

Pad C3 stand 150 Corsia 5

[www.travelquotidiano.com](http://www.travelquotidiano.com)

Speciale  
Tecnologie

Assicurazioni  
nel turismo

Quaderni

Speciale

**TTCG**



GIORNALE DI INTERESSE PROFESSIONALE PER IL TURISMO ANNO XIX - ALLEGATO A TRAVEL QUOTIDIANO N. 68 16 OTTOBRE 2009 POSTE ITALIANE SPA - SPED. IN A.B. - POST. D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27.02.2004, N. 46) - ART. 1, COMMA 1, N. 29/2007/CNS/CAC ROMA PREZZO PER COPIA EURO 0,10

**i**  
QUOTIDIANO  
**Travel**





# sanimpresa

CASSA ASSISTENZA SANITARIA INTEGRATIVA DI ROMA E DEL LAZIO

Sanimpresa:  
la Cassa di assistenza  
sanitaria integrativa  
al Servizio Sanitario Nazionale,  
obbligatoria per le aziende del  
Turismo, del Commercio e della  
Vigilanza Privata, oggi è aperta  
a tutte le categorie del mondo  
del lavoro e garantisce  
le prestazioni sanitarie  
in sinergia con il fondo Est  
e il fondo Fast.



PER INFORMAZIONI: Tel. 06 37511714 • Fax 06 37500617



**Il costo annuale  
è di 207 euro.**

# cammina con te



## **Alcune prestazioni erogate da Sanimpresa**

- Rimborsamento completo dei ticket
- Copertura per interventi chirurgici e trapianti
- Check-up annuale gratuito
- Pacchetto maternità e parto cesareo
- Alta diagnostica Radiologica
- Fisioterapia a seguito di infortunio
- Prestazioni di implantologia e convenzioni odontoiatriche
- Visite specialistiche
- Invio di un medico a domicilio in caso di emergenza
- Copertura sanitaria in Italia ed all'Estero
- Possibilità di iscrivere i familiari
- Possibilità di proseguire l'iscrizione al momento del pensionamento



# ***Avis, con l'autunno cadono le offerte!***

Dal 1 ottobre al 31 dicembre le agenzie di viaggio avranno un motivo in più per far viaggiare con Avis. Infatti, oltre alla tariffa mensile che ti riconosce il 20% di commissioni, Avis ti mette a disposizione un ulteriore sconto del 10% rispetto al prezzo standard del noleggio.

Per poter accedere a questa offerta ti basta prenotare su:  
**[www.avisautonoleggio.it/PromoMensile](http://www.avisautonoleggio.it/PromoMensile)**

Per avere la commissione ricordati di comunicare sempre il tuo lata o l'Avis Assigned Number.

Per maggiori dettagli scrivi a: **[agenzieviaggio@avis-autonoleggio.it](mailto:agenzieviaggio@avis-autonoleggio.it)**  
oppure chiama il nostro centro prenotazioni al **numero verde 800 675675**.

***Scopri il calore dell'autunno con Avis.***

**[www.avisautonoleggio.it](http://www.avisautonoleggio.it)**

# **AVIS**

**We try  
harder.**



# ANTEPRIMA



Taleb Rifai

“ Ci sono segnali di ripresa concreti per il turismo mondiale ”



Maurizio Pimpinella

“ E' sempre più difficile per i singoli attori far fronte alle nuove tecnologie e investire bene ”



Gianfranco Mainardi

“ Travelopatorbook.it si apre nuovi servizi che nessun altro sito web può offrire ”



Renato Zotti

“ Presentiamo un portale corporate che andrà a beneficio di quelle agenzie che organizzano gruppi in proprio ”



## quaderni



Antonio Rosa

Tecnologia e marketing per superare la crisi

Fondo Est vuole essere parte integrante del sistema sanitario nazionale



Simonpaolo Buongiardino



**ANEK LINES**

COMPAGNIA PASSEGGERI



# Italia <sup>2009</sup> Grecia

• VENEZIA - IGOUMENITSA - CORFU - PATRASSO • ANCONA - IGOUMENITSA - PATRASSO



Early **booking**

10% Sconto "Prenota Prima"

Pireo - Creta

• CHANIA • HERAKLION

Nord-Est Egeo

PIREO - CHIOS - LESVOS

Pireo <sup>Nuovo</sup> **Cicladi** PAROS - NAXOS - IOS - SANTORINI



Informazioni e Prenotazioni presso la Vostra Agenzia di Viaggi

Agente Generale: ANEK LINES ITALIA s.r.l. - ANCONA - XXIX Settembre 2/o, 60122 Ancona - Tel.: 071 2072346, Fax: 071 2077904

ANEK LINES ITALIA s.r.l. - VENEZIA - Stazione Marittima di Venezia - Magazzino 123, 30123 Venezia - Tel.: 041 5286522, Fax: 041 2419247

Informazioni e Prenotazioni on line: [www.anekitalia.com](http://www.anekitalia.com), e-mail: [info@anekitalia.com](mailto:info@anekitalia.com)

Ci vediamo a bordo



**CAMPEGGIO A BORDO**





## Segnali incoraggianti

Secondo l'Unwto ci sono concreti segnali di ripresa per il turismo mondiale, che dovrebbero concretizzarsi entro il 2010. Certo per i prossimi mesi vedremo ancora segni negativi davanti agli indicatori, ma sembra che la bufera stia passando. Speriamo. In questo Quaderno di Travel, inoltre, abbiamo cercato di fornire un quadro della situazione sulle tecnologie, con la creazione della nuova associazione mirata, e sulle assicurazioni. Buona lettura.

# i **C**ontenuti

## Ottimismo per il turismo

a pag. 8

Segnali di ripresa per il 2010



Taleb Rifai

## SPECIALE TECNOLOGIE

### Assoknowledge, la filiera tecnologica

a pag. 12

La nuova associazione

### Traveloperatorbook.it

a pag. 20

### Amadeus

a pag. 21

### Datagest

a pag. 23

### Zoover

a pag. 26

### Zucchetti

a pag. 28

### eMinds

a pag. 29

### Transhotel

a pag. 30

### Albatravel e Rate Tiger

a pag. 31

## ASSICURAZIONI PER IL TURISMO

### Mondial Assistance

a pag. 32

### Sanimpresa

a pag. 33

### Fondo Est

a pag. 34

### Europea Assicurazioni-Erv

a pag. 36

### Navale Assicurazioni

a pag. 37

### Fondo fast

a pag. 38

### Borghini e Cossa

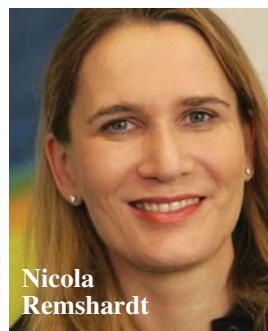
a pag. 38

### Filo Diretto e True Star Securbag

a pag. 39

## ELENCO ESPOSITORI

a pag. 40



Nicola Remshardt

TRAVEL AGENT BOOK S.r.l.

Direttore responsabile  
GIUSEPPE ALOE

Direttore editoriale  
DANIELA BATTAGLIONI

Autorizzazione del Tribunale  
di Milano 793 del 30.11.1991  
Spedizione in abb. postale  
(Pubblicità 45%)

DIREZIONE E REDAZIONE  
Via Merlo, 1 - 20122 MILANO  
tel. 02/76316846 (r.a.)  
fax 02/76013193

AMMINISTRAZIONE ABBONAMENTI,  
REDAZIONE ROMANA  
Via La Spezia, 35 - 00182 ROMA  
tel. 06/70476418  
fax 06/77200983

TARIFE ABBONAMENTI ANNUALI:  
ITALIA 50,00 - ESTERO 90,00 €  
VERSAM. SU C/C POSTALE  
N. 85638005 - ROMA  
CAUSALE DEL VERSAMENTO:  
«ABBONAMENTO A TRAVEL  
QUOTIDIANO»

Stampa - Comunicare srl  
Piazza Dalmazia, 6 - 0511 Terni

Concessionaria di Pubblicità  
N&C Network & Communication srl  
via La Spezia 35 - 00182 ROMA  
Tel. +39 06.70476418  
Fax +39 06.77200983

Area manager centro sud Italia:  
Olga Vaglio  
info@travelquotidiano.com

Uffici Milano  
tel. +39 02.76316846 - fax +39  
02.76013193

Manager advertising:  
Marco Ferri

marco.ferri@travelquotidiano.com

QUOTIDIANO  
**Travel**

http://www.travelquotidiano.com  
E-MAIL: info@travelquotidiano.com  
redazionemilano@travelquotidiano.com  
redazioneroma@travelquotidiano.com



# Ottimismo per il turismo mondiale



Segnali di ripresa nel 2010, una volta tanto concreti, per il mercato turistico. Segnali che trovano fondamento nelle previsioni a livello macroeconomico dell'Imf (International Monetary Fund) oltre che nei dati preliminari sul traffico turistico fino all'agosto scorso. Questi ultimi, in particolare, indicano una sorta di rallentamento nei risultati negativi della prima metà dell'anno. Inoltre, il documento dell'Unwto "Panel of Experts confidence Index" riflette una maggiore fiducia nelle condizioni di mercato. E in effetti gli arrivi internazionali durante lo scorso luglio sono diminuiti del 4%, un leggero miglioramento se paragonato alle flessioni del 10% di maggio e del 7% di giugno. Molte destinazioni hanno evidenziato simili cambiamenti in chiave positiva, specie in Asia, Europa e Medio Oriente.

L'andamento negativo che ha caratterizzato i flussi turistici internazionali nella seconda parte del 2008 si è intensificato quest'anno a causa del rapido deterioramento dell'economia mondiale, peggiorato, in molte destinazioni, dagli effetti dell'influenza A(H1N1) scoppiata in primavera. I risultati preliminari raccolti in circa 140 paesi, mostrano che gli arrivi internazionali a livello mondiale sarebbero diminuiti del 7% tra gennaio e giugno 2009, rispetto al primo semestre del 2008. In termini assoluti si tratta di quasi 500 milioni di arrivi nei primi sette mesi del 2009, in calo rispetto ai 540 milioni dell'analogo periodo dell'anno scorso. Attualmente gli arrivi sono tra i livelli del 2006 e del 2007. E non va dimenticato che i primi sette mesi di un anno rappresentano generalmente circa il 57% del totale





# Segnali di ripresa nel 2010, una volta tanto concreti, per il mercato turistico.



dei 12 mesi.

In questo momento, malgrado persista la sensazione di incertezza, il punto di svolta potrebbe essere già stato raggiunto. I dati di luglio, sommati a quelli dei Paesi che hanno già elaborato i risultati di agosto, mostrano che il periodo di alta stagione è stato meno critico rispetto all'anno precedente. Lo stesso dicasi degli altri indicatori, dall'industria del trasporto aereo a quella alberghiera. «Mentre gli ultimi dati economici e le previsioni future indicano che l'economia mondiale sta cominciando ad uscire dalla più severa recessione dopo la seconda guerra mondiale - ha dichiarato Taleb Rifai, segretario generale dell'Unwto -, anche nel turismo stanno tornando segnali di fiducia e la domanda sta migliorando sia per il segmento business sia per quello leisure».

