoltà soprattutto nella manifattura, interessata ancora da complicati processi di riorganizzazione», ha commentato l'economista del Lavoro, Carlo Dell'Aringa.

Anche sui territori, il quadro è a macchia di leopardo: con il Nord-Est e in parte il Centro che stanno mostrando segnali di miglioramento. A differenza, per esempio, del Nord-Ovest, che è in affanno (in Piemonte e Liguria la Cigs è segnata in ripresa).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ANALISI

Claudio Tucci

Il cuneo subito nell'agenda di governo

Il mercato del lavoro è in una fase di assestamento: i contratti stabili in più continuano a crescere, ma a un ritmo piuttosto lento, a causa di una ripresa che fatica a decollare e della riduzione degli sgravi. In questo contesto, che ormai va avanti da qualche mese, il tema costo del lavoro, troppo elevato per le aziende, diventa centrale, e il governo deve mantenere l'impegno preso lo scorso anno di tagliare strutturalmente il cuneo per rilanciare investimenti, produttività e occupazione.

Il Jobs act ha dimostrato di funzionare, ma va completato: la cassa integrazione è, sì, scesa, ma non quella straordinaria, che resta su livelli elevati specie nella manifattura. Ci sono territori e aziende ancora alle prese con complicati processi di riorganizzazione. Qui non serve "nuova assistenza", ma vere politiche per il lavoro che sappiano mantenere le aziende in piedi (e i lavoratori al proprio posto, o accompagnarli verso uno nuovo). Le parti sociali, già da settembre, avevano capito il problema, ma il loro pacchetto di proposte all'esecutivo è rimasto, a oggi, in larghissima parte inattuato.

La strada è migliorare gli strumenti, non cancellarli "a prescindere". I primi numeri sulla frenata dei voucher lo dimostrano: giusto combattere gli abusi, ma la tracciabilità si sta rivelando uno strumento utile per far emergere il nero.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TURISMO

In breve

I DATI UVET

Nel 2016, il Prodotto interno lordo dell'Italia è cresciuto dello 0,93%,. Lo stima l'Uvet Travel index, che anticipa il dati Istat ed è stato ideato dal gruppo distributivo del turismo e curato da The European House – Ambrosetti. L'indice è calcolato sulla base di un modello statistico-econometrico che stima l'andamento dell'economia italiana a partire da dati relativi alle dinamiche dei viaggi d'affari, raccolte in un database di svariati milioni di informazioni censite da gennaio 2006 fino a oggi. Le elaborazioni sono effettuate sulla base dei dati raccolti su un campione di 700 imprese rappresentative dell'economia italiana.

REAL ESTATE

Convegno in Bocconi

Il Master in economia del turismo dell'Università Bocconi di Milano ha organizzato il convegno sul tema «Trend degli investimenti alberghieri» in collaborazione con Confindustria alberghi in occasione della presentazione del Rapporto Hotels & Chains 2017 di Horwath Htl. I lavori saranno introdotti da Magda Antonioli, direttrice Master in economia del turismo dell'Università Bocconi e da Giorgio Palmucci, presidente Confindustria alberghi. Prevista una tavoila rotonda con i top manager delle principali catene alberghiere e delle società di real estate.

Grandi manifestazioni. Albergatori: domanda su buoni livelli, atteso un riempimento oltre il 90%

Carnevale last minute a Venezia

Alto l'interesse dei turisti ma il 20% delle strutture ricettive è chiuso

VENETO

Barbara Ganz
VENEZIA

Un Carnevale sempre più last minute, ma le previsioni sono positive: sono le prime rilevazione dell'Ava, Associazione Veneziana Albergatori, relative alle prenotazioni nelle 400 strutture ricettive associate. Per tracciare un quadro completo, tuttavia, è presto: «L'andamento delle prenotazioni in occasione del Carnevale di Venezia registra una buona richiesta per i due weekend – afferma Claudio Scarpa direttore generale Ava - È evidente che la tendenza è sempre più quella di prenotare all'ultimo minuto, ma dai primi dati possiamo dire che si tratta di due fine settimana ad altissima richiesta. C'è comunque posto per chi vuole ancora vivere la magia di questa manifestazione famosa nel mondo». Per quanto riguarda gli altri giorni c'è ancora ampia disponibilità di scelta sia per la categoria che per i prezzi; questi ultimi tenderanno ovviamente a salire avvicinandosi al clou dell'evento. «La previsione del tasso di occupazione per i due weekend oscilla attorno al 90-96%, ma confidiamo nelle prenotazioni dell'ultima ora che sono oramai la tendenza più diffusa».

Secondo i dati del Comune, questa manifestazione porta ricchezza in particolare a quella parte di città che possiede un albergo o appartamenti e stanze da affittare. Così, grazie alle entratre legate all'imposta di soggiorno, il turismo è un affare anche per l'amministrazione comunale, che ha incassato 29 milioni nel corso del 2016 (cifra confermata nelle previsioni per il 2017, 2018 e 2019). Eppure, proprio in questa fase non sono poche le attività chiuse: «Da dicembre a gennaio - spiega Scarpa - chiudono circa il 20% delle strutture associate ad Ava. Le chiusure riguardano prevalentemente la stagionalità, ma molti hotel approfittano del periodo di bassa stagione per effettuare lavori di ristrutturazione».

A fare affari sono anche le strutture ricettive al di fuori del centro storico: Jesolo, ad esempio, come risulta da uno studio del Ciset (il Centro internazionale di studi sull'Economia turistica): «Carnevale si conferma per Venezia un fattore di attrazione del turismo straniero più che nazionale - sottolinea Damiano de Marchi, ricercatore - Parliamo dei nove decimi delle presenze totali con una maggioranza di francesi. Mentre solitamente sulla costa prevalgono i viaggiatori tedeschi, in questi mesi aumentano proprio le presenze francesi, che qui trovano alberghi di qualità, a costi inferiori, ma capaci di garantire efficaci collegamenti con Venezia».

Una conferma arriva dagli utlimi dati elaborati da Vela, la società che gestisce il trasporto pubblico: 24.180 i francesi (edizione 2014), seguiti da Regno Unito e Germania. Il Carnevale veneziano risulta anche il primo evento a livello nazionale per interesse potenziale di visitatori: 31,8 milioni di cittadini italiani interessati, pari al 79,5% della popolazione tra i 14 e i 64 anni (ricerca multiclient IPSOS-Stage Up su un campione di 1.450 persone). Sempre secondo l'indagine sulle precedenti edizioni, il Carnevale di Venezia durante i giorni dei festeggiamenti aumenta mediamente del 39% le presenze medie di turisti in città. Un pubblico definito "addizionale", poiché si aggiunge al normale flusso di visitatori che la città avrebbe ospitato in assenza dell'evento. Un ospite che soggiorna a Venezia nei giorni di Carnevale produce una spesa media giornaliera di 130,72 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LO SCENARIO
Il 90% dei visitatori arriva dall'estero, alta la quota dei francesi e dei tedeschi nei due week end in maschera

I NUMERI CHIAVE

54
Eventi
Il programma del Carnevale veneziano si apre con la festa sull'acqua l'11 febbraio

79,5%
Interessati
L'evento è in testa alla classifica nazionale di interesse potenziale per i visitatori

+39%
Presenze
Turisti che nei giorni di Carnevale si sommano al normale flusso turistico della città

130,72
La spesa
Spesa media in euro dei turisti

Crociere

Via al cantiere per realizzare l'isola Msc nelle Bahamas

Msc Crociere ha dato il via ai lavori alla Riserva Marina di Ocean Cay (nella foto). Situata a sud di Bimini nelle Bahamas, l'isola è destinata a diventare, da novembre 2018 , un paradiso naturale eslcusivo per gli ospiti di Msc Crociere.
Perry Gladstone Christie, Primo Ministro delle Bahamas, e Pierfrancesco Vago, Presidente Esecutivo di MSC Crociere, hanno preso parte alla cerimonia inaugurale del cantiere . Lo sviluppo della Riserva marina Ocean Cay fa parte del piano industriale di Msc Crociere del valore di 9 miliardi , che prevede la costruzione di fino a 11 navi nuova generazione la cui entrata in servizio è prevista tra il 2017 e il 2026. La prima fase di sviluppo del riserva marina prevede la demolizione delle infrastrutture industriali esistenti così da poter ricreare nuovamente una riserva marina incontaminata.

Promozione. Marcucci: servono sinergie

Viareggio propone offerte integrate

TOSCANA

Silvia Pieraccini

Il Carnevale di Viareggio riparte da una nuova squadra guidata dalla presidente della Fondazione, Maria Lina Marcucci - un passato nelle tivvù (fondò Videomusic) e nella politica (ex vicepresidente della Regione Toscana) e un presente nelle aziende di famiglia (alberghi e Kedrion farmaceutica) – e da un'offerta turistica che punta a modernizzarsi e allargarsi, abbracciando la Versilia e guardando anche a Pietrasanta, Forte dei Marmi, Lucca, Pisa.

«Un'offerta che deve avere una forte connotazione culturale – spiega Marcucci – e che deve far percepire il territorio come destinazione in cui è piacevole andare non solo perché c'è il Carnevale ma anche perché ci sono mostre, musei, c'è la Cittadella del Carnevale che è una grande opera d'arte contemporanea in cui lavorano i maestri d'arte e d'ingegno che costruiscono i carri allegorici e muovono circa 150 artigiani l'anno».

Se finora il Carnevale – uno dei più antichi (ha 144 anni) e prestigiosi al mondo proprio per la creatività dei maestri della cartapesta e per lo scenario in cui avvengono le sfilate, in riva al mare di Viareggio – è stato dunque un'occasione di turismo legata solo ai corsi mascherati, e come tale breve e diretta perlopiù agli italiani, il tentativo ora sarà quello di arricchire, innovare, aumentare gli sponsor, internazionalizzare.

«Per farlo occorre lavorare in squadra – dice Marcucci – e anche gli albergatori devono investire: oggi il turista non si accontenta più delle atmosfere retrò ma vuole qualità. Quest'anno può essere considerato un inizio».

I cinque corsi mascherati sono in programma dal 5 al 28 febbraio: per la prima volta si potrà comprare il biglietto online a data aperta; e per la prima volta gli hotel hanno costruito pacchetti turistici comprensivi di biglietti per la sfilata dei carri che acquistano a prezzi scontati.

«Il Carnevale va rafforzato e speriamo nella nuova gestione – dice Paolo Corchia, presidente toscano di Federalberghi proprietario di hotel in Versilia – la Versilia si sta risvegliando e si sta rendendo conto che una zona così bella non può lavorare solo alcuni mesi all'anno: vedo un'attenzione maggiore sia degli operatori che delle amministrazioni». Intanto proprio per il Carnevale molti alberghi, soprattutto tra Viareggio e Camaiore, riapriranno i battenti per dare il via alla stagione. Innanzitutto si spera in condizioni meteo favorevoli. L'anno scorso, col tempo inclemente, gli spettatori delle sfilate furono circa 500mila, di cui 100mila paganti per un incasso di 1,4 milioni, il 60% dei costi di costruzione dei carri e di organizzazione. Il nodo delle risorse per finanziare la Fondazione (nel 2016 la Regione ha stanziato 1 milione) resta aperto.

1,4 milioni
L'incasso
Proventi del Carnevale Viareggio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OK DI HITACHI ALL'AZIONE DI RESPONSABILITÀ SUL RAPPRESENTANTE DELLA MINORANZA

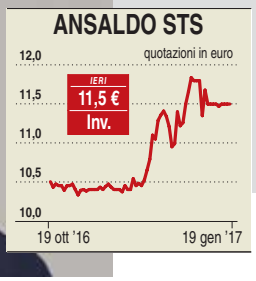
Ansaldo Sts, via Bivona dal board

Per i fondi soci, Elliott e Amber, si tratta di un pericoloso precedente che rischia di indebolire la governance delle società quotate italiane. Barr ricorda che i giapponesi vogliono salire al 100%

DI ANNA MESSIA

Il 59,89% ha votato a favore, il 39,98% è stato invece contrario, con appena lo 0,13% di astenuti. Lo scontro aperto da mesi tra gli azionisti di AnsaldoSts è tutto nei numeri dell'assemblea della società controllata da gruppo giapponese Hitachi (50,7%) e partecipata dal fondo Elliott (30,7%), chiamata ieri a pronunciarsi su un tema decisamente spinoso: l'azione di responsabilità nei confronti del consigliere della minoranza Giuseppe Bivona, rappresentante di Elliott & Co, al quale Hitachi ha imputato un comportamento ostruzionistico nei confronti del consiglio di amministrazione. Nel mirino c'erano le numerose lettere inviate dal consigliere al collegio sindacale, all'internal audit, ma anche alla Consob nelle quali Bivona ha segnalato comportamenti contrari alla governance. Esposti in cui, per esempio, è stato messo in discussione il requisito di indipendenza di un consigliere scelto nella lista Hitachi, ma anche l'irregolare composizione degli organi interni e pure la nomina lampo dell'amministratore delegato Andrew Barr, che sarebbe avvenuta senza il dovuto passaggio al comitato nomine.
La società, a dicembre, aveva già censurato il comportamento di Bivona, che avrebbe determinato «grave violazione dei doveri di amministratore: per eccesso di potere e conflitto di interessi con la società», e ha dato mandato a Barr di valutare la presentazione di un esposto querela nei suoi confronti per aver diffuso «informazioni riservate». Il 4 gennaio scorso, poi, l'azione di responsabilità è stata inserita all'ordine del giorno dell'assemblea e il braccio di ferro è arrivato al punto che, nei giorni scorsi, il fondo guidato da Paul Singer ha addirittura creato un sito internet (www.fairtreatmentforsts.com) in cui ha messo a disposizione del mercato tutta la documentazione al centro dello scontro, con la Consob scesa in campo per chiedere lumi alla società. Il voto dell'assemblea di ieri che ha portato all'esclusione di Bivona dal board, sostituito dal primo dei non eletti della lista di minoranza presentata dal fondo Elliott, Michele Crisostomo, avrà quindi inevitabilmente l'effetto di far salire ancora la tensione. Ieri Barr, ha annunciato un buon andamento del 2016 e ha anche detto di attendere un 2017 anche migliore, ma ha pure ribadito che l'intenzione di Hitachi resta quella di salire al 100% di Ansaldo Sts. «La ragione per cui Hitachi ha comprato Ansaldo Sts è che ci sono sinergie significative tra le due società e poche sovrapposizioni. Il mio compito è assicurare che sia pronta per quando ci sarà l'integrazione», ha dichiarato. Ma prima di allora la relazione con i soci di minoranza rischia di farsi esplosiva.
Mentre ieri l'avvocato Raimondo Premonte, in rappresentanza di Hitachi, ha sostenuto che il voto contro Bivona è stato motivato dalle «reiterate e ingiustificate contestazioni delle modalità di riunione dell'organo di amministrazione» del consigliere e che il collegio sindacale non ha evidenziato «profili di illegittimità», i fondi hanno gridato allo scandalo, sottolineando che il 59,89% che ha votato a favore della decadenza di Bivona è praticamente rappresentato della sola Hitachi. Lo stesso Bivona, nel suo intervento, ha sottolineato come gran parte dei suoi rilievi sia stata riconosciuta dal collegio sindacale. Mentre Giorgio Furlani, portfolio manager di Elliott, ha dichiarato che lo strumento dell'azione di responsabilità è stato usato dal socio di controllo «per un fine distorto e abusivo, che è quello di revoca automatica dell'amministratore scomodo». E Arturo Albano, in rappresentanza di Amber (azionista con il 3,5%) ha aggiunto che con il voto di ieri «rischia di passare il concetto che nelle società quotata italiane l'azionista di maggioranza può selezionare gli amministratori che, per legge, dovrebbero invece essere scelti dagli azionisti di minoranza». C'è da scommettere che lo scontro non sia finito qui. (riproduzione riservata)

Andrew Barr



Mazzoncini (Fs): a febbraio gli advisor per l'ipo

di Carlo Brustia

Il gruppo Ferrovie dello Stato sta «lavorando per creare nel primo semestre di quest'anno la newco della lunga percorrenza. Di fatto è già divisionalizzata in maniera molto perimetrata, quindi non si tratta di un'operazione troppo complicata. La tempistica prevede di chiudere entro giugno-luglio la costituzione della newco per poi andare a quotazione nella seconda metà di quest'anno». Lo ha dichiarato ieri l'amministratore delegato di Fs, Renato Mazzoncini, a margine di un convegno organizzato da Asstra a Roma. Per quanto riguarda gli advisor, «faremo una gara adesso», ha spiegato Mazzoncini. «L'idea è riuscire ad avere gli advisor finanziari al massimo entro la fine di febbraio». Intanto sempre ieri i ministeri di Infrastrutture-Trasporti ed Economia hanno siglato con Trenitalia il nuovo contratto per il servizio ferroviario universale Intercity Giorno e Intercity Notte. Il contratto avrà una durata decennale. La durata decennale, che costituisce una novità assoluta, e le particolari caratteristiche del contratto, che pone al gestore obiettivi di qualità (puntualità, pulizia, regolarità) più sfidanti del precedente (con penalità e premi connessi al raggiungimento di tali obiettivi), consentiranno un complessivo rilancio dei treni Intercity anche mediante la pianificazione di importanti investimento in tecnologie, nel rinnovamento dei treni e nell'adeguamento dell'offerta alle reali esigenze della domanda. «Intercity era la Cenerentola del servizio pubblico; più di 12 milioni di italiani viaggiano con questo servizio che rischiava di perdere oltre il 40% dei treni», ha commentato il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Graziano Delrio. «In questo modo invece lo potenziamo mettendo 100 milioni in più ogni anno per dieci anni». (riproduzione riservata)

Aedes, a marzo il piano da 1 mld di asset

di Francesca Gerosa

A margine del convegno Re Italy organizzato da Monitorimmobiliare, il presidente di Aedes Carlo Puri Negri ha annunciato che il gruppo «ha chiuso bene il 2016, come d'altra parte emergeva già dai risultati dei primi nove mesi dell'anno». Aedes aveva archiviato i primi nove mesi del 2016 con un utile di competenza del gruppo di 22,7 milioni di euro, e con ricavi in crescita di 4,2 milioni pari a 17,4 milioni e un ebitda per 0,9 milioni. Ora l'attenzione è rivolta al business plan che stando a quanto detto da Puri Negri sarà presentato a marzo con «l'obiettivo di raddoppiare la taglia della società raggiungendo 1 miliardo di euro in termini di valore lordo degli asset». Il 30 dicembre scorso la società ha perfezionato l'acquisizione di 16 immobili. (riproduzione riservata)

Sia vara i test instant payment di Eba

di Francesca Chiarano-MF DowJones

Eba Clearing ha avviato i test della propria infrastruttura paneuropea di instant payments che sarà operativa a novembre 2017. Il kick-off, svoltosi a Milano e in cui erano presenti 28 banche sponsor da tutta Europa, ha visto una dimostrazione del funzionamento del nuovo sistema in un ambiente di test gestito da Sia, technical solution provider di Eba Clearing. La nuova piattaforma di Eba fornirà un servizio di processing dei pagamenti in tempo reale disponibile h24. Gli account-servicing payment service providers presenti in tutta Europa potranno utilizzare questa soluzione per qualsiasi prodotto di pagamento in euro conforme allo schema di instant payment dello european payments council per i pagamenti in tempo reale in linea con gli standard internazionali di messaggistica per i pagamenti in tempo reale. (riproduzione riservata)

di Luciano Mondellini

Nel 2016 il prodotto interno lordo dell'Italia è cresciuto dello 0,93%. È questa l'indicazione che arriva dall'Uvet Travel Index, l'indice ideato dall'operatore turistico Uvet e curato per la parte scientifica da The European House-Ambrosetti. L'Uvet Travel Index è calcolato sulla base di un modello statistico-econometrico multivariato che stima l'andamento dell'economia a partire da dati relativi alle dinamiche dei viaggi business, raccolte in un database di milioni di informazioni. L'indice fornisce informazioni in tempo reale sul ciclo economico nazionale e in anticipo, anche di alcune settimane, rispetto ai dati ufficiali elaborati dall'Istat. Le elaborazioni statistico-econometriche sono effettuate sulla base dei dati relativi ai viaggi effettuati da aziende e professionisti su un campione di 700 imprese rappresentative dell'economia italiana. Presentato per la prima volta nel 2012, l'Uvet Travel Index ha nel tempo acquisito notorietà e diffusione non solo tra gli addetti al settore ma anche nel mondo dei media economici e rappresenta un indicatore affidabile in termini di prospettive per l'economia italiana. Per la sua costruzione l'indice tende a essere sempre più affidabile nel tempo con l'ampliarsi della serie storica delle analisi e dei dati disponibili. Le recenti pubblicazioni hanno infatti confermato i livelli elevati di affidabilità raggiunti: nel 94% dei casi l'Uvet Travel Index è in grado di prevedere correttamente, entro certi intervalli di confidenza, la dinamica dell'economia italiana. Sulla base dei dati consuntivi della fine dell'anno scorso, inoltre, emerge che per il quarto trimestre l'Uvet Travel Index stima una crescita del prodotto interno lordo nazionale dello 0,22%, in linea con quanto era stato stimato per il terzo trimestre. Ciò rappresenta una prosecuzione crescita a ritmo moderato registrata tra luglio e settembre; mancano invece segnali in merito a quell'accelerazione dell'incremento del pil di cui il Paese avrebbe bisogno. (riproduzione riservata)

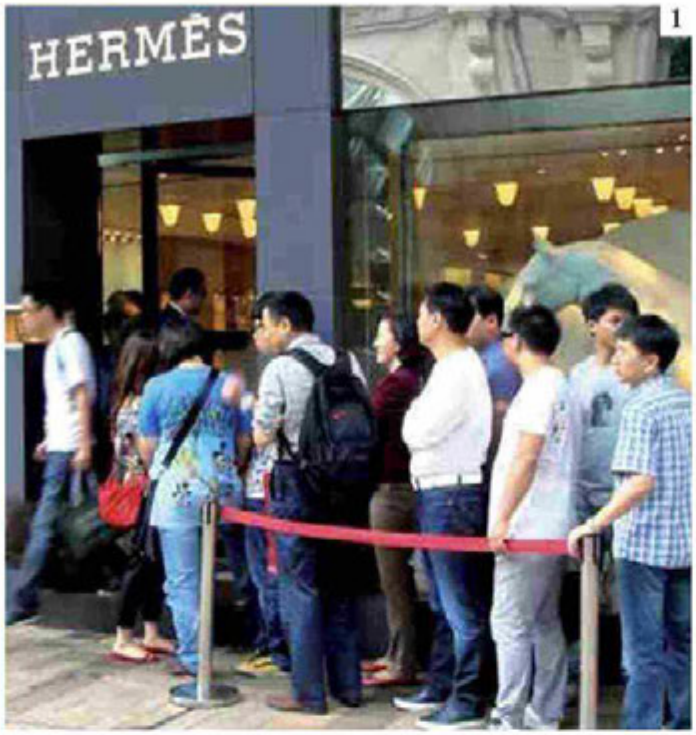
Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/ansaldo

Tiratura: 8.136 Diffusione: 7.936

TTG ITALIA

Plurisettimanale uvet

Data 20-02-2017
Pagina 8
Foglio 1



1. Shopping di lusso per turisti cinesi.
2. In alto, la firma dell'intesa Enit-Alibaba: da sinistra, Fabio Lazzerini; il ministro Dario Franceschini; Kai Cui, vp European markets Alibaba e Rodrigo Cipriani Foresio, managing director Sud Europa Alibaba..
3. Un momento della conferenza stampa.

L'Italia che vuole sbarcare in Cina

Enit sigla un patto con il colosso dell'ecommerce Alibaba

"La Maserati è riuscita a vendere sulla nostra piattaforma cento fuoriserie in soli 18 secondi". Per Rodrigo Cipriani Foresio, managing director per il Sud Europa di Alibaba Group, basterebbe solo questo dato per dimostrare che il cyberspazio cinese ha aperto opportunità fino a poco tempo fa impensabili alle aziende del Made in Italy.

Numeri in grado di polverizzare qualsiasi record e che hanno cominciato a solleticare anche i player del turismo tricolore: da Alpitour a Uvet, in molti vorrebbero ora replicare sul travel quello che, passando per la porta d'ingresso ora aperta da Alibaba, hanno già realizzato in Cina i marchi dell'Italian style più famosi.

Un pass d'ingresso sul bacino

A Roma nei giorni scorsi per presentare l'accordo siglato con l'Enit, il manager proveniente dalle fila di Mediaset e alla guida del mercato italiano di Alibaba dalla fine del 2015 ha rivelato che tutti i principali player della Penisola, nessuno escluso, hanno già bussato alla porta del gigante dell'ecommerce per entrare nell'allettante, ma ancora in parte sconosciuto, mercato del Paese del Dragone.

"Abbiamo parlato con Alpitour, Uvet, Bluvacanze, Trenitalia e probabilmente - anticipa Foresio - la prima compagnia aerea a sottoscrivere un accordo con noi sarà Alitalia. Attualmente non ci sono aziende italiane del turismo che operano su Alitrip (la piattaforma dei viaggi nata due anni fa e parte dell'ecosistema di Alibaba, n.d.r.), ma tutti i tour operator con cui abbiamo avuto contatti si sono dimostrati interessati ad aprire una strada nel mercato cinese". Difficile, del resto, rimanere indifferenti ai numeri realizzati dal colosso fondato nel 1999 da Jack Ma: un miliardo di prodotti in vendita, 485 miliardi di dollari di giro d'affari sviluppati nel 2015 e 443 milioni di utenti attivi. Impressionanti anche i risultati messi a segno dal più giovane marketplace dei viaggi: più di 100mila tra merchant e operatori del settore e "50 milioni di cinesi che - sottolinea Foresio - abbiamo fatto viaggiare nel 2015". Una piattaforma utilizzata per lo più dai millennials - più dell'80 per cento degli utenti - e che, entro il 2020, ambisce a muovere 8 milioni di viaggiatori solo sul corridoio Cina-Europa.

Uvet, Alpitour e Alitalia in prima fila

I dettagli dell'intesa

A facilitare l'ingresso dei player della Penisola in questo Eldorado, la mediazione di Enit che, proprio su Alitrip, ha attivato l'Italian National Pavilion, una pagina destinata a raccontare le attrattive del Belpaese al pubblico cinese. "La parte superiore della pagina - illustra il consigliere delegato dell'Agenzia, Fabio Lazzerini - veicolerà contenuti editoriali dinamici, che non potranno rimanere online per più di due giorni. La parte inferiore ospiterà i prodotti dei tour operator e degli alberghi coerenti con il piano promozionale".

Parte integrante del patto siglato con il colosso dell'e-commerce, anche la condivisione dei dati dei consumatori che consentirà all'Agenzia di modulare in maniera più efficace, e mirata, le proprie strategie promozionali. Sebbene il mercato cinese, indicano infatti i dati dell'Istat, rappresenti ormai per la Penisola il quarto bacino outgoing con 3,3 milioni di arrivi registrati nel 2015 - più 45 per cento sul 2014 -, molto resta ancora da fare per aumentare la permanenza e la spesa media di questi turisti.

Pacchetti, il prodotto più richiesto

"Si tratta di un mercato - sottolinea il manager dell'Enit - non completamente sconosciuto, più sofisticato e con consumi più selettivi, che nel 30 per cento dei casi sceglie la destinazione per motivi legati allo shopping". Un turismo ricco, quindi, "secondo solo ai giapponesi per capacità di spesa". Ma, soprattutto, che ama acquistare pacchetti, piuttosto che singoli prodotti. "Quasi il 18 per cento di tutto l'e-commerce turistico della Cina è originato dai pacchetti di viaggio. Una percentuale così alta - aggiunge Lazzerini - non si registra in nessun altro Paese".

Il mercato della Repubblica popolare, inoltre, segue direttrici ben diverse da altri bacini di provenienza: è una questione che riconosce per primo anche il ministro dei Beni Culturali e del Turismo, Dario Franceschini: "La Cina non è un mercato come tutti gli altri sia per ragioni numeriche, sia per il grande amore dimostrato da questi turisti. Il nostro dovere, quindi, è quello di moltiplicare i luoghi in grado di attrarli".

Amina D'Addario

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

DailyMedia

Quotidiano

Data 22-02-2017
Pagina 8
Foglio 1

Partner A lato, Luca Patanè, Presedente di Gruppo Uvet, con Mario Roci, Amministratore Unico di Settemari

INSIEME PER FORNIRE NUOVA LINFA VITALE AL SETTORE E A TUTTE LE AGENZIE

Gruppo Uvet cresce con l'acquisizione di Settemari

Questa operazione rientra nella più ampia strategia di rafforzamento del Gruppo nell'ottica di integrare distribuzione e Tour Operating

Il Gruppo Uvet, polo italiano leader nel settore del turismo, ha acquisito il 100% di Settemari, Tour Operator attivo in Italia dal 1982, con un fatturato di 75 milioni di euro. L'investimento da parte di Uvet consente al Gruppo presieduto da Luca Patanè di proseguire nello sviluppo della multicanalità. Settemari, nato a Torino 35 anni fa, è specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, distribuiti da migliaia di agenzie su scala nazionale, e rappresenta una delle principali realtà italiane impegnate nell'outgoing e tra i soggetti che nell'ambito del Tour Operating producono i numeri maggiori nella creazione di pacchetti vacanze taylor made. Il Tour Operator conta attualmente circa 80 fra dipendenti e venditori, operativi su tutto il territorio nazionale. Uvet metterà a servizio del progetto Settemari la propria piattaforma tecnologica, la forza nella distribuzione e una visione strategica per fornire nuova linfa vitale al mercato, al settore e anche a tutte le agenzie.

I COMMENTI

"Attraverso questa importante acquisizione - spiega Luca Patanè, Presidente del Gruppo Uvet - integriamo distribuzione e Tour Operating per rendere più organica e completa la filiera dei servizi alla clientela. Settemari beneficerà della nostra profonda conoscenza del cliente, della nostra capacità di esaudire e soddisfare tutte le sue richieste. Settemari avrà a disposizione una struttura societaria veloce che le consentirà di sviluppare meglio le proprie competenze, affinando il suo posizionamento e le prospettive di mercato". "In questi anni - ha aggiunto Patanè - il mercato turistico ha attraversato un periodo molto turbolento, la distribuzione colpita dalla crisi, toccata dalle nuove modalità di acquisto dei consumatori, si è modificata e sempre più selezionata. Uvet e Settemari con questa operazione intendono confermare l'assoluto valore del ruolo dei Tour Operator e della distribuzione raccogliendo tutte le sfide che arrivano dal mercato". Mario Roci, Amministratore Unico di Settemari, prosegue: "Quest'anno Settemari compie 35 anni, è un traguardo molto importante a cui si è arrivati dopo un percorso che ha visto la nostra azienda dimostrare il suo valore. Anno dopo anno, abbiamo completato la gamma delle nostre proposte, dal Mediterraneo a lungo raggio, dal taylor made alla villaggistica fino ad approdare a grandi risultati che hanno segnato la storia del Tour Operating italiano, come il grande successo di Floriana a Marsa Alam. Oggi c'è un'altra tappa importante del nostro percorso: entrare a far parte di un Gruppo leader sul mercato che è Uvet. Il Gruppo Uvet per completare la propria offerta ha scelto Settemari. Siamo sicuri che insieme possiamo vivere un'esperienza di successo". ■

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TESTATA: IL SOLE 24 ORE
DATA: 17 FEBBRAIO 2016
CLIENTE: UVET

Strategie. Il gruppo che fa capo alla famiglia Patanè si rafforza nell'offerta viaggi, network internazionale per favorire anche l'incoming

Uvet rileva Settemari e rilancia sull online

PIEMONTE

Il gruppo Uvet rilancia sul business del tour operating con l'acquisizione della piemontese Settemari, una delle realtà leader in Italia.

«L'obiettivo - sottolinea Luca Patanè, presidente di Uvet - è l'integrazione tra distribuzione e attività di tour operating per rendere più organica e completa la filiera dei servizi alla clientela. Settemari beneficierà della nostra conoscenza del cliente e della nostra tecnologia affinando posizionamento e prospettive di mercato. Puntiamo a svilupparci nella multicanalità». Settemari è un tour operator attivo in Italia dal 1982, con un fatturato di 75 milioni.

«Puntiamo molto sullo sviluppo internazionale e in particolare sull'online - aggiunge Enrico Ruffilli, ad di Uvet - settore nel quale abbiamo realizzato diverse acquisizioni in Europa costruendo un network che punta ad un volume di fatturato di 250 milioni quest'anno».

Gli obiettivi del gruppo Uvet sono ambiziosi: per il 2017 la crescita attesa del fatturato è intorno al 12%, per quest'anno si stima infatti di raggiungere un giro d'affari complessivo di 2,7 miliardi compreso il network di agenzie a brand Uvet Network, Last Minute Tour e Open Travel Network costituito da oltre 1.500 punti vendita attivi nei segmenti business e leisure.

Previste numerose assunzioni: i dipendenti passeranno da 977 a 1.110. In crescita anche i margini dell'attività: l'Ebitda 2017 è stimato a quota 26,6 milioni (+57% sull'anno scorso).

Uvet ha mosso i primi passi negli Anni 50. Rilevante la presenza nel settore dei viaggi d'affari, grazie all'alleanza con la multinazionale American Express.

Sei i principali settori si attività: mobility, turismo, eventi, incoming, online e servizi. Per quanto riguarda l'incoming c'è un'attenzione particolare ai grandi mercati. Nel turismo leisure, a Uvet fa capo il Club viaggi con strutture in Sardegna, Sicilia e Kenya.

V.Ch.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

mercati

Piazza Affari peggiore in Europa Bancari contrastati, cala Cnh

Giornata nera per Piazza Affari quella di ieri che ha chiuso in coda alle altre borse europee – al contrario del giorno prima – col Ftse Mib a -0,69% a 19.056 punti, tra scambi in rialzo per 2,8 miliardi di euro di controvalore.
Contrastati i titoli bancari, con Banco Bpm che ha chiuso in calo del 3,35%, Unipol del 2,78%, Bper del 2,55%) e Ubi Banca del 1,72%, a differenza di Unicredit salita dell'1,02% e Intesa Sanpaolo dello 0,83%, che si sono mosse in linea con l'andamento dei rivali europei. In calo Generali, scesa dell'1,87%, nel giorno in cui si è riunito il Cda per fare il punto sulle varie vicende in corso, tra cui l'interesse di Intesa ad una possibile combinazione industriale. A due velocità anche Exor, salita dell'1,19% e Cnh, scesa invece dell'2%, con Fca – in minima crescita dello 0,09% – poco mossa in una giornata piuttosto difficile per il comparto auto, oggetto di prese di beneficio dopo il balzo di ieri di Peugeot, interessata a Opel e Vauxhall. Tra i titoli a minor capitalizzazione nuovo balzo di Cementir balzata del 10,23%, mentre Fnm ha segnato il passo col forte calo del 7,29%, dopo le precisazioni dell'Ad di Fs Renato Mazzoncini sulle ipotesi di fusione fra Trenord e Atm Milano.

LE BORSE

MILANO	-0,685
LONDRA	0,466
FRANCOFORTE	0,188
PARIGI	0,593
TOKIO	1,034
ZURIGO	0,713
HONG KONG	1,231
NEW YORK	0,425

TASSI

Tasso di rifer.	0,0500%

EURIBOR-LIBOR

PERIODO	RIBOR		LIBOR
1 Mese	-0,373		0,7722
3 Mesi	-0,328		1,0418
6 Mesi	-0,241		1,3441
12mesi	-0,104		1,7240

BOT

14 mar 2017	25	100,024	0,000
13 apr 2017	55	100,062	-0,410
12 mag 2017	84	100,104	-0,450
14 giu 2017	117	100,147	-0,460
14 lug 2017	147	100,154	-0,380
14 set 2017	209	100,203	-0,350
31 ott 2017	256	100,205	-0,310
14 nov 2017	270	100,243	-0,330
14 dic 2017	300	100,246	-0,320
12 gen 2018	329	100,295	-0,330
14 feb 2018	362	100,418	-0,420

VALUTE

PER 1 EURO	VALORE IERI	VAL PREC
Dollaro USA	1,0555	1,0623
Yen Giapponese	120,8500	120,4300
Sterlina Inglese	0,8500	0,8510
Franco Svizzero	1,0652	1,0659
Corona Svedese	9,4508	9,4653
Corona Norvegese	8,8523	8,8790
Corona Danese	7,4345	7,4359
Fiorino Ungherese	308,4200	308,1300
Corona Ceca	27,0210	27,0210
Zloty Polacco	4,3015	4,3012
Renminbi Cinese	7,2521	7,2902
Shekel Israeliano	3,9537	3,9783
Real Brasiliano	3,2505	3,2881
Peso Messicano	21,4777	21,4981

Fonte dati Radiocor

BANCA PROSSIMA
PER LE IMPRESE SOCIALI E LA COMUNITÀ

Decreto banche, ok alla fiducia

La Camera approva senza modifiche. Niente lista dei nomi

Marco Girardo
Milano

Più tempo per chiedere i rimborsi per i risparmiatori delle 4 banche, una maggiore diluizione dei vecchi soci e obbligazionisti di Mps e delle altre banche, come probabilmente le due venete, che chiederanno il sostegno pubblico. Sono alcune delle modifiche al decreto "Salva risparmio" che ha incassato ieri anche il secondo ok alla fiducia (340 i sì) e che, con il voto finale di oggi alla Camera, diventerà Legge. A sollevare polemiche in Parlamento è stato però soprattutto il compromesso sulla "black list" dei debitori delle banche in crisi, dei quali saranno pubblicati i soli profili di rischio e non i nomi.
Sono sostanzialmente due le linee di intervento attivate dal punto di vista sistemico: garanzie pubbliche sulle emissioni di liquidità effettuate da banche non in dissesto che ne facciano richiesta, e interventi di ricapitalizzazione precauzionale e temporanea per banche che non hanno superato gli stress test. Il decreto, approvato alla vigilia di Natale, è di fatto il primo provvedimento "pesante" varato dal governo Gentiloni, dopo un lungo confronto con Bruxelles e con l'autorizzazione del Parlamento a finanziare l'operazione con un maggiore debito fino a 20 miliardi per l'anno in corso. Sul fronte dei "risparmiatori traditi", si riaprono fino a fine maggio i termini per presentare la domanda per gli obbligazionisti delle vecchie Banca Etruria, Banca Marche, Carife e Carichieti. Potrà accedere al meccanismo forfettario all'80% anche chi ha ricevuto i bond da coniugi, conviventi more uxorio o parenti fino al secondo grado e il prezzo pagato per i bond non sarà più conteggiato nel tetto a 100mila euro per il patrimonio mobiliare, tra i criteri per l'accesso al rimborso.

Mauro Maria Marino (Pd) ha intanto messo a punto un testo base al Senato per l'inchiesta sul sistema bancario

Il presidente della commissione Finanze di Palazzo Madama, Mauro Maria Marino (Pd), ha intanto messo a punto un testo base che sintetizza i 13 disegni di legge depositati fin dallo scorso anno per l'inchiesta sul sistema bancario che sta per essere votata al Senato e dovrà poi passare dal via libera anche della Camera. Nel testo, che potrà essere modificato e che arriverà in Aula martedì della prossima settimana, si istituisce una bicamerale d'inchiesta (20 deputati e 20 senatori) che dovrà avere «particolare riguardo alla tutela dei risparmiatori» e che avrà il compito di verificare non solo l'impatto della situazione finanziaria globale e la gestione delle banche in crisi, ma anche l'efficacia della vigilanza e l'adeguatezza delle regole. Nel mirino finiranno tra l'altro i compensi dei manager e la correttezza del collocamento dei prodotti ai risparmiatori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CASO

Asset Banca, sospesi gli organi amministrativi

La Banca centrale di San Marino ha disposto la procedura di sospensione degli organi amministrativi di Asset Banca. L'Istituto resta pienamente operativo, assicurando l'operatività della clientela e la tutela dei risparmiatori. «La decisione è avvenuta a norma dell'articolo 84 della legge 165/2005-List», spiega la breve nota pubblicata sul sito della banca centrale.

Analis

Bene la Commissione, ma non diventi un Tribunale politico

Da ieri, al Senato, potrà iniziarsi a discutere la proposta di un testo unificato, a fronte dei 13 presentati dai diversi gruppi, per la prevista istituzione di una Commissione parlamentare d'inchiesta sul sistema bancario e finanziario con i poteri dell'Autorità giudiziaria.
Il testo è stato presentato dal senatore Mauro Marino, che è presidente della Commissione Finanze e Tesoro, ed è particolarmente impegnato sui temi finanziari. Si tratta di una proposta equilibrata che, anche laddove chiede la disamina di aspetti delicati, quali l'efficacia dell'azione di Vigilanza o l'osservanza degli obblighi facenti capo alle banche, lo fa soprattutto in relazione all'adeguatezza della disciplina legislativa e regolamentare, che è lo scopo primario di un tale organismo parlamentare. La finalità, infatti, non è, né deve essere, quella dell'accertamento della verità giudiziaria, che compete invece alla giurisdizione e verrebbe danneggiato da interferenze e sovrapposizioni che rappresenterebbero una distorsione istituzionale, bensì quello di valutare un materiale ampio e complesso – anche attraverso audizioni, testimonianze, acquisizione di documentazioni – per giungere al migliore svolgimento dei compiti propri del Parlamento, ai quali le Commissioni della specie devono essere funzionali. Del resto, non a caso, prima di passare alla costituzione dell'organismo in questione – che sarà opera della necessaria convergenza tra Senato e Camera e dovrebbe concludere i lavori entro un anno – a palazzo Madama, sulla base di una intelligente proposta di Marino, si era data vita a una indagine conoscitiva per indicare le tematiche di maggiore interesse e importanza, larga parte delle cui proposte di disamina sono ora rifluite nel predetto testo unificato. In effetti, è importante che, dopo l'approvazione della legge, i lavori siano ispirati a oggettività, imparzialità e trasparenza. Non gioverebbe a nessuno una Commissione che diventasse una sorta di "Tribunale" nel quale i diversi gruppi politici vicendevolmente si scambiano accuse trasversali per gli eventuali rapporti con le banche, magari pronti poi alla composizione dopo una compensazione tra accuse e controaccuse. Non è necessario alcun interprete per intendere sia a chi diretto sia la portata effettiva del preannuncio che non tanto velatamente è stato dato di recente da Matteo Renzi il quale ha selezionato alcuni campi di intervento che egli non vede l'ora vengano affrontati dalla Commissione, riguardanti il Montepaschi e l'acquisizione, molti anni fa, della pugliese Banca 121, altri istituti aventi sede in Puglia, le banche venete: il tutto messo in opposizione alle quattro banche dissestate e poi salvate. È facile immaginare le possibili controdeduzione di altre parti politiche avversarie. In questo modo non si farebbe alcun progresso; all'opposto, si darebbe, anche all'estero, un'immagine distorta, soprattutto pessima, del sistema bancario e delle autorità competenti, ma anche della stessa politica. Altro che in questo modo corrispondere alla tutela del risparmio, al miglioramento della funzione creditizia, all'efficace sostegno dell'economia reale, alla verifica della validità della regolamentazione. Naturalmente, non vi è alcun interesse a oscurare i fatti; ma i casi che possano integrare ipotesi di rilievo penale, i fatti di misselling o di abuso di mercato, se ricorrono, sono di competenza dell'Autorità giudiziaria, come lo sarebbero quelli riguardanti tangenti o altri illeciti. Occorre rigorosamente distinguere, se non si vuole, con vero masochismo, gioire nel farsi male. Molto dipenderà anche dal collegio di vertice della Commissione, la cui presidenza, come sembra, verrebbe affidata a Mauro Marino, riconoscendone l'equilibrio e la competenza che garantiscono tutti. Insomma, non servirebbero le requisitorie accusatrici, bensì le verifiche oggettive, le analisi incisive, le proposte di miglioramento.

