

“**D**imentichiamo il solito slogan piccolo uguale bello. Non si può andare avanti così”. Graziano Debellini (nella foto a destra), presidente di Tivigest, vuole svoltare e annuncia una serie di progetti per la sua azienda durante una conferenza stampa nella nuova sede di Milano.

Il primo progetto prevede che la società diventi presto un brand “più turistico” e per questo annuncia la nascita di THresorts. Il secondo prevede un forte aumento dei ricavi dai 39 milioni di euro dell’esercizio 2011 ai 60 milioni del 2014. Piano industriale ambizioso messo a punto dall’amministratore delegato del gruppo Giorgio Palmucci (nella foto a sinistra) che, per fare questo, sta chiudendo alcune operazioni necessarie per ampliare il portafoglio alberghiero.

Debellini ricorda che “la nostra società è partita con i rifugi di montagna e ora siamo tra le poche aziende che fanno investimenti in questa fase di crisi”.

Una crisi che ha ormai cancellato i margini, dice il presidente, “perché viviamo una fase di grande incertezza dove si fatica a tenere i ricavi, quindi non parliamo dei margini. Noi, però, non ci arrendiamo e proviamo a cambiare marcia offrendo al mercato un prodotto di qualità”.

Per fare questo si è deciso di aprire un dialogo con le agenzie di viaggi grazie all’ingresso in società di Mario Malerba, che si sta occupando di coordinare le attività commerciali con Stefano Simeì, responsabile vendite. “Lavoriamo con 2mila agenzie che abbiamo selezionato. Si tratta di un gruppo qualificato per la vendita di un prodotto di livello”, sottolinea Malerba.

Le principali linee di intervento

Tutto si basa sul piano industriale triennale che Palmucci tiene sul tavolo. Un malloppo messo lì quasi per rafforzare l’idea e infondere fiducia, con Debellini che ricorda: “Palmucci ha scelto un’azienda di provincia accettando di mettersi

La sfida Tivigest



I NUMERI

Il gruppo con 35 anni di storia alle spalle, oltre 3mila camere e 11 strutture in location esclusive, ha chiuso il fatturato 2011 con 39 milioni di euro. Il forecast dell’azienda punta a raggiungere un fatturato di 44 milioni di euro già nel 2012, per arrivare ai 60 milioni del 2014, con un aumento percentuale del 26 per cento. È attraverso la riorganizzazione della rete di vendita e distribuzione in Italia e all’estero che THresorts by Tivigest punta a raggiungere i suoi obiettivi. Secondo quanto pianificato dalla strategia aziendale per raggiungere maggiore visibilità sul mercato è stata anche rafforzata l’area marketing, oltre a essere potenziate nuove piattaforme tecnologiche e la comunicazione sui social network. Altra novità per il 2012 riguarda poi l’acquisizione del luxury resort cinque stelle Golf Hotel Is Arenas in Sardegna.

in gioco. Noi vogliamo vincere e con lui possiamo andare anche in zona Uefa. Scusate il paragone calcistico, ma così siamo più chiari”.

Per arrivare in alto in classifica sarà indispensabile dare una bella sterzata al prodotto e riempire il portafoglio, dicono in coro i due manager. Operazioni già decise dal presidente, che pare aver affidato tutte le operazioni nelle mani dell’ex manager del Club Med.

“Sono contento perché lavoro in un’azienda flessibile - commenta Palmucci -. Sono finiti i tempi delle multinazionali afflitte dalla malattia che in molti chiamano ‘riunionite’. Ho trovato un prodotto di

qualità che ora verrà aperto a tutti i canali di distribuzione. Abbiamo ridotto la nostra presenza sui cataloghi dei tour operator per vendere di più e meglio con agenzie, clienti diretti e sui mercati esteri”.

Ma l’espansione potrebbe passare anche attraverso aggregazioni o acquisizioni come ammette Debellini: “Stiamo facendo un battaglia per rifocalizzare il prodotto e ora valutiamo acquisizioni e aggregazioni. Siamo in trattative per strutture a marchio Th nel catalogo mare Italia e analizziamo alcuni dossier per alberghi in Brasile Nord Africa e Sudafrica”.

Sul fronte acquisizioni, però, Palmucci si affretta subito a di-

re che non si tratta di tour operator ma di aziende che operano nel ricettivo. “Non abbiamo presentato alcuna offerta per Valtur - rimarca Palmucci -. Ma su altri dossier siamo molto attenti”. E in alcuni casi anche in fase avanzata.

Nonostante la crisi più volte citata da Debellini, Tivigest o Th conta quest’anno di dare una forte accelerata al business passando dai 39 milioni di euro del 2011 a 44 milioni, per toccare i 60 milioni nel 2014 con tutta una serie di strutture nuove già funzionanti. “Se troveremo occasioni durante il cammino non ci limiteremo perché sono certo che il turismo è un settore indu-

striale ancora inespresso”, interviene il presidente.

L’espansione fuori dai confini nazionali passerà comunque attraverso i contratti di gestione, mentre le acquisizioni

potrebbero riguardare altre società oggi sul mercato. “Lavoriamo a stretto contatto con alcuni fondi d’investimento - dice Palmucci - Ci saranno presto novità”.

Poi Debellini chiude con un’ammissione: “Noi stiamo rischiando perché siamo certi che il turismo può e deve cambiare”. L’entusiasmo non manca. I prossimi mesi ci diranno se il piano del presidente marcia spedito.

Remo Vangelista

Flessibilità

Aprire il prodotto verso tutti i canali distributivi

L’espansione

Passerà attraverso aggregazioni o acquisizioni

STATI UNITI

... se potete

Florida o California? Selvaggio West o Montagne Rocciose? New York, Hollywood, Las Vegas o Cascate del Niagara? **Basta con tutti questi dubbi!** Oggi grazie a **Viaggi a Pennello** tutti i vostri sogni saranno esauditi a **prezzi super convenienti...** e allora cosa state aspettando, con **Viaggi a pennello, Stati Uniti... Belli e possibili!**

viaggia  pennello
coloriamo di emozioni le tue vacanze

Viaggi a Pennello

Via delle Sette Chiese, 198 - 00145 Roma - tel. +39 06 5132217 - info@viaggiapennello.it - www.viaggiapennello.it