## Regioni

A livello regionale, eccezion fatta per l'Africa, durante i primi sette mesi del 2009 tutte le aree hanno registrato un segno meno negli arrivi. Cominciando dall'Europa, con un -8%: la maggior parte dei paesi del Vecchio Continente sta ancora subendo gli effetti della crisi nei principali bacini emittori, ma i risultati incoraggianti del mese di luglio (-4% rispetto al -11% di maggio e al -7% di giugno) lasciano sperare che la domanda nell'area più visitata a livello mondiale potrebbe essere finalmente in ripresa.

Segnali positivi anche per l'Asia e il Pacifico (-6%), dove alcune destinazioni come ad esempio la Repubblica di Corea o la Malesia, stanno scavalcando tutti i trend negativi con incrementi significativi. L'intera regione potrebbe beneficiare di una crescita, considerate le indicazioni positive di molti Paesi nel mese di agosto.

Il dato relativo alle Americhe (-7%) è sì meno peggio degli altri mesi, ma in modo meno deci-

so e questo a causa delle conseguenze negative provocate dallo scoppio dell'influenza A, che hanno coinvolto diverse aree del continente.

Il Medio Oriente, malgrado un calo medio significativo (-13%) è stata l'unica regione, oltre all'Africa, a far registrare invece risultati positivi in luglio e agosto: i numeri sono ancora ben al di sopra di quelli del 2007 visto che l'attuale trend al ribasso fa seguito a due anni di crescita intensa. E anche in quest'area diversi Paesi, per esempio Bahrain, Giordania, Libano e Siria, hanno messo a segno incrementi significativi.

Infine, il dato tutto positivo dell'Africa: un +4% che riflette la forza delle destinazioni nordafricane a ridosso del Mediterraneo, oltre ai risultati positivi di altre mete quali Kenya, Sudafrica e Swaziland.

→

A livello regionale, durante i primi sette mesi del 2009 tutte le aree hanno registrato un segno meno negli arrivi

**“ Le prospettive sul lungo termine per il settore del turismo restano positive ”**

**Taleb Rifai**



## Macroregioni in cifre nel 2009

Europa -8%  
Asia e Pacifico -6%  
Americhe -7%  
Medio Oriente -13%  
Africa +4%

# -6% -4%

**Previsioni in calo nel breve termine**

## Previsioni

Le attuali condizioni economiche, combinate all'incertezze legate all'influenza A(H1N1) continueranno a condizionare la domanda turistica, almeno a breve termine. Il turismo internazionale continuerà a diminuire in una percentuale compresa tra il -6% e il -4%. E anche se molte diversi Paesi potranno tornare a segnare numeri positivi negli ultimi mesi del 2009, ciò non sarà sufficiente a compensare le perdite della prima parte dell'anno. Il risultato finale sarà probabilmente negativo in tutte le regioni, tranne che per l'Africa.

Tutti questi dati riguardano esclusivamente gli arrivi internazionali, cifre che sono già attualmente disponibili. Per quanto concerne i mercati domestici, fondamentali per alcune destinazioni e fortemente stimolati da numerosi governi durante la crisi, le attese sono relativamente migliori.

Anche se, ancora una volta, il risultato non sarà in grado di controbilanciare quello negativo a livello internazionale.

Inoltre, come già emerso negli ultimi periodi di crisi, ad essere penalizzati in maniera ancora maggiore rispetto agli arrivi saranno, le entrate derivanti dal turismo: questo perché i consumatori tendono chiaramente a spendere

meno, restando più vicini a casa e viaggiando per periodi di tempo più brevi.

## La “roadmap” per la ripresa

E' ancora presto per abbassare la guardia: i governi che ne hanno la possibilità devono continuare a stimolare una rapida ripresa e a mettere in pratica incentivi nel breve periodo che contribuiscano a ridurre le perdite e a mitigare l'impatto della crisi.

I viaggi e l'industria turistica possono supportare queste azioni di stimolo, ad esempio creando posti di lavoro e, nel lungo termine, trasformandosi in una green economy. L'industria turistica, in molti Paesi, rappresenta uno dei settori che impiega il maggior numero di persone, direttamente o indirettamente.

L'Unwto illustrerà la propria “Roadmap for recovery” alla prossima assemblea generale «Le prospettive sul lungo termine per il settore turistico restano positive - ha confermato Taleb Rifai -. Oggi i leader mondiali stanno collaborando in un modo che nel passato era inimmaginabile sui temi economici, sul clima e sul futuro più in generale. Il settore turistico dovrebbe comportarsi allo stesso modo per recuperare e dare forma ad un'industria più sostenibile»





## ISCRIVITI AL PROGRAMMA “GLI ESPERTI DEL MAROCCO”

Diventa un esperto di riferimento.  
Per un training su misura visita il nostro sito di e-learning e scoprirai tutte le novità sul Marocco.

Incrementa la clientela della tua agenzia.  
Entra nel nostro database, tra i tanti vantaggi anche una campagna di comunicazione nazionale.

Diventa un nostro interlocutore privilegiato.  
Riceverai inviti personalizzati a tutti i nostri eventi.

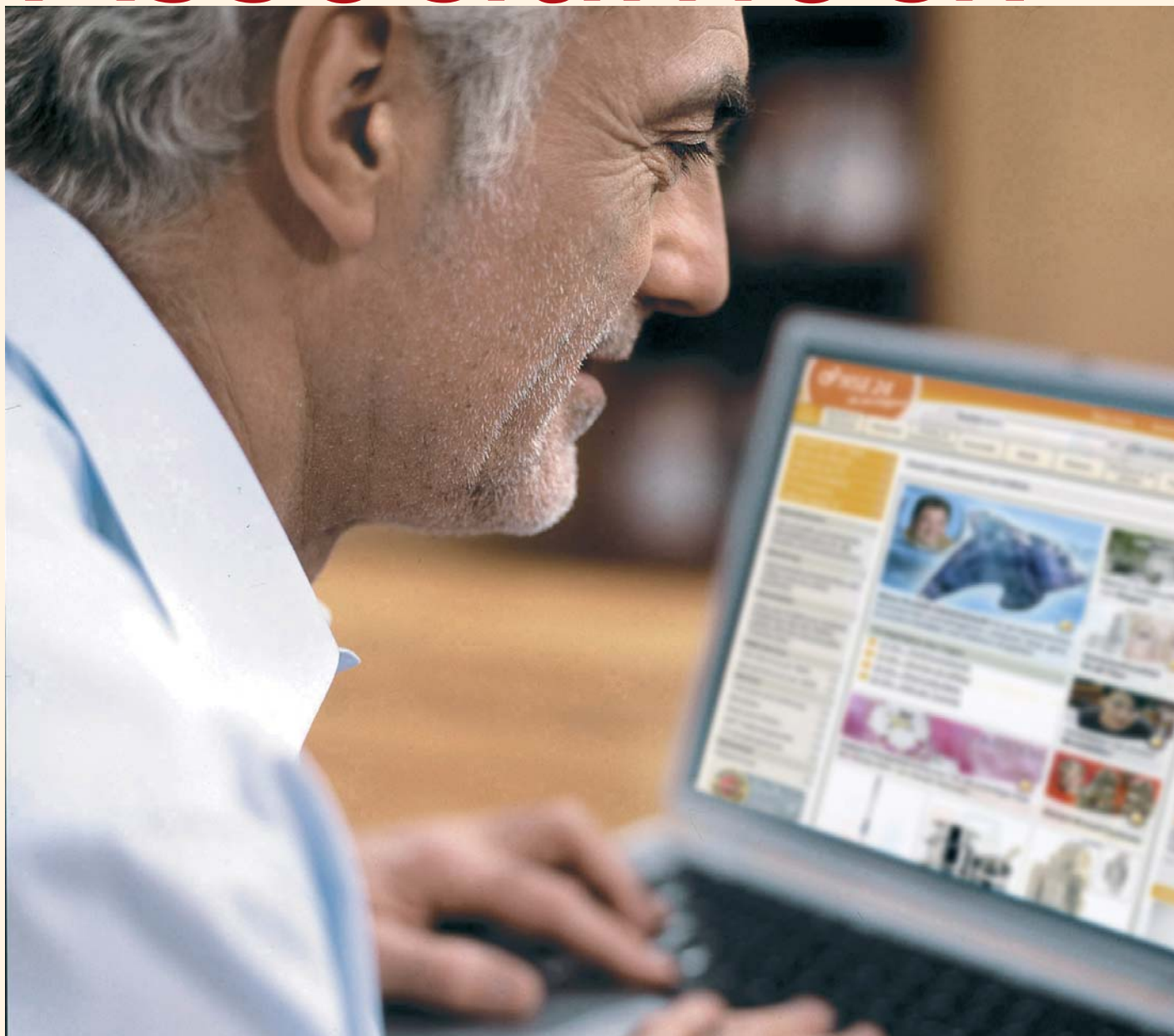


Iscriviti su  
[www.espertidelmarocco-pro.it](http://www.espertidelmarocco-pro.it)



Ente Nazionale per il Turismo del Marocco

# Associamoci!



Nasce, in seno ad Assoknowledge, il  
“Gruppo di Filiera Tecnologie  
per il Turismo”, organo a sostegno delle  
imprese turistiche impegnate  
nello sviluppo di nuove tecnologie





## IL POPOLO EGIZIANO TI OFFRE IL SUO BENE PIÙ PREZIOSO: IL SOLE.

Con i suoi raggi esalta l'imponenza e la maestà delle piramidi. Ammantata di luce riflessa le illustri città del Nilo. Accarezza le magnifiche spiagge del Mar Rosso e del Mediterraneo. E apre alla vista il fondo marino con i suoi ricchi colori. Per questo non ti sorprenderà scoprire il sole anche nei sorrisi e nell'accoglienza del popolo egiziano. Benvenuto nella terra del dio sole. [www.egypt.travel](http://www.egypt.travel)