Angelo De Mattia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credito. Il Montepaschi studia la "bad bank"

Confronto tra istituti veneti e Bce sull'ammontare degli aumenti di capitale

Gregorio Massa
Milano

Numeri definiti sull'ammontare di capitale di cui le banche venete avranno bisogno per rimettersi in sesto ancora non ci sono, l'ultima parola spetterà alla Bce. Ma il lavoro di pulizia che la Popolare di Vicenza e Veneto Banca saranno chiamate a fare porteranno a numeri molto importanti rendendo inevitabile l'ingresso dello Stato. Le ultime indiscrezioni parlano di poco meno di cinque miliardi di euro, un ammontare che al momento non trova conferme ma che in ambienti del mondo bancario viene considerato credibile e che potrebbe essere finanziato con liquidità per 3-3,5 miliardi (Atlante ha già versato 938 milioni in conto aumento di capitale) e per 1,2 miliardi con la conversione di prestiti subordinati. Perché lo Stato avvii una ricapitalizzazione precauzionale, sul modello di Mps, «è necessario che ci sia una richiesta spontanea degli istituti di credito che ritengano di volersene avvalere», ha ricordato il ministro dell'Economia, Pier Carlo Padoan. Atlante 2 dispone di 1,7 miliardi, al momento riservati agli Npl. Ma anche nel caso in cui le risorse venissero dirottate sulle banche venete – all'interno di Atlante le acque sono agitate – lo Stato sarebbe chiamato a fare la sua parte. L'asticella del capitale dipenderà anche dall'esito della proposta di transazione con cui gli istituti puntano ad abbattere il contenzioso legale con 169mila soci "azzerati", di cui oltre 40mila hanno già aderito. Se la transazione raggiungerà l'80% delle adesioni entro il 22 marzo – l'obiettivo è impegnativo ma i numeri provvisori consentono di sperare – il fabbisogno potrebbe essere più contenuto, venendo meno i rischi legali.

Oltre 40mila soci di Veneto Banca e Popolare Vicenza hanno già aderito alla proposta di transazione

Intanto Mps, che il 23 febbraio approverà il nuovo piano industriale, sta lavorando a un nuovo e più radicale progetto di smaltimento dei crediti deteriorati. L'opzione allo studio dell'Ad Marco Morelli e degli advisor Mediobanca e Lazard prevede che l'intero portafoglio di crediti deteriorati, pari a oltre 45 miliardi di euro, venga conferito ad un veicolo, una sorta di bad bank, nel quale far entrare uno o più investitori con una quota di maggioranza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Turismo.

Giuseppe Matarazzo

Uvet non si ferma più. Da leader nella fornitura di servizi e nella distruzione con oltre 1.500 agenzie attive, dopo aver rilevato strutture in Italia e all'estero, dopo gli investimenti nell'*incoming* e nell'online, ecco la zampata nel *tour operating*: è stata annunciata ieri l'acquisizione del 100% di Settemari, un marchio storico, nato 35 anni fa e specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, una delle più impegnate realtà italiane sul fronte *outgoing*, con un fatturato di 75 milioni di euro e 80 dipendenti e venditori. «Il turismo è un mare gigantesco ed è bellissimo navigarci», commenta entusiasticamente Luca Patanè, presidente del gruppo Uvet (giro d'affari totale nel 2016 di 2,43 miliardi di euro, +4% rispetto al 2015; ebitda a 16,9 milioni, +50%), che negli ultimi anni ha inanellato una serie di intuizioni e successi con la sua azienda, dimostrando di sapere intercettare i cambiamenti di un settore che ha attraversato un periodo molto turbolento. Il percorso con cui «sfidare il mercato» è sintetizzabile in una parola: «multicanalità». «Così – spiega Patanè – integriamo distribuzione e *tour operating* per rendere più organica e completa la filiera dei servizi alla clientela. Settemari beneficerà della nostra profonda conoscenza del cliente, della nostra capacità di esaudire e soddisfare tutte le sue richieste. Vogliamo confermare l'assoluto valore del ruolo dei tour operator e della distribuzione raccogliendo tutte le sfide che arrivano dal mercato». Per Mario Roci, amministratore unico di Settemari (nella nuova compagine societaria sarà vicepresidente) è come lasciar "volare" un figlio perché costruisca il suo futuro. «Anno dopo anno – dice Roci – abbiamo completato la gamma delle nostre proposte, dal Mediterraneo a lungo raggio, dai viaggi su misura alla villaggistica fino ad approdare a grandi risultati che hanno segnato la storia del *tour operating* italiano, come il grande successo di Floriana a Marsa Alam. Siamo sicuri che insieme a Uvet potremo vivere una ulteriore esperienza di successo».

Il Gruppo guidato da Patanè si allarga al tour operating con un marchio storico. Il giro d'affari sfiora i 2,5 miliardi

Luca Patanè e Mario Roci

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Made in Italy. I gioielli di Fope puntano l'estero

Dallo sbarco in Borsa la proiezione internazionale

Ricavi in crescita per Fope, che nel 2016 ha segnato un +10,3%. L'azienda orafa di Vicenza lo scorso anno a novembre si è quotata in Borsa sul segmento delle piccole, l'Aim. A qualche mese dal debutto festeggia con ricavi netti che a dicembre si attestavano a 23,1 milioni di euro, ovvero oltre due milioni in più rispetto al 2015, quando aveva chiuso a 20,9 milioni.
«Siamo soddisfatti dei risultati del 2016 che mostrano il proseguimento del trend di crescita a doppia cifra registrato nel 2015 – commenta l'Ad, Diego Nardini – . La crescita delle vendite ha riguardato tutti i principali mercati su cui saranno concentrati gli investimenti a supporto della crescita: America (+15,4%), Germania (+12%) e Uk (+9,7%)». Fope realizza collezioni ideate e prodotte "in house": lo sviluppo e la manodopera sono interni, tra artigianalità e attenzione alle tecnologie avanzate, per gioielli tutti made in Italy. L'intero ciclo produttivo avviene infatti nella sede vicentina. La gamma di prezzo dei preziosi è ampia: vanno dai 1.500 ai 40mila euro, ma il 60% si situa tra i 2mila e i 4mila euro.
La società è presente con 600 punti vendita in 50 Paesi per il mondo e nel futuro punta a consolidare le posizioni sui principali mercati, anche perché l'80% del fatturato è realizzato all'estero. Non è esclusa l'eventuale possibilità di espandersi anche tramite acquisizioni, come ha fatto sapere Nardin. In programma si stanno valutando poi nuove aperture: dopo l'inaugurazione del primo negozio monobrand a Venezia, la seconda città dove investire potrebbe essere Londra. Il brand è presente nelle gioiellerie a fascia medio-alta, ma gli acquisti possono essere fatti anche online. Vende solamente con marchio proprio e relazioni commerciali dirette con le gioiellerie multi-brand specializzate in prodotti di lusso, anche tramite le due filiali negli Stati Uniti e Dubai. Nelle fiere – le principali sono quelle di Vicenza, Basilea e Hong Kong – fa invece raccolta ordini.

Caterina Maconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La vita agra dei rider

Il caso. Proposta di legge di Airaudo per garantire regole certe al mondo dei "rider" moderni fattorini reclutati nei modi più disparati dalle società che consegnano cibo

Da Foodora a Deliveroo, la Babele delle paghe "Adesso basta con questo caporalato digitale"

DIEGO LONGHIN

CHE manchi una regola lo si capisce dalla Babele di trattamenti con cui i "moderni" fattorini vengono reclutati dalle società che consegnano il cibo. C'è chi paga a ore, chi paga a consegne, chi fa un mix dei due sistemi.

Una Babele emersa con la battaglia portata avanti dai driver Foodora dopo la scorsa estate, quando la società ha voluto cambiare contratto passando dal fisso orario alla prestazione, sinonimo di cottimo, oggi 3,60 euro netti a consegna. Chi all'epoca ha iniziato a contestare la formula, chiedendo maggiori garanzie, cercando di arrivare ad una trattativa e provando a organizzare una rappresentanza dei riders, ha perso il posto. Una quindicina di fattorini in bici che sono stati licenziati da Foodora o, come dice Giuseppe Cannizzo, ex rider, siamo stati «sloggati». E aggiunge: «Siamo stati allontanati in maniera informale, siamo sparti dai turni, non abbiamo suputo più nulla sui contratti. Non sono riuscito a riconsegnare il materiale che mi hanno dato, dalla giacca allo zaino box per gli alimenti, prendendo indietro la caparra di 50 euro».

Cannizzo ha partecipato alla presentazione del disegno di legge sulla Gig Economy, primo firmatario l'onorevole Giorgio Airaudo: «Basta con questo caporalato digitale», dice il rappresentante di Sinistra Italiana che ha presentato un emendamento alla legge sul lavoro autonomo che sarà discussa il 27 febbraio. «Chi vuole dare un segnale lunedì prossimo vista la solidarietà trasversale verso i lavoratori Foodora lo potrà fare», dice Airaudo. Il consigliere regionale di Sel Marco Grimaldi porterà avanti l'iniziativa a livello piemontese: «Ma quali lavoretti? Siamo di fronte ad una multinazionale che paga a cottimo dei fattorini sui quali scarica l'intero rischio e i costi del lavoro stesso». Sul fronte di Palazzo Civico è la consigliera di Torino in Comune, Eleonora Artesio, a chiedere attenzione.

«Perché non hanno mai riconosciuto una rappresentanza sindacale?», si chiede Daniele Goia, un altro rider sloggato - i riders non sono autonomi, sono subordinati, sono come dipendenti. Non potevamo rifiutarci di fare le consegne, siamo stati sospesi e abbiamo subito procedimenti disciplinari». Il prossimo passo da parte degli ex fattorini sarà la causa contro l'azienda. «Abbiamo già paventato la possibilità alla società, ora agiremo», dicono i due.

Foodora, che ieri è stata ascoltata dai consiglieri della Terza Commissione sta per lanciare una campagna di recrutamento per un turn-over dei fattorini e per aumentare i numeri. Sintomo che la società vuole lanciare un'offensiva su Torino, piazza che fa gola.

L'ultimo brand internazionale del delivery food sbarcato a Torino, dopo Just Eat, Foodora e Eat in Time, è l'inglese Deliveroo. In strada il trattamento garantito dal marchio del canguro pare interessante. «La paga varia dai 7 agli 8 euro lordi per ora, a seconda della città e del veicolo utilizzato, a cui viene aggiunta una fee aggiuntiva per ogni consegna per chi utilizza la bicicletta o un rimborso carburante per quanti utilizzano gli scooter», sottolinea Matteo Sarzana, general manager Deliveroo Italia che fornisce il materiale gratuitamente, ha sottoscritto accordi con le cicloffficine e garantisce assicurazioni per la responsabilità civile.

Just Eat? L'altro colosso della consegna food applica formule differenti, solo a "prestazione" oppure un mix tra orario e prestazione, dipende da come si è inquadrati e da quanto si vuole lavorare. Non ci sono mai state proteste. Anche perchè quando ci sono state le manifestazioni di Foodora Just Eat ha introdotto il bonus maltempo: la consegna con la pioggia vale di più.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

IN PILLOLE

UN PICCOLO ESERCITO
I "rider", ovvero i fattorini che scorazzano in bicicletta per le vie e le piazze di Torino per consegnare il cibo ordinato online, crescono. Non solo Foodora. anche se la multinazionale tedesca rappresenta il team con i numeri più alti: 250 rider. All'opposto c'è Deleveroo: appena partita, conta 40 ciclisti fattorini

Giorgio Airaudo, deputato di Sinistra Italiana

AIRAUDO
Mi auguro ci sia sull'emendamento una solidarietà trasversale

GLI AD IN COMMISSIONE

I vertici si difendono in Comune "Scelto contratto con più tutele"

«A nessun rider in protesta è mai stato revocato il diritto d'accesso all'app. Nessuno è mai stato sloggato», così gli amministratori delegati di Foodora Matteo Lentini e Gianluca Cocco, ascoltati in Comune a Torino dalla Commissione consiliare Lavoro sul caso delle paghe contestate, replicano ai riders che lamentano di essere stati allontanati. «La maggior parte della nostra 'flotta' è inquadrata come CoCoCo, perché riteniamo sia più remunerativo per i rider e più adatto alle loro esigenze, oltre a garantire al lavoratore maggiori tutele». I manager, dopo aver illustrato il profilo dell'azienda e il profilo dei suoi lavoratori, «mediamente giovani che cercano un'occupazione flessibile e compatibile con le loro esigenze, spesso di studio ma anche di altri lavori», hanno ricordato il trattamento offerto ai rider. Ovvero 4 euro lordi, «con una media di due consegne l'ora», a cui si aggiungono «i contributi pensionistici, l'assicurazione Inail e una integrativa». Il passaggio dalla retribuzione oraria a quella a consegna, hanno spiegato, è stata adottata dopo che la sperimentazione a Milano aveva dimostrato «la possibilità di un aumento di guadagno per i lavoratori del 20 per cento». *(d. lon.)*

©RIPRODUZIONE RISERVATA

FENOMENO IN CRESCITA

Dalla Crt ecco il manuale per sconfiggere l'usura

CRESCE il fenomeno dell'usura, business da oltre 80 miliardi l'anno, secondo i dati Eurispes. La Scialuppa Crt, costituita nel 1998 dalla Fondazione Crt, ha fornito gratuitamente consulenza e assistenza a quasi 13mila famiglie e ha stanziato 34 milioni a garanzia di circa 2.000 finanziamenti bancari a soggetti che, altrimenti, avrebbero rischiato di cadere vittime di usura. I dati sono stati ricordati dal presidente Crt Giovanni Quaglia, in occasione dell'incontro organizzato per presentare il Manuale anti usura, curato da Rodolfo Bosio. Le persone più colpite sono quelle nella fascia d'età fra 39 e 52 anni. «"E' un fenomeno in crescita, bisogna lavorare sulla prevenzione», ha sottolineato la sindaca Chiara Appendino.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

FONDATO 35 ANNI FA

SETTEMARI, tour operator torinese, con un fatturato di 75 milioni, è stato acquistato dal gruppo Uvet, leader nel settore del turismo. Settemari, nato a Torino 35 anni fa, è specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, distribuiti da migliaia di agenzie su scala nazionale, e rappresenta una delle principali realtà italiane impegnate nell'outgoing e tra i soggetti che nell'ambito del Tour Operating producono i numeri maggiori nella creazione di pacchetti vacanze taylor made. Il tour operator conta circa 80 fra dipendenti e venditori, su tutto il territorio nazionale. «Attraverso questa importante acquisizione - spiega Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet - integriamo distribuzione e tour operating per rendere più completa la filiera dei servizi alla clientela».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

INDEBOX NATA ALL'I3P

Le Poste acquistano una start up del "Poli"

LE POSTE fanno shopping nel panorama delle startup torinesi. L'azienda di corrispondenza ha rilevato il 56,77% di IndaBox, giovane impresa nata in I3p, l'Incubatore di imprese del Politecnico di Torino. A vendere è stato il Club degli investitori, il network dei "business angel" piemontesi, che tra il 2013 e il 2014 aveva investito 415 mila euro nell'azienda. La startup torinese, co-fondata da Giovanni Riviera e Michele Calvo, ha messo in piedi una piattaforma digitale che permette di far recapitare i pacchi in 3 mila punti di ritiro tra bar, edicole e tabacchi indicati dagli utenti. L'idea è di depositare la merce in un posto fidato e sempre presidiato, così anche chi è fuori casa tutto il giorno non avrà problemi a ricevere i pacchi. Niente di più complementare ai servizi oggi offerti dalle Poste.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

MACCHINARI PER IL VETRO

Commessa milionaria dall'India per la Bottero

COMMESSA milionaria per la Bottero in India. La multinazionale cuneese, che produce macchine e impianti per la lavorazione del vetro, si è aggiudicata di recente un ordinativo del valore di circa 6 milioni per la fornitura di una linea di ultima generazione con una capacità produttiva di 900 tonnellate di vetro al giorno, in grado di produrre lastre da 1,6 a 12 mm di spessore destinate al mercato indiano dell'auto. Il cliente destinatario della commessa è Saint Gobain, leader mondiale nella produzione del vetro per auto con uno dei più grandi stabilimenti a Chennai, città del sud-est indiano. La commessa è in avanzata fase di progettazione. La consegna dell'intera linea, composta da circa duecento macchine, è prevista per il terzo trimestre del 2017.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Diffusione: 14.500

agenzia di viaggi

Settimanale

uvet

Data 22-02-2017
Pagina 1
Foglio 1

Il travel gioca a scacchi: l'ora di Patané e Ficarra

Non c'è solo Burgio (Alpitour) che compra Swan Tour e Filippetti (Eden) che *mangia* Hotelplan-Turisanda. La partita a scacchi del travel continua con le ultime mosse: l'acquisizione di Settemari da parte di Patané (Uvet) e il passaggio di mano – finalmente ufficiale – di Gartour a Ficarra (Destination 2 Italy). Si fanno strada così i nuovi Re del travel, nella cui *pancia* però restano vivi i marchi storici dell'industria turistica italiana.

> a pag. 2-3

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Diffusione: 14.500

agenzia di viaggi

Settimanale

Data 22-02-2017
Pagina 2
Foglio 1

Uvet acquisisce Settemari: la nuova vita del t.o. di Roci

TOP NEWS Ceduto il 100% al Gruppo di Patanè. Soddisfatto Roci: «È lo sbocco ideale. Ora inizia una nuova fase»

A.D.S.

Mario Roci con Luca Patanè

I colloqui sono durati un anno. E oggi il passaggio di mano è ufficiale: Uvet ha acquisito al 100% il tour operator Settemari, nell'ottica di uno sviluppo e arricchimento dell'industria turistica. A darne l'annuncio a Milano Luca Patanè, presidente del gruppo Uvet, e Mario Roci, che da amministratore delegato del t.o. passa a vice presidente.

Il polo turistico leader di mercato in Italia nella distribuzione (con un network di 1.500 agenzie di viaggi, core business il business travel e gli eventi) completa la sua gamma di servizi, come spiega lo stesso Patané: «Il gruppo cambia pelle, da oggi farà anche il tour operator, che era un pezzo che mi mancava. Questa è proprio una bella operazione, stanotte ho dormito da Dio. È il completamento di una visione, ma anche la nascita di un sogno: entrare nel turismo come operatore».

L'operazione è stata fortemente voluta da Settemari, come ha sottolineato un emozionato Mario Roci, patron di un gioiellino che ha portato 80mila italiani in vacanza l'anno scorso e che «in Uvet trova il suo sbocco ideale. Chi ha il cliente ora ha anche il prodotto che il mercato chiede, con servizi e attenzione che noi diamo da 35 anni. Questo è l'inizio di una nuova fase per Settemari, c'è ancora molto da fare, ma non c'è niente di meglio dell'integrazione con un gruppo strutturato come Uvet, con proprietà ben definita e un leader ben definito come Luca».

Strategia *step by step* anche per Patané, con la visione dell'imprenditore «che ha scelto di sposare un'industriale del turismo piuttosto che la finanza. Uvet sarà protagonista di una crescita davvero importante nei prossimi anni, grazie anche alla mia squadra di assoluta qualità. Se i risultati 2016 sono buoni, lo saranno ancora nel 2017».

Dopo l'acquisizione di Swan Tour da parte di Alpitour, e del polo Hotelplan-Turisanda per mano di Eden Viaggi, il tour operating italiano va sempre più verso un consolidamento in macro-Gruppi, versatili sul fronte del prodotto, capaci di attrarre capitali esterni e dominare un mercato che continua a essere fluttuante.

Il testa a testa ora è tra giganti, nella cui "pancia" restano vivi i marchi storici dell'industria turistica italiana.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

TESTATA: Corriere.it
DATA: 15 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

CORRIERE DELLA SERA

Turismo: Uvet si rafforza con l'acquisizione del tour operator Settemari

15:07 (Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 15 feb - Il gruppo Uvet, leader nel settore del turismo, ha acquisito il 100% di Settemari, tour operator attivo in Italia dal 1982 con un fatturato di 75 milioni di euro. Lo ha reso noto Uvet, che con questo investimento prosegue nello sviluppo della multicanalita'. Settemari, nato a Torino 35 anni fa, e' specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, distribuiti da migliaia di agenzie su scala nazionale, e rappresenta una delle principali realta' italiane impegnate nell'outgoing e tra i soggetti che nell'ambito del tour operating producono i numeri maggiori nella creazione di pacchetti vacanze taylor made. Settemari conta attualmente circa 80 fra dipendenti e venditori. 'Attraverso questa importante acquisizione - spiega Luca Patane', presidente di Uvet - integriamo distribuzione e tour operating per rendere piu' organica e completa la filiera dei servizi alla clientela. Settemari beneficera' della nostra profonda conoscenza del cliente, della nostra capacita' di esaudire e soddisfare tutte le sue richieste. Con questa operazione Uvet e Settemari intendono confermare l'assoluto valore del ruolo dei tour operator e della distribuzione raccogliendo tutte le sfide che arrivano dal mercato'. Mario Roci, a.d. di Settemari, ha commentato: 'quest'anno Settemari compie 35 anni. Anno dopo anno abbiamo completato la gamma delle nostre proposte, dal Mediterraneo a lungo raggio, dal taylor made alla villaggistica fino ad approdare a grandi risultati che hanno segnato la storia del tour operating italiano. Oggi c'e' un'altra tappa importante del nostro percorso: entrare a far parte di un gruppo leader sul mercato che e' Uvet. Siamo sicuri che insieme possiamo vivere un'esperienza di successo'. Uvet (977 addetti a fine 2016) prevede un giro d'affari totale pari a circa 2,73 miliardi quest'anno, in crescita del 12% dai 2,43 miliardi del 2016, e un Ebitda 2017 a 26,6 milioni (+57% sull'anno scorso). com-pal- (RADIOCOR) 15-02-17 15:06:56 (0426) 5

TESTATA: Ttgitalia.com
DATA: 15 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Colpo di mercato Uvet Acquistato Settemari

"**Uvet** da oggi è anche un tour operator". **Luca Patané** rompe subito gli indugi e accanto a **Mario Roci** annuncia l'acquisizione del 100% di **Settemari** da parte del gruppo. Bocche cucite però sul valore dell'operazione: "Abbiamo deciso di mantenere il prezzo un dato riservato", confermano entrambi, concentrandosi poi su reciproci complimenti.

"Non prendo scorciatoie, sono un fondista. La fiducia si costruisce con i risultati e la mia prima scelta è sempre stata quella di 'sposare' un industriale del turismo", spiega il presidente del gruppo Uvet Patané (a destra nella foto). Prosegue Mario Roci (a sinistra nella foto), fondatore del tour operator: "Settemari trova così la sua **collocazione ideale**, grazie alla potenza distributiva di Uvet. Per noi è l'inizio di una nuova fase".

I dettagli dell'operazione
Per comprare il 100% di Settemari, Uvet ha usato linee di credito proprie, ma ha fatto ricorso anche al debito bancario, bussando alle porte degli **istituti** con cui ha sempre lavorato: Unicredit, Banco Popolare, Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi e Veneto Banca.

Ma cosa cambia da oggi a livello operativo? "Dobbiamo dare il tempo necessario al gruppo per capire **come funziona un tour operator**", mette le mani avanti Roci. Ma Patanè è sicuro che "l'integrazione sarà veloce e i risultati saranno tangibili da qui a un anno".

I piani per il futuro li spiega Roci nel dettaglio: si potrà investire su destinazioni su cui finora non ci si era ancora impegnati, così come potranno cambiare le **logiche di prodotto** grazie alla forza di una rete distributiva da oltre 1.500 agenzie.

TESTATA: Travelquotidiano.com
DATA: 15 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

Giornale di interesse professionale per il turismo
Travel Quotidiano
www.travelquotidiano.com

Uvet compra Settemari: "Ora cambiamo le regole del gioco"

[0] 15 febbraio 2017 14:26

"Adesso posso dire che facciamo anche il tour operator". Luca Patané, presidente di Uvet saluta così l'acquisizione di Settemari da parte del gruppo. Un'operazione che ha alimentato i rumors di mercato degli ultimi giorni e che ha trovato oggi conferma nel corso della conferenza stampa ufficiale.

"Abbiamo costruito questa operazione per completare una "visione" -prosegue Patané -, ed è un'operazione che cambierà la pelle del gruppo: il nostro è un mercato spesso asfittico, da oggi invece c'è una storia più bella da raccontare. È la prima volta che la distribuzione acquisisce un tour operator".

Mentre i dettagli finanziari sono sono riservati, da Uvet rendono noto che l'operazione è stata realizzata sia con le linee di credito di casa Uvet, sia con il debito degli istituti bancari partner del Gruppo, su tutti Unicredit, Intesa Sanpaolo e Banco Bpm.

"Ora 1.500 agenzie di viaggio possono dire di avere un tour operator in casa", commenta Mario Roci, patron di Settemari, che tira un sospiro di sollievo nell'aver messo la sua creatura in mani capaci, sia dal punto di vista operativo, sia da quello economico e finanziario.

"Inizia una nuova era per Settemari – prosegue Roci, che resterà operativo con il ruolo di vicepresidente -, i protagonisti ora son quelli che hanno i clienti, non il prodotto e su questo il gruppo Uvet ha un vero e proprio tesoro tra le mani".

TESTATA: Guidaviaggi.it
DATA: 15 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

Uvet fa il t.o. acquisendo Settemari

15/02/2017 14:45

Ufficializzata l'operazione che vede il gruppo guidato da Patané acquisire il 100% dell'operatore piemontese

Rumors confermati, il **Gruppo Uvet** acquisisce il 100% di **Settemari**. Luca Patané fa il suo affondo nel mondo del tour operating, mettendo a segno un'operazione che sa di prima volta nel settore. Come dichiarato dal manager e da **Mario Roci, presidente di Settemari** "é la prima volta che un network compra un t.o. Segno della potenza di Uvet e segno dei tempi. Ora il protagonista é diventato chi ha il cliente, non chi ha il prodotto", osserva Roci.

L'operazione é frutto di colloqui iniziati l'anno scorso, ha dichiarato **Luca Patané, presidente del Gruppo Uvet**, oggi in conferenza stampa e "va a completare una visione e la gamma di prodotti di Uvet. Penso che questa operazione cambierà anche un po' la pelle del gruppo. Adesso Uvet fa anche il t.o. e lo fa alla grande, mi mancava questo pezzo", riconosce il manager non nuovo a possibili interessi di acquisizioni in ambito tour operating. Infatti, come da lui dichiarato "avere un t.o. che potesse essere vicino a noi era un sogno da portare avanti - ha aggiunto il manager -, fortemente voluto e ricercato.

La scelta di Mario - come lo ha sempre chiamato in conferenza stampa Patané - nei nostri confronti é importante, ma bisogna anche trovarsi e con Roci abbiamo avuto l'idea assieme di fare certe cose". Dal canto suo "Settemari in Uvet trova la sua collocazione ideale", dichiara Roci, che affida con una certa emozione il "suo bambino di 35 anni". Per il t.o. inizia una "nuova fase, dopo 35 anni é giusto che si adeguasse ai tempi, che richiedono integrazione - motiva il manager -. Niente di meglio quindi di un gruppo strutturato quale Uvet, con la proprietà e un leader ben definiti".

In merito all'operazione Patané ha dichiarato che "l'acquisizione é di Uvet, non c'è uno scambio di carta. Uvet compra Settemari" e per farlo utilizza le linee di credito proprie e il debito bancario. Nessuna dichiarazione sul valore dell'acquisizione, "é un dato riservato che abbiamo deciso di non divulgare", ha risposto Patané interpellato in merito.

A seguito dell'operazione Roci diventa vicepresidente di Settemari, "mi impegno ad accompagnare nel percorso, per un paio di anni, il bambino di 35 anni", ha commentato il manager, precisando che la sede di Settemari resta a Torino e che lo staff (formato da 80 dipendenti e venditori) é tutto confermato.

Uvet ha ad oggi 1500 adv, un numero che Patané reputa sufficiente per portare avanti il suo piano di sviluppo, pertanto non c'è l'intenzione di fare operazioni di acquisizione in ambito distributivo. **s.v.**

TESTATA: Askanews.it
DATA: 15 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

askanews

Uvet rileva tour operator Settemari e punta su multicanalità

Patanè: "Al momento non interessato a ingresso fondi o Ipo"

Milano, 15 feb. (askanews) - Il gruppo Uvet, polo italiano leader nel settore del turismo, ha acquisito il 100% di Settemari, tour operator attivo in Italia dal 1982, con un fatturato di 75 milioni di euro e un Ebitda 2016 di 1,8 milioni con previsioni di arrivare a 2,5 milioni nel 2017. Con questa acquisizione Uvet, che ha chiuso il 2016 con un giro d'affari di 2,43 miliardi di euro (+4%), un Ebitda di 16,9 milioni (+50%) e una posizione finanziaria netta negativa per circa 17 milioni, punta a proseguire nello sviluppo della multicanalità e a incrementare il proprio giro d'affari atteso per il 2017 a 2,73 miliardi (+12%), con un Ebitda di 26,6 milioni di euro (+57%). Settemari, nato a Torino 35 anni fa, è specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, distribuiti da migliaia di agenzie su scala nazionale. Il Tour Operator conta attualmente circa 80 fra dipendenti e venditori, operativi su tutto il territorio nazionale. Uvet metterà a servizio del progetto Settemari la propria piattaforma tecnologica e la forza nella distribuzione.

"Attraverso questa importante acquisizione integriamo distribuzione e Tour Operating per rendere più organica e completa la filiera dei servizi alla clientela", ha spiegato Luca Patanè, presidente di Uvet che non ha voluto fornire indicazioni sul prezzo pagato per Settemari. Quanto alle prospettive di medio lungo termine, Patanè ha dichiarato di "non essere interessato alla quotazione o all'ingresso di partner finanziari. Sono stato contattato da fondi molto importanti come Cdp e Tamburi ma preferisco lo sviluppo con partner industriali. L'ingresso di fondi lo valuterò quando avrò deciso di quotarmi".

"Anno dopo anno abbiamo completato la gamma delle nostre proposte, dal Mediterraneo a lungo raggio, dal taylor made alla villaggistica fino ad approdare a grandi risultati che hanno segnato la storia del Tour Operating italiano, come il grande successo di Floriana a Marsa Alam. Oggi c'è un'altra tappa importante del nostro percorso: entrare a far parte di un gruppo leader sul mercato che è Uvet", ha dichiarato Mario Roci, amministratore unico di Settemari.

TESTATA: Travelnostop.com
DATA: 16 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

Uvet acquisisce Settemari

16 FEBBRAIO 2017, 11.00 TOUR OPERATOR

Il Gruppo Uvet ha acquisito il 100% di Settemari, tour operator attivo in Italia dal 1982, con un fatturato di 75 milioni di euro. L'investimento da parte di Uvet consente al Gruppo presieduto da Luca Patanè di proseguire nello sviluppo della multicanalità.

Settemari, nato a Torino 35 anni fa, è specializzato nella creazione e commercializzazione di pacchetti turistici, distribuiti da migliaia di agenzie su scala nazionale, e rappresenta una delle principali realtà italiane impegnate nell'outgoing. Attualmente conta circa 80 fra dipendenti e venditori, operativi su tutto il territorio nazionale.

Uvet metterà a servizio del progetto Settemari la propria piattaforma tecnologica, la forza nella distribuzione ed una visione strategica per fornire nuova linfa vitale al mercato, al settore e anche a tutte le agenzie.

"Attraverso questa importante acquisizione - spiega Luca Patanè - integriamo distribuzione e tour operating per rendere più organica e completa la filiera dei servizi alla clientela. Settemari beneficerà della nostra profonda conoscenza del cliente, della nostra capacità di esaudire e soddisfare tutte le sue richieste. Settemari avrà a disposizione una struttura societaria veloce che le consentirà di sviluppare meglio le proprie competenze, affinando il suo posizionamento e le prospettive di mercato".

"Quest'anno Settemari compie 35 anni – sottolinea Mario Roci, amministratore unico di Settemari - è un traguardo molto importante a cui si è arrivati dopo un percorso che ha visto la nostra azienda dimostrare il suo valore. Anno dopo anno, abbiamo completato la gamma delle nostre proposte, dal Mediterraneo a lungo raggio, dal taylor made alla villaggistica fino ad approdare a grandi risultati che hanno segnato la storia del tour operating italiano, come il grande successo di Floriana a Marsa Alam. Oggi c'è un'altra tappa importante del nostro percorso: entrare a far parte di Uvet. Siamo sicuri che insieme possiamo vivere un'esperienza di successo".

TESTATA: Guidaviaggi.it
DATA: 16 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

Uvet e la mossa che cambia gli equilibri

16/02/2017 11:35

Un'operazione destinata a lasciare il segno perché segue il cammino inverso nel processo di integrazione e perché annette al gruppo non un piccolo t.o. specialista ma il quarto operatore italiano

Il presidente del **Gruppo Uvet, Luca Patanè**, ha iniziato a scuotere il mercato quando, qualche anno fa, ha ammesso di non riuscire sempre a trovare sul mercato **il prodotto giusto** per le sue agenzie, decidendo di prendere in **gestione** qualche resort per declinare al meglio l'offerta.

Una scelta che per sua stessa ammissione non avrebbe comportato particolari stravolgimenti nella **politica di vendita** delle sue agenzie e che il mercato allora era stato pronto ad accettare, un po' come si fa pensando ai banchieri milanesi che per dovere di status si comprano il proprio albergo e lo ergono a sede di rappresentanza per sfoderare a parenti-amici-partner professionali - oltre che a se stessi - il segno tangibile del proprio successo imprenditoriale.

Allora, semmai, aveva fatto scalpore **l'ammissione di non trovare il prodotto adatto, con tanta offerta disponibile.** Ma quello era già un segnale, perché si trattava di un'esigenza che partiva dalla base, da quei punti vendita che hanno un contatto diretto con il consumatore finale e che non sempre riescono a trasferire al produttore - o quest'ultimo non sempre è pronto a recepire - le evoluzioni di mercato.

Da lì si faceva strada la consapevolezza - in Uvet - che non poteva più essere solo l'offerta a governare la domanda, ma doveva avvenire il contrario. Da lì è partito, in fase embrionale, il **cammino inverso nella strada dell'integrazione**: il partner distributivo che annette il produttore. Un passo che non era poi così scontato se si pensa ad un gruppo che nel frattempo aveva rilevato delle piattaforme online in Nord Europa, che inseguiva il sogno dell'incoming e che sembrava più propenso a fare incetta di network.

L'operazione si presenta oggi innovativa, ma è soprattutto destinata a lasciare il segno e a cambiare gli equilibri di mercato, visto che ad essere acquisito non è un piccolo tour operator specializzato, ma **il quarto operatore italiano**, con un'offerta e brand che spaziano dal corto al medio al lungo raggio e con un ottimo patrimonio di clienti.

Quando Patanè parla di operazione che "completa una visione e che cambierà la pelle del gruppo" si è quindi pronti a credergli, tanto più che per l'acquisizione sottolinea il fatto di utilizzare linee di credito proprie e debito bancario e non si affida a concambi societari o acquisizioni di rami d'azienda come si è abituati a vedere di questi tempi.

La mossa non cambierà però soltanto la pelle di Uvet, perché avrà riflessi sia sul mondo della distribuzione sia su quello della produzione. Uvet-Settemari ora dovranno chiedersi: come risponderanno in termini di vendita i network al prodotto Settemari, e quali saranno le contromosse degli altri leader? Il "nervosismo" di mercato è palpabile. **l.d.**

TESTATA: TTG
DATA: 16 FEBBRAIO 2016
CLIENTE: UVET

CHI SIAI

TTG ITALIA

Patanè, Uvet: "I nostri cinesi sono come quelli del Milan"

ULTIME NOTIZIE 16/02/2017 11:16

Mi piace 2 Tweet G+1 0 Share

"I nostri cinesi sembrano un po' come quelli del Milan: hanno pagato un acconto e poi sono spariti". **Luca Patanè** (nella foto) commenta con una battuta lo status quo del progetto cinese. Il riferimento è alla prima joint venture italo-cinese del gruppo Uvet, risalente a quasi un anno fa, quando il presidente aveva annunciato a Milano un accordo per l'apertura di **Made in Uvet**, società partecipata al 51% da Uvet e al 49% dal fondo **Zhong Xin Investment**, parte del Gruppo Yong Chengdai.

"Noi abbiamo profuso un'energia pazzesca nella joint venture", spiega Patanè. E infatti le intenzioni dichiarate l'anno scorso erano quelle di "portare in Italia 50mila cinesi nel 2016, 300mila nel 2017 e mezzo milione nel 2018".

Le cose però sono andate diversamente. "Il progetto non è fermo ma sull'Ebitda dell'anno scorso è un segno meno: non ho visto risultati", conclude Patanè.

A. P.

TESTATA: Ttgitalia.com
DATA: 20 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Uvet acquisisce il 100% del t.o. torinese Settemari: ma non è tutto oro...

La notizia è che **Settemari**, il t.o. torinese che deve parte delle sue fortune al Mar Rosso (e dunque drammaticamente colpito dalla crisi egiziana), è stato acquisito al 100% dal **Gruppo Uvet**. "Non c'è uno scambio di carta: Uvet compra Settemari e per farlo utilizza linee di credito proprie e debito bancario" dichiara il presidente **Luca Patanè**, che glissa sul valore dell'operazione.

Finisce dopo 35 anni l'avventura imprenditoriale del fondatore **Mario Roci**, uomo solo al comando, che non a caso cede la propria azienda a un Gruppo, testuale, che "ha un leader chiaro, senza tanti soci". Al generale plauso che l'operazione ha suscitato (sia per il salvataggio di un t.o. storico, che per l'integrazione verticale - ma stavolta guidata dalla distribuzione - che Uvet mette a segno), l'autore di questo blog esprime qualche sommesso dubbio. Quattro, per l'esattezza.

Primo, citando un t.o. che sta andando bene, **Quality Group** di Torino, il titolare **Michele Serra** evidenzia: "In realtà, c'era già stato un caso simile con **Going/Bluvacanze**. Certo, Settemari è un'azienda molto più strutturata e quindi questa è una storia tutta da scrivere". Sarà, ma passare dalla distribuzione alla produzione è sempre un'incognita.

Secondo, da qualche anno Uvet è impegnata su svariati fronti, non tutti coerenti col core-business, vedi l'**operazione incoming dalla Cina** con il fondo Zhong Xin Investment, che Patanè racconta cosi: "I nostri cinesi sembrano un po' come quelli del Milan: hanno pagato un acconto e poi sono spariti. Noi abbiamo profuso un'energia pazzesca nella joint venture, ma il progetto langue e sull'Ebitda 2016 c'è un segno meno". Mettere troppa carne al fuoco non sempre funziona.

Terzo, se a comprare un t.o. è un altro t.o. (vedi i casi **Press Tours** e **Swan Tour** di **Alpitour**, e **Hotelplan/Turisanda** di **Eden**) nessuno si lamenta. Ma se ad acquisire il t.o. è un network, allora le agenzie affiliate - soprattutto se indipendenti - qualche riserva potrebbero nutrirla. Vedasi con quanta cautela **Gattinoni** sta mettendo in piedi il prodotto in-house, senza praticamente dargli neanche un nome.

Infine, è da qualche anno che Uvet si occupa di prodotto col marchio **UvetGO**, nel quale hanno lavorato manager esperti come Enzo Carella e Stefano Colombo: la collocazione del tour operating (e quindi presumibilmente di Settemari) nella nuova Direzione Leisure, area dal 2016 presidiata da Piergiulio Donzelli ed Ezio Birondi induce a pensare che finora non siano state rose e fiori.

TESTATA: Guidaviaggi.it
DATA: 20 febbraio 2017
CLIENTE: UVET

Uvet modifica le regole del gioco

Luca Patanè è sicuro che anche nel caso di Settemari l'integrazione sarà veloce. Il 2016 ha dati molto buoni e lo saranno anche nel 2017

Ha sviluppato un'azienda a 360°, con investimenti all'estero e creando aziende, sperimentando sull'online e concentrandosi sul bt, il suo core business. Ha creato "un gruppo forte e articolato". **Luca Patanè, presidente di Uvet**, non ha dubbi in merito. Nella sua storia aziendale ha fatto scelte "anche complicate", ma ora è contento.

Politiche di integrazione veloce

L'**operazione di acquisizione di Settemari** lo fa stare bene, perchè "è una bella storia, anche se non dovrei dirlo io - riconosce lui stesso -, ma mi auto lodo, questa è proprio una bella operazione, sono contento perchè il nostro mercato spesso è asfittico e questo è l'inizio di un grande sogno, il **debutto nel mercato del tour operating**". Finora il gruppo ha avuto una attività da t.o. "microscopica per seguire i villaggi, ci mancava in sinergia il t.o. La nostra scelta è stata di rimanere nell'ambito della distribuzione e di non acquisire fino adesso un operatore, ma vendendo gli altri. Oggi irrompiamo nel mercato degli operatori per **cambiare le regole del gioco**". Il manager è consapevole che "la capacità di integrazione rende più ricco il gruppo". Una politica che ha saputo rendere forti le acquisizioni fatte fino adesso. "In questo siamo veloci, perchè abbiamo buone capacità finanziarie e tecnologiche". Ed anche nel caso di Settemari pensa che l'integrazione "sarà veloce" e darà i suoi frutti.

