

## La campagna presentata alla 2a Conferenza Regionale del Turismo Lazio e "Agenzie sicure"

I testimonial dell'iniziativa sono i bambini e le famiglie

Presentata alla seconda Conferenza Regionale del Turismo nel Lazio, la campagna *Agenzie sicure* che ha il duplice scopo di diffondere un codice etico per viaggi e soggiorni sia tra gli agenti di viaggi che tra i viaggiatori. Fortemente voluta dalla Regione Lazio e dall'ATLazio, la campagna è sostenuta da Fiavet Lazio, Assotrail e Assoviaggi, e sarà divulgata nelle scuole, nei web di riferimento e nelle agenzie che rientrano nei parametri stabiliti dal regolamento regionale emanato nell'ottobre del 2008. Tra questi parametri ci sono: indice di specializzazione territoriale, affidabilità verso i clienti, eticità dell'offerta, allungamento dell'orario delle agenzie di viaggi, personale riconoscibile, competenza linguistica, personalizzazione delle proposte, servizi online e servizi di appun-

to, disponibilità di servizi accessori e di assistenza nel corso del soggiorno, accettazione dei più diffusi sistemi di pagamento e iscrizione. Tutti requisiti che serviranno a misurare il livello organizzativo delle agenzie di viaggi e l'affidabilità verso il cliente. I testimonial della campagna pubblicitaria della Regione Lazio sono i bambini e le famiglie.

### Mobilità e fruibilità del territorio

"Operare per rendere realmente accessibile il prodotto turistico di tutto il Lazio": questo il messaggio lanciato dalla Conferenza. Le iniziative già in atto per il rilancio di mete e destinazioni della regione e per agevolare la fruibilità dei prodotti turistici sono stati presentati da Federica Alatri, presidente dell'agenzia ATLazio. «Abbiamo lavorato in sinergia con gli ope-

ratore, e tra i risultati ci sono la *ATLazio Card*, una tessera pensata in particolare per i turisti amanti dello sport, perché dà diritto ad acquistare pacchetti di servizi con gli eventi sportivi nella regione; e il sistema informatico *GTO Grand Tour Operator*, che seleziona e qualifica alberghi, consorzi e associazioni di operatori, e consente alle imprese di entrare in contatto diretto con operatori italiani e stranieri».



Andrea Costanzo, Claudio Mancini, Mauro Picavilla e Francesco Granese con la campagna promozionale della Regione Lazio "Agenzie Sicure"

cora difficile nella nostra regione perché - ha spiegato - purtroppo i Confidi nel Lazio non rispettano i parametri imposti dal sistema bancario, e quindi tutte le agevolazioni realizzate dal Governo centrale dalle nostre parti sono carta straccia.

### L'appuntamento elettorale

Il presidente di Fiavet Lazio, Andrea Costanzo, ha parlato invece della necessità di investire su strade, aeroporti, ferrovie e viabilità stradale. «Purtroppo il prossimo appuntamento elettorale sicuramente rallenterà le iniziative che il settore richiede. Ma di qualunque sia il colore della nuova regia regionale, è auspicabile che questi problemi vengano affrontati con tempestività».

Andrea Lovelock

### Le emergenze del Lazio

Per Walter Pecoraro, presidente di Federalberghi Lazio, l'accesso al credito e la formazione sono le vere emergenze del territorio e delle imprese. «Il credito è an-

L'iniziativa di un gruppo di 30 professionisti

## Al via One!, nuovo Travel Network

All'inizio dell'anno un gruppo di professionisti con una grande esperienza nel settore del turismo e nella distribuzione ha aperto *One!Travel Network*. Obiettivo dell'iniziativa, offrire alle agenzie di viaggi un valido supporto per migliorare la loro posizione sul mercato, offrendo soluzioni all'avanguardia, sempre in stretto rapporto con le nuove esigenze e aspettative dei clienti che, spiega l'amministratore delegato Rinaldo Bartoletti, «sono al centro delle nostre iniziative».