Sempre più si parla di adeguamento a standard tecnologici internazionali, accrescere il know how rispetto a nuovi linguaggi e strumenti di lavoro, cogliere le potenzialità commerciali della convergenza mediatica. E soprattutto nell'industria turistica. Tutte necessità condivise da chi muove i primi passi in questo mondo - strettamente connesso all'implementazione tecnologica - e ribadite da chi, invece, dall'innovazione trae linfa vitale. La coscienza che è proprio questo il settore che detterà la crescita e la trasformazione di chi lavora nel turismo, non è più una novità: nuove piattaforme gestionali riducono i costi accelerando il lavoro, un buon posizionamento sul web incrementa visibilità e vendite, l'integrazione con la tecnologia mobile ottimizza i servizi di prenotazione, il gps diventa sempre più informativo, i gds sempre più user friendly. Questo ha spinto alcuni big players del turismo, gds, tour operator, network e società di servizi tecnologici, ad unire le forze per condividere esperienze, competenze, ricerche sul campo della tecnologia al servizio del turismo, inteso nella sua complessità. E' quindi nato il "Gruppo di Filiera Tecnologie per il Turismo" in seno ad Assoknowledge - Confindustria, la prima rappresentanza organizzata che si farà briga di sostenere lo sviluppo tecnologico legato ad ogni categoria turistica grazie ad una serie di servizi innovativi, di analizzare la posizione dei competitor stranieri, di dialogare con le istituzioni su problematiche, aree e modalità d'intervento e, perché no, di arrivare attraverso la condivisione d'intenti, a nuove ed inaspettate soluzioni hi-tech. L'attività del gruppo potrà coinvolgere non solo le imprese turistico-ricettive e di intermediazione, ma il sistema Turismo nel suo insieme. «Diventa sempre più difficile per i singoli attori, soprattutto in un settore come quello turistico, caratterizzato da molte piccole e medie imprese, stare al passo con l'uso delle tecnologie e soprattutto saper investire su quelle più adeguate alle proprie esigenze ed essere partecipi del sistema di sviluppo - dichiara **Maurizio Pimpinella**, presidente dell'Osservatorio Internazionale Cards e del Gruppo di Filiera-. L'affermazione di policy, ai più diversi livelli, dovrà considerare il sistema delle risorse turistiche quale insieme dei beni fruibili che compongono la reason why dell'incoming turistico (il patrimonio culturale, naturale, sociale e le infrastrutture), i trasporti e l'ospitalità, così come i processi di pagamento e di incasso, fondamentali per il webmarketing». Punti di vista differenti faciliteranno l'individuazione di campi di applicazione inesplorati, degli impatti organizzativi, nonché delle relative complessità formative. «La pro-



“ Diventa sempre più difficile per i singoli attori, stare al passo con l'uso delle tecnologie ”

**Maurizio Pimpinella**

blematica dell'innovazione tecnologica è un tema “caldo” - sottolinea **Andrea De Bernardi**, amministratore delegato di Tmind ed associato al gruppo - . L'evoluzione del settore turistico in quest'ultimo decennio è stata incredibile: oggi gli utenti sono in grado di trovare e prenotare un hotel o un volo sul web, consultare un sito di opinioni, raffrontare prezzi ed offerte speciali. Eppure la tecnologia può dare molto di più, sia in termini di pro-

### Gruppo di Filiera Tecnologie per il Turismo



ASSOKNOWLEDGE  
Tecnologie per il Turismo

- Analizza la posizione dei competitor stranieri,
- Dialoga con le istituzioni su problematiche, aree e modalità d'intervento
- Arriva attraverso la condivisione d'intenti, a nuove ed inaspettate soluzioni hi-tech





**“Ho bisogno di**

*aprire una nuova Agenzia ”*

*una soluzione semplice e low cost ”*

*rispondere al mio cliente con un click ”*

*contenuti difficili da reperire sul web ”*

*vendere pacchetti vacanza ”*

**Contatta Amadeus**

## **Amadeus** Booking Portal

Semplice. Low Cost. Fatto su misura per te.

Non sei ancora Cliente Amadeus e stai cercando un prodotto professionale, facile da usare e molto conveniente (**soli 5€ al mese!**)? Abbiamo quello che fa per te: **Amadeus Booking Portal**, la soluzione che ti consente di prenotare voli di linea, voli low cost, pacchetti vacanza, auto e hotel. Approfitta subito di questa occasione acquistando online Amadeus Booking Portal sul sito [www.contatta.amadeus.com/bookingportal](http://www.contatta.amadeus.com/bookingportal).

Per ulteriori informazioni, chiamaci al numero 02 725471  
[www.contatta.amadeus.com/bookingportal](http://www.contatta.amadeus.com/bookingportal)

**amadeus**  
Your technology partner



cedure gestionali interne all'azienda, che di relazione/interazione con l'utenza. Basti pensare all'utilizzo praticamente nullo che viene fatto dei social network da parte delle imprese turistiche o all'arcaica procedura di inviare fax alle adv. Il contributo di Tmind al gruppo di filiera potrà essere concreto, sia in termini di definizione delle policy di alfabetizzazione informatica, sia degli standard settoriali».

Il gruppo intende proporre policy regionali, nazionali ed europee finalizzate a sostenere gli investimenti delle imprese turistiche italiane in nuove tecnologie capaci di migliorare le performance competitive del sistema, colmare il gap tecnologico, in particolare sulla promo-commercializzazione web e guidare un processo di crescita tecnologica del sistema pubblico di accoglienza ed informazione turistica. Tra gli obiettivi prioritari, l'istituzione di due speciali Comitati, uno scientifico diretto da Ferdinando Dandini, già docente di Sistemi di distribuzione per il turismo presso la LUISS di Roma e coadiuvato dal Alessandro Sciolari, direttore scientifico di Assoknowledge, ed uno tecnico, diretto dal Silvio Paganini, direttore commerciale di Travelport e coadiuvato da altri importanti aziende quali

**Il gruppo intende proporre policy regionali, colmare il gap tecnologico e guidare un processo di crescita tecnologica del sistema pubblico di accoglienza ed informazione turistica**

### I due comitati

#### Scientifico

Prof. Ferdinando Dandini  
Prof. Alessandro Sciolari

#### Tecnologico

Dott. Silvio Paganini  
Travelstoremaker Italy  
Open Travel Network  
Infodinax



“Eppure la tecnologia può dare molto di più sia in termini di procedure gestionali che di relazione /interazione con l'utenza”

**Andrea De Bernardi**

Travelstoremaker Italy, Open Travel Network, Infodinax, che analizzeranno l'andamento quantitativo e qualitativo dell'uso delle nuove tecnologie, con particolare riferimento al mercato online e al mobile; un ciclo di convegni e conferenze a livello nazionale e regionale per promuovere l'incontro ed il confronto fra parte pubblica e privata; la costruzione del sito web del gruppo di filiera, quale piattaforma centrale per la divulgazione delle attività del gruppo e dei dati del Comitato. «Già da tempo, nella gestione quotidiana delle nostre attività aziendali, stiamo lavorando proprio per conseguire gli stessi obiettivi del gruppo, sia nell'ambito della formazione che in quello della produzione e diffusione di conoscenza sulle nuove tecnologie - specifica Silvio Paganini, direttore commerciale Travelport -. Siamo sempre stati molto sensibili a questi temi, al punto che abbiamo messo gratuitamente a disposizione dei nostri utenti corsi online sull'utilizzo dei sistemi di teleprenotazione e distribuzione elettronica, oltre ad una banca dati "AskTravelport", consultabile online, che contiene informazioni operative di immediata utilità sull'utilizzo della tecnologia da parte delle imprese di viaggio. Abbiamo prodotto, accumulato e diffuso un enorme patrimonio di conoscenza, che sentiamo il



**ATTACCHI ANCORA LO SCOTCH ALLE VETRINE?**





bisogno di condividere e valorizzare ulteriormente grazie alle attività nel gruppo di filiera. Fondamentale sarà in questo senso il lavoro dei Comitati». L'evoluzione culturale ha sorretto l'intermediazione turistica, specialmente in periodi difficili come questo, «l'investimento tecnologico ha aiutato il banconista - riscontra **Giorgio Lotti**, direttore commerciale di Open Travel Network - . Le agenzie che hanno utilizzato al meglio i nostri nuovi strumenti tecnologici, hanno registrato performance molto positive in termini di fatturato, revenue e presenza sul territorio. La tecnologia ha fatto chiarezza e ordine. Siamo stati tra i primi a recepire il messaggio del gruppo di filiera: essere parte di un gruppo che possa rappresentare gli interessi delle adv e monitorare lo sviluppo di questo specifico settore, è stato naturale. Vogliamo avvicinare sempre più semplicemente la rete agenziale al mercato online, visto da troppo tempo come un nemico. Un nuovo approccio al turismo che mi auguro avrà riflessi anche a livello occupazionale». Pensiero condiviso da **Antonio Rosa**, amministratore delegato di Siap: «Il turismo può superare questo profondo periodo di crisi solo con due strumenti: il marketing e la tecnologia. Ancor meglio se combinati. Il turismo è cambiato. Per questo la Siap è al Ttg Incontri con il nuovo slogan "Il turismo è cambiato. E tu?". Da software house oggi infatti la



**“ Con i nuovi strumenti possiamo far meglio quello che facevamo già bene ”**

**Gianfranco Mainardi**

Siap è una società di servizi tecnologici che segue circa 2 mila 500 punti vendita, sul leisure e sul business travel, fornendo strumenti anche a supporto delle attività di marketing». L'unione dunque fa la forza, il brainstorming spesso conviene, «Il confronto all'interno dell'aggregazione permetterà di ottenere un vero e concreto beneficio dai progetti sviluppati congiuntamente, minimizzando gli investimenti come singoli - sostiene **Gianfranco Mainardi**, titolare di Orchidea viaggi -. Con la tecnologia possiamo fare meglio quello che già facciamo bene, riducendo i costi e aumentando i margini operativi. Dopo tre anni di lavoro sul sito web Traveloperatorbook.it approdiamo all'applicativo che permette di gestire il progetto del "Catalogo Attivo", tecnicamente denominato KTS2. La novità consiste nel dinamismo del catalogo, per cui si consente la ricerca avanzata di informazioni e la prenotazione online di pacchetti vacanza dei tour operator direttamente dalle pagine interattive della brochure, indicizzate per data, nazione, destinazione e operatore». Avanguardia tecnologica che nel gruppo di filiera ben si abbina a tradizione ed esperienza come nel caso di Aternum Viaggi, t.o. associato. «Ci aspettiamo dall'associazione un buon lavoro di squadra cosicché ognuno di noi possa studiare, ricercare il meglio dell'innovazione nel proprio settore di competenza e poi condividere le esperienze - racconta **Oswaldo Muffo**, titolare di Aternum Viaggi -. L'associazione dovrà essere

**“ Il momento di crisi si può superare solo con il marketing e la tecnologia ”**

**Antonio Rosa**



**“ Le adv che ci usano registrano performance molto positive ”**

**Giorgio Lotti**



“ Da questa associazione ci aspettiamo un buon lavoro di quadra ”

**Oswaldo Muffo**



“ L'aggregazione ci permetterà di trovare risposte vantaggiose e risolutive ”