Previsioni di crescita

L'operazione è la realizzazione di un sogno, orientato a compiere un'acquisizione di una realtà industriale. "A volte certe scorciatoie non servono - riflette Patané - in alcuni casi non hanno portato fortuna. Roci avrebbe potuto vendere ad un fondo la propria azienda, invece ha trovato uno che fa l'industriale, da questo punto di vista è una scelta importante, che va riconosciuta anche nella visione. Un sogno crea un obiettivo, un desiderio. Uvet crescerà ancora - sottolinea il manager -. Il percorso fatto dal gruppo è molto buono", anche sul fronte alberghiero, che si sposerà bene con questa operazione. "**Non credo nelle scorciatoie**, ho capito di essere un fondista anche veloce - dice Patanè -, la fiducia si costruisce con i risultati e il 2016 ha dati molto buoni e lo saranno anche nel 2017". Il gruppo non ha ancora chiuso i conti, ma il manager è in grado di dichiarare alcuni dati a partire da un **Ebitda 2016 di circa 17 milioni**, si attendono le chiusure di alcune aziende e grazie alla posizione di Settemari dovrebbe essere di 26 milioni. Per l'**Ebit stimato** "dovrebbe esserci una differenza del 30% con l'Ebitda. La **posizione finanziaria netta del gruppo** vale una volta l'Ebitda, è molto buona", commenta il manager.

Settemari è il 4° t.o. italiano e movimenta 80mila passeggeri ogni anno. La sua quota di mercato? "Dipende dalle destinazioni - dichiara **Mario Roci**, che del t.o. sarà ora il vicepresidente -, è intorno al 5% nel tour operating generale. Per esempio sulla Spagna abbiamo il 15% del mercato". Alla luce di tali numeri Patanè afferma: "Abbiamo un 95% da inseguire". **s.v.**

Tiratura: 8.136 Diffusione: 7.936

TTG

Plurisettimanale

uvet

Data 27-02-2017
Pagina 1+4
Foglio 1 / 2

Il tour operator Uvet

I dettagli e le trattative dell'accordo che hanno portato il gruppo ad acquisire il 100 per cento di Settemari

BIGLIETTERIA. Le vendite dei voli nelle agenzie italiane secondo il rapporto Ibar

A pag. 3

SONDAGGIO TTG. Il segmento honeymooner raccontato dagli adv nel Dossier Viaggi di Nozze

Da pag. 19

Uvet compra Settemari

L'acquisizione riguarda il 100 per cento del villaggista e apre la strada a ulteriori investimenti

Le indiscrezioni si rincorrevano ormai da qualche tempo ed è bastato vedere nella stessa sala, in un hotel di Milano, Luca Patanè e Mario Roci per aver la conferma che sì, Uvet aveva puntato Settemari e che probabilmente era riuscita nel proprio intento: acquisire un tour operator.

A prendere la parola è stato chi giocava in casa, il presidente Patanè, che ha dissipato ogni ombra di dubbio, parlando dell'acquisizione "al 100 per cento di Settemari".

Bocche cucite, però, sul valore dell'operazione: "Abbiamo deciso di mantenere il prezzo un dato riservato", hanno confermato entrambi, che non si sono risparmiati su reciproci complimenti.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Ora inizia una nuova fase

"Non prendo scorciatoie, sono un fondista. La fiducia si costruisce con i risultati e la mia prima scelta è sempre stata quella di 'sposare' un industriale del turismo", ha detto il presidente del gruppo Uvet. Mario Roci ha risposto: "Settemari trova così la sua collocazione ideale, grazie alla potenza distributiva di Uvet. Per noi è l'inizio di una nuova fase".

Unico dettaglio sulla transazione, confermato da Luca Patanè: per comprare il 100 per cento di Settemari, Uvet ha usato linee di credito proprie, facendo ricorso anche al debito bancario, bussando alle porte degli istituti con cui ha sempre lavorato, UniCredit, Banco Popolare, Intesa Sanpaolo, Monte dei Paschi e Veneto Banca.

Nessun dettaglio sul valore finale della transazione

Ma cosa cambia a livello operativo? "Dobbiamo dare il tempo necessario al gruppo per capire come funziona un tour operator", ha anticipato Roci, sebbene Patanè si sia detto sicuro che "l'integrazione sarà veloce e i risultati saranno tangibili da qui a un anno". Spetta all'ormai ex patron di Settemari spiegare i piani per il futuro: si potrà investire su destinazioni su cui finora non ci si era impegnati, così come potranno cambiare le logiche di prodotto, grazie alla forza di avere alle spalle una rete distributiva di oltre 1.500 agenzie.

La joint venture con la Cina

L'espansione di Uvet però non si ferma qui. Un anno fa il gruppo ha dato vita alla sua prima joint venture italo-cinese. In quell'occasione, il presidente aveva annunciato un accordo per l'apertura di Made in Uvet, società partecipata al 51 per cento da Uvet e al 49 per cento dal fondo Zhong Xin Investment, parte del Gruppo Yong Chengdai.

Le intenzioni erano quelle di "portare in Italia 50mila cinesi nel 2016, 300mila nel 2017 e mezzo milione nel 2018". Le cose però sono andate diversamente. "Il progetto non è fermo, ma sull'ebitda dell'anno scorso c'è il segno meno: non ho visto risultati", conclude Patanè. Il quale ha glissato sull'impegno dei partner asiatici con una battuta: "I nostri cinesi sembrano un po' come quelli del Milan: hanno pagato un acconto e poi sono spariti".

Altro campo di espansione, i grandi eventi. L'azienda, due anni fa, si era infatti aggiudicata la gara per gestire eventi e servizi (allestimento, dotazione tecnologica, gestione staff, servizi logistici, catering, sistemazione alberghiera, pianificazione eventi) di tanti padiglioni di Expo 2015. Un impegno che aveva aperto le porte al turismo incoming per il guppo, che ora punta anche sulle prossime Esposizioni universali.

Secondo i piani, l'integrazione dovrà essere rapida

Il primo appuntamento sarà l'Expo di Astana, prevista nella capitale del Kazakistan dal 10 giugno al 10 settembre 2017. I mezzi messi in campo però non saranno molti. "Per Astana prevediamo un investimento economico che rimane sotto il milione di euro", ha spiegato Luca Patanè, confermando che "verrà fatto qualcosa nell'ambito della ristorazione. Quello che realizzeremo ad Astana non sarà enorme, ma ci servirà per essere pronti per l'Expo di Dubai".

Infine, una fotografia della condizione finanziaria della società. "L'ebitda del 2016 è di 17 milioni di euro, mentre per il 2017, grazie all'acquisizione appena conclusa, ma anche grazie a tutte le attività del gruppo, dovrebbe attestarsi intorno ai 26 milioni di euro". Soddisfazione, dunque, sia per l'indicatore di redditività dell'azienda basato solo sulla sua gestione operativa (senza considerare gli interessi, le imposte, il deprezzamento di beni e gli ammortamenti) sia sulla posizione finanziaria netta del gruppo, "che vale una volta l'ebitda, 17 milioni di euro", ha concluso Patanè. **A. P.**

IL COLPO DI MERCATO

Come molti tour operator, anche Settemari ha dovuto fare i conti con la difficile situazione del Nord Africa e del Mar Rosso in particolare

Dopo l'esperienza di Expo 2015, Uvet ora punta a investire anche nel mondo degli eventi, con le prossime Esposizioni universali

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 105455

Tiratura: 8.136 Diffusione: 7.936

TTG

Plurisettimanale

uvet

Data 27-02-2017
Pagina 5
Foglio 1

IL COLPO DI MERCATO

Patanè e Roci, affare fatto Cronaca di una trattativa

L'orgoglio dell'imprenditore piemontese si è alternato alla soddisfazione del presidente del gruppo di Milano

Atto finale. I due protagonisti siedono vicino, ma la scrivania sembra piccola per sostenere insieme la felicità di uno e la soddisfazione triste dell'altro. La conferenza stampa si mette in moto, così Luca Patanè (a destra nella foto) e Mario Roci (a sinistra) possono finalmente raccontare come e perché Settemari è finita nella cassaforte di Uvet.

La storia era già scritta (e nota da tempo), ma gli incontri sono andati avanti per mesi.

Ovvio che per Roci fosse importante mantenere un ruolo in questa fase di transizione, ma allo stesso tempo Patanè spingeva sull'acceleratore per chiudere e programmare l'estate 2017.

Le tappe dell'intesa tra le aziende

In mezzo a tutto questo si è sviluppata una trattativa sul valore reale di Settemari, sulle criticità finanziarie causate da una lunga serie di situazioni (dalla crisi economica al crollo delle vendite per il Mar Rosso) e sulla futura struttura del tour operator torinese, che subirà inevitabilmente qualche scossone.

Sembra infatti ormai sicura l'uscita dal t.o. dello storico direttore commerciale Guido Ostana. Roci, consapevole di tutto questo, nel corso degli incontri con il presidente di Uvet ha voluto tenere un profilo equilibrato, basandosi su 35 anni di attività e una buona penetrazione nel mondo della distribuzione.

Dalla sua sponda Patanè ha cercato di chiudere l'acquisizione in tempo utile per programmare 'l'assalto' all'estate 2017, garantendo continuità e la conferma della sede di Torino. Particolare non da poco. Non si è infatti mai parlato di spostare la sede Settemari a Milano; anzi, pare ormai una certezza la costruzione di un polo Uvet anche a Torino, mettendo insieme le altre attività (vedi business travel).

Un segnale che ha tranquillizzato i 70 dipendenti dell'operatore torinese.

Dalla distribuzione al tour operating

Patanè in conferenza stampa a Milano non ha mai nascosto la sua felicità per aver finalmente centrato l'acquisizione che rincorreva da tempo.

Basta la frase "Uvet da oggi è anche un tour operator" per spiegare tante cose, seguita poi da "l'integrazione sarà veloce e i risultati saranno tangibili da qui a un anno".

L'imprenditore torinese si è invece ancorato ai suoi cavalli di battaglia, spiegando alla platea che "Settemari è ora all'interno di un grande gruppo, con un azionista chiaro e definito. In 35 anni di storia abbiamo sviluppato destinazioni e creato tanti cataloghi".

Quel catalogo che poi prende in mano per dire ancora che "la carta resiste". Poi con malinconia spiega i problemi dell'Egitto, che hanno causato vuoti di cassa a molti operatori. "Per la prima volta un network compra un t.o.: sono i tempi che cambiano". Lo dice guardando Patanè.

I progetti per il futuro

Quest'ultimo è ormai lanciato con idee e progetti nel futuro e con Settemari potrebbe immettere sul mercato forza nuova. Ovvio che ci sarà anche un'attenta revisione dell'offerta, ma su questo si lavora da tempo per evitare sorprese.

"Mi piace farmi coraggio e posso dire che questa notte prima di annunciare l'acquisizione di Settemari ho dormito bene, mi sento 'strong'. Adesso ho completato il mio sogno ed entro nel mondo del tour operating. Sono certo che sarà una bella storia. Da oggi siamo più grandi e sempre più gruppo". Inarrestabile Patanè.

Remo Vangelista

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Energia. La società apre le porte del polo tecnologico di Marghera per illustrare i progetti all'avanguardia per i servizi oil&gas

Saipem fa rotta sull'innovazione

Nel 2017 budget aziendale raddoppiato per la tecnologia: da 30 a 60 milioni di euro

VENETO

Celestina Dominelli

È uno degli assi del piano strategico presentato, a fine ottobre, dall'ad Stefano Cao per contrastare uno scenario ancora molto incerto. Per questo motivo, Saipem ha deciso di puntare ancor di più su tecnologia e innovazione e ieri, in occasione dell'apertura alla stampa del polo di Marghera, che ha messo in insieme l'expertise di Sonat Subsea Sonsub, attiva nel campo della robotica sottomarina e acquisita da Saipem nei primi anni '90, e le competenze di Tecnomare Industriale, specializzata nello sviluppo di tecnologie sottomarine, la società ha ribadito, da un lato, lo sforzo in questo senso, con il raddoppio, nel 2017, del budget per la tecnologia (da 30 a 60 milioni di euro) e ha rimarcato come la capacità di proporre soluzioni innovative ai committenti dell'oil and gas rappresenti uno degli elementi su cui scommettere per assicurarsi un vantaggio competitivo nel mercato.

Non a caso, oltre alla mole di investimenti già messa in pista, dal 2012 al 2016, per lo sviluppo di nuove tecnologie (163 milioni, di cui 73 solo in innovazione pura), Saipem può vantare, come hanno spiegato ieri Antonio Careddu, vice presidente esecutivo Strategie, innovazione e Ict di Saipem e Massimo Fontolan vice president Sonsub, 36 nuovi brevetti solo nel 2016 (l'anno più prolifico nella storia societaria), oltre ai 2308 già registrati nel corso del tempo, e 176 tecnologie proprietarie, distribuite tra raffinazione, petrolchimico e Snamprogetti. E, per rafforzare ancor di più il know how aziendale, la società di Cao ha annunciato ieri due accordi di collaborazione. Il primo, sottoscritto con Siemens, servirà a promuovere e qualificare un sistema aperto di controllo sottomarino per l'architettura Saipem Subsea Bus, che già si basa su un'interfaccia firmata Siemens. In sostanza, attraverso la partnership, il sistema sarà ulteriormente potenziato. «L'accordo - ha sottolineato ieri il numero uno Cao - segna per Saipem un ulteriore passo in avanti sulla strada verso lo sviluppo dei nostri sistemi di trattamento sottomarino proprietari».

L'altra intesa, invece, è stata siglata con Ntt Data: le due aziende collaboreranno a creare e a implementare propotipi e nuove soluzioni nei cantieri e nelle navi Saipem e hanno così consolidato un rapporto che, già nel 2016, li ha visti fianco a fianco nel progetto "Digital Site" presso la yard di Arbatax in Sardegna dove è stato sperimentato l'uso di dispositivi innovativi per la salute e la sicurezza dei lavoratori, attraverso la Fabbrica dell'innovazione di Saipem, l'incubatore di idee che è stato inaugurato agli inizi di agosto e che rappresenta uno dei tasselli della "svolta" avviata dalla società per favorire anche un cambiamento culturale e non solo la messa a punto di soluzioni tecnologiche innovative. Che, ieri, sono state passate in rassegna nel corso della visita al polo tecnologico di Marghera: dal programma Innovator Rov, avviato nel 2000, per produrre su scala industriale i robot sottomarini comandati a distanza alla tecnologia sottomarina Springs, sviluppata insieme a Total e Veolia, che opera direttamente sul fondale marino, dal sistema Multipipe per separare il gas dal liquido in acque profonde e ultraprofonde all'Active Local Heating, un sistema di riscaldamento locale che consente una migliore fluidità poiché aumenta la temperatura del fluido attraverso il tubo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL BILANCIO
Boom di brevetti nel 2016: 36 quelli depositati dopo i 2308 già registrati
Siglati nuovi accordi con Siemens e Ntt Data

Ingegneria. La nave officina e posatubi Castorone della Saipem

I numeri

60 milioni
Le risorse
È il budget previsto nel 2017 per il capitolo innovazione

36
I brevetti
È il risultato centrato nel 2016, l'anno più prolifico per Saipem

Industria. Presentato il nuovo polo dedicato a Energy e Clean technologies con sei macroaree di riferimento

Piemonte, economia circolare con Clever

PIEMONTE

Filomena Greco
TORINO

È uno dei poli d'innovazione piemontesi, si chiama Clever e vive una seconda vita. Mette insieme Energy e Clean Technologies, dunque allarga il raggio di competenze e unifica due realtà, il "vecchio" polo Polight gestito e coordinato dall'Environment Park di Torino e il Polo Enermhy, gestito invece dal Consorzio Un.I.Ver di Vercelli. «Sono strumenti come questo, realtà a cui fannno capo ad oggi 250 imprese in settori innoviativi, a rappresentare il collegamento concreto tra le grandi politiche di investimento in ricerca e innovazione e la vita concreta delle pmi» racconta Davide Canavesio, amministratore delegato di Environment Park.

La circular economy, raccontano al tavolo Davide Damosso e Davide Vidotto, direttori rispettivamente di Envi Park e del Consorzio Un.I.Ver, «rappresenterà uno dei fattori di sviluppo dei prossimi anni». Da queste parti è forte la consapevolezza del fatto che le clean technologies, poi, non rappresentano un comparto a sé ma permeano ogni settore industriale, a cominciare dai più maturi.

La realtà di Clever nasce anche come effetto dell'opera di razionalizzazione e semplificazione fatta dalla Regione Piemonte sui suoi poli d'innovazione, passati da 12 a 7. «In questa fase storica – sottolinea l'assessore regionale alle Attività produttive Giuseppina De Sanctis – la sfida è far crescere queste realtà rispetto al passato, allargare la maglia il più possibile e coinvolgere nuove imprese». Da qui la "curvatura" che la Regione ha voluto imprimere nel primo bando da 50 milioni fatto con la programmazione europea 2014-2020 destinato ai poli piemontesi: 35 milioni andranno a progetti presentati da realtà aggregate, altri 15 milioni sono riservati a imprese che invece entrano ex novo nella rete dei poli. «La partita da giocare è quella di estendere i processi innovativi e tecnologici» insiste l'assessore De Sanctis.

Così il nuovo Polo Clever diventa il soggetto unico per le tematiche legate a energia e Clean Technologies, con sei macroaree di riferimento (rinnovabili, bioedilizia e idrogeno, efficienza energetica e economia circolare, risorse idriche, clean solutions, cambiamenti climatici e mobilità sostenibile), come sintetizza Davide Damosso, direttore di Enviroment Park, e temi emergenti come quelli del biometano, anticipa, dell'alimentazione energetica off grid e dell'economia circolare applicata al settore alimentare. Il polo ha messo nero su bianco la sua "agenda strategica di ricerca" e ha selezionato 22 - su 150 totali – progetti proposti a finanziamento alla Regione Piemonte a fine dicembre. Coinvolgono 62 imprese, di cui 44 piccole, 5 medie e 13 grandi e saranno valutati nei prossimi mesi dalla Regione che ha previsto per i progetti di questo ambito di innovazione un contributo di 6 milioni destinato a coprire circa il 50% dei costi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'AGENDA STRATEGICA
Selezionati 22 progetti di ricerca che coinvolgono 62 imprese, di cui 44 piccole, 5 medie e 13 grandi
Dalla Regione 6 milioni

Giacimenti. Ricorso internazionale

Trivelle: arbitrato contro l'Italia per Ombrina Mare

ABRUZZO

Jacopo Giliberto

La compagnia petrolifera inglese Rockhopper ha avviato un arbitrato internazionale per chiedere all'Italia il risarcimento per il blocco del giacimento di petrolio Ombrina Mare, nell'Adriatico di fronte alla costa abruzzese.

La richiesta di risarcimento contro il Governo italiano, per violazione del trattato Energy Charter Treaty, potrebbe aggirarsi sui 2 milioni di dollari.

Il giacimento è a 6 chilometri al largo della spiaggia; fu trovato una ventina d'anni fa dall'Eni, che vi perforò un pozzo, scoprì che le rocce profonde sono impregnate di greggio, allestì una piccola piattaforma petrolifera in mezzo al mare e mise in vendita il giacimento senza sfruttarlo. Fu acquistato dalla compagnia Medoil, poi Rockhopper, che avviò le procedure per poter avviare l'estrazione del petrolio. Proteste a non finire.

Contro l'uso di risorse a chilometri zero insorsero associazioni di ogni tipo, anche i bagnini, gli albergatori, i sindacati — bandiere della Cgil abruzzese in testa — e perfino i vescovi della Chiesa Cattolica abruzzese.

Si stava preparando il referendum no triv dell'aprile 2016, così a fine dicembre 2015 il Governo Renzi fece quello che, un anno dopo e su un tema diverso, ha fatto di recente il Governo Gentiloni per fermare il referendum sui voucher, cancellandoli. Nello stesso modo, per evitare il referendum antitrivelle il Governo nella Legge di Stabilità cancellò in via definitiva tutti i progetti petroliferi nelle acque territoriali, cioè entro le 12 miglia (22,2 chilometri) dalla costa.

E infine ai primi di febbraio 2016, facendosi forte del divieto contenuto nella Legge di Stabilità, lo Sviluppo economico respinse con un no funebre la richiesta di concessione del giacimento davanti all'Abruzzo.

La Rockhopper minacciò cause internazionali. Ora, un anno dopo, ha preso formal'arbitrato «against the Republic of Italy in relation to the Ombrina Mare project», contro la Repubblica italiana in relazione al progetto Ombrina Mare.

La Rockhopper dice di aver subito danni rilevanti, a cominciare dai classici "danno emergente e lucro cessante" per gli investimenti sostenuti e per il mancato sfruttamento del giacimento.

Secondo Sam Moody, amministratore delegato della Rockhopper, la compagnia «sperava di evitare l'arbitrato» ma il procedimento appare «necessario per proteggere il nostro investimento sul progetto Ombrina Mare».

Due note a margine.

Per evitare il referendum no triv, il Governo vietò le trivelle sottocosta, perdendo gli incassi che l'erario avrebbe ottenuto dalle royalty, ma ciò non bastò. Fu un buco nell'acqua: il referendum ci fu ugualmente.

Il referendum no triv ebbe un'affluenza del 31%, lontanissima dal quorum. Fu un buco nell'acqua: il referendum non ebbe alcun valore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SOTTO L'ADRIATICO
Il Governo bocciò il progetto della Rockhopper per estrarre il petrolio sotto i fondali al largo della costa abruzzese

TURISMO

In breve

TRASPORTO AEREO
Meridiana punta sulla Russia
Meridiana punta sulla Russia con il nuovo volo da Milano Malpensa a Mosca Domodedovo. Meridiana opera sul mercato russo anche un volo settimanale fra Mosca e Olbia Costa Smeralda, in partenza dalla Sardegna ogni sabato con ritorno la domenica dall'aeroporto di Mosca Domodedovo. «Nella stagione estiva 2017 offriamo sul Milano-Mosca circa 45 mila posti» ha commentato Andrea Andorno, chief commercial officer Meridiana.

RISTORAZIONE
Made in Italy per Singapore Airlines
Singapore Airlines rilancia i collegamenti con l'Asia da Milano Malpensa con il nuovo aeromobile A350. Inoltre nel menù sono state introdotte specialità italiane . A bordo di suite, first e business class sono disponibili i menù gourmet creati dall'International culinary panel di sette chef famosi a livello mondiale che include l'italiano Carlo Cracco.

PROMOZIONE
Intesa tra Marriott e PlacePass
Accordo tra il gruppo alberghiero Marriott e PlacePass, fornitore di soluzioni tecnologiche di viaggio che offre servizi di ricerca nelle destinazioni. I viaggiatori di tutto il mondo potranno presto scegliere tra oltre centomila offerte in 800 destinazioni globali, prenotando sul sito Marriott.com o SPG.com oppure tramite le app.

Incoming. Le rilevazioni della multinazionale eDreams Odigeo: prenotazioni online in aumento del 28%

Pasqua, boom di arrivi dall'estero

Roma, Milano e Venezia le mete preferite - Più italiani in vacanza

Francesco Prisco

Pasqua porterà molto bene al turismo in Italia, destinazione ritenuta sicura, al riparo dalla minaccia del terrorismo: le prenotazioni sono in crescita del 28% sul 2016, e così il Bel Paese si conferma tra le destinazioni top internazionali. I dati sono frutto delle elaborazioni effettuate da eDreams Odigeo, multinazionale dei viaggi online che offre voli, hotel, biglietti dei treni e autonoleggi a una clientela che si distribuisce su 33 Paesi in giro per il mondo.

Prosegue insomma in modo marcato il trend di crescita dei viaggiatori che già negli ultimi due anni ha interessato lo Stivale. Se a livello global le prenotazioni attraverso i portali di eDreams per le prossime festività sono infatti contrassegnate da un +7% rispetto allo stesso periodo del 2016, crescono del 28% le prenotazioni che interessano l'Italia. Che è la seconda meta internazionale alle spalle della Spagna e davanti a Francia, Regno Unito, Portogallo, Germania, Stati Uniti, Marocco, Paesi Bassi e Turchia.

Molto interessante l'analisi all'interno della classifica delle 15 città più prenotate, dominata da Londra (ma le stime sono precedenti all'attentato di mercoledì). Milano è quinta, una posizione sopra a quella che occupava l'anno scorso. Ha scalzato Catania, oggi sesta location al mondo di eDreams per la Pasqua 2017. Poi Roma in nona posizione, davanti a Palermo (decima) e a Napoli (13esima).

Quanto all'incoming, la destinazione italiana più popolare tra i turisti stranieri è Roma, davanti a Milano, Venezia, Napoli, Palermo, Catania, Pisa, Firenze, Bologna e Bari.

In Italia i turisti stranieri in percentuale pesano meno che in Spagna, ma più che in Francia. Chi viene in Italia a Pasqua? Secondo eDreams primeggiano francesi, davanti a tedeschi, spagnoli, inglesi e belgi.

Interessante quindi andare a guardare le permanenze medie dei soggiorni scelti dai turisti dei diversi Paesi europei. Gli italiani scelgono la vacanza breve: il 34% ha prenotato per tre notti, il 18% per quattro notti, l'11,7% per due notti. «L'Italia – secondo Alexandra Koukoulian, country manager per l'Italia di eDreams Odigeo - si conferma ancora una volta tra le top destination del turismo internazionale. Pasqua quest'anno fa registrare dei risultati migliori dello scorso anno. A un mese dalle festività il trend è molto positivo per quanto riguarda le prenotazioni generali. Positivo, anche, l'incoming di viaggiatori stranieri, la cui quota resta stabilmente tra le prime tre d'Europa, subito dopo la Spagna e prima della Francia. Milano, Roma e Venezia – prosegue Koukoulian - restano le città preferite dal turismo internazionale, ma quest'anno notiamo l'exploit di Palermo che passa dalla nona alla quinta posizione nella classifica delle città italiane preferite dai viaggiatori europei e fa addirittura meglio di Siviglia, città simile per popolazione e tradizioni culturali che è nota per la sua capacità d'attrazione del turismo religioso, specie nel periodo pasquale quando si svolgono gli eventi contenuti nel cartellone di appuntamenti della "Semana Santa". Gli italiani, infine, prediligono anche quest'anno il viaggio oltre i confini nazionali. Le mete preferite restano Londra, Amsterdam, Parigi e Barcellona». Dinamiche confermate anche dal motore di ricerca viaggi Skyscanner che vede quest'anno Italia e Spagna in cima alla classifica dei Paesi scelti per trascorrere la Pasqua.Rientra quest'anno fra i primi dieci Paesi il Giappone, che guadagna ben undici posizioni rispetto alla Pasqua 2016. Al nono e decimo posto troviamo rispettivamente la Thailandia e il Portogallo.

@MrPriscus

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI CHIAVE

+7%
L'aumento medio globale
Crescita media delle prenotazioni internazionali per Pasqua 2017 rilevata finora da eDreams Odigeo; per quanto riguarda l'Italia l'incremento è del 28%, superiore quindi alla media

34%
Le prenotazioni
Stima sulle prenotazioni degli italiani per una vacanza superiore a tre notti attraverso le piattaforme eDreams Odigeo:;

11,7%
Vacanze brevi
Quota di italiani che per Pasqua, hanno prenotato vacanze per due giorni ; il 18% del totale italiano ha prenotazioni er 4 perrnottamenti

Previsioni. Le stime dell'Osservatorio Uvet - Costo dei biglietti aerei in flessione dell'8%

L'indebolimento dell'euro rispetto al dollaro e le restrizioni sulle modalità di viaggio non sembrano aver avuto un impetto negativo secondo le stime delle indagini di Uvet frutto, della collaborazione con uno spin off dell'Università di Milano specializzato nei big data analysis - Voices from the blogs) - . Nel secondo trimestre 2017 rispetto al secondo trimestre 2016 si stima un aumento del 16% dei viaggi di affari verso gli Usa.

Nei primi mesi del 2017 in generale i viaggi aerei per affari registrano un incremento del 6% rispetto allo stesso periodo del 2016, secondo le stime del travel index di Uvet. Considerando l'ultimo semestre del 2016 si è assistito ad una diminuzione dell'8% del costo medio del biglietto aereo. Nei primi mesi del 2017 il costo medio è calato del 3% rispetto allo stesso periodo del 2016. Le spese di viaggio nel secondo semestre 2016, diminuiscono per il trasporto nazionale ed europeo, rispettivamente di 6 e di 1 punto percentuali, mentre aumentano (2%) per le trasferte intercontinentali. Oltre un terzo del traffico intercontinentale vede come principale destinazione il Nord America.

Nel secondo semestre 2016, l'andamento del numero di trasferte ferroviarie ha visto una crescita di 7 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Per quanto riguarda gli alloggi, con una crescita del costo medio di 2 punti percentuali, New York rimane la città nella quale il pernottamento ha un costo maggiore. Crescono i prezzi hotel di Hong Kong e San Paolo. Dubai, Shanghai e Singapore in calo.

Negli ultimi 12 mesi, la città in cui è più caro pernottare è stata Venezia. Al secondo posto troviamo Firenze che aumenta il costo rispetto al 2015. Milano, dopo l'effetto Expo 2015, registra un calo del 4% sul prezzo medio. Per Roma e Napoli il prezzo rimane invariato. Genova rimane la città più economica, pur registrando un aumento del prezzo medio di 5 euro.

V.Ch.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Rassegne. Più di 1.500 dal 2 al 4 aprile

La Bit di Milano fa il pieno di buyer

Vincenzo Chierchia

Dal 2 al 4 aprile riapre i battenti alla Fiera di Milano City la Borsa internazionale del turismo e fa il pieno di buyer a testimonianza dell'interesse per le destinazioni italiane. Il nuovo corso della Bit vede dunque la presenza di oltre 1.500 hosted buyer italiani e internazionali.

La selezione - come spiegano da Fiera Milano - ha guardato alle aree con i maggiori flussi, sia incoming sia outgoing, e con i più alti tassi di crescita. Il 44% dei buyer arriva dall'Europa, dove si dirige la maggioranza dei turisti italiani verso l'estero (oltre 36 milioni di arrivi l'anno) e da dove si registra il maggior numero di arrivi internazionali in Italia, quasi 38 milioni. Il 25% proviene dalle Americhe, che ricevono circa 2,7 milioni di turisti italiani e da dove arrivano più di 7,5 milioni di viaggiatori verso il nostro Paese, con tassi di crescita fino al +24,7% per l'incoming dal centro e sudamerica. Un altro 15% dei buyer arriva dalla Russia, che da sola invia in Italia 2 milioni di turisti. L'Asia registra circa 6,6 milioni di arrivi in Italia e cresce a ritmi fino al +30%; inoltre, accoglie 2,5 milioni di arrivi italiani: dal Far East il 7% dei buyer. L'area Africa e Medio Oriente fa registrare tassi di crescita del +26,6%, con circa 1,5 milioni di arrivi, sarà presente con un 5% di buyer dal Medio Oriente e un 2% dall'Africa e area mediterranea. Infine, un 2% proverrà dall'Australia, che vanta circa 1 milione di arrivi incoming, in crescita di quasi il +5%.

Per quanto riguarda le aree di interesse, il 71% dei buyer è rivolto prevalentemente al lcomparto vacanze (leisure), il 21% al segmento meeting e congressi (mice) e il 6% alla fascia luxury. Quanto alle tipologie di attività, per il 52% si tratta di tour operator, per il 32% agenzie di viaggi, per il 9% di organizzatori di eventi, per il 5% incentive house e per il 3% travel manager aziendali.

Nel corso della Bit sono previsti oltre 90 convegni, articolati in 4 aree: formazione (dedicata ad agenti di viaggio e hotelier), argomenti caldi, novità assolute e tecnologia, come spiegano da Fiera Milano.

Un attenzione particolare dunque per il settore meeting e congressi. Secondo una ricerca dell'Università Cattolica (Aseri) la meeting industry per Milano, vale circa 800 milioni di euro l'anno, ovvero mezzo punto percentuale di Pil.

Le aspettative per il futuro sono positive visti anche i progetti in campo.Nel 2016 il 75,6% delle sedi congressuali ha compiuto investimenti, soprattutto per tecnologie (nel 67,6%) e strutture (52,9%). Il trend è confermato anche per quest'anno. Il 52,9% degli alberghi congressuali prevede, inoltre, un aumento del fatturato. Il risultato maggiormente positivo riguarda la crescita del numero di eventi con un numero rilevante di partecipanti provenienti dall'estero.

@vincechierchia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

800 milioni
I congressi a Milano
Stima Aseri-Università Cattolica sul valore del settore

Tiratura: 8.136 Diffusione: 7.936

TTG

Plurisettimanale

uvet

Data 03-04-2017
Pagina 15
Foglio 1

Viaggi d'affari e big data L'analisi predittiva Uvet

La tradizionale survey sul bt si arricchisce dell'analisi per anticipare le tendenze del futuro

Non solo individuare i trend, ma saper predire l'andamento del mercato per presentarsi preparati alle richieste della clientela. Uvet, con la sua Business travel survey, lancia la 'predictive analysis', un progetto varato con il sostegno di Voices from the blogs, società specializzata in big data.

Attraverso una prima ricerca, afferma Uvet in una nota, "si è potuto osservare che l'andamento macro economico negli Stati Uniti anticipa di tre trimestri la variazione dei viaggi d'affari verso gli Usa. Questo risultato ha permesso di prevedere un incremento dei viaggi d'affari verso gli States nel secondo trimestre 2017 rispetto al secondo trimestre 2016 del 16 per cento (con un intervallo di previsione tra il 12 e il 20 per cento)".

"Siamo molto soddisfatti di aver avviato questo progetto - è il commento di Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet - che ci aiuterà ad anticipare i trend meglio di prima e a migliorare allo stesso tempo i servizi che offriamo quotidianamente ai nostri clienti".

Per quanto riguarda lo scenario del business travel, i dati Uvet mettono in evidenza il sorpasso di New York su Dubai nel 2016, per quanto riguarda la vendita di biglietti aerei. Gli Stati Uniti si confermano dunque una delle destinazioni chiave, mentre il Giappone si conferma stabile. Perde quota invece l'area Bric, con cifre in negativo per Russia e Brasile. In calo anche la Cina.

Sul fronte europeo, la prima destinazione è Parigi; calano Londra, Francoforte e Madrid, mentre crescono Amsterdam e Monaco. Per i voli interni, invece, Milano è la prima meta per i viaggiatori d'affari.

Passando ai trasporti ferroviari, lo studio evidenzia ancora una volta l'ascesa dell'utilizzo di questo mezzo per le trasferte di lavoro, con un incremento del 7 per cento nella seconda metà del 2016, accompagnato da una diminuzione del costo medio del biglietto di 4 punti percentuali. Milano rimane la destinazione principale, mentre perde quota Roma.

A subire un colpo nel 2016 è stato invece il comparto alberghiero italiano, con un calo della spesa sul territorio nazionale, con una quota pari a 58 punti percentuali del totale. Guadagna share invece l'Europa, mentre resta stabile la componente intercontinentale.

HIGHLIGHTS

Il trend
L'analisi predittiva fa stimare una crescita dei viaggi d'affari verso gli Stati Uniti di 16 punti percentuali nel secondo trimestre 2017.

Le rotte
Il 2016 si è caratterizzato in particolare per il sorpasso di Dubai su New York per la vendita di biglietti aerei.

Ferrovie
Non rallenta la corsa all'utilizzo del treno per le trasferte di lavoro. Nella seconda metà del 2016 l'incremento è stato del 7 per cento.

Hotel
Piccolo campanello d'allarme sul fronte del ricettivo, con l'Italia che perde share di mercato a favore dell'Europa.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Chi vince & Chi perde

LA SFIDA SUL TURISMO

La Rete ha rivoluzionato il mercato. Il leader dei tour operator ora conta sui capitali di Tamburi e sui vettori di Neos. Quello dei viaggi aziendali punta su acquisizioni e accordi commerciali. E vuole una compagnia aerea.

di **Fabio Savelli**

ALPITOUR BURGIO

«La domanda che ci facciamo tutti i giorni: i tour operator sopravviveranno?». Gabriele Burgio, presidente e amministratore delegato di Alpitour, definisce il perimetro del ragionamento per «l'accelerazione del contenuto tecnico», dettata dalla velocità con cui l'informatica e il commercio elettronico stanno rivoluzionando il modo di prenotare i pacchetti vacanze. In meno di cinque anni Alpitour ha assunto più di 40 informatici, tra sviluppatori ed esperti di hi-tech. Tutti a Torino, dove il primo tour operator italiano ha la sua sede centrale, retaggio della storica partecipazione di controllo della famiglia Agnelli, tramite Exor, poi uscita dal capitale.

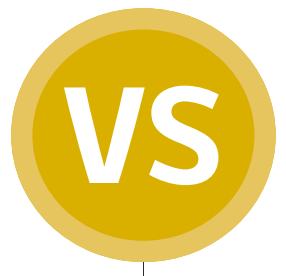
Il segmento dei tour operator è guidato in Europa dal colosso tedesco Tui, che ha volumi quattro volte quelli di Alpitour. Ma ora è tempo di cambiare, anche grazie all'ingresso nel capitale della banca d'affari di Giovanni Tamburi. Gli straordinari investimenti in *adwords* di Google delle Olta, delle agenzie online come Booking.com ed Expedia, stanno cambiando il modo di prenotare. C'è una base di clienti che preferisce le agenzie di viaggio, ma sta avvenendo un'importante dis-intermediazione che complica il modo di fare utili in un settore a bassa marginalità.

È necessario equipaggiarsi con economie di scala differenti anche perché gli operatori sono stressati in termini finanziari per ciò che viene definito come anticipo dei pagamenti. Gli operatori comprano in anticipo biglietti di volo e stanze di albergo. Alpitour anticipa in primavera circa 100 milioni di euro per poi rientrare dell'investimento. Alpitour ha anche due controllate che supportano la sua filiera. Voihotels, con i suoi 12 alberghi di proprietà (tra cui 9 in Italia e 3 all'estero in Madagascar, a Capo Verde e Zanzibar) e la compagnia di volo Neos, che ha appena opzionato in leasing altri tre Boeing 787 per operare tratte intercontinentali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La frase

Cresciamo da quattro anni e il gruppo si prepara per la Borsa. Sempre pronti ad acquisizioni all'estero



UVET PATANÈ

«Noi siamo ancora marginali. Ma stiamo crescendo. E l'acquisizione di Settemari lo dimostra». Luca Patanè, presidente di una conglomerata che spazia dagli eventi alla gestione di villaggi turistici, fino alla vendita di biglietti via Internet, al call center e ai viaggi aziendali (dove Uvet è di gran lunga il principale operatore di mercato in Italia), ha fatto capolino anche nel segmento dei tour operator.

Per ora un attore residuale (per un giro d'affari circa 80-90 milioni all'anno) ma con la volontà di crescere per scalfire il primato di Alpitour. Ha appena acquistato Settemari, una realtà torinese di nicchia. Ma gli investimenti si stanno concentrando anche sul segmento online in grande crescita, con la vendita dei biglietti aerei e di camere d'albergo. Sia pure con margini risicati, dell'1,5%.

Il canale delle agenzie di viaggi però sta battendo in ritirata. Nell'ultimo anno hanno chiuso circa 200 agenzie, per effetto del cambio generazionale, e ora la rete di Uvet ne conta 1.200 circa. Eppure i ricavi crescono: nel 2016 si sono attestati a 2,4 miliardi di euro. Un buon 30% arriva proprio dal segmento turismo inteso come agenzie di viaggi e tour operator. «Investiamo 2 milioni di euro all'anno in tecnologia — spiega Patanè — per essere raggiungibili sui motori di ricerca nella comparazione di offerte di voli e alberghi».

Uvet, come Alpitour, compra in anticipo pacchetti di biglietti che poi rivende a privati ed aziende, trattenendo un margine di intermediazione. Il sodalizio con American Express le ha permesso sinergie nei sistemi di pagamento che le consentono di garantire anche un risparmio al cliente rispetto alla vendita diretta dei biglietti da parte delle compagnie. La prossima scommessa potrebbe essere proprio un vettore. «Abbiamo presentato una manifestazione di interesse per Blue Panorama», dice Patanè. La compagnia aerea ora è in amministrazione straordinaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La frase

L'Italia è il Paese delle potenzialità, non possiamo permetterci di farci superare da chi il turismo lo ha appena scoperto

Il profilo

Alpitour	Uvet
Gabriele Burgio, 63 anni, presidente e amministratore delegato di Alpitour. Laureato in giurisprudenza a Firenze, Mba all'Insead in Francia	Luca Patanè, 56 anni, presidente del gruppo Uvet, creato da suo padre. Laurea in Scienze Politiche a Milano. È un neo Cavaliere del Lavoro

Fatturato

Alpitour	Uvet
1,14 miliardi di euro nel 2016	**2,4** miliardi di euro nel 2016

Ebitda/ ricavi

Alpitour	Uvet
3,1% margine operativo lordo rispetto ai ricavi di gruppo	**21,7%** margine operativo lordo rispetto al giro d'affari

Agenzie di viaggio

Alpitour	Uvet
2.600 agenzie in joint-venture con Costa Crociere	**1.200** agenzie di viaggio della rete Uvet

Dipendenti

Alpitour	Uvet
3.200 gli addetti del gruppo nel 2016	**1.000** gli addetti del gruppo nel suo complesso

Alberghi

Alpitour	Uvet
12 le strutture in gestione 8 in Italia, 3 all'estero	**3** le strutture in gestione tra alberghi e villaggi

Cosa dicono di loro

Burgio è un manager visionario, che è capace di anticipare le tendenze

Jeremy Rifkin, economista

Abbiamo creduto nel suo progetto perché dà prospettive

Giovanni Tamburi

In Italia avremmo bisogno di tanti Patanè nel turismo, con la sua passione

Oscar Farinetti

Ha dato vita a un'azienda sempre in crescita in grado di creare nuovi posti di lavoro

Sergio Mattarella

LA COMPAGNIA AEREA È IN CRISI DA TRE ANNI. IL POLO DEL TURISMO VUOLE DOTARSI DI UN SUO VETTORE

Blue Panorama trova casa Uvet vince la gara di acquisto

LUIGI GRASSIA

Nel trasporto aereo non c'è solo il problema di Alitalia. Pur se meno nota e chiacchierata, esiste anche la vicenda di un'altra compagnia in difficoltà, la Blue Panorama, che fino a ieri cercava un compratore in grado di rilanciarla. Ma adesso Panorama, in amministrazione straordinaria, ha trovato un acquirente: il commissario della compagnia aerea, Giuseppe Leogrande, ha accolto la proposta di acquisto presentata dal gruppo del turismo Uvet. Resta un ultimo passo: l'offerta vincolante, già presentata al comitato di sorveglianza, è ora al vaglio del ministero dei Trasporti, che dirà la parola definitiva.