I fondatori di One! sono 30, di cui una ventina di soci e gli altri affiliati, presenti in cinque regioni: Lombardia, Veneto, Piemonte, Toscana e Emilia e Romagna. Il network punta a raggiungere le cento agenzie affiliate entro l'anno, iniziando a sviluppare le regioni dove sono già presenti;

e poi il Lazio, soprattutto Roma per gli operativi dei voli. «In seguito vedremo come va il mercato, e opereremo di conseguenza». Il network si rivolge ad agenzie con un alto livello di professionalità e di solvibilità finanziaria, che apprezzino il concetto di aggregazione basata sulla stretta partnership con un rosa selezionato di fornitori, invece che sul classico gruppo di acquisto. Alle agenzie vengono forniti pacchetti di viaggio appositamente confezionati dagli operatori secondo richieste formulate dopo un'accurata ricerca di mercato, per capire quali novità possano essere ben recepite dai clienti, «per fare la differenza con la concorrenza». Alla base dell'accordo c'è anche un "reparto formativo", con corsi per spiegare, oltre alle caratteristiche del prodotto,



Rinaldo Bartoletti

le tendenze, i costi e i prezzi comparati, per evidenziare le differenze ed evitare per quanto possibile la concorrenza sleale.

### Una vetrina per le adv

A tutto ciò si aggiunge una "tecnologia avanzata" che prevede un motore di ricerca gestito da One!, dove ci sia il logo di ciascuna agenzia affiliata, per essere identificata dal cliente. «Il nostro sito è solo una vetrina dei servizi forniti, con l'elenco delle agenzie affiliate, tra le quali l'utente può scegliere quella per lui più comoda. Le vendite, sia online che di-

rette, possono essere effettuate solo dalle agenzie. Che riceveranno dall'operatore la commissione concordata con One!. Altra nostra particolarità è il reparto business travel interno, *BnT Italia*, marchio utilizzato per operare sull'intero territorio nazionale con servizi di

emissione di biglietteria aerea, lata e non, accordi preferenziali con operatori e strutture per il business travel e per la gestione di ogni tipo di eventi, con un call center dedicato e personale a disposizione durante un'ampia fascia oraria. Alle agenzie di viaggi chiediamo una quota base di 1.200 euro all'anno. Naturalmente le adv non sono obbligate a utilizzare il nostro prodotto, sta a noi renderlo sempre più competitivo e appetibile, in modo che sia molto conveniente usarlo».

Dorina Landi  
www.onetravel.me

## in breve

### TRENITALIA

#### Una piattaforma per le agenzie

Oltre 4.500 agenzie di viaggi vendono Trenitalia su tutto il territorio nazionale: da settembre 2009 la rete commerciale del vettore è cresciuta del 36%, con 1.200 nuove agenzie che hanno scelto di utilizzare il sistema "leggero" di accesso al booking da internet, pensato per le piccole imprese. Che ora però, spiegano da Trenitalia, piace molto anche a quelle medio-grandi.

Il contratto per l'utilizzo della nuova piattaforma non richiede alle agenzie alcuna fidejussione né costi di attivazione, e non prevede spese di gestione e manutenzione perché produce esclusivamente biglietteria ticketless, senza la stampa del titolo di viaggio.



### Accesso immediato

Sottoscritto il contratto, gli operatori possono subito accedere alla piattaforma web di Trenitalia, utilizzando tutte le opzioni di vendita, inclusi cambio prenotazione, rimborsi, ticketless regionali e promozioni speciali per i treni AV. Trenitalia fornisce alle nuove agenzie

del network convenzionato sia la formazione sull'intera gamma di prodotto che l'help desk per tutte le necessità tecniche.

Tutte le informazioni sono sul sito di Ferrovie dello Stato, alla pagina di Trenitalia, cliccando sul banner "Diventa agenzia di viaggio Trenitalia".  
www.ferroviedellostato.it

## news

► **TURISMO SCOLASTICO** Appuntamento il 5 febbraio a Bari, alla Cittadella della Cultura, per il primo convegno nazionale sul turismo scolastico e giovanile organizzato



dalla Regione Puglia in collaborazione con le Regioni Toscana, Umbria, Liguria, Emilia Romagna, Lombardia e Sicilia. L'incontro costituisce l'evento conclusivo del progetto interregionale "Valorizzazione del turismo scolastico e giovanile" che, in partnership con altre regioni italiane, intende offrire utili strumenti alla realizzazione di itinerari tematici e percorsi specifici per le scuole e, più in generale, per i giovani.