**Luigi Martini**



**Claudio Dal Zotto**



**Davide Rosi**



**Mario Cardone**

trasparente e rappresentare tutti i comparti incoming e outgoing, muoversi e captare velocemente gli umori del mercato, promuovere una più ampia fruizione del territorio attraverso un processo tecnologico snello, efficace, di facile lettura. Possiamo offrire al gruppo l'esperienza gestionale di una piccola azienda familiare che ha saputo ritagliarsi in trent'anni di attività sull'outgoing uno spazio ben preciso nel mercato, oltre che un'ampia conoscenza delle problematiche distributive». D'accordo con queste finalità anche un altro t.o. che ha aderito al gruppo di filiera: Veratour. «La nostra azienda è molto attenta agli sviluppi tecnologici al fine di raggiungere i migliori standard qualitativi nei servizi offerti - spiega **Luigi Martini**, direttore vendite Veratour - Questa associazione ci permetterà di trovare risposte vantaggiose e risolutive nel campo del turismo sfruttando il know how offerto dagli esperti del gruppo». Fare gruppo dunque per crescere insieme ma anche per acquisire una maggiore rappresentanza esterna. «Uno dei nostri obiettivi è diventare il punto di riferimento per le istituzioni in quanto gruppo di esperti che si occupano di problematiche relative al turismo - dichiara **Claudio Dal Zotto**, managing director di Travelstoremaker Italy -. E poi individuare soluzioni tecnologiche e non per il turismo, attraverso una approfondita analisi delle nuove dinamiche del settore e delle problematiche esistenti. La tecnologia rappresenta non solo un elemento fondamentale per la compe-

tività delle aziende ma anche per lo sviluppo di idee innovative e per nuovi modelli di business e di opportunità che si possono e devono cogliere. Ad oggi le imprese italiane che hanno investito in questo settore sono pochissime ed il mercato è stato letteralmente invaso dalle grandi Olta Internazionali». Analisi analoga a quella svolta da **Davide Rosi**, amministratore delegato di Bcd Travel, operatore che ha aderito al gruppo di filiera con l'intenzione di farsi parte attiva nei cambiamenti e negli sviluppi che rappresenteranno, di volta in volta, un obiettivo dell'associazione. «La tecnologia è oggi lo scheletro fondamentale per sostenere qualsiasi attività economica - dice Rosi - a maggior ragione nel travel dove, da sempre, è all'avanguardia sia dal punto di vista delle soluzioni per il consumatore sia per gli operatori». Un'opinione condivisa anche da un'altra associata del gruppo, Iperclub: «Per il lancio di Iperclub Travel Card, primo programma fedeltà che unisce il comparto del turismo con il vasto mondo del retail, Iperclub ha stanziato budget importanti per essere all'avanguardia da un punto di vista delle piattaforme distributive che integrano avanzati programmi di loyalty e crm - evidenzia **Mario Cardone**, direttore generale divisione turismo di Iperclub -. In quest'ottica crediamo di poter dare un forte contributo ad un gruppo di filiera come Assoknowledge che mira a definire delle linee guida nello sviluppo di tecnologie applicate al mondo del turismo».

**Paola Camera  
Monica Lisi**



# 1909 - 2009: centenario del Futurismo!

## Aves.net 2009: il futuro del turismo è già qui!

Saremo presenti al  
**TTG INCONTRI**  
Rimini Fiera  
16/18 Ottobre 2009  
Padiglione C3  
STAND 135 - 136

A.L. Paolo Bernabè - Firenze



In partnership



Il software gestionale **più completo** per Tour Operator ed Agenzie di Viaggi da **più di 20 anni** sul mercato garantendo sempre **più affidabilità** e **più competenza**.

- Web booking Open XML Dynamic Packaging
- Statistiche e Report Grafici personalizzabili
- Advanced Help e Formazione continua
- Front and Back Office Business Travel Contabilità Gestionale

+ semplice + immediato + intuitivo + integrato + veloce + flessibile + automatico + economico



- PESARO
- MILANO
- ROMA
- PALERMO

datagest@datagest.it  
milano@datagest.it  
roma@datagest.it  
palermo@datagest.it

Strada Statale Adriatica, 98 - 61100 Pesaro  
Tel. 0721.1835286/0430897 - Fax 0721.404372  
datagest@datagest.it - www.datagest.it



Società specializzata  
nella consulenza turistica  
e nella tenuta della contabilità

# Traveloperatorbook.it aumenta le funzioni

«Grazie al sistema KTS2, il progetto si arricchisce di servizi, che nessun altro sito web è in grado di offrire»

Lanciato lo scorso anno come innovativo sistema di informazione e prenotazione da "catalogo attivo online", il search engine b2b Traveloperatorbook.it quest'anno migliora il servizio, ottimizzando le sue funzionalità, su ricerca, gestione prezzi, disponibilità ed offerte last minute, nonché su quotazioni, prenotazioni ed acquisti online. Il web site, in sintesi, permette la ricerca delle proposte del tour operator attraverso la consultazione di cataloghi online, sfogliabili, indicizzati, aggiornati e stampabili. Consente all'utente di selezionare le proposte degli operatori per data, nazione e destinazione entrando virtualmente in un catalogo. «Il progetto, oggi, grazie allo sviluppo del sistema KTS2, si arricchisce di numerosi servizi, che nessun altro sito web è in grado di offrire - dichiara Gianfranco Mainardi, sviluppatore del progetto insieme a Travel Agent Book». Traveloperatorbook.it dà ora più valore a descrizioni di prodotto ed immagini, mette in risalto le proposte, le tariffe dell'advance booking e i relativi sconti.

Ogni volta che un tour operator promuove un'offerta speciale, il nuovo sistema ne permette la pubblicazione mostrando la quota base, l'offerta speciale e la percentuale di sconto. Le singole proposte potranno essere arricchite da video professionali di presentazione delle strutture ricettive e delle destinazioni. Ma non è tutto, «Il sito web permette ora la gestione degli allotment per numero fisso di posti, oppure per "free sale" - prosegue Mainardi -. Molti cataloghi mostrano una particolare complessità legata alla disponibilità, che può essere per numero di camere disponibili, da abbinare a disponibilità

“ Il sito permette ora la gestione degli allotment per numero fisso di posti, oppure free sale ”

di posti su voli in partenza da aeroporti diversi. Inoltre le camere possono seguire una tipologia generale oppure specifica. Il nuovo applicativo permette di fare tutte queste verifiche incrociate al fine di abbinare camere e posti volo». Sarà possibile effettuare la quotazione online, sia per le quote di partecipazione, incluse anche quelle in offerta speciale, sia per gli extra. Il sito web è estremamente flessibile: se un cliente cerca un tipo di alloggio non pubblicato, quindi non quotato, potrà inoltrare la richiesta tramite la funzione "quotazione su richiesta". Quando i prezzi da catalogo non sono indicati per settimana, l'utente potrà inserire il numero di notti desiderate e ricevere in un click la quotazione online.

Se il cliente richiede un tour in pullman, potrà farlo scegliendo una tra le decine di città di partenza riportate. Il prodotto è stato rivoluzionato anche nella sua fruizione: «Spesso i formati in pdf dei cataloghi non sono adatti ad applicazioni web come questa - continua Mainardi -, quindi abbiamo sviluppato una tecnologia che ottimizzasse per il web il tradizionale formato per la stampa. Possiamo, dunque, fornire ai tour operator che lo richiedono anche questo servizio. Inoltre è stato aggiunto il nuovo servizio "Tour Operator dalla A alla Z": in un click saranno visibili tutte le pagine del catalogo che riportano le informazioni indispensabili per la scelta della proposta da parte del cliente (come il prenota prima, le promozioni senior e altro). A questo si aggiunge la "Catalogoteca" per sfogliare online tutti i cataloghi dell'operatore prescelto».

Certamente sul sito web è sempre possibile l'accesso con password a tutto il database dell'Annuario turistico Travel Operator Book, oltre che la lettura delle ultime notizie dal mondo del turismo estratte da Travelquotidiano.com.

Monica Lisi



**Gianfranco  
Mainardi**





# La "Contabilità" di Amadeus

Il gds ha lanciato il nuovo prodotto rivolto alle agenzie di viaggio

È recente il battesimo dell'ultimo nato in casa Amadeus, rivolto alle agenzie di viaggi. Si tratta di Amadeus Contabilità Facile.

«L'abbiamo lanciato all'ultimo No Frills - precisa Enrico Bertoldo, direttore marketing di Amadeus Italia - dopo averlo testato nel periodo estivo. Confidiamo nel successo di questo prodotto, dall'ottimo rapporto qualità/prezzo e dall'interfaccia intuitiva.

«Si tratta di un programma che permette all'agenzia di viaggi di gestire in toto la propria contabilità online, senza applicativi da scaricare e con la garanzia di backup puntuali fatti da noi».

Intanto, risultati molto soddisfacenti sono già venuti da un altro prodotto lanciato solo pochi mesi fa: Amadeus Booking Portal.

«Il successo ha ecceduto le nostre aspettative e ci ha spinto a mettere in cantiere subito la versione 2 del portale, ancora più evoluta, che mantiene le stesse caratteristiche di business, con molti contenuti, perché sostanzialmente si rivolge alle agenzie di viaggio indipendenti e ai network».

Tra le ultimissime novità annunciate, c'è anche l'ingresso a partire da ottobre di Wind jet in Amadeus Ticketless Access, la piattaforma dei voli low cost.

Questa new entry ha suscitato grande soddisfazione di tutte le agenzie di viaggio siciliane ma anche di quelle che hanno cospicue vendite di traffico

**“ Confidiamo nel successo di questo nuovo sistema, che permette alle adv di gestire online la contabilità ”**



**Enrico Bertoldo**

Nord-Sud.

Amadeus è riuscito, insomma, a registrare una crescita sostanziale sui vari fronti sui quali opera.

Infatti, il 2009 si conferma come un anno dinamico per Amadeus: «Mentre nel gennaio-agosto 2009 il transato globale dei gds ha avuto un calo del 20,25% rispetto al 2008 - sottolinea Bertoldo - e la biglietteria area ha registrato un -5,94 nei biglietti emessi, noi siamo cresciuti del 7,52% per le transazioni aeree e del 25% circa nel settore alberghiero.

«C'è da dire, infine, che siamo ormai stabilmente al primo posto in Italia tra i gds, con un margine di 10 punti sul secondo».

Sono dati interessanti, questi, snocciolati da Enrico Bertoldo, che forniscono un quadro complesso ma indicativo del mercato, in cui la richiesta di nuove tecnologie diventa sempre più ampia.

Del resto la tecnologia è uno dei pochi strumenti mediante i quali si possono superare le congiunture economiche sfavorevoli, anche di dimensioni planetarie, come quella che stiamo affrontando in quest'ultimo anno.

Pur continuando a centrare il proprio business nella distribuzione, Amadeus punta sempre più anche sulle forniture tecnologiche, che rappresentano ormai il 20% del fatturato.

Il numero di compagnie aeree che utilizzano la piattaforma Altéa per gestire tutte le operazioni dei servizi di volo ha ormai superato quota 150.

Proprio per sviluppare questo settore è stato da poco creato il dipartimento «Professional services», formato da una schiera di specialisti con background tecnologico che lavorano sulla tecnologia abbinata al front office.

Roberto Smanio

# «La crisi per noi non esiste»

Datagest ha registrato una buona crescita aziendale durante il 2009

«La crisi? In realtà per noi non esiste» sottolinea con soddisfazione Federica Tombari, responsabile marketing di Datagest. «Quest'anno abbiamo avuto una crescita aziendale con assunzione di personale, anche nell'ultimo mese. Dopo un 2008 piuttosto statico, nel 2009 il fatturato è aumentato del 25 % e abbiamo acquisito finora 65 nuovi clienti. Questo trend positivo rende possibile anche proseguire efficacemente nei progetti in atto e metterne in cantiere di nuovi».

Da questi dati si evince, chiaramente, che durante i periodi di crisi, il mercato si rivolge con insistenza alla tecnologia, per cercare di ottimizzare i costi, ma anche per riorganizzare e semplificare il sistema di lavoro aziendale.