Come la tricolore Alitalia, anche l'azzurra Panorama ha vissuto una procedura complessa, con una fase iniziale della gara di aggiudicazione che ha visto varie società candidate all'acquisto. Alla fine è stata selezionata Uvet, la cui offerta viene giudicata in linea con il bando e la migliore in assoluto ai fini della sopravvivenza e dello sviluppo di Blue Panorama. L'acquisizione dovrebbe essere perfezionata entro l'autunno.

Quale sarà, a cose fatte, il destino della compagnia aerea? «La nostra idea - spiega il presidente di Uvet, Luca Patanè - è di fare di Blue Panorama una compagnia integrata verticalmente all'interno di un gruppo leader della filiera turistica». La struttura finale potrebbe essere analoga a quella di Alpitour e della sua compagnia aerea Neos (che però il gruppo ha creato, sostanzialmente, in casa, senza procedere a un'acquisizione).

Blue Panorama ha trovato la rotta del rilancio

Blue Panorama, che ha il quartier generale a Roma, è stata fondata nel 1998. A lungo ha goduto di una forte crescita ma in anni recenti è entrata in crisi e nel 2014 ha dovuto chiedere la procedura di amministrazione straordinaria; rinata dalle sue ceneri, nell'ottobre 2016 la «new company» Blue Panorama Airlines spa ha ricevuto un nuovo Certificato di operatore aereo e una nuova licenza (entrambi rilasciati dall'Enac).

Al momento la flotta è composta da 10 aerei che fanno sia voli di linea sia charter, tramite due marchi distinti: Blue Panorama, per i voli di linea a lungo raggio e charter, e BluExpress, per i low cost a corto raggio. Le destinazioni a lungo raggio sono per i Caraibi, il Messico, il Medio Oriente e l'Africa Orientale.

Quanto a Uvet è un gruppo italiano del turismo con più di mille lavoratori e presente in molti mercati esteri. Il giro d'affari è di 2,4 miliardi di euro all'anno. Comprende il tour operator Settemari e una rete di 1200 agenzie a marchio Uvet Network, Last Minute Tour e Open Travel Network. E adesso dispone anche di una sua compagnia aerea.

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

OGGI IL BANDO

Per Alitalia escluso lo spezzatino

TORINO

Il bando per la vendita di Alitalia evita il temuto «spezzatino» della società e prevede due opzioni per i possibili acquirenti: la vendita in blocco della compagnia aerea (difficile soluzione auspicata dal governo e dai commissari straordinari) oppure la cessione separata della parte handling, che riguarda l'assistenza a terra e tutte le operazioni per il carico e scarico merci, e dell'aviation, cioè la parte volo, manutenzione e direzione.

È questo il contenuto del bando per la vendita dell'ex compagnia di bandiera, pubblicato oggi con il via libera del ministero dello Sviluppo economico. Il documento detta inoltre i nuovi tempi della procedura di amministrazione straordinaria: lunedì 7 agosto infatti verrà aperta la «data room», per consentire agli interessati di avere accesso ai dati dell'azienda; poi entro il 2 ottobre sarà possibile presentare le offerte vincolanti, quelle cioè decisive. Ci sarà tempo fino al 5 novembre per portare avanti la trattativa tra le parti, ma comunque il passaggio di consegne non sarà immediato. Per questa fase più burocratica è stato cruciale il ruolo di Enrico Laghi, commissario straordinario della compagnia con Luigi Gubitosi e Stefano Paleari. [N. L.]

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERN. L.VATI

L'EX AD BULGARI

Trapani dagli orologi alla pizza

MILANO

Dai grandi marchi del lusso, al business dell'agroalimentare. L'ex-amministratore delegato di Bulgari Francesco Trapani rileva il 53% di Briscola-Pizza e sfida i colossi Usa della pizza (Pizza Hut e Domino's): obiettivo portare all'estero la vera pizza napoletana, in un mercato invaso da troppe imitazioni.

Già socio di Bulgari, Tiffany e Tages Holding e capo della divisione orologi e gioielli di Lvmh, Trapani è entrato attraverso la sua Argenta Holding, nel capitale di Foodation il gruppo che delle catene Briscola-Pizza, Mariù e PolpaBurger Trattoria. Il piano di sviluppo di «Briscola - Pizza Society», che attualmente conta tre punti vendita a Milano e Firenze, si concentrerà sia sullo sviluppo del marchio sia sull'incremento dei locali, nuove aperture a Milano e a Londra con l'obiettivo di diventare in breve tempo punto di riferimento della pizza napoletana prima sul mercato inglese e poi nel resto d'Europa.

Francesco Trapani

«L'Italia - spiega Trapani - è la patria indiscussa della pizza nel mondo ma, nonostante una crescente domanda di food made in Italy, il mercato mondiale della pizza è dominato da marchi stranieri che propongono un prodotto molto distante dalla pizza partenopea». L'obiettivo dichiarato è «diventare il brand di riferimento della pizza napoletana in Europa». I due fondatori di Foodation, Riccardo Cortese e Federico Pinna, azionisti con una quota complessiva del 28%, guideranno il progetto di sviluppo.

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

COMUNE DI CASTELTERMINI (AG)
ESTRATTO DI BANDO DI GARA- CIG: 7091016B82

E' indetta procedura di gara aperta ai sensi dell'art. 183 del d.lgs. 50/2016: PROGRAMMA INTEGRATO PER IL RECUPERO E LA RIQUALIFICAZIONE DELLE CITTÀ - REALIZZAZIONE ATTRAVERSO IL RECUPERO ABITATIVO DI N° 12 ALLOGGI POPOLARI E REALIZZAZIONE DI OPERE DI URBANIZZAZIONE SECONDARIA CONSISTENTE NELLA REALIZZAZIONE DI UNA CASA PER ANZIANI. PROCEDURA PER L'AFFIDAMENTO DELLA PROGETTAZIONE ESECUTIVA, DELL'ESECUZIONE DEI LAVORI, DELLA GESTIONE DELLA CASA PER ANZIANI, MEDIANTE PROGETTO DI FINANZA CON DIRITTO DI PRELAZIONE DA PARTE DEL PROMOTORE, NEL COMUNE DI CASTELTERMINI.
Criterio: Finanza di Progetto (art.183 D.Lgvo n. 50/2016) da esperirsi ai sensi del comma 2 dell'art. 95 del D.Lgs n. 50/2016 (criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa individuata sulla base del miglior rapporto qualità/prezzo), con individuazione delle offerte anormalmente basse, ai sensi dell'art. 97, comma 3, del D.Lgs n. 50/2016.
Termine di Esecuzione: 18 (diciotto) mesi naturali consecutivi e continui decorrenti dalla data del verbale di consegna dei lavori.
Importo complessivo dei lavori : € 1.437.018,16 oltre oneri sulla sicurezza e I.V.A.; - Servizi di ingegneria ed architettura necessari per la redazione del progetto esecutivo, e coordinamento sicurezza in fase progettuale, quantificati in € 79.561,94, oltre I.V.A. e c.n.p.a.; - Servizi di redazione Studi Geologici (Rel. Geologica) quantificati in € 17.727,90 oltre I.V.A. e c.n.p.a.; -Oneri per l'attuazione dei piani della sicurezza: € 50.646,86 oltre I.V.A.;
Termine ricezione offerte: 08 settembre 2017 ore 12:00.
Bando-disciplinare di gara e allegati sono disponibili su www.comune.casteltermini.ag.it.
IL RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO
Geom. Giuseppe Ballone

TRIBUNALE DI TORINO
www.tribunale.torino.giustizia.it - www.asteimmobili.it
www.astalegale.net- www.legaleentieaste.it
FALLIMENTO N. 288/2016
AVVISO DI VENDITA IMMOBILIARE SENZA INCANTO

Il sottoscritto Dott. Paolo Cacciari con studio in Torino, Via G. Casalis n. 49, delegato per le operazioni di vendita relative al fallimento n. 288/16 dal Giudice Delegato Dott.ssa Maurizia Giusta con provvedimento del 10.7.2017 avvisa di quanto segue: Vendita senza incanto **LOTTO UNICO, in Bobbio (PC), Località San Martino 2** Piena proprietà di sette lotti di terreno edificabili adiacenti con entrostanti fabbricati allo stato grezzo, superficie catastale complessiva mq 54.792,00. Prezzo base Euro 1.000.000,00 (offerta minima pari al 75% del prezzo base: Euro 750.000,00). Vendita senza incanto 7.11.2017 ore 16.00. Curatore Fallimentare Dott. Paolo Cacciari tel. 0114473790.

CENTRALE UNICA DI COMMITTENZA SAN PIETRO IN CARIANO E NEGRAR (VR)
Bando di gara

Questa C.U.C. indice una procedura aperta per l'affidamento della gestione del servizio di trasporto scolastico per gli alunni delle scuole d'infanzia, primaria e secondaria di primo grado del territorio del Comune di San Pietro in Cariano (13.09.2017-10.06.2020). CIG 7149690ED2. Importo € 345.000,00 + IVA. Scadenza offerte: 29.08.2017 h. 12. Info e doc: www.comunenegrar.it; www.comune.sanpietroincariano.vr.it. Invio alla GUCE: 18.07.2017.
Il responsabile della Centrale Unica di Committenza dott. Alessandro Vantini

TUTTOCOMPRESO
La Stampa CARTA
+La Stampa DIGITALE
LASTAMPA.IT/ABBONAMENTI

SERVIZIO SANITARIO REGIONALE
EMILIA-ROMAGNA
Area Vasta Emilia Centrale
Azienda Unità Sanitaria Locale di Bologna
Via Castiglione, 29 - 40124 Bologna
tel. 051/6584811 - fax 051/6584923

ESTRATTO DEL BANDO DI GARA

L'Azienda U.S.L. di Bologna indice ai sensi del D.Lgs. 50/2016 le Procedure Aperte: 1) Acquisto di dispositivi medici per l'esecuzione di esami diagnostici e procedure interventistiche con serv. gestione scorte per l'AUSL di Bologna, lotto unico, importo massimo per 2 anni Euro 2.463.074,00 IVA esclusa; 2) Fornitura in service di sistemi motorizzati e materiale di consumo per l'AUSL di Bologna, divisa in lotti, importo massimo per 2 anni Euro 1.098.800,00 IVA esclusa; 3) Fornitura di lenti intraoculari, viscoelastici, materiale per chirurgia vitreo-retinica e custom pack per l'Area Vasta Emilia Centrale, divisa in lotti, importo massimo per 2 anni Euro 3.596.801,60 IVA esclusa. Il bando integrale è pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana e sulla Gazzetta Ufficiale UE la cui spedizione è avvenuta il 18/07/2017. Le condizioni e i documenti necessari per la partecipazione sono indicati analiticamente nelle documentazioni di gara. Termine perentorio di scadenza per la presentazione delle offerte: ore 12 del giorno 18/09/2017, pena la non partecipazione. Il Bando integrale e le documentazioni di gara con relativi allegati dovranno essere reperiti sul sito Internet www.ausl.bologna.it. Per informazioni rivolgersi al Servizio Acquisti Metropolitano, e-mail: servizio.acquisti@ausl.bologna.it, pec: servizio.acquisti@pec.ausl.bologna.it.
Il Direttore del Servizio Acquisti Metropolitano: Dott.ssa Rosanna Campa

QUESTI E MOLTI ALTRI AVVISI LI PUOI TROVARE ANCHE ONLINE
www.legaleentieaste.it
www.lastampa.it

FONDAZIONE ENASARCO

AVVISO DI RETTIFICA DELLA DOCUMENTAZIONE DI GARA E PROROGA DEI TERMINI PER LA RICEZIONE DELLE OFFERTE

Procedura aperta CIG 7103692814

Con riferimento alla gara pubblicata in Gazzetta Ufficiale - V Serie Speciale n. 66 del 12.06.2017, avente ad oggetto: "Procedura aperta ai sensi dell'art. 60 del d.lgs.50/2016 - CIG 7103692814" per l'affidamento dei lavori in Via Val Pellice - Roma, si comunica che la Stazione appaltante ha disposto la rettifica del Bando e della documentazione di gara e la proroga del termine ultimo per la ricezione delle offerte al giorno 06.09.2017. Gli atti rettificati sono indicati con avviso in GURI e disponibili sul sito istituzionale del committente.
Il Presidente
Dott. Gianroberto Stefano Costa

Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Centrale
Molo S. Maria - Porto 60121 Ancona
Tel. 071 207891 - Fax 071 2078940
Pec: segreteria@pec.porto.ancona.it
ESTRATTO BANDO DI GARA

Sulla GUUE n° 2017/S 127-259036 del 06/07/2017 è pubblicato il bando di gara relativo alla Procedura aperta per l'appalto del servizio di trasporto, da realizzarsi mediante un sistema di Autobus di linea a beneficio del flusso passeggeri in transito presso il porto di Ancona per la durata di anni tre con opzione di prosecuzione fino ad ulteriori sei mesi. CIG: 7128651CE4 Luogo di esecuzione: Ambito portuale di Ancona Importo annuo posto a base di gara, non superabile, 192.096,00. L'appalto avrà durata di anni tre decorrenti dalla data di affidamento del servizio, fatto salvo l'esercizio dell'opzione di prosecuzione di ulteriori sei mesi, per un valore complessivo di € 576.288,00.
Ai fini del servizio in questione, l'I.V.A. non è imponibile, ai sensi delle previsioni di cui all'art. 9 – 1° comma D.P.R. n. 633/1972 ss. mm. ii. Termine presentazione offerte: 04/09/2017 - ore 13:00, come da rettifica pubblicata su GUUE n° 2017/S 140-288266 del 25/07/2017
Il Bando è stato inviato all'Ufficio Pubblicazione dell'UE in data 03/07/2017.
Responsabile del Procedimento: Dott. Tito Vespasiani Dirigente amministrativo presso l'Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Centrale.
Tutte le informazioni concernenti la gara di cui al presente avviso possono essere richieste all'indirizzo pec dell'Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Centrale — sopra indicato. Il Bando di gara e la relativa documentazione di gara sono scaricabili dal sito internet https://www.porto.ancona.it
Il Dirigente Dott. Tito Vespasiani

«INTERESSE SUL MERCATO»

Carige spinge sui crediti deteriorati

GILDA FERRARI
GENOVA

Il piano industriale sarà pronto a settembre. Ma dalla prima uscita pubblica di Paolo Fiorentino si capisce subito che a Genova è cambiato il vento. A margine della presentazione delle operazioni di cessione da cui la banca conta di ottenere un beneficio di 200 milioni sul patrimonio, Fiorentino ha affrontato il tema dei crediti deteriorati. Riguardo a 1,4-1,2 miliardi di sofferenze che Fiorentino ha messo in vendita sul mercato, il manager ha parlato di «grande interesse degli operatori» che stanno guardando la data room, spiegando che gli acquirenti degli Npl potranno partecipare anche all'aumento di capitale da 500 milioni previsto entro fine anno, «ma con partecipazioni finanziarie e non strategiche».

Sulla conversione in azioni del bond Generali, Fiorentino dice «nessuna decisione è stata presa». E non esclude eventuali aggregazioni: «Carige ha un grande brand, ma manca di massa critica. In un eventuale processo di consolidamento avrebbe la possibilità di un beneficio importantissimo in termini di capitale. Il problema è da che parte stare. Noi vorremmo stare nella parte del tavolo dove si discute e non dove si viene discussi».

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

IL FONDO INFRASTRUTTURALE VUOLE CREARE UN POLO DELLA BANDA LARGA IN ITALIA

F2i lancia opa su Mc-link all'Aim

Il prezzo è 15,6 euro per azione (50,5 milioni in tutto). La sgr, che gestisce 3,1 miliardi e controlla Infracom, lavora a una piattaforma sulla fibra ottica. Fra i venditori la famiglia Podini (Piteco)

DI ELENA DAL MASO

Scattano le opa sull'Aim. F2i e Marguerite ieri hanno raggiunto l'accordo per l'acquisto dell'89,81% del capitale di Mc-link, società delle tlc quotata sul segmento delle pmi di Borsa Italiana. In un secondo momento avrà luogo l'opa sul flottante a un prezzo per azione di 15,60 euro con un premio del 5,5% circa rispetto ai valori di chiusura di venerdì scorso, 14,79 euro, per un esborso complessivo di 50,5 milioni. L'operazione avverrà attraverso 2i Fiber Spa, detenuta all'80% dal Secondo Fondo F2i e al 20% da Marguerite, proprietaria del 94,1% di Infracom.
McLink è stata quotata nel febbraio 2013 al prezzo di 7,65 euro. Lo scorso aprile era scesa fino a 5,45 euro, per poi balzare nei mesi successivi fino a 15,8 euro per azione. Ieri mattina a Piazza Affari Mc-link trattava in rialzo del 4,46% a 15,45 euro, sotto il prezzo dell'opa, per poi chiudere in progresso del 3,7% a 15,34 euro.. Lo scopo degli acquirenti è di integrare Mc-link (che nell'operazione è stata seguita da Tiziana Del Prete, partner di Grimaldi Studio Legale) con Infracom in una piattaforma unica cui aggiungere altri operatori attivi nel frammentato mercato dei servizi di telecomunicazione per la clientela business. L'obiettivo di F2i è dar vita a un player nazionale dei servizi di accesso alla rete internet e a quelli cloud.
F2i, Sgr guidata dall'amministratore delegato, Renato Ravanelli, è il principale fondo infrastrutturale in Italia. Il Primo Fondo e il Secondo Fondo F2i hanno raccolto sottoscrizioni per 3,1 miliardi di euro, oltre l'80% investiti in aeroporti, distribuzione di gas, servizi idrici, energie rinnovabili (solare e eolico), telecomunicazioni, termovalorizzatori, reti logiche, infrastrutture sociali, reti autostradali e logistica.
Marguerite Infrastructure Italy Sàrl è invece una controllata di «The 2020 European Fund for Energy, Climate Change and Infrastructure», fondo lussemburghese creato con il sostegno di sei istituzioni finanziarie pubbliche europee (Caisse des Dépôts et Consignations, Cassa Depositi e Prestiti, European Investment Bank, Instituto de Crédito Oficial, KfW e Pko Bank Polski) e della Commissione europea per effettuare investimenti capital-intensive nei 28 paesi dell'Unione Europea.

Renato Ravanelli

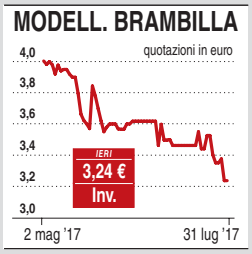
Mc-link, la cui sede legale è a Trento e quella operativa a Roma, è attiva nel mercato nazionale dei servizi Ict. La sua dotazione infrastrutturale comprende una rete in fibra ottica per 2.200 km, 7 Man (Metropolitan Area Network) e quattro data center di cui due a Roma, una a Milano (nel Business Park di via Caldera) e una a Trento. La società quotata all'Aim ha chiuso il 2016 con un fatturato di 43,5 milioni, un margine di 9,1 milioni e una posizione finanziaria netta di 17,5 milioni. Gli attuali soci di Mc-link, che vendono le loro quote, sono Paolo Nuti, co-fondatore e detentore del 24,28% del capitale, Bo Arnklit, co-fondatore con il 23,65% delle quote, Way Out Srl (in qualità di fiduciante in precedenza rappresentata da Melior Trust Spa) con il 9,67% del capitale sociale, Giovanni Falcone (7,74%), Marco Podini (8,56%, alla famiglia Podini fa capo un'altra società dell'Aim, Piteco), Maria Luisa Podini (8,56%) e Silvano Fraticelli (7,32%). Il tutto corrisponde all'89,81% di MC-link Spa. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/f2i

Co.Stamp compra Modelleria Brambilla. Che resterà quotata

di Elena Dal Maso

Nel weekend il segmento Aim ha visto il lancio di un'altra opa, oltre a quella di F2i su Mc-link (si veda articolo in pagina). La seconda operazione riguarda Modelleria Brambilla, che produce stampi soprattutto per l'industria dell'auto. L'operazione si presenta come un reverse take-over da parte di Co.Stamp Srl (46,2 milioni di fatturato), azienda guidata dall'ad Marco Corti, in seguito alla quale verrà lanciata un'opa sul flottante (in questo caso il titolo resterà quotato). Lo scopo è far nascere un «operatore internazionale integrato, attivo nella progettazione, produzione e vendita di stampi per la pressofusione di alluminio e magnesio». L'accordo prevede un aumento del capitale di Modelleria Brambilla (16,7 milioni di fatturato nel 2016) fino ad un massimo di 62.621.100 euro tramite emissione di azioni del valore di 1,62 euro l'una, che verrà sottoscritto da Co.Stamp tramite conferimento delle quote in una newco. Quest'ultima ingloberà l'attuale attività attuale di Co.Stamp. In seguito, Co.Stamp verrà a detenere una quota del 90,9757% e dovrà promuovere un'opa sul flottante di Modelleria Brambilla e sulle azioni risultanti dall'eventuale conversione del prestito convertibile 7% 2014-2019. L'opa sarà lanciata a 3 euro per azione. Ieri il titolo è rimasto sospeso almeno fino a metà pomeriggio al valore di venerdì (3,23 euro). La società è stata quotata sull'Aim nel dicembre 2014 a 2,5 euro. In questo modo la famiglia Brambilla, che ha fondato la società di Correggio (Reggio Emilia) nel 1951, esce di scena. L'opa dovrebbe chiudersi entro il gennaio 2018. (riproduzione riservata)



Indel B si espande in Europa e investe 31,4 mln in Autoclima

di Nicola Carosielli

Indel B, società attiva nella produzione di sistemi di refrigerazione per la mobilità e il mobile living, ha siglato un accordo preliminare vincolante per l'acquisto del 100%, per 31,4 milioni di euro, di Autoclima, attiva nei sistemi di condizionamento specialmente per l'auto. Il pagamento avverrà totalmente per cassa: 6 milioni alla data di sottoscrizione del contratto preliminare, i restanti 25,4 milioni al closing. Inoltre, parte del corrispettivo versato sarà reinvestito da tre soci di Autoclima tramite la sottoscrizione di un aumento di capitale di 2,5 milioni da effettuarsi tramite la sottoscrizione di 100 mila azioni di nuova emissione Indel B a un prezzo di 25 euro per azione. «Abbiamo fatto un'acquisizione di dimensione importante», spiega a *MF-Milano Finanza*, l'amministratore delegato di Indel B, Luca Bora, «perché ci vede impegnati ad acquisire per la prima volta il 100% di una società, mentre in precedenza avevamo fatto solo acquisizioni di dimensioni minori». L'operazione «porterà a un'espansione in termini di ricavi in Europa perché le attività di Autoclima sono focalizzate specialmente in Europa», ha proseguito il manager, aggiungendo che per il futuro «il gruppo è focalizzato sulla mobilità, in particolare negli impianti legati alla refrigerazione, siano essi frigoriferi o impianti di aria condizionata». L'obiettivo resta «quello di essere sempre più forti nel mobile ampliando l'offerta dei nostri prodotti» e con Autoclima «avremo le competenze di una società che da più di 50 anni opera nel settore» con la speranza «di trovare sinergie commerciali sicuramente in Europa» ma anche «con l'auspicio di far qualcosa in più anche fuori dai confini europei», ha concluso Bora. (riproduzione riservata)

Luca Bora

di Nicola Carosielli

L'integrazione verticale che il gruppo Uvet sta portando avanti nell'ultimo anno toccherà anche le compagnie aeree. Il polo italiano del turismo presieduto da Luca Patanè ha annunciato ieri che è stata accolta la proposta di acquisto della compagnia aerea Blue Panorama, azienda fondata nel 1998 con sede a Roma e membro Iata dal 2002. L'offerta vincolante, presentata il 26 luglio al Comitato di Sorveglianza e tuttora al vaglio del ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture, è risultata l'unica in linea con il bando d'asta. È possibile che il closing dell'operazione possa avvenire già in autunno, «probabilmente a settembre» ha specificato Patanè durante la conferenza stampa svoltasi ieri a Milano, specificando che il deal sarà finanziato con debito. «Avevamo anticipato che il 2017 sarebbe stato un anno molto positivo», ha continuato il presidente, «e se il 2016 è stato il migliore anno, il 2017 sarà molto interessante». Il presidente ha, infatti, sottolineato che «il gruppo l'anno scorso ha chiuso con un ebitda di circa 14 milioni e nel 2017 dovrebbe arrivare a 20 milioni, con Settemari (quarto tour operator in Italia, dietro Alpitour, Eden Viaggi e Veratour, acquistato a metà febbraio, *ndr*) nel perimetro di consolidamento. Quest'ultima operazione rientra appieno nella strategia di Uvet di arrivare al pieno controllo della filiera turistica, «continuando anche nella strategia degli hotel (sarà annunciata a breve la quinta acquisizione su Milano) e comunque disponendo di tutta la gamma di servizi per i clienti, dal viaggio alla struttura ricettiva». Attualmente, la flotta di Blue Panorama è composta da 10 aerei che operano con voli di linee e charter tramite due brand: Blue Panorama (voli di linea a lungo raggio e charter) e Blu Express (viaggi low cost a corto raggio). La flotta, che dopo l'eventuale acquisizione si prevede di cambiare per il lungo raggio e di omogeneizzare per il medio raggio, dovrebbe trasportare 1,65 milioni di passeggeri nel 2017, «un numero significativo», ha detto Patané che ha concluso ricordando come l'iter della compagnia sia «molto interessante perché di solito le aziende escono da un commissariamento in ginocchio, mentre il management l'ha gestita come se fosse propria». (riproduzione riservata)

TESTATA: RAINEWS
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

NOTIZIARIO 21.00

TESTATA: **RAINEWS**
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

TESTATA: RAITRE
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

TGR LOMBARDIA_ EDIZIONE 19.30

TESTATA: **RAITRE**
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

TESTATA: CORRIERE.IT
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

CORRIERE DELLA SERA / CRONACHE

AEREI

Blue Panorama commissariata vola verso il colosso dei viaggi Uvet

Il commissario straordinario accoglie la proposta di acquisizione presentata dal gruppo specializzato. Nel 2016 Blue Panorama ha trasportato 1,2 milioni di passeggeri

di Leonard Berberi - lberberi@corriere.it

TESTATA: CORRIERE.IT
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

Il dossier Blue Panorama è a una svolta. Giuseppe Leogrande, al vertice della compagnia aerea italiana in amministrazione straordinaria — come lo è Alitalia da alcune settimane — dal 17 marzo 2014 avrebbe accolto la proposta di acquisizione presentata da Uvet, gruppo specializzato nei viaggi (anche per le aziende). A confermarlo è stato Luca Patanè, presidente di Uvet, società che a febbraio ha acquisito anche il 100% del tour operator Settemari.

PUBBLICITÀ

La corsa finale

L'offerta di Uvet — presentata al comitato di sorveglianza della compagnia aerea — è al vaglio del ministero. Nella fase finale erano rimasti due contendenti per il nuovo corso di Blue Panorama: da un lato Uvet, dall'altro Italian Airways, società del comandante Giuseppe Gentile. Quest'ultima, però, non ha più presentato un'ulteriore offerta ritenendo non soddisfacenti le nuove condizioni poste dal commissario di Blue Panorama. L'offerta vincolante del gruppo Uvet — si fa trapelare — sarebbe in linea con il bando e la firma finale dovrebbe esserci in autunno. «La nostra idea — ha detto Patanè — è di fare di Blue Panorama una compagnia integrata verticalmente all'interno di un gruppo leader della filiera turistica». Uvet, stando ai dati aziendali, conta oltre mille dipendenti e fattura 2,4 miliardi di euro l'anno.

TESTATA: CORRIERE.IT
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

I dati della compagnia

La compagnia Blue Panorama — che detiene anche il «marchio» low cost per il corto raggio Blue-Express — è stata fondata nel 1998. Nel 2016 ha trasportato 1,2 milioni di passeggeri e conta circa 400 dipendenti. La sua flotta non proprio nuovissima è composta da sette Boeing 737 e tre Boeing 767 (due di proprietà, gli altri in leasing) che collegano le città italiane con le principali destinazioni turistiche mondiali o con quelle «etniche», come ad esempio Tirana, in Albania. Da tempo non vengono pubblicati i bilanci e quindi non si hanno cifre certe su come stia andando. Quello che è certo è che nel periodo estivo alcuni velivoli vengono ceduti in leasing — a noleggio — ad altre compagnie: un modo per fare ulteriore cassa.

Gli analisti

La mossa suscita qualche perplessità tra alcuni analisti indipendenti e stranieri consultati dal *Corriere*. Gli esperti, infatti, ritengono che Uvet debba in qualche modo rivedere la mappa dei collegamenti operati: quelli attuali di Blue Panorama, infatti, secondo loro stanno diventando sempre più competitivi a livello europeo, «soprattutto in termini di prezzo come i voli per Cuba o per la Repubblica Dominicana». Fanno anche notare che Cancun, in Messico — dove il vettore opera senza scalo — stia preoccupando non poco i viaggiatori il tasso di criminalità in aumento nell'area. Non solo. Perché a non convincere sono anche i collegamenti europei di Blue Panorama verso destinazioni — come quelle in Grecia — già oggetto d'interesse delle low cost principali del Vecchio Continente.

TESTATA: LASTAMPA.IT
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

LA STAMPA ECONOMIA

ECONOMIA

Blue Panorama trova casa, Uvet vince la gara di acquisto

La compagnia aerea è in crisi da tre anni. Il polo del turismo vuole dotarsi di un suo vettore

Nel trasporto aereo non c'è solo il problema di Alitalia. Pur se meno nota e chiacchierata, esiste anche la vicenda di un'altra compagnia in difficoltà, la Blue Panorama, che fino a ieri cercava un compratore in grado di rilanciarla. Ma adesso Panorama, in amministrazione straordinaria, ha trovato un acquirente: il commissario della compagnia aerea, Giuseppe Leogrande, ha accolto la proposta di acquisto presentata dal gruppo del turismo Uvet. Resta un ultimo passo: l'offerta vincolante, già pres...continua

LUIGI GRASSIA

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

IL COMMENTO DEL DIRETTORE

REMO VANGELISTA, Direttore TTG Italia

Patanè si prepara allo scontro

IL COMMENTO DEL DIRETTORE 31/07/2017 15:49

Mi piace 1 Tweet G+ Share

Leggi anche: Blue Panorama, Luca Patané, Uvet

Non vuole cercare la polemica e lo dice sorridendo. Ma intende ribadire che lui è un imprenditore "che rischia".

L'operazione di **acquisizione di Blue Panorama** non "passerà attraverso i fondi. Sarà la nostra azienda a chiudere il passaggio di azioni con il Ministero dello Sviluppo".

Intanto prima della fine del 2017 **Luca Patanè** e il suo **gruppo Uvet** si troveranno a fronteggiarsi sul mercato con altri vettori charter e in modo particolare con **Alpitour** e la sua controllata **Neos** (vettore che dispone di una fetta importante del settore charter).

"Credo che sia possibile ampliare il mercato e non parlo solo di charter, ma anche di linea", ha detto Patanè. Poi riferendosi a **Neos, Alitalia e Meridiana** ha spiegato che "Meridiana deve essere acquisita dal Qatar da oltre 1 anno, Alitalia invece potrebbe cedere qualche rotta interessante e in ogni caso noi siamo pronti. Uvet è un'azienda solida e ricordo che la competizione si fa sull'ultima riga del bilancio, sui risultati. Beh, su quella riga non abbiamo rivali in Italia". Prima ancora di sedersi al timone di Blue Panorama ha già lanciato un paio di messaggi chiari. Siamo all'inizio…

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Luca Patanè, Uvet: "Ecco perché voglio acquistare Blue Panorama"

DI REMO VANGELISTA

TOUR OPERATOR 01/08/2017 11:43

"Sono 6 mesi che penso a questa offerta". **Luca Patanè,** dopo aver messo sul tavolo la sua lettera per **Blue Panorama,** spiega che non è stata una scelta facile. Intanto l'offerta vincolante è ormai nelle mani del **commissario Giuseppe Leogrande** che da tempo attendeva il cavaliere bianco per la compagnia aerea fondata da **Franco Pecci**.

"Sia chiaro che io compro la compagnia dal **Ministero dello Sviluppo Economico** e non da Franco Pecci. Conosco bene il fondatore del vettore, ma la mia offerta è per il Ministero". Probabile invece che Patanè decida di tenersi (almeno per la fase di ripartenza) l'attuale squadra di Bpa e per questo si spiega anche la presenza a Milano in conferenza stampa di **Giancarlo Zeni**, direttore generale di Blue Panorama.

I primi programmi

"Ora si allarga il perimetro del gruppo – ha detto Patanè che ha passato lunghe serate a leggere conti e storia della compagnia – Metteremo in campo **dieci macchine** e saremo un vettore di nicchia che punterà sulla tecnologia e sull'innovazione".

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 31 LUGLIO 2017
CLIENTE: UVET

IL COMMENTO DEL DIRETTORE 31/07/2017 15:49

Patanè si prepara allo scontro

Dopo l'acquisizione del tour operator **Settemari** arriva dunque un'altra sfida per l'imprenditore milanese che racconta del suo ingresso in azienda nel 1988 con 40 dipendenti. Diventati oggi 1.400 con un **ebitda (Uvet Gruppo) previsto a fine 2017 vicino ai 20 milioni di euro**.

Le ambizioni

"Siamo all'alba di una grande crescita. In questi anni abbiamo affrontato tante sfide e sono andate bene. Ora siamo pronti per **entrare nel trasporto aereo senza pensare a coinvolgere i fondi d'investimento**. Ho costruito il gruppo Uvet da solo con grandi sacrifici e superando stagioni difficili. **Mi occuperò di Blue Panorama in prima persona** al fianco della squadra di manager che hanno tenuto in piedi la linea aerea in questi anni complessi".

Patanè è un fiume in piena sa bene che si tratta della grande occasione per fare il balzo definitivo, ma dovrà giocarsela bene su un mercato difficile. Indispensabile muoversi con prudenza su un settore che il presidente conosce ma non lo frequenta da esperto. Importante capire se alcuni dei tour operator di riferimento decideranno di affidarsi ai voli charter di Blue Panorama. **Ci sono già stati una serie di incontri a Milano** e il sorriso di Patanè lascia intendere che ci sia qualcosa in più delle solite promesse. A settembre dovrebbe arrivare il closing e prima di fine anno "avremo il controllo della compagnia". **Un'altra sfida per Luca, forse la più difficile.**

Tiratura: 8.136 Diffusione: 7.936

TTG ITALIA

Plurisettimanale uvet

Data 04-09-2017
Pagina 2/3
Foglio 1 / 2

Dentro la notizia

airberlin ha incrociato più volte il suo destino con Alitalia. E ora i due vettori sono nel mirino dei medesimi player: per l'acquisizione di entrambi, infatti, c'è l'interessamento del colosso tedesco Lufthansa e degli irlandesi di Ryanair

Lufthansa si prepara ad ampliare il raggio d'azione. La compagnia infatti è in pole position per l'acquisizione di una parte di airberlin (l'acquisto dell'intero vettore non sarebbe possibile, per motivi di concorrenza) ed è anche tra i soggetti pronti alla corsa finale per Alitalia

Luca Patanè, presidente Uvet, è il vero protagonista dell'estate 2017. Dopo l'acquisizione di Settemari il gruppo si prepara a sbarcare anche nel mondo del trasporto aereo con l'acquisizione di Blue Panorama

Alitalia-airberlin:

Entrambe sono la seconda compagnia del reciproco Paese. Entrambe orbitavano, fino a poco tempo fa, nella galassia Etihad. Entrambe hanno avuto un anno particolarmente difficile e ora sono in cerca di acquirenti. E, soprattutto, entrambe potrebbero essere comprate da Lufthansa oppure da Ryanair.

Le vite parallele di Alitalia e airberlin continuano a inseguirsi. E i loro destini, in futuro, potrebbero essere ancora più legati di quanto non appaia in questo momento.

A conti fatti, i soggetti interessati all'acquisto di Az non sono molto dissimili da quelli che si sono fatti avanti per l'eventuale acquisizione di airberlin. Per quest'ultima, in pole position sembra esserci Lufthansa, che poche ore dopo l'annuncio del default (arrivato nel cuore di agosto, il momento più caldo per il trasporto aereo europeo) aveva già annunciato l'interesse per il salvataggio dei compatrioti berlinesi.

Ma, tempo pochi giorni, e anche il funambolico Michael O'Leary si era fatto avanti, reclamando il suo posto nelle trattative. Alcune indiscrezioni avevano parlato inoltre di un interesse di altri soggetti, tra cui easyJet. E a fine mese si è fatto avanti Niki Lauda, con l'ipotesi di un'offerta che però riguarderebbe solo la compagnia da lui fondata, FlyNiki, diventata poi Niki e passata sotto il controllo di airberlin.

I tre moschettieri in corsa per Az

Ma agosto è stato un mese intenso anche per Alitalia. Conclusa a inizio estate le fasi preliminari, il gioco è infatti entrato nel vivo.

Innanzitutto perché sono arrivati i chiarimenti dal Ministero dello Sviluppo economico sulle possibili opzioni di acquisto. Che, in sostanza, sono due: la compagnia tutta intera o la divisione in due branche, ovvero aviation ed handling. Ma è questa seconda idea (o meglio, il settore aviation) che sembra essere la più gradita alla rosa dei possibili acquirenti.

Nel risiko delle offerte, intanto, si sono fatti strada tre nomi: altrettanti competitor che, in questa fase, si sono dimostrati particolarmente interessati alle pieghe dei conti di Az, chiedendo a più riprese informazioni e chiarimenti. Secondo le indiscrezioni sarebbero Lufthansa, Ryanair ed easyJet i tre vettori che si sono dimostrati più attivi. Due nomi su tre, dunque, coincidono con i soggetti interessati alle acquisizioni in terra germanica.

Non è così lontana, dunque, l'idea che Alitalia e airberlin si trovino nuovamente a dover condividere la proprietà.

Ma attenzione: mentre per il vettore tedesco la strada sembra più tracciata, il bando Alitalia lascia maggiore spazio ai colpi di scena, anche nell'ultima fase delle trattative. Il documento consente infatti ai soggetti che avranno presentato l'offerta vincolante di unirsi in cordate anche con realtà che non hanno partecipato alle prime fasi della gara. Non è da escludere dunque che possano spuntare i proverbiali 'conigli dal cilindro' all'ultimo momento.

I vettori e la concorrenza

Per i due scenari c'è ancora un'ulteriore differenza: per airberlin, infatti, il Governo tedesco ha escluso il passaggio in blocco al colosso Lufthansa, per motivi di concorrenza. Nel caso italiano, invece, le autorità non hanno mai nascosto la preferenza per la cessione in blocco rispetto allo spezzatino.

Digital Edition

TTG Magazine è anche online

Il magazine settimanale TTG Italia è sfogliabile anche online con la Digital Edition, che consente di leggere, condividere sui social e scaricare le pagine del giornale sia su desktop sia su dispositivi mobile.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

Si avvicina il momento della svolta per Blue Panorama. Tra i pretendenti per il vettore fondato da Franco Pecci, l'ultimo rimasto in gara è la Uvet di Luca Patanè, che ha presentato nelle settimane scorse la sua offerta al commissario straordinario Giuseppe Leogrande

destini paralleli

Inoltre, nel caso della Germania le operazioni potrebbero essere più veloci rispetto all'Italia. Anche se il bando dei commissari ha costretto i soggetti interessati a un cammino a tappe forzate, bisognerà aspettare fino al prossimo 2 ottobre per tirare le somme delle offerte vincolanti arrivate sul tavolo dei commissari.

A quel punto il destino di Alitalia potrà effettivamente assumere dei contorni almeno in parte definiti.

Michael e Carolyn, l'ultima sfida

Ma il testa a testa finale per Alitalia, se le ipotesi dovessero essere confermate, sarebbe anche il teatro della sfida finale tra due manager che, in un modo o nell'altro, hanno scritto capitoli fondamentali del trasporto europeo, ognuno sul proprio fronte: il ceo di Ryanair Michael O'Leary e quello di easyJet Carolyn McCall. Entrambi in grado di moltiplicare gli utili della propria compagnia aerea, entrambi capaci di lasciare la propria impronta nell'azienda, ma diametralmente opposti come stile.

Ora per Carolyn McCall si avvicina il momento di voltare pagina. Il suo passaggio al canale televisivo Itv è ormai imminente (anche se più che un cambiamento per McCall sarà un ritorno al mondo dei media). La cloche passerà a un altro manager e, così, la corsa per Alitalia potrebbe essere l'ultima volta in cui Michael O'Leary dovrà fronteggiare il suo 'nemico' storico.

I dettagli da definire

Insieme al nome dell'acquirente finale, restano anche alcune incognite sul destino di Alitalia. Nel corso del Meeting di Rimini che si è svolto lo scorso mese nei padiglioni del quartiere fieristico riminese di Ieg, il ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda ha precisato che alcune offerte arrivate ai commissari includono un perimetro più ampio, altre un perimetro più ristretto.

Ma il titolare del dicastero ha anche sottolineato che in questo momento la priorità del Governo è "non far tirare fuori più soldi ai cittadini". L'intera operazione di cessione, comprese dunque, dovrebbe essere condotta con l'obiettivo di evitare un nuovo soccorso di denaro pubblico.

Nel frattempo sono anche emersi dettagli sulle strategie dei commissari per massimizzare i ricavi. Tra le linee guida, far viaggiare di più gli aerei sul network domestico, anche alla luce del fatto che, come evidenziato dal commissario Stefano Paolari, dei 22 milioni di passeggeri annui, 13 arrivano dalle rotte nazionali.

In tutto questo, grande attenzione viene comunque riservata al segmento internazionale, sul quale non mancheranno le novità nei prossimi mesi. In agenzia, infatti, c'è anche l'apertura di nuove rotte verso l'Africa.

Il tutto in attesa delle offerte vincolanti che, tra poche settimane, decideranno il destino della compagnia.

Francesco Zucco

Manovre nei cieli

Patanè e l'offerta per Bpa

Luca Patanè vuole Blue Panorama. Il presidente di Uvet ha confermato di aver presentato l'offerta vincolante per l'acquisizione del vettore. Il closing è previsto dopo l'estate, ma Patanè ha incontrato il commissario straordinario Giuseppe Leogrande già a fine luglio per presentare la sua proposta. Uvet è dunque l'unico pretendente rimasto in corsa per l'acquisizione della compagnia aerea. Il gruppo si prepara dunque ad ampliare il proprio raggio d'azione al mondo dei trasporti.