► **VIAGGI DI NOZZE** Con la campagna "L'amore è..." Hotelplan Italia lancia l'edizione 2010 del catalogo *Viaggi di Nozze e Sposarsi nel Mondo*, valida fino al prossimo dicembre, con nuova grafica e immagini d'impatto. Oltre a un'ampia scelta di itinerari e proposte di viaggio, ci sono tante idee originali per chi preferisce sposarsi all'estero: con il rito Maya in Messico, con il semplice rito balinese, con quello shintoista in

Giappone, alla maniera polinesiana, con la cerimonia tradizionale del Madagascar

► **MENO 100 ALL'EXPO** Mancano meno di 100 giorni all'apertura dell'Expo di Shanghai, dove dal primo maggio al 31 ottobre esporranno 192 Paesi del mondo e 50 grandi organizzazioni internazionali. Si stima che l'evento attirerà oltre 70 milioni di visitatori dal tutto il mondo.

# agenzia di viaggi

15-16-17 dicembre 2004

IL QUOTIDIANO DELLE ADV

# l'agenzia di viaggi

Anno XL - N. 211-212-213 - mer/gio/ven 15-16-17 dicembre 2004 • Prezzo per copia € 0,60 - Abbonam. € 100,00 - Abbonam. Formula Club € 250,00 - Prezzo per modulo € 56,00  
 www.lagenziadiviaggi.it - Quotidiano in abb. post. 45% Art. 2 comma 208 Legge 662/96 Roma - Redazione, Amministrazione e Pubblicità diretta: 00193 Roma Via Tacita, 74  
 Tel. 06.32600149 - Fax 06.32600168 - Milano: Tel e Fax 02.36522784 - Numero Verde 800.882203

È in preparazione  
**l'Annuario 2005**  
 delle Agenzie di Viaggi  
 Aggiorna i tuoi dati e inviali a  
 annuario@lagenziadiviaggi.it



**Anche ebooks a Cendant Corporation**  
 Dopo Orbitz, una nuova acquisizione per il colosso americano  
 Marina Firrao a pag. 3

**Soneva Resorts: chame alle Maldive**  
 Tra mare e natura, le nuove paradisiache suite del Gili e del Fushi  
 Rossana Manetti a pag. 10

**Borsa del turismo delle cento città d'arte**  
 Presentata a Venezia la nona edizione della fiera di Ferrara  
 Paolo Busetto a pag. 11

**L'HKTB a Milano per promuovere Hong Kong**  
 Trend positivo per l'isola: +7% di presenze da gennaio ad agosto  
 R.M. a pag. 12

**Tutte le novità di Guantalavela**  
 Ogni mese corsi, approfondimenti e nuove crociere  
 Dorina Landi a pag. 13

**ambiente**

**VISIT, a garanzia delle ecolabel**

Attiva dal primo luglio scorso VISIT (Iniziativa volontaria per la sostenibilità nel turismo) intende mettere ordine nel sistema delle ecolabel turistiche, e associa sette fra le più importanti ecolabel di 13 Paesi europei (fra cui Italia, Paesi Bassi, Danimarca, Francia, Regno Unito, Svizzera, Lussemburgo,



Lettonia), dove operano oltre 1.200 imprese certificate. Varie organizzazioni del turismo sostenibile aderiscono a VISIT come membri associati, fra cui NFI (Amici della Natura), ARPA Emilia Romagna, ECEAT (Associazione Internazionale Agriturismo), Ecotrans. Fra gli scopi dell'associazione, il miglioramento della qualità dei prodotti turistici grazie al miglioramento  
 — segue a pag. 2

## Era già tutto previsto

Le agenzie commentano il taglio alle commissioni di Air One

Alla fine anche Air One si è allineata, e dal primo febbraio 2005 ridurrà all'1% lordo le commissioni d'agenzia: decisione che la rete distributiva ha accolto senza troppo stupore. In una lettera la compagnia ne spiega i motivi, legati alle difficoltà del trasporto aereo e alla necessità di ridurre i costi di produzione, anche quelli commerciali. Come gli altri vettori (e come del resto



ormai si fa in agenzia per compensare il taglio delle commissioni) anche Air One richiederà al passeggero una fee (8 euro) sull'emissione diretta del biglietto. Comunque si impegna a studiare con la rete "percorsi di reciproca soddisfazione" in grado di premiare il contributo che gli agenti di viaggi daranno al suo sviluppo. Insieme con una breve lista di vettori di nicchia, tutti stranieri, Air One era rimasto uno dei pochi vettori a remunerare le agenzie. E d'altra parte per molti agenti di viaggi la scelta di Air One non è che l'epilogo di un processo ormai

compiuto. «Secondo noi però è un errore, perché rinunciano alla spinta commerciale che ancora avevano dalla rete. Il 2% di risparmio lo perderanno in fatturato - commenta il presidente della Fiafet Antonio Tozzi - Noi abbiamo chiesto lo slittamento del taglio oltre il primo febbraio; inoltre vogliamo capire cosa si intenda per percorsi di reciproca soddisfazione». E per il presidente di Assotravel, Andrea Giannetti, «questa dei vettori sembra una strategia globale di lungo periodo per arrivare direttamente al cliente».  
 — segue a pag. 2