Sempre più stretta è la partnership tra la software house ed eMinds, volta a potenziare il settore del dynamic packaging che è sempre più al centro delle attenzioni di tour operator e agenzie di viaggi.

Il gestionale Aves rimane, comunque, il punto fermo di Datagest, reso ancora più potente oggi dall'implementazione di una business intelligence fortemente personalizzata che consente all'utilizzatore

**“  
Alcuni  
collaboratori  
sono stati  
assunti di  
recente per  
sviluppare  
le web  
solution  
”**

visualizzazioni, statistiche, estrapolazioni di dati molto mirate e specifiche.

«I manager aziendali oggi hanno sempre meno tempo e quindi abbiamo pensato a uno strumento di semplice utilizzo e che offra dati immediatamente interpretabili, ritagliati esattamente sulle proprie esigenze».

Tra i progetti su cui Datagest sta ora spingendo in modo decisivo ci sono quelli legati al web.

«Alcuni collaboratori sono stati recentemente assunti proprio per lavorare su questo versante, cioè sullo sviluppo delle web solutions. Non intendo dire solo dei siti di web booking o e-commerce, di cui già da tempo ci occupiamo - precisa ancora Federica

Tombari - ma anche della cura degli aspetti grafici, che sono molto importanti, perché sempre di più contano anche l'apparenza e la veste con cui ci si presenta sulla Rete.

«L'immagine, in pratica, diventa sostanza. Un sito deve essere accattivante, per generare traffico, e da questo nasce la nostra crescente attenzione per l'estetica.

«Al TTG Incontri presentiamo anche questo aspetto più recente del nostro lavoro, oltre che le implementazioni e le nuove release dei moduli di Aves.»



**Federica  
Tombari**

Roberto Smanio





Software Zucchetti  
per Agenzie di Viaggio e Tour Operator  
**Un tuffo nell'innovazione**

**eagency**

**eAgency** è la migliore piattaforma applicativa per la moderna Agenzia di Viaggi: non solo un ottimo software gestionale, ma una soluzione modulare e scalabile che integra in modo trasparente Front e Back-Office.

Le molteplici funzionalità disponibili in **eAgency**, insieme a un'interfaccia grafica facile e intuitiva, permettono all'Agenzia di disporre di uno strumento che garantisce una sensibile riduzione del tempo di gestione di una pratica, consentendo di migliorare la qualità del servizio e il rapporto con il cliente.

**Scopri  
l'OFFERTA ZUCCHETTI per il SETTORE  
TURISMO presso TTG  
PAD. A1 - CORSIA 3 STAND 101  
PALLAIO DI RIMINI - 19/21 OTTOBRE 2009**

**anche in ASP**

**eagency**  
*Tour Operator*

**eAgency Tour Operator** estende le potenzialità per soddisfare le esigenze specifiche degli operatori che organizzano pacchetti, viaggi su misura, soggiorni, gruppi.

La soluzione consente di:

- definire le diverse risorse (strutture, voli, servizi) per le quali sia immediatamente possibile inserire o aggiornare costi, prezzi e disponibilità in allotment o vuoto/pieno;
- impostare criteri liberi di calcolo per ogni servizio;
- utilizzare potenti "fogli di calcolo" per la preventivazione di pacchetti o delle quote gruppo;
- assegnare graficamente i posti pullman;
- disporre di un booking con funzionalità rapide di interrogazione e sviluppo della prenotazione.

Inoltre **eAgency Tour Operator** può essere integrato con piattaforme di Web Booking, con ampie possibilità di configurazione e implementazione.

**Richiedi maggiori informazioni o una demo,  
senza alcun impegno**

**ZUCCHETTI**  
**SYSTEMA**  
IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO



- Eden Village
- Eden Gold International Club
- Eden Special
- Eden White



# I NOSTRI VILLAGGI NEL MONDO



NOVITÀ 2009 / 2010

**EDEN White** è un marchio riservato ai prodotti Eden Viaggi che offrono la sintesi migliore tra qualità della location e qualità del servizio. Questo marchio indica una selezione ristretta dei nostri prodotti: luoghi dove le persone e l'atmosfera sono gli alleati ideali per godere di una vacanza perfetta. EDEN White non è un marchio legato al tipo di ospitalità, né al trattamento offerto. Semplicemente, un EDEN White è il meglio del nostro meglio.

**Gli EDEN Village** sono villaggi-club situati in posizioni privilegiate nelle mete più attraenti del mondo. A garantire la totale serenità delle vostre vacanze, l'eccellente qualità dei servizi EDEN: ambienti accoglienti, trattamento all inclusive, attività di animazione, attrezzature sportive o per il benessere, ristorazione italiana, Mini Club e Junior Club per bambini e ragazzi con personale serio e affidabile. Scegliere un EDEN Village per la propria vacanza significa scegliere di vivere un'esperienza EDEN a 360°.

**Gli EDEN Gold** sono villaggi-club presenti in tutto il mondo nelle destinazioni di vacanza più ambite. Li scegliamo per la loro posizione e per la qualità dei loro servizi: sono i villaggi più amati dalla clientela internazionale. In ogni EDEN Gold troverete sempre i nostri assistenti italiani e i nostri animatori italiani che collaborano con team di animazione internazionali.

**Gli EDEN Special** possono essere hotel, resort, appartamenti o villaggi-club: la tipologia di prodotto è sempre indicata nel logo. Selezioniamo ognuno di questi prodotti e ve li proponiamo, prestando sempre particolare attenzione al rapporto qualità-prezzo, alla location e all'affidabilità dei servizi.

# Zoover punta con forza sul B2C

«Nel 2010 lavoreremo in modo più finalizzato per i navigatori che cercano informazioni»

Le recensioni di viaggio sono ormai uno dei punti di forza del Travel 2.0. Non c'è dunque da stupirsi che Zoover, anche nella versione italiana, stia affermandosi sempre più nella Rete. «L'annata è andata bene - conferma il country manager Michele Aggiato - e il traffico sul web è stato molto positivo, particolarmente nella stagione calda. In maggio abbiamo sfiorato i 15 mila visitatori unici al giorno, riuscendo a generare quel tipo di traffico a noi commercialmente utile. Tramite le nostre pagine, infatti, portiamo traffico qualificato a chi ha un prodotto online da vendere».

Tra gli ultimi importanti accordi stretti da Zoover ci sono quelli con Wokita.it, il t.o. online di Meridiana, per lanciare a breve un pacchetto tutto incluso, con Lastminuteclick e con Tui. Dopo essersi concentrato sul B2B, ora Zoover punta più decisamente anche al B2C.

«Nel 2010 lavoreremo in modo più finalizzato per i navigatori che cercano informazioni sul web» dichiara Aggiato.

«Vorremmo generare più contenuti provenienti da utenti italiani. Per ora prevalgono le community olandese e tedesca, ed è cresciuta quella francese, mentre al momento, noi siamo ancora indietro».

Rivolgendosi all'utente finale, il proposito di Zoover è sostanzialmente quello di riuscire a proporre

“**Vorremmo generare più contenuti provenienti da utenti italiani**”



**Michele Aggiato**

valori aggiunti. Interessante, a questo proposito, è il servizio di previsioni meteo a 14 giorni già presente sul sito. Si tratta di un'esclusiva nel panorama italiano.

«Per fornirlo ci appoggiamo all'olandese WeerOnline, agenzia meteo a tutti gli effetti, di grande qualità. La ricerca sul meteo produce molto traffico, e ottimi risultati se agganciata al prodotto turistico. In questo periodo stiamo lavorando anche a un progetto innovativo legato ai mutamenti climatici, che dovrà offrire un altro valore aggiunto. È ancora in laboratorio ma, forse, sarà pronto per la prossima Bit».

Al Ttg Incontri, Zoover presenta invece i risultati di un'interessante ricerca condotta con l'agenzia FrozenFrogs, riguardante quello che gli utenti scrivono sui vari blog e social network.

La ricerca ha raccolto e analizzato circa 12 mila contenuti inerenti ai viaggi lasciati spontaneamente dagli internauti su blog, microblog e forum da gennaio a settembre 2009. I risultati, secondo Michele Aggiato, sono stati interessanti e rappresentano anche un utile strumento nelle mani degli operatori del settore che vogliono adottare strategie di marketing funzionali sfruttando le grandi potenzialità degli user generated media.

«Ne sono emersi dati spesso inaspettati - ha concluso Aggiato - come il fatto che le famiglie italiane pensano alle vacanze di Natale già in agosto. Cosa che gli operatori dovrebbero tenere in dovuta considerazione...».

Roberto Smanio



# Il turismo è cambiato. E tu?

Scopri le 5 armi per conquistare nuovi spazi di mercato.



"Sii il cambiamento  
che vuoi vedere avvenire nel mondo"

**Mahatma Gandhi**

SIAP opera da 20 anni al fianco degli operatori turistici con 42 persone che lavorano esclusivamente al servizio del Turismo. Ecco perché 2.450 Agenzie di Viaggio e Tour Operator l'hanno scelta.

SIAP è il partner ideale per la convenienza della formula ASP, che ti permette di usare subito il software con un canone leggero, evitando così investimenti iniziali.

Scegliere SIAP significa sicurezza, quella di ATLANTE<sup>TM</sup> che unisce il front office più avanzato al back office più collaudato nel mercato del turismo.

**Specialisti nel Turismo. Da sempre.**

## CRM

Lo strumento per conquistare nuovi clienti e fidelizzare quelli acquisiti. L'unico studiato per il turismo e integrato nel back office dell'Agenzia di Viaggio.

## DYNAMIC PACKAGING

Per vendere on line voli e hotel combinandoli tra loro, prefissando il mark-up desiderato e finalizzando la prenotazione con conferma immediata della disponibilità e pagamento in unica soluzione.

## NILO

Il CMS (Content Management System) più economico per creare un sito web "su misura" completo di tutte le componenti per promuovere la tua Agenzia, incluso catalogo on line e offerte speciali modificabili in qualsiasi momento.

## LISTE NOZZE

Il software per gestire i viaggi di nozze on line (pacchetti, viaggi a mosaico, voli, crociere, etc.) creando la lista in pochi minuti direttamente dalla pratica.

## BUSINESS INTELLIGENCE

L'avanzato strumento statistico per migliorare l'efficacia del tuo business che, con la tecnologia OLAP, permette l'analisi parametrizzata di tutti i dati leisure e business travel dell'Agenzia.



# E Zucchetti lancia Infinity Project

Un sistema che aumenta la competitività,  
ampliando anche le aree tematiche

Nel mondo della tecnologia, anche quella turistica, il dictat per quanti vogliono tenersi al passo con i tempi è il concetto di 2.0: il gruppo Zucchetti ha ripensato all'intera offerta delle proprie soluzioni rivolte al mercato turistico in questa nuova ottica. «Siamo di fronte a un'innovativa concezione dell'organizzazione aziendale, - spiega Marco Montagni, responsabile Zucchetti Systema, società del gruppo dedicata alla divisione turismo - occorre adottare software che riescano a integrare gli aspetti amministrativi con quelli organizzativi ed operativi e che diano la possibilità di condividere le informazioni tra colleghi, clienti, fornitori e partner per snellire tutti i processi e ridurre le attività ripetitive e operative».