Michael O'Leary si è fatto avanti sia per airberlin che per Alitalia. Il ceo di Ryanair non ha perso l'occasione di entrare nelle due partite più importanti del trasporto aereo europeo di questa estate. E la low cost sarebbe tra le compagnie più attive nel processo di vendita di Az

L'ultima sfida di Carolyn McCall. Il ceo di easyJet si prepara a lasciare il mondo del trasporto aereo, ma non prima di giocare il suo ruolo nella vicenda Alitalia. Insieme a Ryanair e Lufthansa, infatti sarebbe nella triade dei favoriti per comprare la compagnia italiana

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Tiratura: 5.000 Diffusione: 4.000

HOSPITALITY BUSINESS MAGAZINE

Bimestrale

uvet

Data 08-2017
Pagina 32/33
Foglio 1 / 2

BUSINESS TRAVEL SURVEY: CRESCONO I VIAGGI D'AFFARI, DIMINUISCONO I COSTI

CON UNA CRESCITA DEL COSTO MEDIO DI 7 PUNTI PERCENTUALI, NEW YORK RIMANE LA CITTÀ NELLA QUALE IL PERNOTTAMENTO HA UN COSTO MAGGIORE. CRESCONO I PREZZI DI SHANGAI, HONG KONG, SINGAPORE E SAN PAOLO. IN CALO SOLO DUBAI

a cura di

SALVATORE SACCO

Marketing & Communication Specialist
salvatore.sacco@uvetamex.com

WWW.UVET.COM

Le regolari rilevazioni di Uvet sull'andamento dei prezzi medi per il Business Travel Managed evidenziano, anche nel secondo trimestre 2017, una tendenza al ribasso dei prezzi medi del Business Travel Managed e una continua compressione anche rispetto all'andamento dei prezzi medi dei trasporti, che è il settore di riferimento.

Nello specifico, tra gennaio 2006 e giugno 2017, l'incremento medio dei prezzi nel sistema economico (inflazione) è stato del 21,4%, l'incremento medio dei prezzi nel settore trasporti è stato del 27,7%, mentre il Business Travel Managed ha registrato una dinamica contraria e il prezzo medio del servizio si è ridotto del 43,1%.

"Tradotto in numeri – spiega Luca Patanè, Presidente del Gruppo Uvet - significa che a parità di caratteristiche e condizioni di viaggio, quello che costava 100 Euro nel 2006, oggi costa 56,9

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Codice abbonamento: 105455

Uvet

Euro, mentre se avesse seguito la media dei prezzi del settore dei trasporti sarebbe dovuto costare 127,7 Euro (il 124% in più). Tale effetto va a tutto vantaggio delle imprese che, a prezzi inferiori, possono investire in attività di sviluppo e contatto con clienti, o potenziali clienti, alla ricerca di nuove opportunità di business anche a livello internazionale".

Considerando l'ultimo triennio 2015-2017, le trasferte sono aumentate di 18 punti percentuali, mentre le spese solo di 7 punti. Lo stesso trend positivo ha registrato il 1° semestre 2017, che vede un aumento rilevante delle trasferte di 10 punti percentuali e un incremento nelle spese di viaggio di 5 punti percentuale. Oggi il costo medio di una trasferta di viaggio è di circa 200 euro, nel primo semestre 2015 era di 221 euro.

AEREO

Il numero delle trasferte aeree nel corso dell'ultimo anno è cresciuto nel mercato domestico e nel mercato europeo, mentre è calato quello intercontinentale. Il segmento nazionale continua a essere affetto dalla concorrenza del trasporto ferroviario. Ciò ha comportato una riduzione delle spese di viaggio domestiche rispetto al numero di trasferte, indicando un abbassamento del prezzo medio del biglietto. Il segmento intercontinentale ha registrato invece una crescita di ben 44 euro rispetto al 2016.

Il 2017 conferma New York come la più importante destinazione del campione (6,2%), al secondo posto Dubai che diminuisce la propria quota (4% rispetto al 4,6% del 2016). Stabili i flussi verso Shangai e Hong Kong, in calo Sao Paulo e San Francisco.
A livello europeo la principale destinazione è rimasta Parigi, con oltre il 13,2% del totale dei viaggi d'affari effettuati in Europa, In calo Londra, Amsterdam e Francoforte A mostrare valori in crescita sono state Brussels (+0,3%) e Madrid (+0,2%). Stabile Monaco.

Nel segmento nazionale, Milano è la principale destinazione dei viaggiatori d'affari delle imprese del campione: il 35% dei clienti ha favorito gli scali di Linate e Malpensa. Roma evidenzia un calo di quasi tre punti percentuali da 31,1 a 28,4%. Lo scalo di Napoli, rimane il favorito tra le altre destinazioni nazionali (5,3%). Bari, Torino, Venezia e Palermo sono le destinazioni che evidenziano un incremento dei loro valori, in calo Catania, stabile Genova.

RAIL

Crescono le trasferte ferroviarie e il 2017 vede un leggero calo del costo medio del biglietto ferroviario pari a un euro (da 48 nel primo semestre 2016 a 47 euro attuali).
Dal calcolo della variazione triennale, invece, si evince una sostanziale stabilità dei prezzi: nel 2015 il prezzo medio era infatti di 49 euro.

Dal 2014 abbiamo assistito a un cambiamento delle abitudini di chi viaggia per affari grazie all'alta velocità che ha ridotto il tempo di trasferta tra Roma e Milano. Il 2015 ha visto il previsto sorpasso del treno sull'aereo: dal 1° Semestre 2015 il mezzo preferito è stato il treno con una quota pari al 55% sul totale. Rispetto al 2015, nel 2017 il treno ha guadagnato ulteriori 5 punti percentuali.

HOTEL

L'hôtellerie ha evidenziato nel 2017 un aumento della spesa sul territorio nazionale con una quota superiore al 60% per cento del totale. Il segmento europeo ha visto un calo della sua quota di mercato di oltre 2 punti percentuali rispetto al 2016, mentre crescono le spese alberghiere intercontinentali.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
Codice abbonamento: 105455
Uvet

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 19 OTTOBRE 2017
CLIENTE: UVET

TTG ITALIA

Quel filo sottile che lega Patanè e Lalli

AGENZIE VIAGGI 19/10/2017 15:30

TESTATA: TTGITALIA.COM
DATA: 19 OTTOBRE 2017
CLIENTE: UVET

Lavorano nello stesso mercato ma per molti sono distanti anni luce. In realtà sono legati da un pensiero vero e forte, la passione. **Luca Patanè** e **Mirko Lalli** si conoscono di sicuro, ma non si frequentano. Uno guida uno dei **primi gruppi in Italia** attivo in tutti i settori del turismo (tra poco anche l'aviation) e l'altro naviga nel comparto **startup** e **big data** (se vogliamo farla semplice).

Patanè durante **Mezzogiorno di Fuoco** a **TTG Incontri** ha risposto alle domande mettendo in campo tanta passione, spiegando perché acquistare due aziende come **Settemari** e **Blue Panorama** non è un'operazione old stile.

Il presidente Uvet ha svelato un suo lato nascosto, la voglia di scoprire e di cercare nuove sfide, perché "non è solo una questione di completare l'album delle figurine. Mi piace fare l'imprenditore e le **aziende di famiglia** sono il segreto d'Italia".

Famiglia tornata a farsi viva nelle parole di **Mirko Lalli**, che sul palco di Rimini ha spiegato che la sua azienda è fatta da un gruppo di persone di nazionalità diverse con grande capacità di lavorare insieme. Chi si aspettava di sentire parlare solo di numeri e algoritmi è stato spiazzato dal ceo di **Travel Appeal**, "perché i numeri sono niente senza passione, soprattutto nel turismo". Per poi lanciare un messaggio diretto a tutti gli albergatori "che non devono sentirsi minacciati da **Airbnb** perché hanno tutte le leve a livello di rapporti umani per fronteggiare i portali".

Due modi diversi di vivere la passione, con quella scintilla negli occhi che **fa la differenza**.

Tiratura: 10.000 Diffusione: 8.000

QUOTIDIANO Travel

Plurisettimanale uvet

Data 13-10-2017
Pagina 22
Foglio 1

La stagione delle attese di Blue Panorama

Il bilancio dell'estate appena chiusa e le aspettative per il cambio di azionista

di MASSIMO TERRACINA

ROMA - Finita l'estate tempo di bilanci per Blue Panorama Airlines. «Le performance e le iniziative dimostrano la vitalità della compagnia emersa dal regime di amministrazione straordinaria ad ottobre 2016 - esordisce l'ad Giancarlo Zeni -. Questi risultati hanno certamente favorito la procedura in corso che prevede la cessione di parte o tutte le quote azionarie ad un nuovo proprietario. In proposito il 31 luglio scorso è stato lo stesso presidente del Gruppo Uvet Luca Patanè a confermare l'interesse a rilevare Blue Panorama».

Da gennaio ad agosto 2017 il vettore ha portato a consuntivo una crescita dei passeggeri trasportati del +28% rispetto allo stesso periodo del 2016. «Questa performance è legata anche alla significativa espansione della flotta, che con i 4 nuovi Boeing 737-800 NG ha raggiunto le 11 unità otto B737, tre B767-300 ER). Nonostante la rilevante crescita dei posti offerti, Bpa ha raggiunto un load factor del 79,7%, superiore del 5% a quello dell'anno precedente». Durante il picco estivo la compagnia ha operato anche con tre B737 noleggiati, oltre ai servizi offerti in collaborazione con la compagnia albanese Albawings e quelli frutto dell'accordo di code share avviato a luglio 2017 con Mistral Air.

«Il 2017 ha visto sviluppare la rete di collegamenti, che ha raggiunto 49 aeroporti, 20 in Italia, 14 nel Mediterraneo e 15 fra Africa e Centro America - prosegue Zeni -. In quest'ultima area abbiamo riconfermato la nostra leadership, tanto che anche in occasione delle drammatiche giornate seguite al passaggio dell'uragano Irma, dai registri aeroportuali emerge che, dopo sole 2h e 45 minuti dalla riapertura dell'aeroporto dell'Avana Blue Panorama era già atterrata con tre velivoli per il rimpatrio dei propri passeggeri. Bpa ha effettuato anche 2 voli soccorso per un operatore svizzero e uno tedesco, ricevendo una nota di plauso dall'Ambasciata italiana a Cuba». La familiarità della compagnia con la Isla Grande si è ulteriormente rafforzata dal dicembre scorso, quando ha posizionato un B737 a L'Avana per operare voli domestici in cooperazione con Cubana de Aviation. «Dal prossimo inverno tutti i velivoli di lungo raggio saranno equipaggiati con sedili di nuova generazione dotati di presa di carica Usb 2A per consentire ai passeggeri di poter collegare al nuovo sistema di intrattenimento il proprio smartphone o tablet x l'intera durata del volo».

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

QUOTIDIANO LiberoEconomia

Primo calo dopo un anno

Le regole degli euroburocrati affossano l'auto

I troppi vincoli sulla produzione imposti da Bruxelles alle società stanno frenando l'unico settore che continuava a crescere anche nei periodi di stagnazione. Vendite giù a settembre del 2,8%. Precipita il Regno Unito. Scivola pure Fca

UGO BERTONE

L'auto europea dovrà rinviare di dodici mesi il pieno recupero rispetto ai tempi della recessione. Nel corso di settembre le immatricolazioni nell'area del Vecchio Continente (Unione Europea più Gran Bretagna, Svizzera, Norvegia ed Islanda) hanno regsitrato un calo del 2,8%. È la seconda volta nel corso del 2017: ad aprile a pesare sul risultato erano state le festività e i connessi ponti. A settembre, invece, sul dato finale (1.427.105 vetture) contribuisce un giorno lavorativo in meno. Ma al di là di questi rilievi emerge che il trend di crescita sta perdendo velocità, soprattutto sul mercato tedesco e in Gran Bretagna, teatro di una brusca frenata -9,3%, a conferma dell'involuzione della congiuntura d'oltre Manica su cui pesano l'indebolimento della sterlina e l'incertezza sulla Brexit.

Al contrario, a sostenere il mercato delle quattro ruote è l'Europa mediterranea. Tiene il mercato francese (+1,1%), continua la ripresa di quello spagnolo, per ora indenne dagli effetti del referendum catalano. Le novità più confortanti arrivano dall'Italia: le vendite del settore hanno registrato una crescita dell'8,1%, una performance però insufficiente a colmare il calo degli acquisti d'oltre Manica. Secondo l'ufficio studi Promotor, infatti, il trend di crescita si sta lentamente spegnendo. «Da gennaio a settembre - sottolineano gli studiosi - le immatricolazioni sono cresciute del 3,7% mentre nel consuntivo dei primi otto mesi si registrava un incremento del 4,5%».

Il calo è distribuito in misura abbastanza omogenea tra le varie case. Il gruppo Fiat Chrysler, nonostante la tenuta dell'Italia, registra un calo delle vendite dell'1%, riducendo così i guadagni dei primi nove mesi dell'anno (+ 8,5%). A contenere il calo ha contribuito il boom delle vendite di Alfa Romeo, che con Stelvio e Giulia ha aumentato le vendite del 15,9%, e di Jeep ancora in crescita +3,6%.

Nella classifica generale fa un balzo in avanti il gruppo Psa, grazie all'acquisizione del controllo di Opel: il gruppo capitanato da Carlos Tavares raggiunge una quota di mercato del 15%, secondo solo al gruppo Volkswagen (-1,1% rispetto al settembre 2016), che nel corso del 2017 ha mantenuto una quota di mercato del 23,6%, ovvero +2,2% rispetto ad un anno fa. È la conferma che l'effetto dieselgate è in via di esaurimento, almeno per quel che riguarda il colosso di Wolfsburg. In buona posizione Toyota, Nissan, Hiunday Kia, a conferma del successo dei marchi asiatici. Al contrario perde nuovi colpi l'auto Usa, rappresentata, dopo l'uscita di Gm dal Vecchio Continente, dalla sola Ford in arretramento del 13%.

A che si deve l'improvviso autunno delle quattro ruote, fenomeno che a prima vista stupisce dato che ha colpito un mercato, quello tedesco, segnato dalla crescita dei principali indicatori economici, non ultimo l'indice sulla fiducia Zew, in netto miglioramento? È difficile individuare un trend preciso in un arco di tempo limitato. Può aver pesato la sfida elettorale o, ancor di più, i segnali di incertezza sul trend futuro del mercato e dell'orientamento, sempre più rigido, dei regolatori in materia di auto elettrica e ibrida. Più facile interpretare l'andamento a singhiozzo del Regno Unito su cui incombe il rischio di un mancato accordo fiscale con gli ex partner, Germania in testa. Nel frattempo nella scuderia Bmw perde colpi Mini Minor, tedesca british style.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DEBUTTA LA POLESTAR 1

È cinese l'ibrida Volvo da 600 Cv

Ha debuttato a Shanghai, ieri, la Polestar 1, primo modello del reparto sportivo Volvo divenuto un brand. Ibrida, potentissima (610 cavalli), la coupé supersportiva made in China (sarà prodotta a Chengdu), ha prestazioni notevoli: 3,8 secondi da 0 a 100 all'ora e un'autonomia complessiva attorno ai mille chilometri.

Intervento

Alitalia e Blu Panorama I salvataggi si incrociano

BRUNO VILLOIS

Alitalia ha ottenuto l'attenzione di sette possibili acquirenti, che lunedì hanno fatto pervenire le offerte vincolanti ai tre commissari. Nessuno dei pretendenti , però, sarebbe interessato a rilevare la ex compagnia di bandiera in blocco. due candidati di maggior spessore, Lufthansa e Easyjet sono pronti a prendere gli aerei di ultima generazione, coi relativi equipaggi, le rotte e gli slot. Mentre gli altri cinque pretendenti, nel caso fossero extracomunitari, potrebbero acquisire fino al 49% del capitale.

La situazione resta molto ingarbugliata e nonostante l'ottimismo professato dai commissari, la soluzione non è ancora a portata di mano. Il governo si sta prodigando per favorire un futuro a quello che fu un gioiello del Paese. L'ulteriore disponibilità di cassa messa a disposizione fino alla primavera prossima va in quella direzione. Ma le perplessità sulla compagnia sono tante e pesano tutte sulle possibilità di cessione. Dal numero esorbitante di dipendenti commisurato alla flotta e alle rotte internazionali, al crollo di quelle nazionali, intaccate dai vettori low cost e dalla concorrenza del treno ad alta velocità.

C'è poi un'ulteriore variabile da considerare. La reputazione della compagnia è stata intaccata dalle ultime gestioni, pubbliche e private, in termini di finanza, organizzazione, progetto industriale e forte radicamento sindacale, che ne minano la credibilità agli occhi dei possibili acquirenti.

Il boom turistico stagionale ha dato ossigeno ai conti e la liquidità in cassa consente di dilatare le scadenze. Ma con l'arrivo della stagione a bassa intensità turistica, le magagne gestionali riprenderanno il sopravvento. Non è un caso se Ryanair, la più agguerrita compagnia aerea del globo, quella con il miglior rapporto dipendenti-rotte-aerei, si è già sfilata dalla partita. Mentre Lufthansa e Easyjet sono disponibili a rilevare la società a pezzi.

Mentre i cieli Alitalia restano tempestosi, sembra trovare soluzione il caso Blu Panorma, grazie a un coraggioso, illuminato e determinato imprenditore italiano, Luca Patanè, presidente di Confturismo Confcommercio e a capo del maggior gruppo di tour operator italiani, la Uvet.

Blu Panorma nonostante una profonda crisi finanziaria che l'ha portata al commissariamento, ha continuato ad operare dimostrando di essere una buona compagnia *low cost*. La possibile nuova proprietà, targata Uvet, che è accompagnata dalle tre maggiori banche nazionali per il sostegno finanziario, dovrebbe riuscire a rinverdire gli ottimi livelli del passato e rafforzarsi progressivamente su molte rotte interne, ma anche estere.

Che sia un imprenditore italiano a fare l'operazione è già di per se una eccellente notizia. Il fatto poi che le banche ci credano rafforza il potenziale del progetto.

Almeno una delle due compagnie aeree nostrane avrà un futuro e magari strada facendo, a fronte di uno spezzatino Alitalia, Blu Panorama potrà acquisire altri aerei e con un corretto piano industriale, coprire rotte italiane, rendendole anche profittevoli per le sue casse e salvaguardando collegamenti con territori che con l'uscita di Alitalia rimarrebbero scoperti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mps si ripulisce per il ritorno in Borsa

Cerved e DoBank smaltiranno la spazzatura del Montepaschi

Dobank e Cerved entrano in partita sui crediti marci del Monte Paschi di Siena. La società nata dalla fusione fra Italfondiario e Uccb, la struttura di Unicredit che si occupava delle sofferenze, ha raggiunto un accordo preliminare con l'istituto senese per gestire 8 miliardi di posizioni deteriorate. Quasi un terzo dei *non performing loans* che il Monte deve smaltire attraverso una cartolarizzazione. Il closing fra Rocca Salimbeni e l'istituto guidato da Andrea Mangoni dovrebbe avvenire contestualmente all'emissione dei titoli rivenienti dalla cartolarizzazione. E comunque entro la fine dell'anno. La gestione di Dobank sugli 8 miliardi di sofferenze partirà all'inizio del prossimo mese di gennaio.

Altri 13 miliardi di sofferenze sono invece stati affidati da Atlante alla gestione temporanea di Cerved Credit Management (gruppo Cerved), presumibilimente fino alla fine del 2017. Dall'inizio del prossimo anno a prendersi in carico i 13 miliardi di crediti marci sarà Juliet, la piattaforma del Montepaschi rilevata da Quaestio (Atlante) e Cerved Credit Management. La prima avrà il 50,1% del capitale, la seconda il 49,9%.

Dunque tra le sofferenze in fase di cessione a Dobank e quelle trasferite sulla piattaforma Juliet, la banca senese dovrebbe riuscire a smaltire 21 miliardi di sofferenze su 26. «La quota assegnata alla piattaforma gestita da Quaestio-Cerved», comunicano gli analisti di Equita Sim, «è leggermente superiore alle nostre attese - 13 miliardi rispetto a una nostra stima di 9 - con un impatto positivo del +3% sulla nostra valutazione».

Ieri Dobank ha finito le contrattazioni a Piazza Affari a 14 euro tondi, in progresso del 3,24%. Ma lunedì, sulle indiscrezioni per l'accordo con Siena, il titolo aveva già guadagnato il 6,2%.

A.BAR.

Tiratura: 52.240 Diffusione: 41.540

Capital

Mensile

uvet

Data 10-2017
Pagina 60/61
Foglio 1 / 2

Crede nelle coincidenze, ma è soprattutto con la determinazione che **Luca Patané**, presidente di **Uvet**, ha costruito il suo impero. Dopo essersi imposto nei **viaggi d'affari** ha cominciato ad acquisire società. Adesso ha un progetto che unisce trekking e devozione. E presto potrebbero spuntargli le ali | **Antonella Bersani**

Dai viaggi ai pellegrinaggi

Si può iniziare a raccontare il successo di Luca Patané, 56enne presidente del Gruppo Uvet, colosso del settore turistico da 2,4 miliardi di giro d'affari, con una citazione da *Platoon* di Oliver Stone, il suo regista di culto. Ma qual è quella giusta? Una filosofica, dove il soldato Chris Taylor ragiona su vita e inferno? Una su competizione e adrenalina? Una da sergente, cioè ubbidire senza obiezioni? A Patané si adattano un po' tutte, ma lui preferisce raccontare le coincidenze che hanno segnato le svolte dei suoi affari. Alla fine degli anni Novanta, per esempio, un grosso gruppo internazionale cercava di comprare il suo network di agenzie per viaggi d'affari: «Mi sedetti davanti al compratore ma la sua sedia si ruppe e finì gambe all'aria. Pensai: se firmo il contratto, qui crolla tutto. In due secondi ho deciso di non vendere più e da allora il mio business dei viaggi aziendali è cresciuto di 15 volte. Oggi Uvet è leader nazionale del settore».

Nella storia di Patané ci sono altri ripensamenti: con la penna già in mano non vendette neppure a un gruppo tedesco. Ci sono affari sfumati: tentò di comprare Valtur ma poi decise di costruire da solo i suoi resort (il primo a Santo Stefano in Sardegna, oggi ne ha quattro, compreso quello in Kenya). E ci sono decisioni controcorrente: decise di assumere e procedere per acquisizioni nel 2008, all'inizio della grande crisi, mentre crollava il turismo. Ma c'è soprattutto determinazione, e lui ricorda volentieri la decisione di andare avanti nell'anno in cui, giovane presidente dopo la morte prematura del padre, ricevette in un solo giorno le dimissioni di amministratore delegato, direttore generale, capo delle risorse umane e dieci persone dello staff: «Pensavano che sarei fallito in poco tempo, ma io volevo un gruppo più dinamico, con nuove prospettive. Quindi ho puntato su giovani intraprendenti e intenzionati a seguire le mie intuizioni. Ho rilevato le quote di mia sorella e sono andato avanti».

Quando Patané entrò in azienda, a 27 anni, Uvet aveva una trentina di persone nella sede milanese in via Vittor Pisani. È cresciuta specializzandosi nei viaggi d'affari, poi ha esteso i servizi agli eventi. Quest'anno ha acquistato un tour operator, la Settemari di Torino, e cresce nei viaggi tradizionali, compresi i last minute tour. Prossima sfida: il turismo che unisce trekking, cultura e devozione, valorizzando la Via Francigena (vedere il riquadro), storico itinerario dei pellegrini per giungere a Roma, sull'esempio del Cammino di Santiago de Compostela. E magari gestendo i flussi dei pellegrini con una compagnia aerea di sua proprietà. Ci riuscirà Patané? Ha sempre detto che una flotta di aerei è proprio quello che gli manca e a fine luglio ha partecipato con una sua offerta alla gara di acquisto di Blue Panorama,

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

vettore privato con sede a Roma, il cui closing è atteso in autunno.

Ancora fresco di studi economici, Patané ha saputo intuire dall'inizio le potenzialità di raccolta e gestione dei dati anche nel settore viaggi. «Avevamo un ottimo database su mete, aziende, costi e richieste. È bastato organizzarli per capire che, grazie alla massa di informazioni, avremmo potuto ottimizzare i costi e i prezzi delle nostre offerte creando pacchetti». Seconda fase: «Ho deciso di creare un network di agenzie, ma poiché comprarle, avviarle e gestirle sarebbe stato insostenibile, ho preferito creare una rete di affiliati. Agenzie che hanno volentieri pagato per entrare nella nostra rete perché abbiamo i pacchetti migliori e spesso anche clienti da portare».

Le agenzie sono oltre 1.500, grazie alla stessa intuizione che ha aperto la strada a una joint venture con American Express. «Nella società, partecipata al 65% da noi e al 35% da Amex, è confluito tutto il comparto del business travel. È stata un'idea che mi ha permesso di avere ancora più dati a disposizione, includendo quelli sul tipo di spesa dei clienti durante un viaggio. In più, avere il nostro marchio sulla carta di pagamento insieme con quello di American Express ha contribuito a farci conoscere e crescere a livello internazionale».

Non tutte le idee di Patané sono state vincenti, «per esempio mi sono buttato sul mercato online troppo presto, stringendo nel 1999 una partnership con Tiscali che in realtà non investiva abbastanza, facendoci vendere pochi biglietti e pacchetti. Allora ho scelto di vendere i nostri database a società di ricerca di voli, Edreams e BravoFly, che oggi sono importanti aziende quotate». Più tardi, nel 2013, Patané nell'online è tornato, comprando la società svedese Flygpoolen, passata da 70 a quasi 250 milioni di fatturato. «La mia politica di acquisizioni è cominciata nel 2008, quando i volumi del settore viaggi crollarono del 30%. Mi sono convinto che le persone avrebbero continuato a volare e viaggiare, cercando però prezzi più bassi. Allora ho assunto dieci venditori, ho spinto sulla tecnologia e aperto un call center in Romania per dare il migliore servizio a quei clienti che preferissero il contatto all'online». L'espansione è proseguita con l'acquisto della francese Avexia e dell'Itn Travel Network, di Congress Lab, Pomodoro Viaggi, Tkt (oggi UFleet), Lastminute Tour. «Per entrare nel business degli eventi abbiamo acquistato una società leader di settore, Jakala Events, ora Uvet Events». Rafforzamento e acquisizioni hanno consolidato la presenza nei paesi baltici e scandinavi, nel Regno Unito e in Cina (nel 2016), anche offrendo tour personalizzati. A Chicago è stata aperta una sede di Uvents (Uvet Events). E adesso la gara per avere anche le ali.

A sinistra, **Luca Patané**: rapida espansione del business, partecipa alla gara per l'acquisto di Blue Panorama.

Pellegrini tech sulla Via Francigena

La Via Francigena promossa, organizzata e attrezzata come il Cammino di Santiago di Compostela, per trasformare il pellegrinaggio che dall'Europa del nord va verso Roma in un itinerario conosciuto quanto il più famoso in Spagna, vista la similitudine di valori storici e spirituali. Riunire, raccordare enti pubblici e privati in un progetto di valorizzazione non è finora riuscito, Patané vuole costruire un network pronto entro il prossimo anno. «Un'associazione non-profit coinvolgerà associazioni, imprenditori, albergatori e ristoratori. Ognuno adotta un miglio del percorso, contribuendo a manutenzione, segnaletica, panchine, e utilizzando tale impegno come strumento di promozione del proprio brand. Altri soci, più legati al settore turistico-alberghiero, potranno organizzare avvenimenti, soggiorni a tema, promozioni. Chi parteciperà avrà in cambio azioni dell'associazione».

Una piattaforma digitale sarà sia la vetrina di luoghi e operatori, sia il mezzo attraverso il quale pellegrini e appassionati di trekking potranno individuare strutture, servizi, musei e luoghi artistici e archeologici, percorsi enogastronomici, prenotare soggiorni, acquistare biglietti, noleggiare biciclette, anche durante il percorso.

Il progetto di Patané prende spunto dal rinnovato interesse per forme di turismo lento e sostenibile, oltre che per i pellegrinaggi e il turismo religioso che crescono in tutta Europa. I numeri sono incoraggianti anche per altri percorsi storici, come il Cammino di Francesco, quello di San Benedetto o la Via Lauretana. Precisa Patané: «Il Cammino di Santiago si è sviluppato grazie all'ottima promozione e organizzazione, ma la Via Francigena conta monasteri, chiese, varietà paesaggistica, archeologica e storica impareggiabili, nel tratto italiano attraversa sei regioni per 1.054 chilometri: il potenziale è immenso». Il percorso storico è quello intrapreso nel 990 dal vescovo Sigerico che, partendo da Canterbury, si recò a Roma per l'investitura papale. Sigerico fu il primo ad annotare percorsi e tappe, tracciando l'itinerario che aspetta di essere valorizzato.

Codice abbonamento: 105455

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Uvet

TURISMO

In breve

TRASPORTO AEREO

Da gennaio ad agosto la compagnia Blue Panorama ha registrato una crescita del 28% dei passeggeri trasportati (1,1 milioni) rispetto al 2016. Prossima la chiusura della procedura di vendita, a fine luglio il commissario Giuseppe Leogrande ha ricevuto la proposta di acquisizione presentata da Uvet, gruppo specializzato nel turismo.

RESORT DI LUSSO

Club Med prepara il debutto di Cefalù

Il 18 ottobre a Milano presentazione ufficiale del rinnovato resort Club Med a Cefalù, in Sicilia, il primo a "cinque tridenti" in Europa, il livello di lusso più elevato del gruppo turistico. Le vendite dei pacchetti vacanza sono già iniziate, l'apertura è prevista per giugno.

FORMAZIONE

Lucca ospita il congresso Euhofa

Dall'8 all1 novembre Lucca ospiterà il 56° congresso internazionale di Euhofa, organizzazione che associa nel mondo i centri di alta formazione in ambito turistico.

PROMOZIONE

Piano Airbnb e Anci per i piccoli borghi

I tre borghi siciliani di Sambuca, Savoca e Petralia Soprana protagonisti di un progetto di valorizzazione promosso da Airbnb ed Anci in collaborazione con il Mibact.

Rassegne. Al Ttg di Rimini operatori ottimisti sulle prospettive 2018 dopo un anno record per il turismo

L'Italia cresce con gli arrivi esteri

Le città d'arte trainano la crescita - La sfida si gioca sul Far East

EMILIA ROMAGNA

Ilaria Vesentini
RIMINI

L'Italia si conferma al primo posto tra le mete più ambite del turismo internazionale, da ieri riunito a Rimini per la 54esima edizione di TTg incontri, il marketplace firmato da Italian Exhibition Group (l'ente fieraniato un anno fa dalla fusione tra Rimini e Vicenza) dove per tre giorni si incrocia l'offerta di 2.480 espositori, con 130 destinazioni italiane e straniere, mille buyer da 85 Paesi e 70mila operatori professionali attesi. In una manifestazione B2B che oltre alle proposte turistiche offre una panoramica mondiale sul settore dell'ospitalità alberghiera e della progettazione di esterni, grazie al network creato da TTg con i saloni Sia Guest (66esima edizione) e Sun (35° appuntamento) che si svolgono in contemporanea fino a domani nei padiglioni romagnoli.

«Parte oggi la prima edizione targata Ieg delle tre fiere dedicate al turismo, un'industria fondamentale per il nostro Paese, perché vale 70,2 miliardi di euro, il 4,2% del Pil, che salgono a 172,8 miliardi di euro, il 10,3% del Pil, se si aggiunge l'indotto, con 2,7 milioni di lavoratori. Un altro "made in Italy" di eccellenza che non ha uguali al mondo e che dobbiamo valorizzare», ricorda al taglio del nastro il presidente di Ieg, Lorenzo Cagnoni.

I numeri

Il fermento nel quartiere riminese è in sintonia con una ripresa del turismo ben oltre la media dell'economia domestica, non solo grazie al "contagio" con il vivace trend internazionale del settore: le spiagge italiane – ultimi dati Mibact - hanno registrato questa estate un +16% di presenze negli stabilimenti, così come crescono i borghi (+7,4%), i cammini (oltre il 10%) e in generale tutto il turismo esperenziale in cui l'Italia ha un'offerta completa da proporre per rispondere ai nuovi trend del turista globale in cerca di «unicità, ecologia, gioco, semplicità e scoperta», rileva l'indagine Ieg. L'ottimo avvio del 2017 (+4,6% i pernottamenti alberghieri, + 6% l'extralberghiero, con un boom del 20% del canale Airbnb) sembra confermato anche per l'autunno, rileva Confturismo-Confcommercio, soprattutto nelle città d'arte. Tutto ciò ancora non basta: «L'Italia è, tra i nostri associati, quella che più sta crescendo ed è il primo Paese, davanti a Francia e Spagna, tra le destinazioni richieste, ma i tassi di investimento sono ancora molto bassi e la copertura dei posti letto è ancora bassa», rileva Fabrizio Ajò, country representative per l'Italia di Etoa, principale associazione di tour operator e supplier in Europa, con quasi 900 aziende associate, partner di Ieg per l'internazionalizzazione.

172,8 miliardi
Il valore del settore
Stima sul valore totale del comparto viaggi e vacanze in Italia

I mercati esteri

Nel contesto mondiale l'Italia, per quanto meta più ambita, resta quinta per arrivi turistici (sorpassata recentemente dalla Cina, dati Wttc), ma quel che è peggio, è ottava per valore aggiunto turistico, dietro a Germania e Gran Bretagna. «TTg è una community unica, perché copre tutta la filiera turistica, con moltissimo intrabusiness anche durante l'evento, e combina sia le attività inbound, per spingere i buyer e quindi i turisti esteri a comprare il prodotto Italia, sia outbound, per far viaggiare all'estero i connazionali. E qui si inserisce il lavoro avviato 18 mesi fa – spiega Emanuele Guido, direttore Business strategy di Ieg – per internazionalizzare anche la fiera, partendo dal mercato più promettente, il Far East, Cina in particolare. Partiremo nel 2018 con due eventi, uno a Shanghai in primavera e il secondo a Chengdu in settembre». Operazione sviluppata in joint venture tra Ieg e Vnu Exhibitions Asia, firmata proprio ieri a Rimini al debutto di Ttg , che ha dato vita alla newco Eagle (Europe Asia global link exhibitions) con l'obiettivo di creare nuove opportunità d'affari in Estremo Oriente per il "bello e ben fatto" in Italia, turismo e non solo. L'Italia già oggi è capolista in Europa per numero di arrivi dalla Cina, con oltre 950mila visitatori nella prima metà del 2017 e una crescita del 24,6% rispetto al 2016, davanti alla Francia.

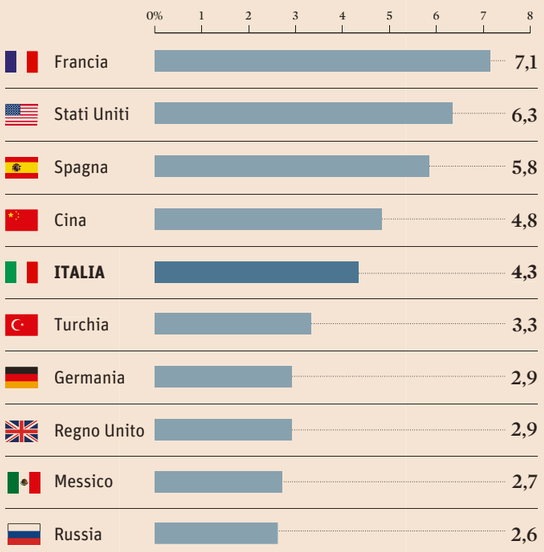
Il turismo digitale

Sharing economy, social e web stanno cambiato radicalmente faccia a domanda e offerta turistica. Tema centrale della tre giorni riminese: se nuovi siti come Bidroom (ma anche Google stesso) stanno insidiando il dominio di Booking.com e TripAdvisor sul fronte prenotazioni, dal lato nell'accomodation «il peso del comparto alberghiero è sceso al 61% e le piattaforme di sharing economy costituiscono già un quinto del mercato digitale delle strutture ricettive (erano pari a un sesto l'anno scorso). Sono però offerte che spesso non hanno nulla a che vedere con la condivisione di stanze – spiega Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio turismo sulla sharing economy – ma è il vecchio mercato degli affittisotto un'altra forma, senza norme e oneri fiscali allineati all'offerta ufficiale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le quote dei Paesi leader del turismo

Dati in percentuale



Fonte: elaborazione centro studi Unioncamere Emilia Romagna su dati WTTC

Rilanci. A giorni il closing con Cdp

Valtur: ricavi +7%, superato il milione di presenze nel 2017

Vincenzo Chierchia

In attesa del closing a giorni dell'operazione immobiliare con Cdp (cessione di tre villaggi: Ostuni, Marilleva e Pila) Valtur (5.600 camere in 15 resort) si appresta a chiudere l'esercizio 2016/17 con oltre 1 milione di presenze - come sottolineano dalla società che fa capo a Investindustrial - con un +13% rispetto all'anno precedente a parità di perimetro. Il fatturato totale dell'anno è di circa 86 milioni (+7%). In particolare - si fa notare - la stagione estiva segna una crescita delle "core revenues" che a valori omogenei segnano +30 per cento.

La crescita - sottolinea l'ad Elena David - è avvenuta sia per volumi (+16% il tasso di occupazione dei resort) e sia in valore con un ricavo medio per presenza in crescita del 20%. «Dati incoraggianti che confermano le strategie - spiega -. Valtur sta cambiando pelle: in controtendenza rispetto alle precedenti gestioni, puntiamo ad una clientela sensibile in primis alla qualità del servizio, piuttosto che alla mera variabile prezzo. Vogliamo portare valore offrendo un'esperienza di vacanza unica».

Al quartier generale fanno poi notare le performance ottenute in Sardegna (+56% i ricavi), dove Valtur opera con i tre resort Torre Chia, Colonna Beach e Tanka, quest'ultimo - si precisa - avrebbe raggiunto i migliori risultati degli ultimi 5 anni pur nella discontinuità della gestione.

Spicca poi il Valtur Favignana ha registrato un incremento del fatturato del +98% ed ha ottenuto anche il premio "Eccellenze delle isole Egadi". Per il rinnovamento delle strutture Valtur ha poi investito 8 milioni, punto importante della nuova strategia Valtur, ricorda la David.

Molto bene internet. Il business proveniente dalle agenzie online (Olta), canale nuovo per Valtur avviato ad aprile 2017, in soli 4 mesi ha raggiunto l'8% dei ricavi ed è destinato a crescere soprattutto sui mercati esteri.

Presenze in crescita su fronte internazionale, con un incremento del segmento dei tour operator esteri del 10%.

Valtur ha poi costituito una nuova divisione dedicata al mondo meeting, incentive, convention ed eventi (Mice). Si punta, con il Tanka Pavilion, sull'estensione della stagionalità della struttura sarda.

86 milioni
Il giro d'affari
Previsione sui ricavi di quest'anno del gruppo Valtur

«Il lavoro di questi mesi - conclude la David - è stato concentrato sulla necessità di invertire il trend negativo della precedente gestione con il riposizionamento del marchio. I risultati della stagione evidenziano la ripresa commerciale anche se rimangono da superare alcune criticità strutturali ereditate. Abbiamo in programma un grande progetto a favore del turismo in Italia».

Infine, early booking, famiglie e progetti di rinnovamento al centro della strategia commerciale 2018, con estate e inverno in un unico catalogo.

BLOG GrandTour
vincenzochierchia.blog.ilsole24ore.com
@vincechierchia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MERCATI IN ITALIA

Edizione domenicale su www.ilsole24ore.com/indicienumeri

Eccesso di offerta, frumenti in calo

di **Alessio Romeo**

Le pressioni esercitate dall'eccesso d'offerta, soprattutto di prodotto estero, continuano a spingere al ribasso le quotazioni dei principali cereali, in un contesto generale già debole e con scambi ridotti al minimo. Ieri la Borsa merci di Bologna ha fatto segnare ribassi sia per i frumenti tenero nazionali (-1 euro per le varietà speciali di forza) che per gli esteri (-2 euro per il grano dall'Austria). In calo di 3 euro anche il grano duro nazionale, che continua a perdere terreno nonostante la qualità del raccolto 2017. Debole il mais, sia nazionale che comunitario, mentre è rimasto invariato il prodotto extra-Ue. Continua invece a dare segnali di vitalità il comparto dei semi oleosi, con la soia nazionale salita ieri di 7 euro e quella estera Ogm di 3. Da segnalare tra i risoni il balzo del Baldo, che ha guadagnato 30 euro nei valori massimi in un momento di grande debolezza del mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INDICI CONFINDUSTRIA

Indici dei prezzi delle merci aventi mercato internaz., (34 prodotti) ponderati sul commercio mondiale (Usd) e sul commercio italiano (€)

	Dollari correnti (base 1977=100)			Euro correnti (base 1977=100)		
	Ago17	Lug17	Ago16	Ago17	Lug17	Ago16
Alimentari (tot.)	121,03	128,75	119,66	116,86	127,48	121,75
Bevande	74,00	74,52	92,54	71,38	73,72	94,08
Cereali	167,71	191,30	154,23	161,91	189,38	156,91
Carni	95,09	100,80	101,11	91,88	99,87	102,96
Grassi	208,37	200,93	162,66	201,24	198,97	165,44
Non alimentari (tot.)	376,54	368,89	348,68	363,57	365,23	354,80
Fibre	236,69	233,65	211,31	228,37	231,14	214,82
Vari industriali	307,22	306,85	303,82	296,78	303,96	309,31
Metalli	514,36	496,87	459,41	496,56	491,87	467,42
Combustibili (totale)	393,34	373,47	352,52	379,88	369,85	358,80
Totale (escl. combust.)	264,44	263,53	248,19	255,33	260,92	252,55
Totale generale	**335,46**	**324,10**	**305,68**	**323,95**	**320,94**	**311,09**

BORSA ELETTRICA

Prezzo unico nazionale del 13.10.2017

Ore	€/MWh	Ore	€/MWh	Ore	€/MWh
01.00	50,662220	**09.00**	69,192900	**17.00**	55,916410
02.00	48,729040	**10.00**	65,559210	**18.00**	61,208180
03.00	47,714020	**11.00**	56,490030	**19.00**	66,969890
04.00	47,258230	**12.00**	55,005070	**20.00**	70,621100
05.00	44,728240	**13.00**	51,468100	**21.00**	69,247610
06.00	48,813430	**14.00**	49,541650	**22.00**	57,434080
07.00	58,574500	**15.00**	50,869050	**23.00**	57,002740
08.00	64,849950	**16.00**	53,691930	**24.00**	50,650750

DIAMANTI

Valori **Best - Average**, in dollari Usa per carato. I prezzi indicati si intendono per la vendita all'ingrosso e all'origine nei Paesi di produzione, al netto di spese, valore aggiunto e imposte.