**operatori**

**Il Grande Nord di Giver**

L'inverno nei Paesi Scandinavi regala emozioni, atmosfere e tradizioni uniche al mondo. Ecco quindi la scommessa di Giver che, in collaborazione con Sas, ha presentato il nuovo catalogo *Il Grande Nord*. «È il nostro cavallo di battaglia - ha ricordato il responsabile del prodotto Kjell Muren - E vogliamo spingere la destinazione anche in questa stagione». Svezia, Norvegia, Danimarca, Finlandia, Russia, Estonia, Lettonia, Lituania e Islanda sono i Paesi in programma, con possibilità di abbinamenti interessanti e numerose soluzioni



ni alberghiere. Pubblicare anche le anteprime per la prossima estate. Sono invece on line i programmi sciistici e alcuni tour fly & drive in Canada.  
 — servizio a pag. 4

**Novità e temi della 25ma edizione di Fitur a Madrid**  
 — Il Focus alle pagg. 6-7

**osservatorio**

■ **Attenzione a ordinare un Martini** all'Algonquin Hotel di New York: può costare 10.000 dollari e avere un diamante sul fondo del bicchiere. Nessuno l'ha ancora ordinato, ma la direzione spera in un'anima romantica (con portafoglio sostanzioso).  
 ■ I Paesi lungo il Danubio hanno adottato un programma comune per proteggere la regione dalle inondazioni.  
 ■ Le autorità di Verona vogliono impedire ai vari Romeo di lasciare, vicino al balcone di Giulietta, bigliettini d'amore che, attaccati con chewing gum, stanno rovinando l'antico muro.



## Serve una cabina di regia

Per Federalberghi è quello che manca all'Italia

Perché l'Italia possa risalire ai primi posti come destinazione turistica nel mondo serve una cabina di regia, un'agenzia nazionale che riunendo sotto di sé lo stato centrale, le regioni e le diverse categorie del settore, possa coordinare le politiche turistiche delle Regioni e interfacciarsi in Europa. Ne è convinto il presidente di Federalberghi-Confturismo, Bemabò Bocca, che ne ha parlato presentando a Roma le previsioni per le vacanze di fine anno, che parlano di quasi 12 milioni di italiani in  
 — segue a pag. 2



**Stiamo arrivando...**

**...occhio ai nostri speciali!!!**

**NEVE**  
 2004-2005

www.otaviaggi.com

**IL PARADISO POLINESIA**  
 Speciale Capodanno  
 1 notte Tahiti  
 5 notti Moorea  
 4 notti Bora Bora  
 a partire da € 3309

**il Paradiso siamo noi...**

CLUB PARADISO - 00136 Roma - Via Bonino Bonai 23  
 Tel. Booking Nord: 800 39 72 00 - Tel. Booking Centro Sud: 06 39 72 00 68  
 Fax: 06 39 72 04 24 - E-mail: club.paradiso@msi.it - www.clubparadiso.it

SEGUE DALLA PRIMA

## VISIT, a garanzia delle...

ambientale, il coinvolgimento e la sensibilizzazione di tour operator, imprese e governi locali, la verifica dei sistemi di certificazione, la cooperazione fra i marchi e la promozione per incoraggiare ulteriori adesioni. L'associazione ha tenuto il suo meeting a Riccione, e da questa assemblea è nato il nuovo organigramma di VISIT. Presidente è Luigi Rambelli, dell'Ecolabel Legambiente Turismo, Italia, che sostituisce Torben Kaas (Green Key/Foresta, Associazione Albergatori Danesi) che resta comunque nel comitato organizzativo. Vicepresidente e tesoriere è Jonathan Proctor dell'Ecolabel Green Tourism, Gran Bretagna.