Un profondo cambiamento, evidenzia Marco Montagni, «che un produttore di software protagonista di questo mercato deve necessariamente affrontare con un integrale ripensamento della propria offerta e delle soluzioni per farne aumentare il valore reale e l'utilità d'insieme».

Zucchetti affronta questa complessa sfida con uno sforzo di innovazione tecnica e di prodotto senza precedenti, supportata da una chiara e precisa strategia che va dalla tecnologia di base agli strumenti di sviluppo, dal Framework applicativo fino alle numerose famiglie di soluzioni applicative.

Lo sforzo di innovazione tecnica e di prodotto è la strategia da cui muove Infinity Project, con l'obiettivo «di aumentare la competitività e la fruibilità delle nostre soluzioni tramite la copertu-

“**Bisogna adottare software che riescano a integrare gli aspetti amministrativi a quelli operativi**”



**Marco Montagni**

re di nuove aree tematiche, oltre a tecnologie e metodologie innovative».

Il progetto è possibile grazie al concetto del Virtual Workspace: uno spazio di lavoro che l'utente può utilizzare in base alle proprie necessità e da cui è possibile accedere in modo integrato alle applicazioni necessarie alla professione. Le tradizionali barriere spaziali, temporali e organizzative cedono con l'Infinity Application Framework, alla base del Virtual Workspace, una soluzione Web nativa che consente di integrare applicazioni, accedere alle informazioni, eseguire transazioni e collaborare con gli utenti interni ed esterni al sistema dell'impresa.

Questo dispositivo, punto di partenza dei nuovi prodotti, sarà lanciato durante la fiera TTG, accanto agli ormai noti prodotti per le adv, eAgency (la piattaforma applicativa per l'adv: non solo un software gestionale, ma una soluzione modulare e scalabile che integra in modo trasparente front e back-office), e per i t.o., eAgency Tour Operator (il software che estende le potenzialità per soddisfare le esigenze degli operatori che organizzano pacchetti, viaggi su misura, soggiorni, gruppi; disponendo di un booking con funzionalità di interrogazione e sviluppo della prenotazione), oltre alla nuova generazione di applicazioni web based di Crm, Document management, archiviazione sostitutiva, portali b2b, b2c.

«La qualità è il nostro obiettivo - conclude Montagni - e due sono le linee guida che ci distinguono: la ricerca dell'eccellenza in tutti i prodotti e servizi e lo sviluppo di soluzioni innovative a supporto delle attività specifiche del mondo del Turismo».

Camilla Maderna





# L'altra svolta di eMinds

«Consentiamo al nostro cliente di massimizzare l'investimento del booking»

«La certificazione che Sabre ha conferito a eMinds è una sorta di bollino che non viene dato con facilità, né tantomeno a chiunque: è il risultato di un'attenta verifica fatta direttamente da Londra a suggello dell'attività qualitatevole svolta da noi in tutti gli ultimi anni». Roberto Di Leo, fondatore e ceo di eMinds, non nasconde una giusta soddisfazione nel sottolineare che la sua società è divenuta da poco l'unica in Italia certificata come sviluppatore Sabre.

«È un modo per affermare, da parte di Sabre, che i nostri servizi sono perfettamente integrati con i loro sistemi. I benefici per il tour operator o per la società che intenda integrare Sabre tra i suoi fornitori sono essenzialmente due: la garanzia dell'affidabilità del nostro prodotto e un risparmio sulla sottoscrizione di questi servizi tecnologici.»

Del resto eMinds è stata la prima realtà ad implementare un sistema di dynamic packaging che comprende l'integrazione di fornitori esterni e gds, acquisendo in oltre 5 anni di esperienza e dopo più di 10 installazioni presso prestigiosi clienti, una notevole esperienza e conoscenza del mondo Sabre.

Tale collaborazione ha portato eMinds a diventare l'unica società in Italia certificata come Sviluppatore Sabre. Mediante la sinergia con Sabre Travel Network e l'integrazione tra le rispettive innovative soluzioni, eMinds è in grado di ottimizzare e garantire il raggiungimento degli obiettivi prefissi dai clienti, realizzando riduzioni di costi e di tempo. Per quanto riguarda il

“**Continuiamo ad aggiungere nuovi features e a integrare nuovi fornitori**”

dynamic packaging e la teleprenotazione, è costante l'impegno di eMinds nel miglioramento dello strumento messo a disposizione di tour operator e agenzie di viaggi che vogliono puntare sull'online.

Inoltre alla folta lista di fornitori hotel integrati nel Booking online, si è aggiunto anche Serhs Tourism con le sue 30 mila strutture alberghiere (Hotel, Appartamenti, Agriturismi, ecc.) distribuite in 65 paesi e di tutte le categorie.

«Continuiamo ad aggiungere nuove features - conferma Di Leo - e a integrare nuovi fornitori, perché chiaramente una piattaforma di dynamic packaging significa non solo una fornitura di soluzioni software ma anche disponibilità di connettori per dialogare con i vari fornitori. Anche quest'anno, dunque, ne abbiamo integrati alcuni e stiamo lavorando su un nuovo gds, che poi è quello che di fatto ci mancava finora».

Accanto a queste funzionalità prettamente tecniche, l'azienda sta ora dando vita anche a una nuova tipologia di servizi: «Potremmo definirli di "marketing" perché hanno l'obiettivo di mettere nelle condizioni il nostro cliente di massimizzare il ritorno sull'investimento del booking. Si tratta di tool comprendenti anche una reportistica tale da permettere al cliente di analizzare nel dettaglio l'andamento e l'utilizzo del sistema da parte delle agenzie, con l'obiettivo di fare delle campagne mirate ad aumentare il numero delle prenotazioni».



**Roberto Di Leo**

Roberto Smanio

# Espansione Transhotel

«L'evoluzione del sistema ci ha permesso di prodotti molto innovativi»

Da quando nel dicembre 2008 è stato completamente rinnovato il sistema di gestione delle prenotazioni online di Transhotel ed è nato il Tor System Advanced, gli aggiornamenti del sistema sono stati continui.

Abbiamo chiesto a Maika Gonzàles, sales manager Italy di Transhotel, di aggiornarci sulle ultime soluzioni in atto in termini di nuovi servizi tecnologici offerti dalla sua azienda.

«Oltre ad introdurre inizialmente strumenti come la georeferenziazione con Google Maps, l'applicazione è stata completata offrendo anche altri servizi come, per esempio, la possibilità di contrattare assicurazioni di assistenza e annullamento, la prenotazione di gruppi, di transfer e diverse attività nel luogo di destinazione.

«L'evoluzione del sistema - ha continuato Maika Gonzàles - ci ha permesso anche di offrire prodotti molto innovativi come SurPrize o la campagna €urotel, ed, inoltre, il lancio più importante dell'anno: Booking Express, una nuova società del gruppo che permette alle agenzie di viaggio di offrire ai propri clienti prenotazioni ai migliori prezzi e con pagamento diretto in hotel».

Il sistema si è evoluto anche grazie a partnership di spicco, quali sono i frutti più importanti che hanno prodotto queste intese?

«Uno degli accordi più rilevanti nel corso di quest'anno è stato senza dubbio l'alleanza con Amadeus. Gli oltre 50 mila hotel che costituiscono il portafoglio di Transhotel sono disponibili

“**Durante il 2009 abbiamo aperto delegazioni in Polonia Cina e Grecia. Continueremo in questo modo**”

attraverso Amadeus Hotel Store ed entrambe le compagnie stanno ottenendo eccellenti risultati grazie a questo accordo».

Il momento storico non è dei migliori, la congiuntura economica durante tutto l'arco dell'anno ha fatto sentire la propria morsa sia sul mercato in generale, che sul turismo, come reagisce Transhotel e cosa vi aspettate?

«È evidente che i risultati nell'arco dell'intero anno non siano stati particolarmente buoni - ha chiosato il sales manager di Transhotel in Italia - . Però il lavoro realizzato da Transhotel, tanto nella delegazione italiana quanto nelle altre delegazioni della compagnia, nonché l'esito della campagna estiva, hanno minimizzato l'impatto negativo prodotto dalla crisi economica. Per l'ultimo trimestre dell'anno ci aspettiamo un'evoluzione simile e confidiamo in un buon andamento della stagione invernale, che può ancora costituire un punto di forza».

La vostra strategia aziendale prevede, anche nei tempi brevi delle espansioni verso nuovi mercati?

«Durante il 2009 Transhotel ha aperto delegazioni in Polonia, Cina e Grecia e sono stati tradotti sia la web corporativa, che il Tor System Advanced nelle rispettive lingue. Questa strategia sottolinea e mette in evidenza la fondamentale importanza che Transhotel annette all'espansione internazionale. Infatti posso affermare - conclude Maika Gonzàles - che in proprio questo periodo si stanno investendo molte risorse nel mantenere, ma anche nel continuare questa espansione. Una cosa è certa continueremo così anche in futuro».



**Maika Gonzàles**

Monica Lisi





## Continua con profitto la lunga marcia di Albatravel

«In Italia registriamo un incremento del 10%. Stiamo acquisendo sempre più quote di mercato in Spagna e Francia»

Del costante lavoro sull'implementazione tecnologica ne sa qualcosa Albatravel, che di anno in anno riesce a far proprie le nuove opportunità legate ai new media. Albatravelgroup.biz migliora a livello tecnologico, rendendosi sempre più utile e funzionale. Più utile perché da gennaio 2010 il booking engine si arricchirà di video professionali di presentazione delle strutture alberghiere, per colmare le informazioni necessarie all'adv, che potrà utilizzare il nuovo servizio trasmettendo via e-mail il video al suo cliente. Un investimento cospicuo che varrà un milione di euro l'anno e sarà calibrato su esigenze strettamente trade. Più interattivo, o meglio più presente verso il banconista, il gruppo sta testando in Spagna il nuovo servizio chat



**Guy Luongo**

“**I primi di agosto l'azienda ha inaugurato la nuova società di Londra**”

online per stabilire contatti live con gli interessati, mentre in Italia ha attivato un numero d'emergenza h24. Più funzionale e competitivo a livello tecnologico: fatture scaricabili online, dati di prenotazione via xml, il supporto del broker olandese di autonoleggio leisure, Holiday Cars. «Una partnership - puntualizza Guy Luongo, direttore di Albatravel -, quella con Holiday Cars, che ha prodotto risultati oltre le aspettative: dallo scorso aprile abbiamo quadruplicato le vendite sull'autonoleggio». La tendenza che si prospetta porterà a 200 milioni di euro il fatturato 2009, a 500 milioni l'atteso del 2012. «In Italia registriamo un incremento del 10%, sono molto positivi i risultati sull'estero. Stiamo acquisendo sempre più quota di mercato su Spagna e Francia. Siamo fortemente impegnati in Spagna, mercato dalle enormi potenzialità, inoltre i primi di agosto il gruppo ha inaugurato la nuova società di Londra. I nostri risultati sono positivi, sinceramente non credevamo di chiudere il mese di agosto a +8%».