Brillanti da 1.50 - 1.99 carati

Colore	Qualità	Valori al 26.04.2017
D (bianco extra eccezionale +)	vvs1	13058 - 15884
D (bianco extra eccezionale +)	vvs2	10472 - 13549
E (bianco extra eccezionale)	if	12813 - 15414
F (bianco extra +)	if	10738 - 13619
G (bianco extra)	vvs1	7616 - 10028
G (bianco extra)	vvs2	7564 - 9059
H (bianco)	vs1	5904 - 7366
H (bianco)	vs2	5770 - 7179
I (bianco sfumato)	if	5830 - 6857
J (bianco sfumato)	if	4543 - 5613
K (bianco leggermente colorito)	vs1	3135 - 4118
K (bianco leggermente colorito)	vs2	3180 - 3939

Valutazione riferita a pietre corredate da certificazione di validità internazionale, tagliate a «brillante», di buone proporzioni di taglio, esenti da particolarità naturali indesiderate.

Fonte: Rapaport, New York (Internet: www.diamonds.net)

SU DIVERSE PIAZZE

Bologna

Listino delle quotazioni all'ingrosso rilevate dal Comitato della Borsa merci di Bologna. Prezzi #/tonn., Iva esclusa (base Bologna).

Prodotti	05.10.17	12.10.17
Frumento tenero nazionale		
(franco partenza)		
N° 1 var. speciali forza 80	220-225	219-224
N° 2 var. speciali, kg/hl 79	188-193	188-193
N° 3 fino, kg/hl 78	182-186	182-186
N° 4 buono mercantile, kg/hl 76	—	—
N° 5 mercantile, kg/hl 73/75	—	—
Frumento duro nazionale		
(rinfusa)		
Pr. Nord, fino ps 79	224-229	221-226
Pr. Nord, buono merc. ps 77	—	—
Pr. Nord, merc. kg/hl 75	—	—
Frumento tenero estero		
(franco arrivo)		
Northem Spring USA	268-270	268-270
N.1 Canada Western Red Spring 1	268-270	268-270
Frumento duro nazionale		
(rinfusa)		
Pr. Centro, fino ps 80	233-238	230-235
Pr. Centro, buono merc. ps 78/79	223-228	220-225
Pr. Centro, merc. kg/hl 76/77	213-218	210-215
Granoturco secco		
Nazionale uso zootecnico C.tto n.103 (um. 14%)	175-177	174-176
Nazionale uso zootecnico con caratt. (um. 14%)	180-182	179-181
Comunitario uso zootecnico (um. 14%)	183-185	182-184
Non comunitario uso zootecnico (um. 14%)	175-176	175-176
Ad uso energetico (um. 14%)	125-130	125-130
Cereali minori e leguminose		
(rinfusa arrivo)		
Avena nazionale rossa	175-180	175-180
Orzo nazionale (ps 58/61)	—	—
Orzo nazionale (ps 62/64)	166-168	166-168
Orzo nazionale (ps 65 e oltre)	171-173	171-173
Orzo estero naz.	172-174	172-174
Sorgo estero	—	—
Frumento per uso zootecnico	183-185	183-185
Pisello proteico naz.	225-230	225-230
estero	228-233	226-231
Farro	160-170	157-167
Favino bianco nazionale	230-235	230-235
Farine di grano tenero qualità superiore		
Tipo 0 (W160/180; min.11%-P/L0,6 max.)	350-370	350-370
Tipo 0 (W220/250; min.12%-P/L0,6 max.)	430-450	430-450
Tipo 0 (W >300; min.13%-P/L0,6 max.)	480-500	480-500
Tipo 00 (W >300; min.13%-P/L0,6 max.)	490-510	490-510
Sfarinati di grano duro		
Semola con caratteristiche di legge	365-370	365-370
superiori ai minimi di legge	430-435	430-435
Cruscami di tenero		
(rinfusa arrivo)		
Crusca e cruschello	104-105	109-110
Tritello	115-116	120-121
Farinaccio	139-142	139-142
Cubettato	108-110	110-112
Estero	—	—
Crusca e cruschello - sacchi	144-145	149-150
Tritello - sacchi	155-156	160-161
Farinaccio - sacchi	172-177	172-177
Cruscami di duro		
(rinfusa arrivo)		
Crusca, cruschello e tritello	102-103	107-108
Cubettato	109-110	111-112
Farinaccio	118-120	118-120
Farinetta	188-190	188-190
Agricoltura biologica		
Frumento Tenero	365-375	362-372
Frumento duro	373-383	373-383
Orzo	300-310	300-310
Granoturco	360-385	360-385
Farro dicocco	300-310	300-310
Favino	295-305	295-305
Semi di soia uso alimentare	—	620-640
Semi di soia uso zootecnico	—	—
Ceci	950-980	950-980
Pisello proteico	400-480	400-480
Cruscami di frumento	230-240	230-240
Erba medica disidrata cubettata prot. 16%	230-240	230-240
Erba medica disidrata in balloni 90% medica	245-250	245-250
Farine vegetali di estrazione		
Soia tost. integ. naz. (prot. 44% stq) OGM	309-310	309-310
Soia tost. integ. estera (prot. 44% stq) OGM	308-309	308-309
Soia tost. decort. naz. OGM	312-314	312-314
Soia tost. decort. estera OGM	311-313	311-313
Soia tost. integr. naz. non OGM	410-415	410-415
Soia tost. integr. est. (prot. 44% stq) non OGM	—	—
Soia tost. decor. naz. non OGM	458-465	458-465
Soia tost. decor. estera non OGM	—	—
Girasole integrale naz.	133-140	131-138
Girasole proteico estero	183-185	181-183
Colza	212-217	212-217
Semi oleosi		
(rinfusa partenza)		
Seme di soia estero OGM	367-370	370-373
Seme di soia tostato OGM	386-389	386-389
Seme di girasole nazionale	280-290	280-290
Prodotti vegetali disidratati o essiccati		
Erba medica cub. proteine 17% stq	220-230	220-230
Erba medica cub. proteine 16% stq	200-205	200-205
Erba medica cub. proteine 14% stq	160-165	160-165
Erba medica balloni 90% medica	225-230	225-230
Erba medica balloni 50% medica	185-190	185-190
Erba medica balloni 20% medica	175-185	175-185
paglia trinciata, depolverizzata in balloni	108-113	108-113
paglia cubettata 10% stq	106-108	106-108
fieno cubettato proteine 10% stq	130-135	130-135
fieno cubettato proteine 8% stq	107-109	107-109
Derivati lavorazione granoturco		
Farina integrale uso zootecnico	197-199	196-198
semola glutinata	148-150	148-150
Risoni		
Franco Partenza		
Arborio/Volano	290-310	290-310
Carnaroli e varieta' similari	290-320	290-320
Baldo e varieta' similari	335-355	360-385
Risi		
Arborio	600-700	600-700
Baldo	640-740	700-800
Ribe	500-600	500-600
Lido, savio e similari	500-600	500-600
Indica	490-590	490-590
Originario	410-510	410-510
Parboiled Ribe	550-650	550-650
Sottoprodotti del riso		
Corpetto	290-300	290-300
Mezzagrana	275-290	275-290
Grana Verde	185-200	185-200
Farinaccio	128-130	128-130
Pula Vergine	107-110	107-110
Iolla	60-70	40-50
Foraggi di erba medica		
Prima qualità pianura		
Qualità extra	—	—
IV taglio campo rotoballe	—	—
IV taglio campo balloni quadri	—	—
I taglio cascina in rotoballe	117-132	117-132
I taglio cascina in balloni quadri	127-142	127-142
II taglio cascina in rotoballe	132-147	132-147
II taglio cascina in balloni quadri	142-157	142-157
III taglio in cascina, in rotoballe	132-147	132-147
III taglio in cascina, in balloni quadri	142-157	142-157
I taglio cascina, collina in rotoballe	85-100	85-100
II taglio cascina, collina in rotoballe	105-115	105-115
Paglia		
Paglia di grano I qualità:		
in rotoballe	35-43	35-43
in balloni quadri	40-50	40-50

Torino

Listino rilevato dalla Borsa merci di Torino (per tonnellata, base Torino, pronta consegna e pagamento, escl. Iva); prezzi per autotreno completo.

Prodotti	05.10.17	12.10.17
Cereali		
Frumento nazionale:		
di forza 78/80, prot. 14%	—	—
panificabile superiore 78/80	195-200	195-200
panificabile 77/79	178-180	179-181
biscottiero 77/79	172-175	173-176
altri usi 65/72	168-172	—
estero:		
canadese W Red Spr. n° 2	288-290	285-287
canadese Utility	—	—
statunitense Nort. Spring	283-285	285-287
Comunitario base 76/78 c.e. 2% prot. 11% Hagberg 220 min.	179-182	179-182
Comunitario base 74/76 min. c.e. 2% (2)	—	—
Comunitario 72/73	—	—
Farine e cascami		
Farine di frumento:		
tipo 00 w 350 prot. 14	590-630	590-630
tipo 00 w 280 prot. 13	480-520	480-520
tipo 00 w 180 prot. 12	380-420	380-420
tipo 00 granito	580-620	580-620
semola caratt. legge	380-385	375-380
semole caratt. sup. min. legge	450-455	445-450
semola rimacinata (s.carta-f.forno)	527-552	522-547
Cascami frum. tenero (*) (autotreno):		
farinetta rinfusa	—	—
sacco	—	—
farinaccio rinfusa	144,50-146	144,50-146
sacco	208,50-210	208,50-210
tritello rinfusa	114-115	117-118
sacco	165-166	168-169
crusca/cruschello rinfusa	107-108	110-111
sacco	159-160	162-163
crusca rinfusa	117-118	120-121
sacco	177-178	180-181
estero rinfusa	—	—
cubettato nazionale	—	—
germe	460-590	460-590
Cascami frum. duro (*) (autotreno):		
farinetta rinfusa	—	—
farinaccio rinfusa	117,50-121	117,50-121
tritello rinfusa	103-105	106-108
cruschello rinfusa	99,50-102	102,50-105
cubettato rinfusa	—	—
Farine di mais: bramata	450-460	450-460
fioretto	412-422	412-422
farinetta	160-161	160-161
germe b.20% grassi stq	229-231	226-228
germe tal quale	—	—
Altri cereali		
Granoturco:		
naz. comune essiccato	174-176	174-176
estero non comunitario	—	—
comunitario	177-178	177-178
Sorgo:		
nazionale	167-169	167-169
Triticale:		
nazionale	169-171	169-171
Orzo:		
naz. base 60/62	—	—
pesante 63/65	164-167	165-168
estero comunitario	—	—
francese comune 63/65	—	—
pesante 66/70	175-182	175-182
Avena:		
nazionale p.s. 40% 45%	—	—
estera tedesca	—	—
francese comune	183-188	183-188
pesante	193-198	193-198
Semi oleosi:		
soia nazionale	354-359	354-359
soia estera	—	—
semi di cotone	340-350	340-354
semi di soia integrale tostata	415-420	415-420
Farine di estrazione:		
di colza	245-248	245-248
di girasole naz. (28% s.t.q.)	143-150	143-150
di girasole estera (26/28% s.t.q.)	—	—
di girasole decorticato	205-207	203-205
di soia tostata naz. 44% s.t.q.	332-333	329-330
47% s.t.q.	344-346	341-343
estera 44% stq pellets	331-332	328-329
47% s.t.q.	343-344	340-341
Farina disidratata di erba medica	233-240	233-240
pellets prot. 16% s.t.q.	—	—
di barbabietola	198-201	198-201
Glutine di mais	902-905	902-905
Semola glutinata di mais	154-155	154-155
Risi e sottoprodotti		
Risi:		
superfini Arborio	725-775	710-760
Baldo	770-820	830-880
Roma	510-560	510-560
fini S. Andrea	490-520	530-560
Ribe-Ringo	580-610	580-610
semifini Padano Italico	750-800	700-750
Carnaroli	840-890	800-850
originario	530-570	530-570
Sottoprodotti:		
corpetto	285-308	285-308
mezzagrana	266-300	266-300
granaverde	195-205	195-205
farinaccio	159-167	159-167
pula 2,5%	81-82	81-82
pula 1,7%	103-104	103-104
Legumi		
nazionali:		
fagioli borlotti tipo Lamon	4200-4300	4200-4300
borlotto Billo'	4200-4300	4200-4300
esteri:		
Fagioli Cannellini bianchi	1500-1600	1500-1600
corona	3000-3100	3000-3100
borlotti	1300-1400	1300-1400
piselli sgusciati verdi	650-700	650-700
ceci cal. 29/30-31/32	750-800	750-800
cal. 33 e oltre	950-1000	950-1000
lenticchie	850-1100	850-1100
Sementi da prato		
Sorgo:		
gentile	—	—
zucchero	—	—
ibrido	—	—
erba medica	4400-4900	4400-4900
loietto italico	1400-1900	1400-1900
trifoglio ladino	6800-7300	6800-7300
trifoglio pratense	4200-4700	4200-4700
veccia sativa	950-1050	950-1050
Foraggi		
Fieno maggengo	190-200	190-200
agostano	165-175	165-175
francese	—	—
erba medica	210-220	210-220
paglia di grano naz. pressata	75-85	75-85

(*) Per consegne frazionate, o a motrice, maggiorazione di € 6.00.

Mantova

Listino della CdC di Mantova (prezzi in €, Iva escl.) del 12/10/2017.

Suini

Suini a peso vivo d'allevamento in provincia (peso netto , prezzi indicativi, elaborati dalla commissione) peso 7 kg. (al kg.) 53,50; 15 kg. 4,88; 25 kg. 3,43; 30 kg. 2,94; 40 kg. 2,48; 50 kg. 2,30; 65 kg. 2,11; 80 kg. 1,93; 100 kg. 1,69. **Suini da macello** a peso vivo (prezzi indicativi): 130/145 kg. non quot.; 145/160 kg. non quot.; 160/180 kg. non quot.; oltre 180 kg. non quot.. **Scrofe da macello** I qualità 0,73; II qualità non quot..

Caseari

Formaggi: grana padano formaggio "scelto 01", forme intere, franco caseificio o magazzino; stagionatura di 10 mesi 6,55-6,70; da 14 mesi e oltre 7,30-7,45; di 20 mesi e oltre 7,80-7,95. GRANA (bollo provvisorio di origine del Grana Padano) - stagionatura 60-90 giorni fuori sale 5,35-5,55; **parmigiano reggiano** formaggio "scelto 01", forme intere, franco caseificio o magazzino; stagionatura di 12 mesi e oltre 9,40-9,60; di 18 mesi e oltre 10,45-10,70; di 24 mesi e oltre 11,10-11,35; **Burro** zangolato di creme fresche per la burrificazione 4,55; mantovano pastorizzato 4,75; mantovano fresco classificazione CEE 6,35; siero di latte raffreddato per uso indust. 14,50-16,50; siero di latte per uso zootecnico 5-5,50.

Cereali

Frumento tenero di forza p.s. non inf. a 80kg 211-216; panificabile sup. p.s. non inf. a 80kg 189-194; superfino p.s. 78 non quot.; fino p.s. 78 179-181; buono mercantile p.s. 76 174-177; mercantile p.s. non inf. a 74 non quot.; mercantile p.s. inf. a 73 non quot.. **Frumento duro** fino 218-223; buono mercantile 203-208; mercantile non quot.; altri usi non quot.. **Granoturco** naz. contrattato a Mantova sano e secco: zoot. aflat. B1 non quot.; a frattura farinosa, ibridi e similari (u. max 14%) 167-169; a frattura farinosa, ibridi e sim. da fuori provincia (u. max 14%) 172-174; estero franco arrivo - comunitario 181-183; estero franco arrivo - non comunitario 180-182; granella verde um. 25% uso foraggero non quot.; trinciati di mais I raccolto non quot.. **Semi oleosi** semi di soia nazionale um. 13% 368-373; semi di soia esteri (f.co arrivo) non quot.; semi di soia geneticamente modif. (f.co partenza porto) 357-360. **Orzo** nostrano in natura p.s. min. 55 sino a 60 non quot.; nostrano in natura p.s. oltre 60 sino a 63 non quot.; nostrano in natura p.s. oltre 63 sino a 65 161-165; nostrano in natura p.s. oltre 65 sino a 70 167-171; orzo estero p.s.63/64 169-174; orzo estero p.s. oltre 66 175-180. **Farina di estrazione di soia tostata** prod naz. convenzionale 413-415; derivante da o.g.m. 318-319; decorticata nazionale derivante da o.g.m. 327-329; estera convenzionale non quot.; derivante da o.g.m. 319-321; decorticata estera derivante da o.g.m. 327-329. **Sottoprodotti del frumento** (f.co arrivo): **crusca** in sacchi consegna con motrice 148-151; autotreno completo, altre province 143-145; rinfusa consegna con motrice 118-121; autotreno completo, altre province 108-110. **Tritello** in sacchi (consegna con motrice) 153-156; rinfusa (consegna con motrice) 127-130. **Farinaccio** in sacchi 161-164; rinfusa 140-143.

Foraggi e paglia

Foraggio secco maggengo I taglio 2017 in campo non quot.; maggengo di I taglio 2017 in cascina 135-140; fieno di II taglio 2017 in campo non quot.; fieno di II taglio 2017 in cascina 125-130; fieno di III taglio 2017 in campo non quot.; fieno di III taglio 2017 in cascina 105-115; fieno di IV taglio 2017 in campo non quot.; fieno di IV taglio 2017 in cascina 80-85; erba medica fienata di I taglio 2017 in campo non quot.; erba medica fienata di I taglio 2017 in cascina 125-130; erba medica fienata di II taglio e succ. 2017 in campo non quot.; erba medica fienata di II taglio 2017 e succ. in cascina 140-145. **Paglia di frumento pressata** da mietitrebbia in campo (rotoballe) non quot.; da mietitrebbia in cascina (rotoballe) 35-40. **Foraggi e paglia prov. da fuori provincia** fieno I taglio 2017 155-160; erba medica II taglio 2017 160-170; paglia di frumento 2017 (rotoballe) 68-73; erba medica III taglio e successivi 2017 170-180; paglia di frumento 2017 (balloni quadrati) 73-78.

Risoni

Risoni Vialone nano (resa 50-56) non quot.; Carnaroli (resa 55-61) non quot.; Arborio (resa 52-57) non quot.. **Riso:** Vialone nano non quot.; Carnaroli non quot.; Arborio non quot.. **Sottoprodotti della lavorazione del riso:** Corpetto 300-305; Mezzagrana 255-295; Granaverde 180-205. Farinaccio non quot.; Pula 79-80; Pula vergine 101-102.

Bovini

Bestiame bovino (a peso morto) **da macello: vacche** razze da carne (R2-R3-U2-U3) oltre 340 kg. 2,50-2,60; pezzate nere o altre razze (O2-O3) da 300 a 350 kg. 2,35-2,45; pezzate nere o altre razze (O2-O3) da 351 kg. e oltre 2,50-2,60; pezzate nere o altre razze (P3) da 270 a 300 kg. 2,10-2,20; pezzate nere o altre razze (P3) da 301 kg. e oltre 2,25-2,35; pezzate nere o altre razze (P2) da 240 a 270 kg. 2-2,10; pezzate nere o altre razze (P2) da 271 kg. e oltre 2,05-2,15; pezzate nere o altre razze (P1) fin a 210 kg. 1,60-1,75; pezzate nere o altre razze (P1) da 211 a 240 kg. 1,75-1,85; pezzate nere o altre razze (P1) da 241 kg. e oltre 1,85-1,95. **Vitelloni da macello a peso morto** Limousine (U2-U3-E2-E3) da 350 a 380 kg 4,48-4,63; Limousine da 381 a 400 kg 4,35-4,45; Limousine da 401 kg e oltre 4,36-4,44; Charolaise o incr. francesi da 380 a 420 kg 4,34-4,40; Charolaise o incr. francesi da 421 a 450 kg 4,31-4,37; Charolaise o incr. francesi da 451 k

Trasporto aereo. A fine anno prevista una sterzata nei ricavi: il fatturato «crescerà dell'1-1,5%», in controtendenza con i tre anni precedenti

«Alitalia ha in cassa 850 milioni»

Il commissario Gubitosi: possiamo permetterci di scegliere l'offerta migliore

Mara Monti
MILANO

Una cassa di 849,6 milioni di euro sui 900 milioni del prestito ponte. Quanto basta per «permetterci di essere stabili e forti nella trattativa». Luigi Gubitosi, commissario straordinario di Alitalia, si mostra ottimista di fronte alla platea gremita di Bizztravel in corso a Milano. Questo non significa che ce la prendiamo comoda, precisa subito dopo, «ma non abbiamo fretta di chiudere e possiamo permetterci di poter scegliere l'offerta migliore».

Nel frattempo, annuncia che nel 2017 Alitalia «riuscirà a chiudere con una crescita dei ricavi di circa l'1-1,5% in linea con l'espansione del paese» e soprattutto in controtendenza rispetto al -6%, -6%, e -5% registrato nei tre anni precedenti, un risultato ottenuto «nonostante alcuni mesi difficili tra maggio e giugno». Le maggiori soddisfazioni, spiega, sono arrivate «soprattutto sul lungo raggio», mentre i voli domestici hanno confermato qualche sofferenza. Le cose dovrebbero migliorare nell'estate 2018, quando il vettore conta su una crescita del 6% dei voli effettuati «con lo stesso numero di aerei grazie a una maggiore produttività».

La partita Alitalia si annuncia ancora lunga e all'orizzonte c'è la campagna elettorale in vista delle prossime elezioni. Difficile affrontare una ristrutturazione e la conseguente riduzione dei dipendenti in campagna elettorale, una misura chiesta da tutti gli offerenti. Questa mattina, intanto, i commissari sono attesi a Montecitorio per una audizione sulla situazione di Alitalia e sugli incontri con Lufthansa e il fondo americano Cerberus. A questo proposito, Gubitosi, parlando delle trattative per la cessione «con più di un paio di soggetti», ha ricordato che «chiunque voglia investire in Alitalia investe in Italia, un paese con grande attività in termini di traffico e movimento».

Dopo il primo giro di consultazioni, nei prossimi giorni è attesa easyJet come ha annunciato il direttore per l'Italia del vettore low cost, Frances Ouseley: «Siamo anche noi nel processo, abbiamo un nuovo amministratore delegato, che sarà in carica dal 1 dicembre, e quindi uno dei suoi primi compiti e obiettivi è quello di incontrare il ministro e i commissari per spiegare che il nostro è il piano migliore per quanto riguarda gli obiettivi del governo e la sostenibilità di lungo periodo di Alitalia». Finora il vettore britannico ha sempre fatto capire di essere interessato a una parte degli slot di Alitalia, sul modello Air Berlin che dopo il fallimento è stato ceduto a Lufthansa e a easyJet, quest'ultima intervenuta per rilevare alcuni slot dello scalo di Berlino.

Anche Ryanair, dopo la gravosa vicenda dei piloti e dei voli cancellati, torna in pista. In una intervista a David O'Brien, chief commercial officer intervistato dal Sole 24 Ore online si dice pronto a collaborare sui servizi di feederaggio e sulla vendita on-line dei biglietti della compagnia italiana sul sito del vettore irlandese. Si rammarica per essere stati costretti dalle circostanze a ritirare l'offerta su Alitalia perché «penso che ancora oggi la nostra offerta avesse il concept migliore. Noi non dobbiamo proteggere i nostri hub come nel caso di Lufthansa con Francoforte o di Air France con Parigi. Noi siamo una compagnia europea con l'obiettivo di continuare a crescere». In futuro? Mai dire mai.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AP

Riassetto. Velivoli Alitalia

IL CALENDARIO
Oggi audizione alla Camera dei tre commissari, nei prossimi giorni l'incontro con i rappresentanti di easyJet

Ristrutturazioni

Blue Panorama operativa «dal prossimo gennaio»

La nuova Blue Panorama acquisita da Uvet sarà operativa definitivamente «a cavallo del prossimo primo gennaio» dopo che nel mese di dicembre saranno ultimate le pratiche «burocratico-amministrative». Così il presidente di Uvet, Luca Patanè parlando al Biztravel. «Abbiamo fatto un'operazione importante con le banche crediamo nel rilancio di una compagnia integrata nella filiera Uvet», ha aggiunto sottolineando che Blue Panorama resterà basata a Roma.

La flotta sarà inizialmente di 10 velivoli: 7 in leasing per il medio raggio e 3 Boeing 767 di proprietà per il lungo raggio. «Entro il mese prossimo potremmo inoltre chiudere per un quarto velivolo per il lungo raggio e annunceremo le prime rotte», ha aggiunto. Uvet quest'anno ha completato anche l'acquisizione del tour operator Settemari. Il gruppo Uvet quest'anno chiuderà con 24-25 milioni di Ebitda con una previsione di 30 per il prossimo anno, «visto la crescita dei ricavi in tutti i settori in cui è impegnato il gruppo», diventando di fatto il primo gruppo italiano a coprire tutta la filiera del turismo, dalle agenzie viaggi al tour operator, dalla compagnia aerea agli hotel fino alla storica rete di agenzie viaggio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Editoria. La ricapitalizzazione del gruppo

Sole 24 Ore, chiusa in anticipo l'offerta dei diritti inoptati

Il Sole 24 Ore, facendo seguito all'avviso di offerta in Borsa dei diritti d'opzione non esercitati, ha reso noto ieri che nel corso della prima seduta di Borsa tenutasi ieri risultano venduti, per un ammontare complessivo pari a 233,82 euro, tutti i 1.169.076 diritti di opzione non esercitati nel periodo di offerta, relativi alla sottoscrizione di 4.676.304 azioni speciali di nuova emissione rivenienti dall'aumento di capitale a pagamento e in forma inscindibile deliberato dall'assemblea straordinaria del 28 giugno 2017.

L'esercizio dei diritti inoptati acquistati nell'ambito dell'offerta in Borsa e conseguentemente la sottoscrizione delle relative azioni dovranno essere effettuati, a pena di decadenza, entro e non oltre il terzo giorno di Borsa aperta successivo a quello della chiusura anticipata e quindi entro il 24 novembre 2017.

I diritti inoptati saranno messi a disposizione degli acquirenti tramite gli intermediari autorizzati aderenti al sistema di gestione accentrata di Monte Titoli e potranno essere utilizzati per la sottoscrizione delle azioni – aventi le stesse caratteristiche di quelle in circolazione e godimento regolare – al prezzo di 0,961 euro per azione, sulla base del rapporto di 4 azioni ogni diritto inoptato.

Le azioni rivenienti dall'esercizio dei diritti inoptati saranno accreditate sui conti degli intermediari autorizzati aderenti al sistema di gestione accentrata di Monte Titoli al termine della giornata contabile dell'ultimo giorno di esercizio dei diritti inoptati, e saranno pertanto disponibili dal giorno di liquidazione successivo.

Si ricorda che durante il periodo di offerta in opzione sono stati esercitati 11.834.043 diritti di opzione e quindi già sottoscritte 47.336.172 azioni, pari al 91,01% delle azioni, per un controvalore complessivo pari a 45.490.061,30 euro.

Si ricorda infine che l'offerta è assistita dalla garanzia di un consorzio composto da Banca IMI S.p.A. e Banca Akros S.p.A. che si sono impegnate a sottoscrivere ai termini del contratto di garanzia, disgiuntamente tra loro e senza vincolo di solidarietà, le azioni eventualmente rimaste inoptate al termine dell'offerta in Borsa dei diritti inoptati, per un ammontare massimo pari a circa Euro 20 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

REAL ESTATE

Edison, la sede di Foro Buonaparte a Dea Capital

Edison ha venduto la storica sede milanese di Foro Buonaparte al gruppo De Agostini e vi resterà in affitto, con un contratto a 12 anni, rinnovabile per altri sei. L'accordo, firmato a luglio e perfezionato ora con DeA Capital Real Estate SGR, ha un valore di 272 milioni ,risorse che Edison, spiega una nota, intende investire in Italia nel breve periodo per sostenere il piano di sviluppo strategico di che prevede il rafforzamento nelle rinnovabili. Il contratto però prevede inoltre il diritto per Edison di riacquistare gli edifici milanesi di Foro Buonaparte 31 e 35.

Low cost. La compagnia chiude il bilancio 2017 con utile a 408 milioni di sterline nonostante l'effetto cambi - Passeggeri a quota 80,2 milioni

EasyJet, traffico record

In un anno tormentato per le compagnie aeree, dalle cancellazioni dei voli di Ryanair, ai commissariamenti di Air Berlin e Alitalia, al fallimento di Monarch Air, la compagnia britannica easyJet archivia un anno all'insegna della crescita: i ricavi salgono dell'8,1% a 5,047 miliardi di sterline e l'utile pre-tasse si attesa a 408 milioni di sterline, «nonostante un impatto negativo dai tassi di cambio pari a 101 milioni di sterline», in calo del 17,3% rispetto all'anno precedente. Per il Ceo Carolyn McCall, che lascerà la compagnia alla fine di novembre, quella di ieri è stata l'ultima presentazione agli analisti, chiudendo l'esperienza aeronautica nei migliore dei modi con un numero dei passeggeri record a 80,2 milioni, in crescita del 9,7% rispetto all'anno precedente e una capacità cresciuta dell'8,5% a 86,7 milioni di posti. Il dividendo previsto per gli azionisti è di 40,9 pence per azione, «in linea con l'aumento del pay out ratio al 50% dei profitti dopo le tasse». Ad aiutare la compagnia le contingenze del mercato a cominciare dalle cancellazioni di Ryanair che hanno ridotto la capacità offerta facendo salire i prezzi dei biglietti. McCall ha affermato che avendo focalizzato la compagnia sulla riduzione dei costi «ci siamo trovati in una posizione di vantaggio quando ci sono stati i casi di fallimento delle altre compagnie aeree». Ieri le azioni alla City di Londra sono salite del 3,7 per cento.

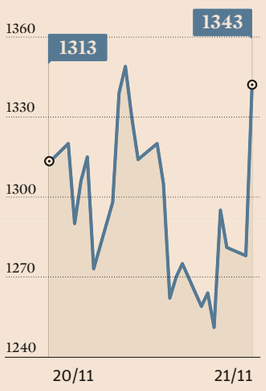
«È il settimo anno consecutivo di risultati estremamente solidi», ha commentato il direttore easyJet per l'Italia Frances Ouseley. Proprio in Italia «il mercato si presenta particolarmente positivo, con una domanda in ripresa come dimostrano le prenotazioni per la prima metà dell'anno oltre i livelli dello scorso anno». Il buon andamento del mercato italiano permette di «continuare ad investire a tassi superiori alla media», ha detto Ouseley. «In quest'ultimo anno fiscale siamo cresciuti come investimenti dell'8%», ha precisato. In Italia EasyJet è «la terza compagnia, i passeggeri sono cresciuti del 10% con un fattore di riempimento del 93%, ciò vuol dire che i nostri aeroplani sono sostanzialmente sempre pieni», ha proseguito il direttore EasyJet per l'Italia, spiegando poi che «Malpensa è il nostro principale aeroporto in Italia» ed «è anche la seconda base più grande di EasyJet in tutta Europa». Allo scalo milanese la compagnia britannica conta 22 aeroplani, impiega 850 persone e trasporta oltre 7,5 milioni di passeggeri, ha illustrato Ouseley, mentre «in tutta Italia abbiamo trasportato 17 milioni di persone nell'ultimo anno».

Ma.Mo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Easyjet

Andamento del titolo a Londra



CANDRIAM INVESTORS GROUP
A NEW YORK LIFE COMPANY

CANDRIAM EQUITIES L
Società di Investimento a capitale variabile
di diritto lussemburghese
14, Porte de France, L – 4360 Esch-sur-Alzette
R.C.S. Lussemburgo n. B-47449

COMUNICAZIONE AGLI AZIONISTI

Si informano gli azionisti che il Consiglio di Amministrazione della SICAV ha deciso di apportare le seguenti modifiche al prospetto informativo della SICAV:

1. Definizione della classe di azioni R

La definizione della classe di azioni R viene modificata e assume il tenore seguente: *"La classe R è riservata agli intermediari finanziari (compresi i distributori e le piattaforme) che:*
i. hanno predisposto accordi diversi con i loro clienti per la fornitura di servizi d'investimento in merito al comparto e
ii. non hanno il diritto di ricevere dalla Società di gestione, per via delle leggi e regolamenti applicabili, taluni diritti, commissioni o altri vantaggi monetari in relazione alla fornitura del servizio d'investimento summenzionato. "

2. Trattamento dei dati personali (FATCA, CRS)

Si informa l'investitore del fatto che in applicazione delle normative FATCA e CRS (laddove "CRS" significa "Common Reporting Standard" e indica la Norma di scambio automatico di informazioni relative ai conti finanziari elaborata dell'OCSE e recepita dalla Direttiva 2014/107/UE), alcuni dei suoi dati personali (nella fattispecie il suo nome, indirizzo, residenza fiscale, importo investito, redditi) devono essere oggetto di trattamento da parte della SICAV (se del caso mediante delega presso la Società di Gestione o l'Agente per i Trasferimenti) e possono eventualmente essere trasmessi alle autorità fiscali competenti. Sottoscrivendo le quote della SICAV, ciascun investitore acconsente a tale trattamento dei suoi dati personali.

3. Fattori di rischio

È stato specificato nel prospetto che al momento della valutazione del rischio di credito di uno strumento finanziario, la Società di Gestione non farà affidamento in alcun caso, unicamente a rating esterni.

4. Candriam Equities L Germany

Nella politica di investimento del comparto **Candriam Equities L Germany** è specificato che l'indice di riferimento è l'**MSCI Germany Net Return**. Questo indice di riferimento è indicato unicamente a fini informativi e di confronto delle performance.
Il comparto non ha come obiettivo quello di replicare l'indice, ma ciononostante investe in un universo relativamente prossimo a quello dell'indice.
In normali condizioni di mercato, il "Tracking Error" (ossia la volatilità dello scarto tra il rendimento del comparto e quello dell'indice) si situa tra l'1% e il 4% annuo. Il Tracking Error potrebbe tuttavia essere inferiore o superiore in talune condizioni di mercato.

***

Tali modifiche entreranno in vigore il **23 novembre 2017.**

***

Il prospetto datato **23 novembre 2017**, e i documenti delle informazioni chiave per gli investitori saranno disponibili gratuitamente presso la sede legale della SICAV o accessibili gratuitamente al seguente indirizzo elettronico: www.candriam.com.

Il Consiglio d'Amministrazione

TRIBUNALE DI LODI

Per maggiori informazioni www.tribunale.lodi.giustizia.it
www.astalegale.net
Fallimento aziende

FALL 33/2017 - Cessione di ramo d'azienda costituito da: (I) Immobilizzazioni materiali (mobili e macchine ufficio, automezzi, ecc.); (II) Immobilizzazioni immateriali (programmi sorgenti, denominazione, ecc.); (III) Avviamento; (IV) Quota sociale del 60% in società di scopo; (V) Contratti in corso con la clientela; (VI) Contratti di leasing; (VII) Contratti di locazione immobili nelle sedi operative di Cologno Monzese e Padova; e ogni altro bene o contratto, con esclusione solo dei debiti e dei crediti.
Data per l'apertura delle offerte: **22 dicembre 2017 h. 9.00** e seguenti;
Prezzo di vendita: (I) fisso di euro 2.000.000,00; (II) earn out (parte variabile del prezzo) da determinare decorsi 12 mesi dall'aggiudicazione sulla base dei parametri indicati dal perito; da corrispondere nei termini indicati nell'Ordinanza di vendita.
La vendita si terrà presso i locali del Tribunale di Lodi in Viale Milano n. 2 - Scala B, piano – I.
Maggiori informazioni possono essere richieste al curatore delegato alla vendita, dott. Italo Bruno Vergallo - tel. 02/874506 e fax 02/72000569, indirizzo e-mail studio@vbea.it, oppure consultabili sul data room al sito www.astalegale.net. **LO432561**

Ministero della giustizia
Dipartimento amministrazione penitenziaria – Direzione generale del personale e delle risorse
AVVISO DI GARA
PROCEDURA APERTA con aggiudicazione con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, per la fornitura di n. 90.000 sottotute termiche per le esigenze del Corpo di polizia penitenziaria con l'opzione di acquistare ulteriori 90.000 sottotute entro 36 mesi dalla stipula del contratto. – **CIG 7204073D18**.
Il bando è pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità Europea in data 8 novembre 2017 n. 2017/S 214 – 444425. Bando e documentazione complementare sono reperibili sul sito internet: https://www.giustizia.it/giustizia/.
IL DIRETTORE GENERALE
Pietro Buffa

ASL BA
AVVISO - MODIFICA ATTI DI GARA E RIAPERTURA TERMINI PRESENTAZIONE OFFERTE
Procedura aperta, ai sensi dell'art.60 del D.lgs. 50/2016 e s.m.i., per la fornitura di emostatici e sigillanti indetta dalla ASL di Bari in Unione di Acquisto con le Aziende Sanitarie di BT, Foggia e Taranto e le AA.OO.UU. Policlinico di Bari e Ospedali Riuniti di Foggia, per un periodo di mesi trentasei, eventualmente rinnovabili per 12 mesi. Con riferimento alla procedura di gara di cui all'oggetto, indetta con Deliberazione n. 11354/2017, si rende noto che, con Deliberazione del Direttore Generale n. 1934 del 30/10/2017(visionabile sul sito web aziendale www.sanita.puglia.it nella sezione ASL BARI - Albo Pretorio - Delibere 2017) si è proceduto alla modifica ed alla riapertura del bando di gara.
F.to Il Direttore Generale
Dott. Vito Montanaro

24ORE BUSINESS SCHOOL ROMA
bs.ilsole24ore.com
Il Sole 24 ORE

FINANZA D'IMPRESA: ASPETTI OPERATIVI E RISVOLTI FISCALI

ROMA, DAL 27 OTTOBRE 2017 - 6ª EDIZIONE
MASTER DI SPECIALIZZAZIONE - ADVANCED PROGRAM
9 WEEKEND

PROGRAMMA

IL MASTER È STRUTTURATO IN 3 MODULI ACQUISTABILI SEPARATAMENTE:

- **1° Modulo**
  ANALISI DI BILANCIO E PIANIFICAZIONE FINANZIARIA
- **2° Modulo**
  VALUTAZIONE D'AZIENDA E POSIZIONE FINANZIARIA OTTIMALE
- **3° Modulo**
  OPERAZIONI STRAORDINARIE

Programma e Scheda d'iscrizione
BS.ILSOLE24ORE.COM
Seguici su

Servizio Clienti
Tel. 02 30300602
Fax 02 3022.3414
info@formazione.ilsole24ore.com
GRUPPO 24 ORE
Il Sole 24 ORE Business School ed Eventi
Milano - Via Monte Rosa, 91
Milano - Via Tortona, 56 - Mudec Academy
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008

COMUNE DI BOLOGNA
UI Gare
ESTRATTO DI BANDO DI GARA
(con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa: miglior rapporto qualità–prezzo)
In data **17 gennaio 2018 alle ore 10:00** si procederà alla 1ª seduta pubblica di gara inerente la Procedura aperta per l'affidamento del **Servizio inerente le attività di collaudo statico, in corso d'opera e finale, nell'ambito della commissione di collaudo tecnico–amministrativo, delle opere del sistema di trasporto pubblico ad automazione integrale per il collegamento tra l'Aeroporto e la Stazione FS di Bologna, denominato "People Mover"**
Importo: euro **451.156,40 soggetto a ribasso**
CIG 72665957E3
Il bando di gara (nonché relativa modulistica e tutta la documentazione a base di gara) potrà essere scaricato dal seguente sito: www.comune.bologna.it. nell'apposita sezione "bandi di gara" dedicata alla gara di cui trattasi. Nel medesimo sito sarà pubblicata tutta la documentazione, le informazioni, chiarimenti e quanto altro inerente la procedura di cui trattasi.
Le offerte, conformi alle modalità/prescrizioni indicate nel bando di gara, dovranno essere presentate entro e non oltre **le ore 10:00 del giorno 16 gennaio 2018**
L'Autorità di Gara
IL DIRIGENTE
dott.ssa Alessandra Biondi

AEROPORTO DI PALERMO
GESAP

GES.A.P. S.p.A.
Società di gestione dell'aeroporto di Palermo p.A.
Aeroporto "Falcone e Borsellino"
90045 Cinisi (PA)
AVVISO DI GARA N. 6861841
CIG: 72223843D2
Si rende noto che il 19 dicembre 2017 **alle ore 10:00** si svolgerà presso la sede societaria la procedura aperta per l'affidamento dei lavori di Manutenzione ordinaria e straordinaria delle infrastrutture aeronautiche dell'Aeroporto "Falcone – Borsellino" di Palermo Punta Raisi ai sensi dell'art. 95 c.4 del D.lgs. 50/2016 e s.m.i. Importo complessivo dell'appalto, compresi gli oneri per la sicurezza, € 900.000,00, € 870.000,00 importo soggetto a ribasso d'asta, € 30.000,00 oneri di sicurezza non soggetti a ribasso.
Le offerte dovranno pervenire entro e non oltre il termine ultimo del 18 dicembre 2017 ore 12.00.
La documentazione di gara è consultabile sul sito http://www.gesap.it/gesap/la-societa/amministrazione-trasparente/.
Cinisi, lì 3 novembre 2017
L'AMMINISTRATORE DELEGATO
(Dr. Giuseppe Mistretta)

CO.VA.R. 14
Provincia di Torino
ESTRATTO AVVISO DI GARA
PROCEDURA APERTA
ENTE APPALTANTE: Consorzio Valorizzazione Rifiuti 14, Via Cagliero, 3/l – 3/L – 10041 Carignano (TO) – tel. 011/9698601 e fax 011/9698617 – www.covar14.it
DESCRIZIONE SERVIZIO:
PROCEDURA APERTA PER L'AFFIDAMENTO DEL SERVIZIO DI MICRO RACCOLTA DIFFERENZIATA ED AVVIO A RECUPERO DEI RIFIUTI PERICOLOSI. COD. CIG 7094959163 – COD. CUP G39D17000220005.
IMPORTO AGGIUDICATO:
- **Euro 276.841,68 IVA esclusa ed oneri della sicurezza inclusi**

DITTA AGGIUDICATARIA
BI.VI SRL – Via Cuneo, 1 – 10040 LA LOGGIA (TO)
Carignano, lì 10/11/2017
Il Responsabile Area Servizi Ambientali
Dott.ssa Naida TONIOLO

www.shopping24.it
SHOPPING 24!.it

ACQUEDOTTO PUGLIESE S.P.A.
VIA COGNETTI, 36 - BARI
TEL. N. 080/5723491
TELEFAX N.080/5723018
Questa Società ha indetto una procedura aperta, per l'appalto del servizio di manutenzione "a chiamata in pronto intervento" a seguito di guasto su macchine ed apparecchiature installate presso gli impianti elevatori idrici e di fognatura dell'Acquedotto Pugliese (AQP) – STO BA/BAT, ripartita in 2 lotti. L'importo complessivo dell'appalto, per una durata di mesi 24, è di € 722.810,00. Criterio di aggiudicazione: minor prezzo. Le offerte, corredate della prescritta documentazione, dovranno essere inviate in versione elettronica: https://appalti.aqp.it, entro le ore 12,00 del 13.12.2017. Il bando di gara è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 09.11.2017, sulla G.U.R.I., V Serie Speciale, n. 131 del 13/11/2017, sul sito internet del Ministero delle Infrastrutture, sul sito di questa Società www.aqp.it e sul portale dell'A.N.A.C.
IL PROCURATORE DELLA DIREZIONE PROCUREMENT
DOTT. FRANCESCO TEMPESTA

AZIENDA USL Roma 3
Via Casal Bernocchi, 73 - 00125 Roma
Avviso per estratto del bando di gara per la fornitura biennale di medicazioni classiche ed avanzate – CIG 7265457CC6
Questa Azienda ha indetto procedura aperta per la fornitura di cui in oggetto. Importo presunto annuo: E. 412.206,89 Iva inclusa. Durata fornitura anni due. La gara verrà aggiudicata ai sensi dell'art. 95 D.Lgs. 50/2016. Le offerte, redatte in conformità a quanto previsto dal bando integrale di gara e dal Capitolato Speciale, dovranno pervenire a questa Azienda - Ufficio Protocollo, entro e non oltre, le ore 12 del 18/12/2017. Il bando integrale di gara ed il capitolato speciale sono disponibili sul sito aziendale www.asIromad.it cliccando su Amministrazione trasparente–bandi di gara e contratti. Il bando è stato inviato all'Ufficio Pubblicazioni Ufficiali della CEE il 09/11/17 e sarà pubblicato sulla G.U.R.I. n. 130 del 10/11/2017
IL DIRIGENTE U.O.C. FARMACIA OSPEDALIERA
Dr.ssa Roberta Di Turi

ISTITUTO ZOOPROFILATTICO SPERIMENTALE DELLA LOMBARDIA E DELL'EMILIA ROMAGNA "BRUNO UBERTINI" BRESCIA
ESTRATTO AVVISO DI GARA
CIG: 7252872B4E
Si rende noto che l'IZSLER, con sede legale in Via Bianchi, 9, Brescia, indice, secondo il sistema indicato nell'art. 95, comma 2 del D. Lgs. n. 50/2016, una procedura aperta sopra soglia comunitaria interamente telematica per la fornitura di **Sistemi PCR Real Time**. Importo complessivo a base d'asta: euro 240.000,00+iva. Termine ultimo perentorio di firma e marcatura dell'offerta economica telematica: ore 12:00 del giorno 10/01/2018. La gara telematica verrà espletata sulla piattaforma www.albofornitori.it. Il bando integrale, il disciplinare e gli allegati sono scaricabili dal sito www.izsler.it e www.albofornitori.it.Il bando di gara è in corso di pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana e sulla Gazzetta Ufficiale Unione Europea (data di invio alla G.U.U.E: 09/11/2017)
IL DIRIGENTE RESPONSABILE U.O. PROVVEDITORATO, ECONOMATO E VENDITE **Dott.ssa Maria Marino**

24ORE BUSINESS SCHOOL
BS.ILSOLE24ORE.COM

BUSINESS ENGLISH
IIP INTENSIVE INTERNATIONAL PROGRAM

Edizioni serali - con docenti madrelingua

Upper Intermediate
MILANO dal 23 gennaio 2018

seguici su:

Per consultare il programma dettagliato e modalità di iscrizione
bs.ilsole24ore.com/business_language24

Servizio Clienti
Tel. 02.30300602
Fax 02.3022.3414
info.bs24@ilsole24ore.com
GRUPPO 24 ORE
Business School24 S.p.A.
Milano - Via Monte Rosa, 91
Milano - Via Tortona, 56 - Mudec Academy
Roma - piazza dell'Indipendenza, 23 b/c
ORGANIZZAZIONE CON SISTEMA DI QUALITÀ CERTIFICATO ISO 9001:2008

Aziende
CARPENTERIA VIOTTO S.r.l. in Liquidazione – Robecco sul Naviglio: azienda svolgente attività di progettazione, produzione e commercializzazione di carpenteria metallica in genere di grigliati e attività correlate di trasporto, installazione, posa, smontaggio e manutenzione presso terzi, costituita da avviamento e beni strumentali funzionali all'attività elencati nella perizia di valutazione. Prezzo base Euro 600.000,00. Data vendita 22.12.2017 alle ore 11:30. Liquidatore Dott. Fabio Enrico Pessina tel. 039.380821 – info@postudio.net

Ligurcapital Spa – Gruppo Filse
BANDO DI GARA
PROCEDURA DI DIALOGO COMPETITIVO PER L'AFFIDAMENTO DELL'INCARICO DI IMPLEMENTAZIONE DEL NUOVO SISTEMA INFORMATICO AZIENDALE
Si informa che sul sito della società www.ligurcapital.it è disponibile il bando di gara unitamente alla documentazione dallo stesso richiamata. Si evidenzia come la richiesta di partecipare alla procedura – unitamente a tutta la documentazione richiesta dal bando di gara – deve pervenire via pec alla Stazione Appaltante, secondo le modalità previste all'interno del bando di gara, entro e non oltre il termine perentorio del giorno **15 dicembre 2017**, pena l'irricevibilità della stessa e la non ammissione alla gara.