— Franca Spazzoli

SEGUE DALLA PRIMA

## Era già tutto previsto

«Non tanto per risparmiare commissioni - prosegue Giannetti - quanto per eliminare lo scomodo agente di viaggi che utilizza al meglio la struttura tariffaria a favore del consumatore, offrendogli il miglior rapporto prezzo/qualità. Air One di certo sa quel che fa, finora aveva dato prova di molta

concretezza, ottenendo ottimi risultati. Ora l'1% è una scommessa. Se le agenzie venderanno lo stesso il vettore incasserà la differenza; poi magari spenderà di più in web e comunicazione. Ma non basterà, la perdita di fatturato si compenserà solo quando gli agenti di viaggi potranno vendere i vettori sul proprio sito». Nessuna sorpresa anche da Cislalpina, il gruppo che per Air One fattura «svariati milioni di euro» come sottolinea **Fabrizio Chianello**. «L'impressione è che abbiano procrastinato il taglio per togliere quote di mercato alla concorrenza; ed è prevedibile che offriranno una scala di incentivi ai loro partner stra-

tegici sul territorio. Noi già da qualche mese applichiamo anche per Air One una fee per la biglietteria, la novità non ci spiazza». Tutto previsto anche per **Rinaldo Bartoletti**, amministratore delegato di G40, il gruppo di un centinaio di agenzie indipendenti, tutte o quasi imprese storiche del Nord: «Air One dimostra che i soldi si possono fare anche senza essere low cost e senza tagliare commissioni alle agenzie; ma ormai sarebbe stata insostenibile una tale diversità rispetto al resto del mercato. Resta il fatto che non è giusto non remunerare la distribuzione. Se i vettori non sanno far fruttare il loro core business il problema è



Andrea Giannetti

loro; del resto se sapessero far bene il loro mestiere eviterebbero operazioni come Volare Web, destinate al fallimento. Purtroppo noi di fronte al cliente che ha bisogno di trasporto siamo in un vicolo cieco, mentre i vettori aumentano le tariffe scaricando tutto il peso sull'immagine dell'adv, colpevole di richiedere una fee. E anche se chiedono 8 euro al passeggero, risparmiando i 50 euro che prima pagavano all'agenzia, ne guadagnano sempre 42».

— Marina Ferra

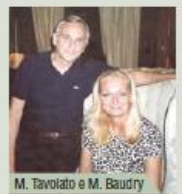
arte

A Perugia, alla Galleria Artemisia di Via Alessi n.14/16, continua fino alla fine dell'anno la mostra di Giuseppe Fiorini, composta da una selezione di dipinti, disegni e ceramiche, realizzati negli ultimi anni. L'artista, perugino, manager di una grande impresa di distribuzione, autodidatta, dipinge dalla metà degli anni '70. **Info:** tel. 075.5720578



## Per l'industria dell'ospitalità

Si sigla un accordo di collaborazione tra **Marina Tavolato**, Travel Marketing, e **Marc Baudry**, SBA H. Parte così una rete europea al servizio dell'industria dell'ospitalità. SBA H è un ufficio internazionale di relazioni pubbliche che si dedica a far conoscere le specificità degli alberghi clienti. Travel Marketing fornisce servizi di consulenza legati a campagne di comunicazione, rivolgendole la sua attività prevalentemente all'industria dell'ospitalità.

**Info:** tel. 06.822940

M. Tavolato e M. Baudry

SEGUE DALLA PRIMA

## Serve una cabina di regia

viaggio tra Natale e Capodanno, con un giro d'affari di 6,6 miliardi di euro. «Al Governo e al mondo politico - ha detto Bernabò Bocca - chiediamo di creare un ministero delle Politiche Turistiche (sulla falsariga del ministero per le Politiche Agricole) o almeno un ministero senza portafoglio, un dipartimento sotto la Presidenza del Consiglio, in modo che al tavolo del consiglio dei mi-

nistri ci sia qualcuno che parli di turismo, che si occupi di fare politica turistica. E poi la riforma rapida dell'Enit, trasformando l'Ente in un'Agenzia nazionale per il turismo che, facendo entrare nella stessa casa anche le Regioni, riesca a promuovere e vendere almeno all'estero un'immagine unica dell'Italia». Se si pensa che quest'anno la Spagna ha investito nella promozione del turismo 162 mi-

lioni di euro, mentre in Italia il solo Trentino spende in promozione 25 milioni di euro all'anno, cioè in pratica l'intero finanziamento dell'Enit, e che il Friuli Venezia Giulia ne spende otto, cioè un terzo, secondo Bocca è chiaro che «mettendo insieme tutte le risorse si arriverebbe a circa 200 milioni di euro, quindi più dei nostri concorrenti, e allora si che saremmo in grado di fare promozione. Insomma, per una volta cerchiamo di essere un po' nazionalisti».