## «Solo gli alberghi con presenza online hanno mantenuto i livelli di occupazione»

Rate Tiger traccia un bilancio soddisfacente dell'anno che sta per chiudersi. Firmate importanti partnership

Un 2009 decisamente duro per il settore alberghiero. E Sascha Hausmann, ceo di eRevMax (la società che ha come prodotti di punta quelli conosciuti con il marchio Rate Tiger) non può che confermarlo: «Il mercato dell'ospitalità si avvia alla conclusione di un anno particolarmente difficile, con la situazione economica generale che ha portato a una contrazione del 10%». Ma c'è anche chi ai colpi della crisi reagisce meglio. «Sebbene tutte le categorie alberghiere siano state colpite allo stesso modo e abbiano visto una flessione del loro fatturato, con gli hotel più piccoli e quelli indipendenti che hanno risentito particolarmente del momento critico, gli alberghi con una presenza online strutturata sono riusciti a mantenere il livello delle prenotazioni e a trovare anche nuove opportunità di business.» Si spiega anche così il successo di Rate Tiger, pioniere fin dal 2001 delle nuove tecnologie per l'industria alberghiera e della gestione della distribuzione online: «Nel corso dell'ultimo anno abbiamo firmato

“**L'Italia mostra buoni segnali di ripresa**”



**Sascha Hausmann**

importanti partnership con Traveleurope, MicroFidelio, UTell e Trust International che apporteranno benefici a tutti gli hotel italiani che utilizzano questi servizi.» L'Italia, a detta di Hausmann, mostra buoni segnali di ripresa, nonostante i problemi congiunturali, e rimane per l'azienda americana uno dei principali mercati. A conferma di questo, «nei prossimi 12 mesi parteciperemo a molti eventi di settore, dando vita a webinar e workshop, e continuando ad investire nella ricerca e nello sviluppo delle nostre tecnologie per offrire sempre più strumenti validi ai revenue manager.» Già un passo forte in questo senso è stato offerto dal rilascio di RTSuite, avvenuto in luglio, uno strumento flessibile che va incontro alle esigenze degli hotel per migliorare l'efficienza del benchmarking e revenue online, della gestione dei portali di prenotazione, del sistema di notifiche e della reportistica.



# Mondial

## «Basta Iata. Presentiamo il portale corporate»



Renato Zotti

Con Mondial Assistance Italia esce di scena l'ultima compagnia di assicurazioni ancora attiva nel settore delle polizze fidejussorie Iata. Mentre le agenzie di viaggio e le loro associazioni di categoria sono ancora alla ricerca di un player alternativo ne abbiamo parlato con Renato Zotti, direttore commerciale e marketing della società del gruppo Allianz, che spiega le ragioni della decisione illustrando al tempo stesso le performance più recenti di Mondial e le novità in serbo per il Ttg Incontri. **Il segmento delle cauzioni Iata ha smesso di essere un buon affare?**

«Non si tratta di questo: piuttosto, essendo una società multinazionale, dobbiamo rispettare quella che è la mission a livello di gruppo, che non comprende questo tipo di rischio di lungo termine, ereditato nel 2002 in seguito all'acquisizione di Cea. Così, su indicazione e di concerto con il nostro headquarter, abbiamo preferito uscirne. Questa scelta di orientamento era nell'aria già dall'inizio del 2008, quindi non è stata determinata dalla crisi del turismo, che casomai l'ha accelerata».

**Quindi dal 1° gennaio niente più cauzioni per le agenzie di viaggio?**

«No, solo quelle che riguardano Iata. Ci tengo a sottolineare che restiamo attivi nel settore delle cauzioni regionali, necessarie per aprire una nuova agenzia di viaggio».

**Cauzioni Iata no, quelle regionali sì... perché?**

«Le agenzie di viaggio lo sanno benissimo: quelli regionali sono importi cauzionali davvero molto più bassi».

**Come avete comunicato ai vostri clienti che dovranno trovarsi qualcun altro disposto a garantirli?**

«Ci premeva non abbandonarli dall'oggi al domani e così, già mesi fa, abbiamo iniziato a prepararli, a guidarli verso soluzioni alternative ma senza suggerire nulla specifico. Credo comunque che si tratti di un tipo di rischio più finanziario e bancario, che da compagnia da assicurazione».

**Chi potrebbe prendere il vostro posto?**

«Finora non ho evidenza che tra i nostri competitor ci sia il desiderio di rilevare questo tipo di business, che va a coprire un rischio di lungo periodo».

**Passando a Globy, la vostra polizza acquistabile in agenzia, qual è l'andamento commerciale dell'ultimo periodo?**

“ **La scelta di abbandonare le fidejussioni Iata per le agenzie era nell'aria all'inizio del 2008** ”

«Avevamo chiuso il 2008 con un fatturato Globy di oltre 20 milioni di euro, quattro milioni in più del 2007, mentre quello di Mondial Assistance Italia era stato in totale di 132,4 milioni, in crescita del 15,5%. Confrontando adesso il fatturato di Globy raggiunto a fine agosto 2009 con quello dei primi otto mesi del 2008 si registra una crescita del 2%, vale a dire oltre 15 milioni di euro. In una situazione di mercato critica come l'attuale mi sembra un ottimo risultato, che conferma la bontà del nostro prodotto: siamo gli unici ad offrire, con Globy rosso, un massimale illimitato per le spese mediche in Usa e Canada, copriamo le malattie croniche, quelle pregresse ed anche l'influenza suina, finché non entreranno in vigore misure restrittive tipo il divieto di viaggiare. Inoltre la velocità media di liquidazione dei vari sinistri è di appena 13,3 giorni. E se questa dovesse superare i 20, ci impegniamo a restituire il premio pagato. Globy rappresenta all'incirca il 94% di tutte le polizze individuali, che ad agosto toccano ormai un fatturato di 18 milioni di euro, con un incremento superiore al 5%. Quanto al fatturato sui tour operator, questo è cresciuto nei primi otto mesi 2009 del 22% grazie alla campagna acquisti dello scorso anno che ci ha portato in dote nomi come Costa Crociere e Veratour».

**Tra poco inizia Ttg incontri: con quali novità vi presenterete?**

«Quest'anno parleremo di un'importante evoluzione tecnologica che andrà a beneficio di quelle agenzie che organizzano gruppi in proprio, ma anche dei network e dei piccoli tour operator. Si tratta di un portale corporate che, direttamente sul punto vendita, consentirà di usare al meglio i nostri prodotti risparmiando tempo, costi e carta, snellendo la gestione dei rapporti tra noi e i nostri clienti. A Rimini ci sarà una demo che illustreremo ad alcuni selezionati, possibili utilizzatori».

Cinzia Berardi





# Sanimpresa

## Più prestazioni sanitarie

Continua la crescita di Sanimpresa, la cassa di assistenza sanitaria integrativa di Roma e Lazio che ha appena presentato il nuovo piano sanitario, in vigore da luglio, arricchito di ulteriori prestazioni e degli accordi di armonizzazione con il Fondo Fast. Ne abbiamo parlato con Luigi Corazzesi, vice presidente Sanimpresa.

### Quali le principali novità del piano 2009?

«Abbiamo ampliato le prestazioni sanitarie previste, rafforzando il pacchetto maternità, la tutela del neonato e inserendo l'odontoiatria, in un'ottica di prevenzione. In questo modo, la Cassa ha compiuto ulteriori passi avanti in linea con la filosofia che la guida sin dalla nascita: rispondere alle esigenze degli associati e supportare il sistema sanitario nazionale nelle sue principali difficoltà, vale a dire la tempistica e il livello di spesa sempre maggiore. Per questo, oltre alle visite forniamo servizi di sostegno come il numero verde attivo tutti i giorni dalle 20 alle 6 e h24 nei giorni festivi, grazie al quale i nostri iscritti hanno a disposizione personale che fornisce informazioni burocratiche e medici specializzati che effettuano anche visite a domicilio. Lo spirito è quello di essere complementari al sistema nazionale, sia per la cura che, soprattutto, per la prevenzione».

### E i prossimi passi quali saranno?

«Stiamo lavorando a un progetto importante, dedicato alle persone colpite da malattie che le rendono invalide al 100%. Siamo in fase di trattativa con il sistema assicurativo e contiamo di chiudere gli accordi per il 2010. L'intenzione è quella di rimborsare il costo di una badante per 8 ore al giorno per un perio-

do di 3 o 5 anni. In questo modo daremo sostegno diretto all'ammalato e indiretto alle famiglie, assicurando un giusto sostegno a chi ha bisogno e lo Stato interverrebbe solo in forma rimborsuale, a fronte di buste paga regolari, che garantirebbero la messa in regola delle badanti. E' un progetto che ci sta particolarmente a cuore e che intendiamo realizzare sin dalla nascita della Cassa».

### E per quanto riguarda i rapporti con gli altri fondi?

«Dal 1° luglio sono partiti gli accordi di armonizzazione con Fondo Fast, dopo che l'anno scorso avevamo stretto quelli con Fondo Est. I fondi nazionali danno le prestazioni di base, noi aggiungiamo quelle integrative. L'anno prossimo sarà poi il turno del fondo Fasiv, per gli addetti al settore della vigilanza. Sanimpresa conta oggi nella sua struttura romana 38 mila iscritti, e ha un tasso di utilizzo dei fondi contrattuali molto alto, intorno al 75%. Lo spirito che guida il nostro operato, iniziato 4 anni fa con mille 200 iscritti, è quello della solidarietà e del voler integrare al meglio e non sostituire il sistema sanitario nazionale. E' in quest'ottica che offriamo la possibilità di inserire il nucleo familiare e di mantenere l'iscrizione del pensionato senza chiedergli aumenti e integrazioni».

Paola Camera

“**Abbiamo un progetto importante, dedicato alle persone colpite da malattie che causano un'invaldità del 100%**”

**Luigi Corazzesi**





# Fondo Est

## E la cultura della prevenzione

Il Fondo Est nasce nel 2005 in attuazione del Contratto Nazionale di Lavoro per i dipendenti delle aziende del Terziario e del Turismo, sottoscritto dalle associazioni delle aziende aderenti a Confcommercio, Fipe, Fiavet e dai sindacati dei lavoratori: Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uiltucs Uil. Il Fondo è operativo dall'ottobre 2006. Fondo Est è parte integrante del Contratto Nazionale, dunque tutti i costi relativi all'iscrizione ed al versamento dei contributi sono interamente a carico delle aziende. Attraverso una rapida procedura telematica le imprese versano un contributo mensile per tutti i dipendenti assunti a tempo indeterminato compresi gli apprendisti, mentre le aziende del settore turismo possono iscrivere anche i lavoratori con contratto a tempo determinato superiore ai tre mesi.

Attualmente, risultano iscritte più di 150 mila aziende, per un totale di oltre 1 milione e 100 mila lavoratori. Ogni mese sono circa 20 mila le nuove iscrizioni. Secondo i dati Istat, il Fondo attualmente copre più del 50% del suo potenziale bacino di utenza.