VENETO BANCA S.p.A.
In liquidazione coatta amministrativa
***Ex* D.M. n. 186 del 25.6.2017**

AVVISO

Veneto Banca S.p.A. in liquidazione coatta amministrativa, giusta Decreto n. 186 del 25 giugno 2017 del Ministero dell'Economia e delle Finanze intende alienare con le modalità di cui all'art. 3, comma 3, del D.L. n. 99/2017 il 100% del capitale sociale di Claris Leasing S.p.A. e Claris Factor S.p.A.
La "*Sollecitazione all'invio di manifestazioni di interesse per la procedura di cessione del 100% del capitale sociale di Claris Leasing S.p.A. e Claris Factor S.p.A.*" ed i relativi allegati sono reperibili in home page sul sito di Veneto Banca S.p.A. in liquidazione coatta amministrativa al seguente link: https://www.gruppovenetobanca.it/it/veneto-banca-s.p.a.-in-l.c.a.
Sono ammessi a partecipare alla procedura i soggetti di cui al punto III) della Sollecitazione all'invio di manifestazioni di interesse.
Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è fissato al 12 dicembre 2017, ore 12:00.

MAIFN

mobilità ROMA
Roma Servizi per la Mobilità S.r.l.
Via di Vigna Murata 60 – 00143 Roma
ESTRATTO DI BANDO DI GARA
N° 3/2017
Si comunica che sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana n° 133 del 17/11/2017 è stato pubblicato il bando relativo ad una gara pubblica, con la forma della Procedura Aperta, ai sensi del D.Lgs. 50/2016 e ss.mm.ii., per la conclusione di un accordo quadro della durata di 36 mesi con più operatori, a norma dell'art. 54 del D.lgs. 50/2016 e ss.mm.ii., per l'affidamento di attività di misure di traffico ed indagini sulla mobilità. CIG: 7250495 1C1.
IL PRESIDENTE ED AMMINISTRATORE DELEGATO
(dott. Walter Tortorella)

IL CEO SPOHR: SIAMO LEADER IN EUROPA, OVVIO L'INTERESSE MA A CERTE CONDIZIONI

Lufthansa: sì a una nuova Alitalia

Conto alla rovescia per la presentazione delle offerte vincolanti per l'ex compagnia di bandiera: lunedì 16 scadrà il termine. Intanto il big tedesco ha rilevato asset di Air Berlin per 210 milioni

DI FRANCESCA GEROSA

Conto alla rovescia per la presentazione delle offerte vincolanti per Alitalia. Lunedì 16 alle ore 18 scadrà il termine e ieri Lufthansa ha fatto sapere che, qualora ci fosse l'opportunità di creare una nuova Alitalia, potrebbe essere interessata. «Alitalia per come è oggi non è tema da discutere, ma se ci fosse un'opportunità per creare una nuova Alitalia allora Lufthansa come numero uno in Europa sarebbe interessata», ha detto l'ad della compagnia aerea tedesca, Carsten Spohr, senza aggiungere altro.
Un'apertura verso l'ex compagnia di bandiera che segue quella del responsabile finanziario del gruppo tedesco, Ulrik Svensson, il quale ad agosto aveva detto che Lufthansa era interessata al mercato aviation italiano, ma che non era disposta a rilevare la compagnia italiana in crisi nel suo stato attuale. Stando alle ultime indiscrezioni di mercato, due-tre sono i candidati pronti a presentare offerte vincolanti per Alitalia: Lufthansa, Cerberus e forse easyJet.
Sempre lunedì 16 ottobre Leonardo&Co dovrebbe depositare presso i commissari la valutazione dell'intero perimetro di Alitalia: secondo le prime indicazioni la compagnia in blocco dovrebbe valere 700-800 milioni di euro. Il bando di gara darà però la possibilità di acquistare la compagnia nella sua interezza oppure la parte aviation separata dall'handling. I tre pretendenti dovrebbero fare offerte per la parte aviation e non hanno escluso che, a stretto giro, ci possa essere un'alleanza con Cerberus. L'accordo va perfezionato entro il 5 novembre, termine per la restituzione dei 600 milioni di euro del prestito-ponte dello Stato ai commissari.

Intanto Lufthansa ieri ha annunciato che rileverà dalla compagnia Air Berlin in fallimento (ha accumulato perdite per 1,2 miliardi di euro negli ultimi tre anni) 81 aerei, 3 mila dipendenti e i due vettori regionali, Luftfahrtgesellschaft Walter e l'austriaca Niki per 210 milioni. «Si tratta di una pietra miliare nella storia di Lufthansa e Air Berlin. L'intesa assicura che nessuno degli impiegati delle attività rilevate sarà licenziato», ha affermato Spohr. Air Berlin ha una flotta di 144 aerei e 8.500 dipendenti e ieri scadeva il termine per dividere le proprie attività e il personale tra Lufthansa e la britannica easyJet. L'accordo arriva dopo tre settimane di trattative e a due mesi dalla dichiarazione d'insolvenza della compagnia aerea, annunciata a metà agosto. L'operazione Air Berlin è stata molto criticata al di fuori della Germania e compagnie concorrenti come l'irlandese Ryanair - che si è ritirata dalla gara all'inizio di settembre - ha sempre parlato di «colpo tedesco» per avvantaggiare Lufthansa che ieri ha guadagnato il 3% trascinando il Dax al nuovo record. La settimana scorsa Lufthansa, che ieri ha guadagnato ha annunciato di voler rafforzare la flotta impegnata nelle linee a lungo raggio, settore fino a oggi occupato principalmente da Air Berlin, in particolare per le rotte verso Nord e Centro America. I voli Air Berlin, già ridotti all'osso, saranno fermati definitivamente il 28 ottobre. Al contrario di Lufthansa, la britannica easyJet non ha ancora scoperto le sue carte. (riproduzione riservata)

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

Blue Panorama, boom di passeggeri

di Andrea Boeris

Cresce il traffico per Blue Panorama, la compagnia aerea low cost in difficoltà finanziaria, che a tre anni dal commissariamento ha ricevuto un'offerta d'acquisto da parte del gruppo italiano Uvet, attivo nella filiera del turismo. La proposta è stata presentata lo scorso luglio e l'operazione dovrebbe concludersi questo autunno, dopo il via libera del ministero dei Trasporti. Da gennaio ad agosto il numero dei passeggeri è cresciuto del 28% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, raggiungendo quota 1.077.682. Una performance legata anche agli investimenti legati all'espansione della flotta che, con i quattro nuovi Boeing 737-800 Next Generation, ha raggiunto le 11 unità (otto B737 e tre B767-300 Extended Range). Nello stesso periodo la compagnia fondata nel 1998 ha realizzato un coefficiente di riempimento posti, il cosiddetto Cabin Factor, pari al 79,7%, superiore del 5% rispetto all'anno precedente. Oggi la compagnia raggiunge 50 aeroporti, di cui 20 in Italia, 14 nel Mediterraneo e 16 tra Africa e Centro America. Durante il picco estivo la compagnia ha beneficiato dei servizi offerti in collaborazione con la compagnia aerea albanese Albawings e quelli frutto dell'accordo di code sharing con Mistral Air. La compagnia, inoltre, ha testato sugli aerei dedicati ai voli di lungo raggio il suo nuovo sistema di intrattenimento. Si tratta di una tecnologia italiana, recentemente certificata per l'impiego a bordo di aerei di linea, che consente a tutti i passeggeri di scaricare gratuitamente in wifi sul proprio device un'ampia varietà di contenuti multimediali. (riproduzione riservata)

Bruxelles benedice Atlantia-Abertis

di Rebecca Cardi

Arriva la benedizione europea alle nozze tra Atlantia e Abertis. La commissaria alla Concorrenza, Margrethe Vestager, ieri a margine di un convegno ha spiegato che «nei giorni scorsi abbiamo approvato una fusione tra un operatore autostradale spagnolo e uno italiano. Un merger che darà vita al più grande operatore autostradale del mondo, un campione europeo. Da questo deal non verrà meno la competizione tra operatori nel Vecchio Continente, ma si darà comunque vita al numero uno mondiale». Il commissario non ha fatto esplicitamente i nomi dei due gruppi, sulla cui fusione la Ue ha tecnicamente tempo fino a oggi per esprimersi ufficialmente. Atlantia ha ricevuto il via libera all'opa dalla Cnmv (la Consob spagnola). Nel frattempo c'è attesa per le mosse di Acs, la società che fa capo a Florentino Perez (anche presidente del Real Madrid) che da mesi i rumor dicono stia lavorando a una controfferta alternativa a quella di Atlantia. Acs potrebbe decidere la prossima settimana se lanciare effettivamente una contro opa e il consiglio di sorveglianza di Hochtief sarebbe pronto a discutere l'acquisizione potenziale di Abertis in una riunione fissata per mercoledì prossimo. (riproduzione riservata)

Scarlata (Prysmian): più fibra per salto di qualità

di Nicola Carosielli

Digitalizzazione, fibra ottica, tecnologie trenchless. Sono alcune delle parole chiave che vengono associate all'Industria 4.0, tappa cruciale per il sistema industriale e per il rilancio dell'economia italiana. Proprio l'Industria 4.0 e la digitalizzazione dell'Italia, sono stati il focus del convegno, tenutosi ieri a Milano, *Obiettivo 2025: l'industria italiana si allea per lo sviluppo digitale del Paese*, organizzato da Prysmian e Iatt-Italian Association for Trenchless Technology. Affinché l'Italia raggiunga gli obiettivi prefissati dovrà dotarsi di una rete efficiente e veloce che consenta di gestire un'ingente mole di dati. Alla luce di questo, diventano strategici i progetti relativi alla banda ultra larga e al 5G. «Il futuro del nostro Paese non può prescindere da un processo di digitalizzazione in cui la fibra ottica gioca un ruolo chiave insieme alle tecnologie trenchless», ha dichiarato Carlo Scarlata, ad commerciale di Prysmian Italia. Obiettivo comune è garantire servizi evoluti con sistemi integrati che prevedono l'aumento del volume di dati, della potenza di calcolo e della connettività. Per dirla con Paolo Trombetti, presidente Iatt, «Industria 4.0 è un'opportunità che va cavalcata ma che non può affermarsi se non si dispone di un'infrastruttura digitale capillare ad alta velocità». (riproduzione riservata)

Unieuro, conti ok e altro shopping in vista

di Nicola Carosielli

La cura di Unieuro, gestita dal management guidato dall'amministratore delegato Giancarlo Nicosanti Monterastelli, sta dando frutti. La prova arriva dai conti del primo semestre che hanno mostrato una crescita del risultato netto del 29,2% rispetto a un anno prima a 3,1 milioni. I ricavi consolidati sono stati pari a 813,7 milioni di euro, in crescita del 6,9%, con un incremento di 52,2 milioni generato principalmente da volumi di vendita più elevati in gran parte dei canali distributivi. Il mol rettificato è stato di 14,7 milioni (+8,1%). «Il semestre appena concluso si chiude con risultati positivi e in crescita. In un contesto di mercato inaspettatamente debole la spinta propulsiva delle nuove acquisizioni, l'ottima performance dell'e-commerce e la tenuta del canale offline hanno sospinto i ricavi a un nuovo livello record», ha dichiarato Monterastelli. «Siamo fiduciosi che la seconda parte dell'anno, notoriamente la più importante in termini di ricavi e redditività, possa confermare questo trend, anche grazie all'importante contributo dei 19 nuovi negozi acquisiti da Cerioni, la cui riapertura è prevista entro Natale». Proprio in merito alle acquisizioni Monterastelli ha concluso: «Ne abbiamo altre in pipeline anche se nei prossimi mesi ci concentreremo su quelle già fatte». (riproduzione riservata)

Passeggero n° 20 milioni Tappeti rossi a Malpensa

IL RECORD *Arriverà fra domani e giovedì: non accadeva dal 2007*

MALPENSA - Lui ancora non lo sa, ma Malpensa è pronto ad accoglierlo con una grande festa. Tra mercoledì pomeriggio e giovedì mattina transiterà infatti dall'aeroporto il ventimilionesimo passeggero. Sea lo ha già individuato e lo celebrerà come si deve, perché quel due nella casella delle decine mancava da esattamente dieci anni.

Era dal 2007, l'anno del dehubbing di Alitalia, che l'aeroporto della brughiera non superava i 20 milioni di passeggeri. Ma non solo. Il più grande investimento degli ultimi trent'anni nel Nord Italia sembrava destinato a un lento e irreversibile declino. La concorrenza di Linate, la visione romanocentrica della politica, ma soprattutto la mancanza di un progetto strategico per ripensare l'aeroporto dopo la fuga della ex compagnia di bandiera portarono Malpensa a un metro dal baratro. Se ne andò Alitalia, la seguirono a ruota Air France e Klm, e con l'addio di Air One i corridoi dell'area Schengen diventarono il deserto dei Tartari. Se Malpensa non capitolò fu merito soltanto di easyJet, la low cost britannica che monopolizzando il Terminal 2 tenne la brughiera collegata al resto d'Europa.

Per il ventimilionesimo passeggero la Sea ha in serbo una grande festa: il traguardo non veniva raggiunto da dieci anni

Tre anni fa, però, qualcosa cambiò. Oggi Malpensa cresce ininterrottamente da 29 mesi, quest'anno addirittura con percentuali da record, circa il 15 per cento, con 2,5 milioni di passeggeri in più sullo stesso periodo del 2016. Lo storico sbarco di Ryanair, risalente a dicembre 2015, è soltanto uno dei motivi. Il Terminal 1 da ex hub senza più una vocazione definitiva è diventato infatti un grosso contenitore che fa convivere le grandi compagnie intercontinentali con le low cost. Emirates con Ryanair giusto per capirsi. Non succede ovunque, tutt'altro. E proprio ora che le compagnie a basso costo stanno cominciando a interagire con i grandi player internazionali per garantire il necessario feederaggio ai voli di lungo raggio, Malpensa appare addirittura nelle condizioni ottimali per poter offrire al mercato una risposta immediata alle esigenze che stanno emergendo. Non a caso Sea ha deciso di intitolare il Piano industriale 2016-'21 "Dalla emergenza alla eccellenza". Perché superato definitivamente il dehubbing, chiusa la vertenza della Commissione europea su Sea Handling e trovato, forse, un equilibrio tra Linate e Malpensa che sta consentendo a entrambi gli scali milanesi di aumentare il numero di passeggeri, ora è arrivato il momento di ragionare sul futuro di medio termine non pensando a come fare per far crescere il traffico a Malpensa, bensì a come volerlo far crescere. «Oggi la sfida non è più quella di evitare il declino, di affrontare le emergenze, ma è quella dell'eccellenza, in termini di capacità competitiva, qualità della gestione e di valore creato».

> Dalla fuga di Alitalia alla crescita degli ultimi 29 mesi

> La Sea: «La sfida è l'eccellenza, non più evitare il declino»

Malpensa, nel 2007, perse dalla sera alla mattina 7,5 milioni di passeggeri coi transiti garantiti da Alitalia, passando da 24 a 17 milioni di passeggeri. Dieci anni torna a quota venti milioni, ma domani è solo il 22 novembre, perciò manca ancora più di un mese alla fine dell'anno e, oltretutto, negli ultimi dieci giorni di dicembre i corridoi dei due terminal strabocceranno di turisti e viaggiatori. Ciò significa che, stando a stime approssimative, il 31 dicembre Malpensa sfiorerà i 22 milioni di passeggeri. Erano 19.420.690 soltanto il 31 dicembre del 2016.

Gabriele Ceresa

DOPO L'AMMINISTRAZIONE CONTROLLATA

Blu Panorama è salva Compra il gruppo Uvet

La firma potrebbe arrivare entro Natale

MALPENSA - (g.c.) Blue Panorama, il cavaliere bianco si chiama Luca Patané. Il presidente del Gruppo Uvet è pronto a rilevare la compagnia charter che da tre anni si trova in amministrazione straordinaria. E il closing potrebbe arrivare a brevissimo, addirittura «entro il 15 dicembre» ha riferito il commissario straordinario, Giuseppe Leogrande, durante l'ultimo incontro al ministero dello Sviluppo economico.

Lo svela il verbale della seduta pubblicato da Anpav, il sindacato degli assistenti di volo. Si legge: «L'avvocato Leogrande ha confermato di aver trasmesso al comitato di sorveglianza l'offerta vincolante ricevuta dal futuro acquirente e di averne ricevuto al riguardo parere favorevole. Successivamente, il ministero dello Sviluppo economico ha autorizzato la cessione». E ancora:

«L'avvocato Leogrande ha precisato che in questo periodo di transizione si sta procedendo a definire le ultime clausole contrattuali con l'obiettivo di attivare al closing entro il 15 dicembre 2017. Nel frattempo è stato notificato l'Antitrust, dato che la dimensione del Gruppo che ne nascerebbe – che già comprende tour operator e strutture di accoglienza turistica -ne richiede l'approvazione».

Luca Patané, presidente di Uvet

Il Gruppo Uvet è infatti uno dei principali leader nel settore dei viaggi aziendali, un colosso da oltre 900 dipendenti e un giro d'affari vicino ai 2,4 miliardi di euro. Sarà dunque Patané il nuovo acquirente pronto a investire capitali freschi e a sedersi alla cloche della compagnia.

L'aspetto incredibile è che in tutti questi anni di turbolenza finanziaria, la compagnia ha continuato a volare senza la minima sbavatura. Mai un aereo a terra, mai una cancellazione. Anzi, Blue Panorama si è rilanciata conquistando nuove porzioni di mercato. A Malpensa, per esempio, ha inaugurato ad aprile 2015 il primo e per ora unico volo di linea diretto dall'Europa per Mérida, la capitale dello stato messicano dello Yucatan. Del resto tutti i 410 dipendenti – di cui oltre 150 sono basati in brughiera - pur lavorando con la costante incertezza del domani, non hanno mai fatto un minuto di cassa integrazione.

Ricerca e soccorso: consegnato il primo di 16 elicotteri destinati all'Aeronautica militare

Leonardo atterra in Norvegia

Un esemplare di AW101

ROMA - Nuovi ordini per gli elicotteri varesini: Leonardo ha annunciato la consegna al Ministero della Giustizia e Pubblica Sicurezza norvegese del primo di 16 elicotteri AW101 per ricerca e soccorso (Sar – Search and Rescue). Il 17 novembre il primo AW101 ha lasciato lo stabilimento di Yeovil, nel Regno Unito, alla volta della base aerea di Sola nel sud della Norvegia, dove comincerà un periodo di collaudi e valutazioni operative prima di entrare in servizio con l'Aeronautica Militare norvegese nel 2018. Le consegne continueranno fino al 2020 e gli elicotteri saranno distribuiti su sei diverse basi operative. Bjørn Ivar Aarseth, Project Manager del Ministero della Giustizia e della Pubblica Sicurezza norvegese, ha dichiarato: «La consegna del primo elicottero rappresenta una tappa fondamentale per il programma di ricerca e soccorso norvegese e siamo felici che il primo AW101 sia arrivato in Norvegia».

Per Jon Clark, responsabile del programma in Leonardo, «l'AW101 è senza dubbio il miglior elicottero Sar al mondo e siamo orgogliosi di aver consegnato la prima unità, che resterà al servizio della popolazione norvegese per i prossimi decenni. Questo contratto si basa su una partnership di lungo termine tra industria, Ministero della Giustizia e dalla Pubblica Sicurezza, Aeronautica Militare e Agenzia norvegese per i Materiali della Difesa».

Contratti di rete, le aziende varesine sono tiepide

Coinvolte 151 imprese in 86 collaborazioni: in gruppo più facile difendere il fatturato

MILANO - (l.t.) I contratti di rete tra imprese, che pur sembrano diffondersi con grande rapidità all'interno del tessuto produttivo italiano, continuano a non entusiasmare più di tanto le aziende della provincia di Varese. È vero, le ultime rilevazioni della Camera di Commercio di Milano basate su studi Unioncamere Lombardia e Infocamere descrivono una crescita delle adesioni nell'ultimo anno del 4%, ma il dato appare sintomatico di un atteggiamento piuttosto tiepido da parte di chi fa impresa nel Varesotto. Varesotto dove nel settembre scorso si contavano 86 contratti di rete (il 9,5% sul totale regionale) che coinvolgevano 151 imprese (il 5% sul totale lombardo). Nello stesso periodo, risultavano essere oltre 3 mila le imprese lombarde coinvolte in un contratto di rete, quasi 500 in più rispetto a oltre un anno fa (+19,7%). Queste imprese pesano il 15% del totale italiano, superiore alle 20 mila unità, e si concentrano soprattutto a Milano con il 33,7% (oltre mille) del totale regionale e una crescita del 16,4%.

Dopo le imprese milanesi troviamo quelle di Brescia (462 imprese), Bergamo (344), Lecco (250), Monza e Brianza (169), Como (152) e Varese. Manifatturiero (28%), attività professionali e scientifiche (15%), costruzioni (11%) commercio (9%) e agricoltura (7%) sono i principali settori a cui appartengono le imprese lombarde coinvolte. Da qualunque parte si approcci la materia, negli ultimi anni il contratto di rete ha avuto un impatto positivo e significativo sulla performance delle imprese che vi hanno aderito, in un contesto caratterizzato da una profonda recessione e da una consistente riduzione della base produttiva del Paese.

In generale, il vantaggio per chi è entrato nel gruppo non si è manifestato in un aumento del fatturato o dell'occupazione, bensì in un calo meno marcato di quanto sarebbe accaduto in assenza della collaborazione. In altri termini, il contratto di rete ha contribuito a difendere fatturato e occupazione durante la più grave crisi economica degli ultimi 60 anni.

Ora che la situazione economica sta fornendo incoraggianti segnali di inversione di tendenza, le messa in rete tra aziende per affrontare le sfide di un mercato sempre più globalizzato potrebbe rivelarsi, se non vincente, quantomai utile.

Dentro la notizia

Il trasporto aereo e il futuro del comparto in particolare in Italia sono stati i grandi protagonisti del convegno di apertura dell'edizione 2017 di BizTravel Forum a Milano. Al dibattito, moderato dal giornalista Nicola Porro, erano presenti Luigi Gubitosi, commissario Az, Luca Patanè, presidente Uvet, Giancarlo Zeni, a.d. di Bpa (nella foto a destra), Paolo Borzatta, a.d. Ambrosetti, e Damiano Sabatino, vp e managing director Sud Europa e Nord Africa di Travelport

Alitalia modello Gubitosi

Il commissario straordinario ha raccontato l'evoluzione del vettore svelando alcuni retroscena

Una vendita "senza fretta", e con le dovute tempistiche e modalità. Con l'obiettivo di mettere a punto un prodotto Alitalia davvero appetibile, sfruttando la liquidità di cassa attualmente in dotazione. È questa, in sintesi, la tabella di marcia che si è prefissato il commissario straordinario di Alitalia, Luigi Gubitosi (il quarto da sinistra e nella foto in basso a destra), e che ha spiegato punto per punto dal palco del BizTravel Forum, svoltosi nei giorni scorsi a Milano, in occasione del convegno dal titolo 'Il Risiko dei cieli'. Qui era ospite insieme all'a.d. di Ambrosetti Paolo Borzatta, all'a.d. di Blue Panorama Giancarlo Zeni e al vp e managing director Sud Europa e Nord Africa di Travelport Damiano Sabatino, oltre al padrone di casa Luca Patané, presidente del Gruppo Uvet, che ha organizzato l'appuntamento.

Il commissario straordinario, e "non uno straordinario commissario", come ha scherzato lui stesso, ha messo in chiaro alcuni dei punti focali del processo di vendita di Az, pur senza mai citare il nome dei possibili pretendenti. Ma sottolineando che "chiunque sia interessato ad Alitalia, significa che è intenzionato a dare valore all'Italia, esattamente come vogliamo fare noi". E dopo varie sollecitazioni da parte del moderatore dell'evento, il giornalista Nicola Porro, il commissario si è lasciato anche scappare che in lizza per l'acquisizione del vettore italiano "ci sono ben più di un paio di nomi".

Tempistiche

Una cosa sembra essere certa: "Non abbiamo alcuna fretta in termini di tempo - ha sottolineato Gubitosi -, le operazioni verranno fatte dopo le dovute valutazioni, senza che sia necessario vendere a qualsiasi condizione. Anche perché, altrimenti, il prezzo lo stabilisce chi compra e noi non vogliamo sia così".

Il commissario straordinario ha aggiunto poi che il forecast per la crescita di Az parla di "risultati allineati alla crescita del settore turistico, vicini al 4 per cento, piuttosto che all'1,6 per cento di crescita prevista per il Pil". Intanto, in cassa, Alitalia dispone di una liquidità pari a "849,6 milioni di euro, che avanzano dalle due tranche di prestito ponte da 600 e 300 milioni di euro che ci è stato erogato - ha specificato il manager -. Questo cash flow rappresenta una triplice garanzia: per gli operatori che lavorano con noi, per i fornitori e per il cliente finale. E ci può consentire di guidare le trattative a nostro favore, senza svendere".

Ma l'occasione del Biz è buona anche per ritornare su un altro progetto che a Gubitosi sta molto a cuore, la piattaforma Discover Italy. Perché "l'Italia - ha detto - va spinta come prodotto per le potenziali esperienze che può permettere di vivere ai visitatori. Ci stiamo lavorando con una nuova piattaforma che farà promozione del Paese ed e-commerce e collaboreremo anche con partner di primo piano come la Rai per la creazione dei contenuti".

Un primo bilancio

Di sicuro, sono molteplici le direttrici su cui Gubitosi, insieme agli altri due commissari che lo affiancano, Enrico Laghi e Stefano Paleari, sta lavorando. E i risultati sembrano non mancare. "Quando ricopri un incarico di questo genere e devi rimettere in piedi un'azienda che ha serie difficoltà su più fronti - ha rivelato Gubitosi -, seppur in brevissimo tempo devi ragionare e lavorarci come se vi rimanessi per sempre. Altrimenti non riesci a concludere entro le scadenze prefissate".

La crescita del network è uno degli aspetti su cui si notano i progressi del vettore commissariato: dopo l'India e le Maldive come new entry autunnali, le prossime aperture per l'estate riguardano Johannesburg e il Kenya e il potenziamento delle frequenze su Tokyo, giornaliero da marzo 2018. Tutto a conferma delle grandi energie che Az sta investendo sul lungo raggio, perché "serve al Paese e serve ai clienti, ma non si può fare senza feederaggio. Da Roma è più semplice per una questione di concentrazione di macchine, mentre Mxp avrebbe spazio per più long haul, ma per ora non si può". Per il momento la strategia di efficientamento dell'azienda è articolata "utilizzando di più le risorse, aumentando i voli e la produttività, a +6 per cento".

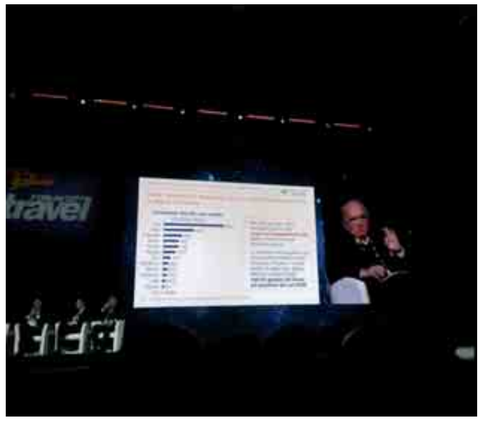
Le ragioni del manager

Ma oltre a parlare di progetti di risanamento, il BizTravel Forum per Gubitosi è anche stato un momento per rivelare alcuni retroscena che lo hanno portato ad Alitalia. "Quando mi è stato proposto l'incarico, ci ho dovuto pensare, non è stata una scelta immediata - ha ammesso -. Ma fare qualcosa di buono per il Paese, così come già mi era successo in Rai, è una bella prospettiva". La situazione che si è trovato a gestire non era però tra le più semplici: "Cosa ho trovato? Una realtà con dei grandi professionisti, e parlo in primis dei piloti, ma non solo - ha ripercorso -. Ma anche una realtà con un bagaglio di errori a cui dover porre rimedio, ne cito solo un paio. Nel 2002 la messa a terra degli aerei long haul, e pochi anni dopo la mancata fusione con una realtà solida come Klm. Oltre a una cronica sottocapitalizzazione, mentre i competitor correvano".

Rita Pucci

Dentro la notizia

Il padrone di casa Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet



L'amministratore delegato di Ambrosetti, Paolo Borzatta

Uvet vola con Blue Panorama Una compagnia per il gruppo

L'annuncio del presidente Luca Patanè è arrivato durante la prima giornata del BizTravel Forum

Dopo quasi tre anni di amministrazione controllata, di cui l'ultimo nella vesta di newco, Blue Panorama ha un nuovo proprietario: nel giorno di apertura del BizTravel Forum è stato il presidente Luca Patanè ad annunciare l'aggiudicazione della gara da parte del Gruppo Uvet.

L'autorizzazione Antitrust è il tassello finale che mette ufficialmente la compagnia fondata da Franco Pecci nelle mani del presidente Patanè, togliendola da quelle del commissario straordinario Giuseppe Leogrande. "È stato un iter lungo e complesso - ha ammesso il manager -, con una procedura difficile". Eppure, ha ribadito, "bisogna avere il coraggio di fare cose nuove: questa acquisizione è un'opportunità, per noi e per l'Italia, perché bisogna far crescere la torta per tutti e non a discapito di altri".

L'integrazione verticale di Uvet tocca così l'apice: il Gruppo, che lo scorso marzo ha inglobato anche un tour operator storico del calibro di Settemari, dal 2018 scenderà nell'arena dell'industry travel con un nuovo asso nella manica. E, di conseguenza, anche un peso specifico diverso da quello avuto finora, soprattutto in un momento dove il futuro di Alitalia e Meridiana appare ancora poco chiaro.

Lo sbarco in Cina

Blue Panorama in versione Uvet sarà operativa dal prossimo gennaio, ma già a dicembre "ci sarà la chiusura con gli organi sociali nuovi": Giancarlo Zeni siederà nuovamente sulla poltrona da amministratore delegato, mentre Patanè indosserà la maglia di presidente del vettore. I prossimi passi riguarderanno flotta e destinazioni: la scuderia Bpa conta al momento tre Boeing 767 di proprietà per il long haul e sette aeromobili in leasing per il corto e medio raggio. "Non possiamo per ora permetterci un 787 - ha aggiunto Patanè -, ma entro l'estate avremo due nuove macchine e diverse innovazioni anche sul fronte della cabina".

La grande novità riguarda però le rotte new entry: entro una settimana verrà annunciata una novità verso la Cina, destinazione sulla quale Uvet sta investendo da tempo e verso cui arriverà un nuovo collegamento firmato Bpa. L'obiettivo è puntare sul traffico incoming: i dettagli del nuovo volo diretto sono ancora top secret, ma Patanè si è lasciato sfuggire che avrà come aeroporto di arrivo una città della seconda cintura cinese. Di sicuro c'è che Uvet sta macinando risultati in crescita costante in tutte le aree del Gruppo. Il 2017 si chiuderà con un ebidta di 24-25 milioni di euro comprensivi di Blue Panorama (senza sarebbe stata di 18,5 milioni), e un giro d'affari di 2,6 miliardi, in crescita dell'8 per cento. Il tutto oltre al più 10 per cento registrato dal settore tour operator.

Le attese sono poi di un ebidta a 30 milioni. Cifre che non lasciano indifferente anche un manager di lungo corso come Patanè: "Quando ho ereditato l'azienda da mio padre avevamo 40 dipendenti, ora siamo a 1500: sono orgoglioso del risultato raggiunto, mi sento bravo".

Il futuro

Come aveva già spiegato in un'intervista a TTG Italia, il futuro tinteggiato da Patanè non prevede soci esterni. "Siamo pronti per entrare nel trasporto aereo senza pensare a coinvolgere i fondi d'investimento. Mi occuperò di Blue Panorama in prima persona, al fianco della squadra di manager che hanno tenuto in piedi la linea aerea in questi anni complessi".

Oriana Davini

Su www.ttgitalia.com

Tra Digital Edition e news sul mobile

Sul portale di TTG Italia è possibile sfogliare la Digital Edition, accessibile anche da mobile, da cui si possono condividere gli articoli.

Turismo e Pil

UN MOTORE PER L'ECONOMIA

La premessa da cui ha preso il via il BizTravel Forum 2017 ha definito in maniera chiara lo scenario positivo e di potenziale crescita dell'economia italiana in generale e del settore turistico nello specifico. Come conferma l'amministratore delegato di Ambrosetti, Paolo Borzatta: "Siamo fuori dalla crisi, l'Italia può ripartire - dichiara analizzando i dati dell'Uvet Travel Index 2018 -. Secondo la ricerca occupazione e Pil nel 2018 saranno in crescita, con il settore turistico che traina lo sviluppo, grazie a un contributo alla crescita pari al 3,9 per cento sull'economia". Anche il presidente del Gruppo Uvet Luca Patanè conferma il buono stato di salute del comparto: "Il turismo nel 2017 è cresciuto sia come leisure sia come bt, con accelerazione forte nei mesi estivi, e il settore si conferma uno degli attori strategici della crescita economica del Paese". Le condizioni per continuare su questa strada sono però imprescindibili: "Ci vogliono investimenti in risorse umane, infrastrutture e imprese. Il turismo è risorsa vera per la crescita economica, bisogna crederci". In questa avanzata un ruolo fondamentale viene e verrà giocato sempre di più dalla tecnologia, come sottolinea Damiano Sabatino, vp e managing director Sud Europa e Nord Africa di Travelport: "La tecnologia ha un ruolo strategico in questa crescita: ad esempio, la compagnia aerea con cui viaggiare nel 50 per cento dei casi viene scelta per i servizi tecnologici forniti - dice il manager -. Opportunità per la distribuzione, serve sinergia tra i vari attori". **R. P.**

Stato e mercato

di **Fabrizio Massaro**

La nomina Stefania Bariatti, 61 anni, avvocato milanese, da ieri è il nuovo presidente del Montepaschi nazionalizzato

Il Tesoro nel board Mps, la presidente sarà Bariatti «Ora avanti con il piano»

Avrà uno stipendio di 90 mila euro. Morelli: il recupero durerà anni

DAL NOSTRO INVIATO

SIENA Avrà uno stipendio calmierato di 90 mila euro lordi Stefania Bariatti, 61 anni, avvocato milanese, che da ieri è il nuovo presidente del Montepaschi nazionalizzato. È la prima volta di una donna al vertice dell'istituto senese, che già vantava una maggioranza rosa nel board uscente con sette donne su 13. Vicepresidente è stato riconfermato il dirigente del Tesoro, Antonino Turicchi. Nel nuovo consiglio di amministrazione a 14 membri – con tre eletti dal secondo socio, Generali – le donne sono cinque.

La scelta del Tesoro sulla docente di diritto internazionale alla Statale nonché avvocato dello studio Chiomenti, già nel consiglio di Mps uscente, è maturata in extremis dopo il passo indietro del presidente Alessandro Falciai in seguito all'inchiesta sulla sua società cantieristica, Mondomarine, che Falciai aveva provato a rilanciare. Un gesto di stile che in tanti gli hanno riconosciuto, compreso il finanziere-attivista Giuseppe Bivona.

Oltre all'esperienza nei consigli Astm e Sias del gruppo Gavio, ha giocato a favore di Bariatti l'essere già in lista per il board Mps. Ma anche il profilo politicamente bipartisan: nel novembre 2014 è stata candidata di Forza Italia, con il sostegno del Pd, come giudice costituzionale e nel 2015 è stata avvocato di Mediaset. Nel cda del Monte, due anni e mezzo fa era entrata con la lista presentata da Falciai. «Profilo bipartisan? Io non devo rappresentare nessuna parte politica, io faccio l'avvocato», ha detto ieri a margine dell'assemblea.

> Falciai? Per noi è stato uno choc Ho saputo dell'incarico domenica sera, è una grande sfida

«Quello di Falciai per noi è stato uno choc. Ho saputo dell'incarico domenica alle 20, ero già soddisfatta di essere stata riconfermata in cda poi è arrivata questa sfida: ce la metteremo tutta per la realizzazione del piano con tutte le difficoltà che ha evidenziato Marco Morelli».

Le difficoltà maggiori sono sul fronte dei ricavi, ha detto il ceo in assemblea. «Il percorso di recupero durerà anni. Qui è come nella Guerra del '15-'18: si sposta il sacco avanti di un metro e poi magari se ne fanno cinque indietro».

L'azionista pubblico comunque non è preoccupato: l'investimento di 5,4 miliardi fatto dal Tesoro in Monte dei Paschi, di cui ha il 68%, «alla fine del processo con cui lo Stato uscirà da Mps sono convinto che sarà un affare per lo Stato italiano», ha detto il ministro dell'Economia, Pier Carlo Padoan, in audizione ieri alla Commissione d'inchiesta sulle banche. Ieri Mps valeva 3,95 miliardi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il consiglio

- L'assemblea di ieri ha sancito il passaggio definitivo del Montepaschi sotto il controllo dello Stato. Il nuovo board è composto da 14 componenti, 11 espressione del ministero dell'Economia, azionista di maggioranza al 68%, e tre di Generali, secondo socio al 4,32%
- Come previsto, Marco Morelli è stato confermato nella carica di amministratore delegato. Stefania Bariatti, su indicazione del Tesoro, è stata nominata presidente: stipendio 90 mila euro lordi l'anno

In breve

Recordati, nuovi prodotti in Francia

Recordati ha acquistato tre prodotti da Bayer Consumer Health per il mercato francese. Nel 2016 le vendite di Recordati in Francia hanno sfiorato i dieci milioni di euro

Pininfarina va a Los Angeles

Pininfarina, controllato da Tech Mahindra, ha deciso di aprire un centro di ricerca nel design dedicato all'automobile, alla nautica e agli interni di alberghi ed edifici a Los Angeles

Generali, ceduta PanEurope

Generali ha ceduto la sua partecipazione nella società irlandese Generali PanEurope a Life Company Consolidation Group. Il ricavato dell'operazione ammonta a 286 milioni

Il gruppo Uvet ha acquisito il 100% delle azioni di Blue Panorama Airlines, in amministrazione straordinaria dal 2014. Blue Panorama chiuderà il 2017 con un fatturato in crescita oltre i 240 milioni di euro.