— Cristina Melis

A NAPOLI ALLE PORTE DEL CENTRO STORICO E DEL CENTRO DIREZIONALE

**Grand Hotel Europa\*\*\* Top**  
C.so Meridionale, 14  
80134 Napoli  
tel. 081.267511  
fax 081.37634643

AREA (DOORMATA) - RISTORANTE  
PANO BAR - CAFE CHANTANT  
GARAGE CONVENZIONATO  
SALA MEETING  
SPECIALI SOGGIORNI GRUPPI  
www.grandhotелеuropa.com  
info@grandhotелеuropa.com

**SPAGNA**

Tutti i Tours per gruppi e individuali

**CostaVision**  
incoming services  
Spain

Tel. +34 933197072  
Fax +34 933101042  
info@costavision.es  
www.costavision.biz

Barcellona - Spagna

**viaggi oggi** LE NOVITÀ INVERNO 2004/2005

Specialisti in Viaggi su misura

**STRUTTURE INSOLITE**  
quest houses, chalets, resorts  
**SOGGIORNI LIBERI**  
fra le isole  
**CROCIERE**

**Finlandia**

**STRUTTURE INSOLITE**  
ora anche a MAURITIUS

Tel. 06 48903604  
Fax 06 47 42 900  
info@viaggioggi.it

www.viaggioggi.it

news

■ La delegazione turistica **Astori in Cina** era guidata dal vice presidente di Federturismo, Giuseppe Boscoscuoro, e composta da associati Astoi, Unai e Assotravel. La componente del settore ha registrato alcuni successi avviando concrete collaborazioni con i maggiori imprenditori locali.

■ Con una promozione **Alitalia** e Tim, fino al 23 dicembre si potrà acquistare a un unico prezzo un biglietto di andata e ritorno per volare in Italia o in Europa (da emettere con biglietto elettronico) e una scheda servizi Tim composta da 500 minuti di traffico, 500 sms e 500 mms. I due prodotti potranno essere utilizzati dal 15 gennaio al 15 marzo 2005 e prevedono tariffe a partire da 75 euro.



La delegazione Astoi in Cina

■ Si è conclusa la prima sessione invernale di formazione volta a illustrare la programmazione invernale di **Hotelplan e Turisanda**. Un itinerario che ha preso il via a ottobre con la convention di Tremezzo e si è poi spostato a sud con la convention di Avellino; due eventi che hanno visto il coinvolgimento di oltre

400 agenti di viaggio. Per essere sempre più presenti e capillari sul mercato nazionale Turisanda e Hotelplan hanno organizzato un percorso di formazione itinerante che ha visto il coinvolgimento di 19 città italiane: Milano, Roma, Torino, Udine, Novara, Treviso, Brescia, Alessandria, Bergamo, Trento, Verona, Ancona, Bologna, Pisa, Firenze, Padova, Genova, Parma e Ravenna.

Non hai la biglietteria ferroviaria?  
Non è un problema !!!

**CA' GRANDA**

AGENZIA VIAGGIATORI **TRENITALIA**  
CIRCUITO STAMPANTI REMOTE



Da oggi potrai emetterla direttamente presso la tua agenzia in tempo reale aderendo al circuito nazionale STAMPANTI REMOTE

Cà Granda s.a.s. - viale Suzzani 19 - 20162 - Milano - tel. 02.66100751 - http://www.cagranda.net

24 novembre 2004

Attualità e futuro di G40 Travel Group secondo l'ad Bertoletti

# La nuova generazione

Struttura leggerissima nei costi, obiettivo puntato sui margini, e soprattutto il gruppo c'è ma non si vede: invece di omologare gli associati - solo professionisti - valorizza sul mercato il marchio di ciascuna agenzia, anche con l'utilizzo di tecnologie innovative. È G40 Travel Group, sodalizio tra quasi 40 imprese con 54 punti vendita concentrati al



Rinaldo Bertoletti

Nord - fatturato stimato per il 2004 sui 300 milioni di euro, metà leisure e metà business. G40 è il primo gruppo di cui ci occupiamo in una nuova serie di interviste sul networking, dedicate stavolta ai sodalizi di agenzie indipendenti, di gran lunga la formula più diffusa nel panorama della distribuzione italiana.

— segue a pag. 2