CHRONO 4
GRANDE TAILLE
PATENTED

QUATTRO CONTATORI ALLINEATI, A NESSUN ALTRO

Chrono 4 Grande Taille custodisce al suo interno un movimento meccanico automatico caratterizzato dall'esclusività dei 4 contatori allineati che permettono una lettura del tempo immediata e consequenziale: rivoluzionario dispositivo brevettato, di notevole complessità costruttiva.

Acciaio - Ø 43 mm - ◊ 50 m.

130 1887 2017
EBERHARD & CO
Manufacture Suisse d'Horlogerie depuis 1887
www.eberhard-co-watches.ch

Sangalli dal 1900
MILANO - VIA BERGAMINI, 7 - TEL. 02 58304415 - WWW.OROLOGERIASANGALLI.COM

Il colosso dei mobili nel mirino di Bruxelles

L'Europa chiede all'Ikea quasi un miliardo per il condono in Olanda

Indagine per elusione fiscale. Ma tutto è iniziato in Lussemburgo quando premier era Juncker, numero uno della Commissione Ue

La Commissione europea ha aperto un'indagine sul trattamento fiscale ottenuto dall'Ikea in Olanda. Sotto la lente di Bruxelles è finito Inter Ikea, uno dei gruppi che gestiscono le attività del colosso svedese dei mobili. Inter Ikea detiene i diritti di proprietà intellettuali del gruppo e fa capo a una fondazione in Liechtenstein, la Interogo Foundation, costituita nel 1989 da Ingvar Kamprad, l'imprenditore svedese che ha fondato l'impero Ikea. La Commissione Ue ritiene che due accordi fiscali con lo Stato olandese (tax rulings) possano avere consentito ad Inter Ikea di pagare meno tasse, quasi un miliardo, dandole un vantaggio sui concorrenti, in violazione delle regole europee sugli aiuti di Stato.

Per la commissaria europea alla Concorrenza Margrethe Vestager «tutte le società, grandi o piccole, multinazionali o no, dovrebbero pagare la loro giusta percentuale di tasse. Gli Stati membri non possono permettere che alcune società paghino meno, consentendo loro di trasferire artificiosamente i profitti altrove. Esamineremo con attenzione», ha concluso la Vestager,«il trattamento fiscale riservato a Inter Ikea dai Paesi Bassi».

Tutto nasce all'inizio degli anni 80, quando l'Ikea cambia, trasformandosi in un *franchising*. Da allora tutti i punti vendita a marchio Ikea nel mondo pagano una commissione del 3% del loro giro d'affari a Inter Ikea Systems, una succursale di Inter Ikea Group situata in Olanda.

Inter Ikea Systems a sua volta versa i diritti annuali per la licenza ad un'altra società del gruppo, la I.I. Holding, con sede nel Lussemburgo. Questa holding, grazie a uno speciale schema fiscale concordato con il Granducato, era completamente esente da tasse.

Il meccanismo è stato poi dichiarato illegale dalla Commissione. Ma semmai dovesse sussistere, l'elusione fiscale si sarebbe concretizzata proprio in Lussemburgo. Quando a capo del governo del Granducato c'era l'attuale presidente della Commissione europea, Jean-Claude Juncker. E in ogni caso Ikea ha stretto con i Paesi Bassi due diversi accordi fiscali, pagando al fisco olandese le somme da questo giudicate eque. Dunque la Vestager, anziché prendersela con l'azienda svedese, farebbe meglio a mettere nel mirino il governo dell'Aia e pure Juncker, che ha concesso il regime speciale alla holding lussemburghese.

ATTILIO BARBIERI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

TAX RULING
L'Antuitrust della Ue indaga l'Ikea per presunta elusione fiscale sui proventi per l'utilizzo del marchio, trasferiti dall'Olanda al Lussemburgo.

ZERO IMPOSTE
Proprio nel Granducato gli svedesi negoziarono l'esenzione fiscale completa.

GRANDUCATO
Alla guida del governo lussemburghese c'era l'attuale presidente della Commissione europea, Jean-Claude Juncker.

IN BANCAROTTA LO STORICO CAPPELLO

Borsalino fra crac

Il tribunale dice «no» alla richiesta di concordato. E la Borsalino, storica azienda alessandrina che ha prodotto per centosessant'anni i cappelli più famosi al mondo, è fallita. Il giudice ha respinto la seconda richiesta di concordato dopo quella bocciata alla fine del 2016. Un duro colpo per lo storico marchio che ha vestito, tra gli altri, la testa di Winston Churchill, Pancho Villa, Gabriele D'Annunzio e Ernest Hemingway, oltre a divi del cinema come Jean Paul Belmondo e Alain Delon [foto]. La società era in affitto all'imprenditore italo-svizzero Philippe Camperio.

COMPAGNIA SALVA

Il gruppo Uvet rileva il 100% di Blu Panorama

Il gruppo Uvet - specializzato in viaggi - acquisisce definitivamente il 100% delle azioni di Blue Panorama Airlines dopo il perfezionamento dell'operazione di acquisto dello scorso 15 dicembre. «L'obiettivo è fare di Blue Panorama una compagnia integrata verticalmente all'interno di un gruppo leader della mobility e del turismo», ha commentato Luca Patané, presidente del gruppo Uvet. «Crediamo nel rilancio di Blue Panorama e la mia ambizione è che la compagnia aerea possa far crescere ulteriormente il gruppo. Siamo un vettore di nicchia ma vogliamo comunque essere protagonisti. Stiamo già pensando di intervenire gradualmente sull'espansione della flotta». Giancarlo Zeni, amministratore delegato di Blue Panorama, ha spiegato che «l'integrazione con Uvet rappresenta senz'altro una tappa fondamentale per la crescita di Blue Panorama». La compagnia aerea (in amministrazione straordinaria dal 2014), chiuderà l'esercizio 2017 con un fatturato in crescita oltre i 240 milioni.

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Il Sole 24 ORE

Uvet rileva Blue Panorama e punta sulla Cina

18 dicembre 2017 Vincenzo Chierchia Voli

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Il Gruppo Uvet – come si legge in una nota – acquisisce il 100% delle azioni di Blue Panorama Airlines S.p.A., il perfezionamento dell'operazione di acquisto è infatti avvenuto venerdì 15 dicembre. "L'obiettivo è fare di Blue Panorama una compagnia integrata verticalmente – ha commentato Luca Patané, Presidente del Gruppo Uvet – all'interno di un Gruppo leader della mobility e del turismo. Il perimetro del Gruppo si allarga, siamo all'alba di una nuova sfida che si configura come una premessa per una grande crescita. È un business molto articolato – ha aggiunto Luca Patanè – ma crediamo nel rilancio di Blue Panorama e la mia ambizione è che la compagnia aerea possa far crescere ulteriormente il Gruppo. Siamo un vettore di nicchia ma vogliamo comunque essere protagonisti. Stiamo già pensando di intervenire gradualmente sull'espansione della flotta". "Siamo molto soddisfatti – ha commentato Giancarlo Zeni, Amministratore Delegato di Blue Panorama – di inserirci in una realtà come quella del Gruppo Uvet, player importante e conosciuto da tutto il mercato per la qualità di prodotti e servizi. L'integrazione con Uvet rappresenta senz'altro una tappa fondamentale per la crescita di Blue Panorama e presto, sono certo, ne vedremo i

risultati". La procedura di Amministrazione Straordinaria della compagnia aerea italiana è stata avviata nel 2014, guidata dall'Avv. Giuseppe Leogrande in qualità di Commissario Straordinario e supportata da Deloitte Financial Advisory che ha operato, prima nella fase di ristrutturazione e poi nella gestione della cessione, attraverso un processo competitivo a livello internazionale avviato a gennaio 2017.

"La cessione perfezionata oggi rappresenta l'epilogo di un complesso processo di ristrutturazione iniziato oltre 3 anni fa: oltre al risanamento dell'azienda, obiettivo primario dell'operazione, preme sottolineare come, nel corso dell'intero periodo commissariale, la compagnia non abbia fatto ricorso ad ammortizzatori sociali di alcun genere, contando su un organico attivo di circa 500 dipendenti, tutti ricompresi nel perimetro della cessione, ai quali va il mio ringraziamento per gli sforzi profusi in questi anni, unitamente al mio migliore augurio per il futuro. Questo non sarebbe stato possibile senza il supporto costante degli Organi della

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Procedura (Ministero dello Sviluppo Economico e Comitato di Sorveglianza) ai quali va il mio plauso per la stretta collaborazione, anche nelle fasi più delicate di questa lunga e articolata gestione" ha commentato l'Avv. Giuseppe Leogrande, Commissario Straordinario della Procedura.

A fine novembre Blue Panorama Airlines, a seguito dell'accordo siglato con il tour operator cinese Phoenix Travel Worldwide, ha inoltre comunicato l'avvio di cinque nuove rotte con destinazione Cina e con partenze e arrivi da Bologna. Il Gruppo Uvet è il polo italiano del turismo, leader nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, mice e pharma. Con oltre 1200 dipendenti è presente in molti mercati europei, il giro d'affari del Gruppo si attesta a circa 2.6 miliardi di euro, compreso il tour operator Settemari e il network di agenzie a brand Uvet Network, Last Minute Tour e Open Travel Network costituito da oltre 1.200 agenzie di viaggio attive nei segmenti business e leisure (http://www.uvet.com/).

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Blue Panorama Airlines è una compagnia aerea di bandiera italiana che offre voli di linea sulla corta e lunga distanza, servendo anche il mercato dei viaggi inclusive tour e charter. Fondata a Roma nel 1998 e membro IATA dal 2002, con base presso l'aeroporto di Fiumicino, Blue Panorama Airlines si è da subito affermata nel mondo dei voli turistici (leisure), aprendo successivamente basi operative e commerciali a Milano Malpensa, a Bergamo, Bologna e Tirana. La compagnia opera con una flotta di 11 unità (tre Boeing 767 e otto Boeing 737) e si posiziona come una delle prime compagnie italiane nonché come vettore di riferimento del mercato nazionale per numerose e rinomate destinazioni turistiche. Nel 2017 Blue Panorama Airlines ha servito 50 destinazioni, di cui 16 intercontinentali. Nel periodo gennaio – settembre 2017 ha trasportato oltre 1,2 milioni di passeggeri impiegando fino a 480 persone, di cui per oltre i 2/3 personale navigante.

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Il Sole 24 ORE
FINANZA & MERCATI

TURISMO

Il gruppo Uvet compra il 100% della compagnia aerea Blue Panorama

18 dicembre 2017

Il gruppo Uvet rileva il 100% delle azioni di Blue Panorama Airlines ed è pronto a rilanciare la compagnia. La procedura di amministrazione straordinaria di Blue Panorama - che chiuderà l'esercizio 2017 con un fatturato in crescita oltre i 240 milioni di euro - è stata avviata nel 2014, guidata da Giuseppe Leogrande in qualità di Commissario Straordinario e supportata da Deloitte financial advisory che ha operato, prima nella fase di ristrutturazione e poi nella gestione della cessione, attraverso un processo competitivo a livello internazionale avviato a gennaio 2017. «L'obiettivo è fare di Blue Panorama una compagnia integrata verticalmente - ha commentato Luca Patanè, presidente del Gruppo Uvet - all'interno di un gruppo leader della mobility e del turismo».

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

Per Blue Panorama una ristrutturazione iniziata oltre 3 anni fa

LUCA PATANE', PRESIDENTE GRUPPO UVET

«La cessione perfezionata oggi rappresenta l'epilogo di un complesso processo di ristrutturazione iniziato oltre 3 anni fa: oltre al risanamento dell'azienda, obiettivo primario dell'operazione, preme sottolineare come, nel corso dell'intero periodo commissariale, la compagnia non abbia fatto ricorso ad ammortizzatori sociali di alcun genere, contando su un organico attivo di circa 500 dipendenti, tutti ricompresi nel perimetro della cessione, ai quali va il mio ringraziamento per gli sforzi profusi in questi anni, unitamente al mio migliore augurio per il futuro. Questo non sarebbe stato possibile senza il supporto costante degli Organi della Procedura (Ministero dello Sviluppo Economico e Comitato di Sorveglianza) ai quali va il mio plauso per la stretta collaborazione, anche nelle fasi più delicate di questa lunga e articolata gestione», ha commentato Giuseppe Leogrande, commissario straordinario della procedura.

TESTATA: ILSOLE24ORE.COM
DATA: 18 DICEMBRE
CLIENTE: UVET

A fine novembre Blue Panorama Airlines, a seguito dell'accordo siglato con il tour operator cinese Phoenix Travel Worldwide, ha inoltre comunicato l'avvio di cinque nuove rotte con destinazione Cina e con partenze e arrivi da Bologna.

Per Uvet fatturato di 2,6 mld, oltre 1200 dipendenti

E | 23 febbraio 2017
va» Blue Panorama
vo in vendita

Il gruppo Uvet si definisce «polo italiano del turismo, leader nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, mice e pharma». Con oltre 1200 dipendenti è presente in molti mercati europei, il giro d'affari del gruppo si attesta a circa 2,6 miliardi di euro, compreso il tour operator Settemari e il network di agenzie a brand Uvet Network, Last Minute Tour e Open Travel Network costituito da oltre 1.200 agenzie di viaggio attive nei segmenti business e leisure.
(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus)

Editoriali

L'inutile ingerenza dello stato sul fine vita

La prossima legislatura dovrà dare risposte al drammatico crollo demografico

Il Senato ha approvato in via definitiva e con una larga maggioranza la legge sul fine vita, che quindi entrerà in vigore appena sarà promulgata dal capo dello stato e pubblicata nella Gazzetta Ufficiale. E' una legge che realizza il dettato costituzionale sul diritto a decidere sulla cura, ma contiene una falsità: dare da bere a un malato, anche terminale, non è né può essere una terapia. L'ha ribadito anche il Papa, di recente. Nessuna maggioranza parlamentare può capovolgere la verità. Il modo in cui si è svolta la discussione, arrivando a una stretta finale in cui qualsiasi emendamento avrebbe finito con l'affossarla, ha impedito di correggere questo errore. In questo modo si rasenta il confine dell'eutanasia passiva e forse lo si supera. Al di là delle convinzioni sulle questioni più controverse, resta il fatto che la volontà di cancellare quell'area grigia che sta tra la pietà e la cura, tra l'accanimento terapeutico e la speranza, che è naturale e ineliminabile, ha prevalso in nome di un principio di ingerenza dello stato che ha un sapore giacobino. Spetterà ora alla sensibilità delle persone, delle famiglie, dei medici, trovare il modo di dare un'applicazione che non leda il principio fondamentale di intangibilità della vita. Questa legislatura ha trovato soluzioni, seppure discutibili, per "la fine della vita". C'è da sperare che la prossima sia in grado di dare risposte al tema dell'"inizio della vita", della natalità che continua a decrescere, delle condizioni di solitudine in cui sono lasciate le coppie che si pongono l'obiettivo di mettere su famiglia. E' nell'interesse di tutti. Si tratta di una questione non più eludibile.

Scandaloso degrado degli "scandali" bancari

Dalla grande bolla Montepaschi al caso Etruria-Boschi che non esiste

C'è un sostanziale degrado nella montatura politico-mediatica degli "scandaloni" bancari. Quello del Montepaschi si è dimostrato una bolla nell'arco di cinque anni, ma il profilo era complesso. Ora dopo le dichiarazioni del presidente di Consob, Giuseppe Vegas, alla commissione di inchiesta sulle banche, si tornano a chiedere le dimissioni del sottosegretario Maria Elena Boschi: è accusata di aver fatto pressioni per aiutare Banca Etruria, la banca della sua città, dove il padre è stato membro del cda. Vegas ha detto di averla incontrata tre volte: in un incontro Boschi ha comunicato che il padre sarebbe diventato vicepresidente di Etruria; nel secondo ha esposto "preoccupazioni" le ricadute di una fusione con Pop. di Vicenza ma – ha aggiunto Vegas – "non c'è stata alcuna pressione". Inoltre se Boschi cercava favori ha sbagliato posto: era Bankitalia ad avere in mano le sorti di Etruria – peraltro commissariata nel 2015 col placet del governo Renzi – e Consob non era competente sulle aggregazioni. Quanto alle "preoccupazioni" erano diffuse ad Arezzo dopo che la stampa riferì di un'Opa di Vicenza su Etruria. Il motivo è semplice: il timore è che con l'incorporazione della banca toscana – non una fusione tra pari – il distretto orafo aretino avrebbe sofferto rispetto al rivale distretto orafo vicentino. E' legittimo per un politico "preoccuparsi" di un settore chiave della sua città? Non si capisce poi quando Boschi abbia mentito sul fatto di essersi o meno occupata di Etruria: davanti al Parlamento, che respinse una mozione di sfiducia nei suoi confronti, non menzionò la questione. Ricordò di non avere ricevuto né chiesto favoritismi. Se c'è una colpa è non aver rivendicato il diritto di un politico a occuparsi di banche, soprattutto quelle che si trovano nel suo territorio.

Brutta vittoria in Alabama

Un bel ceffone a Trump, ma il voto razziale non è sintomo di salute

La vittoria di Doug Jones contro Roy Moore in Alabama è stata salutata come un riscatto festoso dopo quasi un anno di cupezza dell'America, tra manovre bannoniane, inchieste per collusione e altre beghe sgraziate dell'Amministrazione Trump. Tuttavia, a vedere i dati c'è poco di che essere confortati. Il democratico ha prevalso di poco più di un punto e mezzo soltanto perché in pratica l'Alabama si è spaccato secondo linee di separazione razziale: i bianchi hanno votato a stragrande maggioranza per Moore e i neri hanno votato in maggioranza ancora più forte, 92 per cento gli uomini e 98 per cento le donne, per Jones. Ronald Reagan una volta disse che anche se vai in Germania, Francia o Italia non diventerai mai tedesco, francese o italiano, ma se invece vai in America diventerai americano. L'America è la nazione che assorbe le differenze e ti restituisce alla vita civile come soggetto nuovo, un cittadino americano appunto. E però, a vedere questi dati elettorali, il melting pot, il crogiolo dell'America, non funziona: ci sono due blocchi razziali che votano secondo il colore della pelle, non hanno nessuna voglia di fondersi e anzi nelle urne si fronteggiano come a una battaglia. I bianchi votano pure per un uomo accusato di pedofilia, come se fossero in stato di assedio, i neri rispondono compatti come se fossero davanti a un pericolo. Non è una novità, ma non è nemmeno un segno di salute del paese, soprattutto se i numeri sono questi. Il tempo non passa in Alabama, e anche il resto dell'America cammina all'indietro.

Il giudizio universale in Kentucky

Il suicidio di un pastore accusato di molestie impone una riflessione

La tragica fine di Dan Johnson, pastore del Kentucky e deputato dello stato, dovrebbe fungere da ammonimento per chi vuole trasformare il mutato clima sulle molestie sessuali in un giudizio universale sul genere maschile, da celebrare non già nelle aule di tribunale ma sui giornali. Qualche giorno fa il Kentucky Center for Investigative Reporting ha pubblicato una mastodontica inchiesta su Johnson, autorità assoluta di una piccola congregazione che aveva sede nel sottoscala di casa sua, una comunità del tipo assai comune nell'America di mezzo dove gli uomini non si tolgono il cappello a falda larga nemmeno in chiesa. Lui era l'autoproclamato "papa" del gruppo. L'inchiesta, frutto di un lavoro investigativo di sette mesi, diceva che Johnson aveva molestato una ragazza di diciassette anni, amica di sua figlia. Una sera si era fermata a dormire a casa dei Johnson, e lui si era intrufolato nel suo letto nottetempo, l'aveva baciata e le aveva messo le mani sotto la maglietta, e dopo le insistenti richieste di lasciarla in pace, se n'era andato. Sembrava ubriaco, dice la vittima, mentre lui sosteneva di essere stato drogato da qualcuno, diverse ore prima, al bar, e che non ricorda nulla di quella serata. La polizia aveva aperto un'inchiesta sul caso, ma era stato chiuso, dicono gli inquirenti, per l'indisponibilità della vittima a continuare la collaborazione con gli agenti. Johnson ha protestato la sua innocenza davanti alla congregazione riunita, ha risposto alle domande dei giornalisti, poi ha scritto su Facebook qualcosa di molto simile a una nota suicida. Si è ucciso con un colpo di pistola alla testa, accanto alla sua auto, su un ponte del Kentucky.

Lorenzin ci spiega cosa farà (e perché l'Ema può tornare a Milano)

Roma. "La vicenda dell'Ema, l'Agenzia europea del farmaco assegnata con sorteggio ad Amsterdam a danno di Milano, potrebbe riaprirsi. Indiscrezioni attendibili da Londra e Bruxelles dicono che l'Olanda non avrebbe pronta la sede definitiva nel 2020, avendo garantita una sistemazione provvisoria". Beatrice Lorenzin, ministro della Salute, conferma al Foglio i rumor degli ultimi giorni nel convegno organizzato ieri al Tempio di Adriano a Roma (Camera di Commercio) su "Investire in Italia si può. Una riflessione sulla capacità del nostro paese di attrarre risorse, con un focus sull'industria farmaceutica". I rumor ri-alimentano le speranze del capoluogo lombardo. Ma per non farsi illusioni è necessario che, oltre alla conferma delle indiscrezioni, la collaborazione trasversale tra governo e Regione Lombardia, a trazione centrodestra-leghista maroniana, perpetui il "sistema" che aveva portato Milano a superare tutti gli scrutini. Nel frattempo però l'Italia nella Sanità è tutt'altro che all'"anno zero", anzi l'industria sanitaria supera quella tedesca in proporzione agli abitanti. Ma potrebbe fare molto meglio, e contribuire assai più alla ricchezza del paese e al benessere di una popolazione che invecchia costantemente, se non incappasse nella maledizione di sempre: la burocrazia. Come emerge dallo studio della Sda (Scuola di direzione aziendale)-Cergas (Centro ricerca sulla salute) della Bocconi, a cura del professor Francesco Longo, illustrato dal presidente Elio Borgonovi (il testo integrale è sul sito del Foglio). In sintesi, l'Italia che ha il migliore indice di salute al mondo superando paesi come Svizzera, Australia, Giappone, Svezia, Israele e via via tutti gli altri, ha anche un settore farmaceutico che produce 21,5 miliardi di pil, con 63 mila persone occupate e una quota di ricerca pari a 1,25 miliardi. E un settore dei dispositivi medici che fattura 22,3 miliardi, ha 70.624 occupati e 2 miliardi di ricerca. Oltre a un export fortissimo . "La questione è come far restare in Italia queste realtà, che finora ci hanno preferito a paesi con basso costo del lavoro o fisco più vantaggioso", dice Lorenzin, proponendo una sorta di "hub, una fiera permanente di pharma e device, dove università, aziende e market siano complementari". Il direttore del Foglio obietta che serviranno 20 anni, ma il ministro contraddice: "Macché. Può essere un lavoro già del domani, se saremo seri. Le condizioni di base ci sono tutte". A riportare con i piedi a terra provvede il professor Longo che individua i punti critici: "Gli studenti stranieri, anche provvisti di soldi, vorrebbero iscriversi alle nostre università ma trovano il numero chiuso. Punto due, non esiste qui un 'turismo sanitario': perché mai i russi che comprano un terzo di Forte dei Marmi vanno poi a curarsi in Svizzera? Servono facilitazioni visti, pacchetti di soggiorno estesi ai familiari. Manca una piattaforma comune della sanità che consenta di individuare facilmente ospedali, rette, specialità. Anzi, non abbiamo c'è neppure un logo del sistema sanitario: certi impiegati parlano ancora delle mutue scomparse decenni fa". Lorenzin sollecita la condivisione di informazioni tra ospedali, aziende, ricercatori di ricerca, "che già esiste su base volontaria mentre deve essere organizzata e transnazionale". L'argomento soldi viene sfiorato da Borgonovi, il quale smentisce che in questo caso il taglio dei finanziamenti si trasformi in beneficio per il bilancio pubblico. Ma poi incombe un altro problema: come può essere attrattivo un paese nel quale dilaga il populismo No Vax? Borgonovi risponde citando Einstein: "E' più difficile rompere la cultura degli individui che l'atomo". Lorenzin plana sul concreto: "Nel dibattito in Parlamento sulla legge che ha introdotto la vaccinazione obbligatoria abbiamo ascoltato le stesse argomentazioni di grillini e Lega. E le abbiamo risentite in talk show nei quali i venditori di cianfrusaglie sono stati messi alla pari di premi Nobel. E' un problema di cultura e ignoranza. Anche per questo alle elezioni sarò candidata contro l'Italia no vax e i suoi sostenitori politici" *(r. ros.)*

L'esca dell'Italia per investitori e mecenati esteri è il suo appeal

Roma. Attraverso un provvedimento in legge di Bilancio, il governo ha creato la piattaforma online "Investor Visa for Italy" che consente una procedura online e accelerata per ricchi cittadini esteri interessati a investire in Italia e viverci per due anni almeno (prorogabili). "Il visto per investitori – ha detto il ministro dello Sviluppo economico Carlo Calenda presentando l'iniziativa – rappresenta un nuovo tassello della strategia per il rinnovamento competitivo e un impegno finalizzato a rendere il nostro paese un luogo più attrattivo per capitali, idee e talenti internazionali". Benché la ripresa economica sia più intensa delle aspettative del governo italiano e sia destinata a continuare in Eurozona a ritmi paragonabili con gli Stati Uniti, la consistenza degli investimenti diretti esteri in Italia in percentuale sul pil è meno della matà dei livelli di Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, dice Istat. Il programma è rivolto ai cittadini di paesi non membri dell'Unione europea che si impegnano a effettuare un investimento stabile pari ad almeno 2 milioni di euro in titoli di Stato, 1 milione di euro in quote o azioni di società di capitali costituite e operanti in Italia (500 mila euro nel caso si tratti di startup innovative), oppure una donazione di almeno 1 milione di euro a sostegno di un progetto filantropico in settori quali cultura, istruzione, gestione dell'immigrazione, ricerca scientifica, recupero di beni culturali e paesaggistici. "Con questo strumento vogliamo giocare all'attacco – ha detto in conferenza stampa Stefano Firpo, direttore generale del ministero dello Sviluppo economico – per attrarre investitori e persone facoltose che vogliono stare in un paese bello e interessante come il nostro". L'anno scorso sono stati richiesti circa 200 mila visti per viaggi d'affari in Italia. C'è però una sostanziale differenza tra Milano, città dei denari e della Borsa, e Roma, città delle istituzioni politiche e con il patrimonio artistico più importante.

L'obiettivo dichiarato del ministero è quello di riuscire ad attirare mecenati, personaggi facoltosi, che siano disponibili a interessarsi alla filantropia e alla cura del patrimonio artistico e passare un periodo in Italia. L'esca della "grande bellezza" non è l'unica: l'Italia può essere un riparo dal fisco di casa propria che può diventare aggressivo verso i cittadini più affluenti. Da marzo, a chi intende trasferire la residenza fiscale in Italia viene offerta un'imposta sostitutiva sui redditi prodotti all'estero con una tariffa forfettaria di 100 mila euro; modello mutuato da Regno Unito e Svizzera. Alla valutazione delle richieste è deputato un comitato composto da rappresentanti di sette istituzioni – ministero dello Sviluppo, Affari esteri e dell'Interno, Banca d'Italia, Guardia di Finanza, Agenzia delle Entrate e Istituto per il commercio estero (il ministero dei Beni culturali e il ministero dell'Istruzione rientrano in caso si tratti di donazioni). Il vaglio comprende anche controlli del ministero dell'Intero in coordinamento con l'intelligence per valutare posizioni dubbie o criminali e anche controlli con l'Unità di informazione finanziaria di Banca d'Italia. Viste vicende passate in cui sono stati accettati come possibili acquirenti di industrie rilevanti dei personaggi di dubbia fama – il caso di Khaled al Habahbeh alle acciaierie di Piombino – può essere una garanzia. In quel caso trattava di una procedura di gara pubblica per una società in amministrazione straordinaria, ma una valutazione degli investitori può servire a contenere la smania di avventurieri che si mascherano da "cavalieri bianchi". *(a.bram.)*

Lerner ci dice perché Pisapia si è ritirato e perché Grasso è un bluff

"Liberi e Ugali? Una cooptazione frettolosa, revocabile da parte di chi lo ha cooptato. Le stampelle? Servono"

Roma. Dice Gad Lerner, di mestiere giornalista e per passione ideologo pisapiano, rivolto ai compagni di avventura mancati, cioè bersanian-dalemiani da una parte e renziani dall'altra: occhio a rinunciare, pure in maniera un po' strafottente, alle "stampelle", perché di questi tempi possono essere "preziose". Giuliano Pisapia fu definito "stampella di Renzi, ma oggi nella costernazione generale vedremo come il centrosinistra, con il Pd azzoppato, finirà sulla sedia a rotelle in assenza di stampella". Certo, Lerner è di fronte a "una sconfitta" e lo ammette, perché Campo Progressista non parteciperà alle elezioni, ma "la scelta di non partecipare alla competizione elettorale non significa che le nostre ragioni fossero velleitarie, semmai necessarie". Lerner e Pisapia pensavano che quelle ragioni di unità potessero prevalere su quelle dell'odio. E invece assistiamo "a questo paradosso: a livello nazionale non ci sarà centrosinistra, perché i due tronconi, che si detestano, si combatteranno collegio per collegio", come ha per l'appunto detto con un certo orgoglio Roberto Speranza. E questo "nonostante ci sia un tessuto di amministrazioni regionali e grandi città governate insieme. In Toscana c'è il più polemico militante dell'antirenzismo, Enrico Rossi, eppure il suo governo regionale continua a reggersi sui voti decisivi dei renziani così come in altre città c'è un tessuto di base unitario". Ecco un simile patrimonio andrà distrutto nella famosa lotta "collegio per collegio". Per questo, dice Lerner, "rimpiangeranno le stampelle". Lo scrittore e conduttore televisivo lo aveva già capito, quando nel luglio scorso, salì sul palco e definì Pisapia "leader riluttante". "Già allora era percepibile un altro disegno, che non era solo impresso nei simboli di partito. Si avvertiva la potente nostalgia, peraltro comprensibile, del partito di sinistra, di Berlinguer e del Pci. Un ritorno impossibile, inattuale. E lo dimostrano gli stessi promotori che hanno dovuto ricorrere alla frettolosa cooptazione di Pietro Grasso, perché loro per primi si sono resi conto dell'inattualità del grande partito che fu". I Bersani e i D'Alema vogliono riproporre il berlinguerismo e soprattutto il corbynismo in Italia ma "qui, come è evidente dalle biografie dei leader di questo movimento, Liberi e Uguali, non trova interpreti credibili, perché il corbynismo si fonda sulla coerenza di Jeremy Corbyn, che dal 1983 è stato all'opposizione interna al suo partito, aggrappato alle sue idee, mentre gli ex comunisti che hanno dato vita a Liberi e Uguali, e oggi vivono un ritorno massimalista, in materia economica e sociale hanno sostenuto tutto e il contrario di tutto, da Bersani a Fassina, a D'Alema, dal pareggio di bilancio in Costituzione al voto sul jobs act. Hanno sposato in pieno il blairismo e il modello democratico clintoniano, tutte cose che la Cgil si dovrebbe ricordare". Una volta capito che con i "massimalisti di ritorno" non c'era più possibilità di dialogo – si arrabbiarono molto, ritirando la delegazione al tavolo sul programma, per una battuta di Lerner, "Quando D'Alema dice: Giuliano, tu sei il leader, noi ci tocchiamo i cosiddetti", e per una foto di Pisapia con la Boschi – lui capì quale era l'andazzo. Per questo è tornato "al lavoro di base e di inchiesta" e ha scritto "Concetta" (Feltrinelli), un libro sulla storia di Concetta Candido, addetta alle pulizie in una grande birreria, che si è cosparsa di alcol e si è data fuoco. Lerner ha scritto questo libro chiedendosi "se sia recuperabile o meno un rapporto fra i gruppi dirigenti della sinistra e le classi subalterne che è stato reciso. Non è questione di Renzi, ma dell'ultimo quarto di secolo. Oggi la sinistra è minoritaria nella classe operaia. Il pil è cresciuto, la crescita economica è importante ma, smentendo tutte le teorie economiche, in proporzione il reddito da lavoro non cresce né tantomeno crescono le tutele. Crescono i contratti a tempo determinato e le paghe dei contratti a tempo indeterminato sono clamorosamente inadeguate. A me ha fatto impressione che una storia esemplare come quella di Concetta non venga considerata un tema politico. Il sociale si è distaccato dalla politica di sinistra". Pd compreso. Pisapia era riluttante proprio per questo, perché vedeva il centrosinistra non interessato a simili tematiche. E alla fine è arrivato Pietro Grasso, "che ha una storia molto diversa da quella di Di Pietro o Ingroia. Ha una esperienza unanimemente autorevole, cionondimeno si è trattato di una cooptazione frettolosa e come tale assolutamente revocabile da parte di chi lo ha cooptato. Con la stessa disinvoltura con cui a giugno, luglio, agosto, D'Alema e Bersani rilasciavano interviste in cui dicevano che 'il leader è Pisapia' oggi dichiarano che il leader è Grasso. Il metodo era e rimane lo stesso". Insomma, Lerner è deluso. Già lo aveva deluso assai il Pd, da cui ne è uscito questa estate, "molto a malincuore", dopo aver constatato che sull'immigrazione il partito di Renzi aveva traccheggiato fin troppo. Dalla mancata revoca della legge sul reato di immigrazione clandestina alle mille promesse di Renzi e le mille rassicurazioni di Luigi Zanda sullo ius soli – subito dopo la vittoria alle Europe, "quando non cera Alfano che tenesse", e più recentemente – salvo avere la conferma della giustezza dell'addio quando all'ultima Leopolda "lo ius soli non è stato nemmeno citato".

Campo Progressista tuttavia "continuerà a esistere come associazione di associazioni e di movimenti. E in alcune realtà non escludo che possa anche partecipare a competizione di carattere regionale. Non più tardi di due settimane fa io e Giuliano siamo intervenuti nell'assemblea in cui si lanciava la candidatura di Giorgio Gori, il candidato più competitivo messo in Lombardia dal centrosinistra da quando esiste l'egemonia del centrodestra. Saremo comunque felici se singole personalità che hanno lavorato con noi saranno candidate dall'una e dall'altra parte, se il Pd avrà l'intelligenza di candidare personalità che un domani vorranno lavorare alla ricostruzione del tessuto unitario. Così come mi auguro che Laura Boldrini – la cui popolarità a sinistra è sottovalutata dai media perché poco empatica – sarà ancora in parlamento". Contro l'"irrilevanza massimalista".

David Allegranti

Il trionfo annunciato del Cav.

(segue dalla prima pagina)

Ma sopra tutto vedremo il trionfo della personalità che disturba, che confonde e chiarifica allo stesso tempo, l'uomo spiritoso che rende noto all'istante, mentre giocosamente risantifica Mussolini come non-dittatore e personaggio in fondo mite, di essere in cerca dei migliori e pungenti titoli e articoli di denuncia antifascista, perché certamente gli conviene essere uomo nero, quando gli conviene. Che freschezza molto adulta questo Berlusconi da Vespa che ci dice con le sue parole quanto sia inutile questa campagna elettorale, e quanto meglio sarebbe prorogare Gentiloni fino a giugno, che poi era il suo vero progetto incurante dei limiti costituzionali di una legislatura. Mai scelta fu così chiara per gli elettori, scelta trinaria, una banda di sfessati aggranciati a un business privato e a un ex comico, poi lui con le sue contorsioni ed evoluzioni geniali, con il suo trascinamento di pancia e di stile, infine un ceto di governo che ha retto il paese e lo ha mezzo risanato nel corso dei recenti cinque anni in cui qualcuno è stato officiato per fare il suo mestiere, il Pd, e l'ha fatto. Ma incombono le buone notizie di Urbano Cairo, e si scopre nel Corrierone che ci sono cinquantamila case occupate, cinquecentomila situazioni di disagio ambientale e periferico, e trenta dico trenta milioni di italiani che gemono sotto la ferula della più spietata depressione, secondo una commissione parlamentare di inchiesta. Però, intanto che ci si appresta a votare enne volte, la domenica bisogna riposare, ci sono i tortellini.

Giuliano Ferrara

Libri

Roman Sencin
L'ULTIMO DEGLI ELTYŠEV
Fazi, 330 pp., 16,50 euro

Non esistono eroi, né positivi né negativi, in queste cronache dal sottosuolo di una Russia rassegnata al peggio, crudamente narrate dal quarantaseienne siberiano Roman Sencin. La vita degli Eltyšev – una coppia di mezza età, lui poliziotto e lei bibliotecaria, con due figli ventenni: il minore in galera per aver quasi ammazzato un coetaneo e il primo, Artëm, capace solo di ciondolare in casa senza voglia di far nulla – precipita in un attimo, per colpa di una "imprudenza" del capofamiglia, da un'opaca ma accettabile mediocrità a un abisso fatto di miseria, di frustrazione, di marginalità. Nikolaj Eltyšev è adibito al controllo degli ubriaconi della città, e come tutti i suoi colleghi, per arrotondare, vuota del denaro le tasche degli arrestati. Tutti lo fanno e nessuno si scandalizza. Un giorno, però, esagera. Uno degli uomini che con troppo zelo ha fatto picchiare e segregare lo denuncia, e Nikolaj Eltyšev si ritrova bruciato, finito. Congedato con ignominia, perde tutto: la casa statale, il lavoro, lo stipendio. Gli rimane, unico ricordo del passato benessere, un'ormai traballante auto Moskvic, a bordo della quale, con la moglie Valentina, il figlio Artëm e qualche carabattola, va vivere in campagna, a Muranovo, nell'isba di una vecchia zia. Lì non esiste il bagno ma una latrina all'aperto, ci si riscalda con la legna come un secolo fa e non c'è nemmeno un letto per tutti. Muranovo è il nulla, un posto con "poca vita, pochi soldi, la sensazione costante che manchi poco perché diventi un mucchietto di polvere e sparisca per sempre e, invece, il miracolo della vita che continua". Ma quale vita? L'esistenza stessa degli Eltyšev, nonostante qualche tentativo di resistenza, è ormai fatta di materiali di scarto. I vicini si rivelano ambigui e ostili, abituati come sono ad arrangiarsi per sopravvivere alla povertà tenace e a un orizzonte con vista sul nulla. Tutti, fin dall'inizio, tentano di truffare in ogni modo i nuovi arrivati. Incalzati dal bisogno e dalle circostanze – nel frattempo Artëm ha messo incinta una ragazza e lei reclama il mantenimento del bambino, ma forse è l'ennesima truffa e il vero padre è qualcun altro – Nikolaj e Valentina provano a reagire. Lui cerca di ingrandire la casa e si ingegna perfino, con l'aiuto della moglie, a coltivare quel po' della terra che circonda l'isba. Ma è come se una divinità beffarda si divertisse a buttar giù i loro piccoli castelli di carta e ogni iniziativa, per quanto modesta, finisce in un fallimento. Alla fine, quando anche mangiare ogni giorno diventa un problema, gli Eltyšev si piegano e accettano di vendere una finta vodka di contrabbando, una sostanza micidiale che brucia le budella e il cervello. Cominciano anzi a consumarne in grandi quantità anche loro, perché in fondo è la sola cosa che hanno a disposizione in abbondanza e l'unico modo per far passare il tempo, per dimenticarsi di se stessi e della palude in cui sono finiti. Si abbandonano così, sempre più apatici, alla rovina, mentre un senso di fine ineluttabile lascia sopravvivere solo il desiderio di annientamento. Eppure "c'era stato un momento in cui Nikolaj Eltyšev si era sentito fiero dei suoi figli. In cui li aveva guardati crescere felice e li aveva fatti saltare sulle ginocchia, fingendo di essere un cavallo al galoppo; in cui aveva riso delle loro parole storpiate e aveva provato a insegnargli come si diventa uomini". Nemmeno l'ultimo barlume di speranza, il ritorno del figlio Denis dalla galera, recherà sollievo agli Eltyšev, inseguiti dalla morte e immersi nell'impotenza della volontà di fronte all'indecifrabilità della vita.

IL FOGLIO quotidiano

Direttore Responsabile: Claudio Cerasa
Vicedirettore: Maurizio Crippa

Coordinamento: Piero Vietti
Redazione: David Allegranti, Giovanni Battistuzzi, Annalena Benini, Alberto Brambilla, Luciano Capone, Eugenio Cau, Enrico Cicchetti, Mattia Ferraresi, Luca Gambardella, Nicola Imberti, Matteo Matzuzzi, Giulio Meotti, Salvatore Merlo, Paola Peduzzi, Giulia Pompili, Daniele Raineri, Marianna Rizzini.

Giuseppe Sottile (*responsabile dell'inserto del sabato*)

Editore: *Il Foglio Quotidiano società cooperativa*
Via Vittor Pisani 19 - 20124 Milano
Tel. 06/589090.1
La testata beneficia di contributi diretti di cui alla legge n. 250/90

Presidente: *Giuliano Ferrara*

Redazione Roma: via del Tritone 132, 00187 Roma
Tel. 06.589090.1 - Fax 06.58909030
Registrazione Tribunale di Milano n. 611 del 7/12/1995

Tipografie
Il Sole 24 Ore S.p.A., via Tiburtina Valeria km. 68,700
67061 Carsoli (AQ)
Qualiprinters srl - Via Enrico Mattei, 2 - Villasanta (Mb)

Distribuzione: Press-di Distribuzione Stampa e Multimedia S.r.l. - Via Mondadori, 1 - 20090 Segrate (Mi)
Concessionaria per la raccolta di pubblicità e pubblicità legale:
A. MANZONI & C. SpA – Via Nervesa, 21
20139 Milano tel. 02.574941
Pubblicità sul sito: Moving Up Srl Via Passarella 4
20122 Milano - info@movingup.it tel. 02.37920942

Copia Euro 1,80 Arretrati Euro 3,00+ Sped. Post.
ISSN 1128 - 6164

www.ilfoglio.it **e-mail: lettere@ilfoglio.it**

UVET American Express Global Business Travel

uvetgbt.com

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