Il Fondo è stato studiato con una vocazione integrativa rispetto al Servizio Sanitario Nazionale e si pone l'obiettivo di offrire un servizio attento alle esigenze di tutti gli iscritti sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Fondo Est ha concepito un piano sanitario ad ampio spettro, capace di tutelare la salute dei lavoratori in ogni suo aspetto. Il piano sanitario garantisce, il rimborso di tutti i ticket per accertamenti diagnostici e di pronto soccorso pagati presso le strutture del SSN, prevede il pagamento di una serie di prestazioni diagnostiche e terapeutiche di alta specializzazione e il rimborso delle visite specialistiche. Inoltre, si stimolano scelte sanitarie responsabili negli assistiti attraverso la predisposizione di piani di prevenzione articolati e completamente gratuiti per le patologie a maggiore diffusione, come quelle cardiovascolari e oncologiche. Vi è inoltre il pacchetto maternità che prevede il rimborso delle analisi chimico cliniche e delle ecografie e, in occasione del parto, una indennità per ogni giorno di ricovero fino ad un massimo di sette giorni. In definitiva Fondo Est vuole essere un vero sostegno per le spese sostenute dalle future

**Simonpaolo  
Buongiardino**



**“ Vogliamo essere parte integrante del sistema sanitario nazionale ”**

mamme, a prescindere dall'esito della gravidanza. Fondo Est garantisce anche un sostegno economico agli iscritti nel caso in cui i figli, nel primo anno di vita, dovessero subire un intervento per la correzione di malformazioni congenite. Da gennaio 2009 vi è anche la possibilità di accedere a cure odontoiatriche periodiche. Oltre alle tradizionali campagne di comunicazione, Fondo Est ha recentemente promosso a Milano, Firenze, Catania, Siracusa, Reggio Calabria, Napoli e Roma la manifestazione "In piazza per la prevenzione della sindrome metabolica", nell'ambito di un più vasto piano di sensibilizzazione e visibilità, che riflette la convinzione che la sanità integrativa si debba occupare, in particolare, di quegli aspetti non coperti dai Lea (Livelli essenziali di assistenza) della sanità pubblica. «Questo, - afferma Simonpaolo Buongiardino, presidente del Fondo Est - delinea la volontà del Fondo Est di essere parte integrante del sistema sanitario nazionale e vuole essere un incoraggiamento a tutti i cittadini a far propria la cultura della prevenzione, in quanto essa rappresenta un elemento indispensabile». Infatti uno degli obiettivi del Fondo è quello di investire sulla prevenzione e sarebbe opportuno che le Istituzioni richiamassero l'attenzione di tutto il sistema della Sanità Integrativa ad un lavoro coordinato con il Sistema Sanitario Nazionale. L'ambizione di Fondo Est è di essere protagonista all'interno del mondo della sanità pubblica e non limitarsi ad un lavoro amministrativo che implica il semplice rimborso delle spese mediche.





[www.globy.it](http://www.globy.it)



***Soluzioni assicurative per viaggiare  
in tutta tranquillità e sicurezza***



***C'è chi viaggia. E chi viaggia sicuro.***





# Europea Assicurazioni-ERV

Punta su informazione e protezione la partnership tra ERV e Travel Operator Book. Il progetto si basa sull'inserimento di ERV nel sito di Quotidiano Travel, sottoforma di banner cliccabili dai quali è possibile accedere prima ad una sintetica descrizione delle polizze, poi all'area di acquisto vera e propria. La combinazione di news e approfondimenti informativi con l'offerta di polizze assicurative nasce dall'esigenza espressa dalle agenzie di avere a disposizione uno strumento aggiornato che sia in grado di fornire un supporto alle prenotazioni ad elevato valore aggiunto: da un lato, un aggiornamento costante sull'andamento del settore e dei suoi protagonisti, dall'altro, il vantaggio di poter acquistare in pochi click una polizza. Alla base dell'offerta, il pacchetto "Viaggi senza Pensieri", con un insieme completo di coperture, prima e durante la vacanza: annullamento, interruzione del soggiorno, rimborso spese mediche, assistenze

sanitarie e altre emergenze, assicurazione bagaglio, ritardi, infortuni in viaggio, RC.

ERV dispone inoltre una rete di assistenza composta da numerose centrali operative di proprietà e non, che consentono di assistere i clienti in tempo reale, in ogni parte del mondo. «In un periodo quantomeno controverso per il settore del turismo - commenta Nicola Remshardt, Rappresentante Generale ERV Italia - abbiamo rafforzato la nostra partnership con Quotidiano Travel e Travel Operator Book perché riteniamo che il plus a disposizione delle agenzie sia l'offerta di servizio».

Focalizzazione sul prodotto legato al turismo e e-commerce, sono i punti di forza dell'offerta ERV, sui quali sarà concentrato il programma 2010.

«Stiamo sviluppando per il 2010 - spiega Nicola Remshardt Rappresentante Generale ERV Italia - una piattaforma per la vendita online molto

TESTI di  
MARIA CARNIGLIA

Un quadro fra le tante proposte

**Come cambia  
il mondo delle  
assicurazioni**

[www.area-x.it](http://www.area-x.it)





snella, che consente in pochi click di assicurare con facilità le proprie vacanze, scegliendo tra ben differenziati pacchetti. Si tratta di una strategia che ha già dato i suoi frutti; per il 2010, puntiamo ulteriormente a sviluppare questo canale, attraverso interessanti partnership come quella con Quotidiano Travel, basate sulla sinergia di contenuti on line».

Un altro obiettivo importante è il rafforzamento della collaborazione con le adv: dopo l'avvio dei rapporti di collaborazione con le Agenzie Lufthansa City Center, ERV ha siglato un nuovo accordo con il tour operator che commercializza i propri prodotti all'interno della catena di supermercati Lidl.

L'andamento delle vendite ERV è positivo ed è in crescita rispetto allo scorso anno. Le polizze abbinata ai voli sono aumentate del 60%, mentre le polizze riferite all'assistenza sanitaria registrano una crescita del 150% rispetto al 2008. Tra i prodotti innovativi che hanno avuto maggiore successo, da citare Stornohotel, polizza dedicata alla copertura del solo soggiorno in Hotel. «Grande interesse anche per i prodotti speciali - conclude Remshardt - come le polizze create per la copertura di eventi,



**Nicola Remshardt**

“ Per il 2010 stiamo sviluppando una piattaforma per la vendita online molto snella ”

concerti e altre manifestazioni legate turismo che rappresentano una novità per il mercato nazionale».

## Navale Assicurazioni

Protezione Turista è il prodotto individuale lanciato recentemente da Navale Assicurazioni.

«Ci aspettiamo ottimi sviluppi su Protezione Turista acquistabile solo nelle agenzie della compagnia - commenta Andrea Bruni responsabile Settore Turismo per Navale Assicurazioni - E' strutturato in due sezioni: Pacchetto Base che comprende le garanzie di Assistenza in viaggio - Spese mediche - Bagaglio e Garanzie Facoltative per estendere la copertura assicurativa a Integrazione spese mediche - Annullamento viaggio - Infortuni del viaggiatore - Responsabilità Civile del viaggiatore».

**Andrea Bruni**



“ Ci aspettiamo ottimi sviluppi sul prodotto Potenziale Turista ”

tore».

L'obiettivo della compagnia è quello di offrire un servizio di qualità, affiancando l'operatore per costruire il miglior prodotto possibile, per le specifiche attività.

«Il nostro è un lavoro su misura - aggiunge Bruni - nel quale la Compagnia e l'operatore/adv cercano di esprimere e tradurre nel concreto il meglio per rispondere alle esigenze assicurative».

Il responsabile del settore turismo sottolinea che Navale Assicurazioni (gruppo bancario-assicurativo U.G.F, Unipol Gruppo Finanziario) è l'unica Compagnia generalista, operante nel settore del turismo con una struttura dedicata e specializzata.

«In poche parole Navale è l'unica alla quale ci si può rivolgere per completare e soddisfare tutta una gamma di necessità che va dalla protezione derivante dalla proprietà o gestione di strutture ricettive, alla sedi ove si svolge la propria attività, sino alle necessità specifiche delle singole persone» - precisa Bruni. Per Navale il 2009 si preannuncia in leggera flessione. «Si tratta di una conseguenza della riduzione di fatturato dei t.o. e adv. In ogni caso ci sarà un recupero di redditività - conclude Andrea Bruni - fattore oggi imprescindibile per una Compagnia di assicurazione ma anche per qualsiasi azienda che voglia proiettarsi positivamente verso il futuro».



# Fondo Fast

Fondo Fast rafforza l'assistenza sanitaria integrativa per i dipendenti di aziende del settore turistico, aumentando prestazioni e garanzie. L'obiettivo è quello di arrivare a creare sinergie tra i fondi di previdenza integrativa, per dare ancora maggiori prestazioni da erogare anche in forma diretta.

Attualmente i lavoratori iscritti al fondo sono circa 30 mila, l'80 % full time e il 20% part time, con una leggera prevalenza di uomini (il 55% contro il 45% di iscritte donne).

«Dalla costituzione del fondo- commenta Giovanni Pirulli, vice presidente Fast - il numero dei lavoratori beneficiari è andato crescendo in maniera continua, ed oggi possiamo dire che, con oltre quattromila aziende aderenti, il fondo garantisce la copertura assicurativa a una significativa percentuale dei potenziali fruitori (50% media nazionale, con punte del 95% in alcune realtà)».

Fast punta chiaramente a rafforzare ulteriormente l'informazione e la promozione sul fondo. «I vantaggi per gli iscritti al fondo - aggiunge Pirulli - grazie alle forme del pagamento diretto o rimborsabili, rappresentano un valido strumento di copertura delle spese sanitarie, che ovviamente anche i lavoratori del turismo sostengono per la propria salute». Uno dei principali punti di forza di Fast è l'estesa rete di strutture convenzionate, costi-

**Giovanni Pirulli**



tuita da oltre 1.500 strutture sull'intero territorio nazionale, che garantiscono ai lavoratori di ricevere i migliori livelli di prestazione con tempi di attesa molto brevi.

A partire da gennaio 2009, sulla base dell'esperienza maturata nei primi anni di vita, il fondo ha realizzato una sostanziale revisione del proprio piano sanitario, anche per accogliere le richieste e i suggerimenti pervenuti dagli iscritti.

Inoltre grazie ad un nuovo accordo dal 1° luglio 2009, i lavoratori di aziende alberghiere di Roma, godono di un pacchetto più ampio di prestazioni, quelle base erogate da FAST, mentre le prestazioni aggiuntive vengono erogate da Sanimpresa, a fronte tuttavia di una contribuzione maggiore rispetto al resto d'Italia.

“ **Dalla fondazione del fondo solo numeri in crescita** ”

# Borghini e Cossa

Consulenza a 360 gradi per agenzie e t.o. L'obiettivo di Borghini e Cossa è di continuare ad offrire al settore turistico un supporto completo.

«Siamo broker - sottolinea Michele Cossa, amministratore delegato di Borghini e Cossa - quindi svolgiamo un ruolo di intermediari e lavoriamo su incarico di t.o ed adv. Distribuiamo i prodotti delle compagnie offrendo consulenza alla clientela».

Il prodotto che contraddistingue Borghini e Cossa è quello relativo alla responsabilità civile e professionale dei t.o. e delle agenzie.

«In questo periodo stiamo affrontando un restyling del prodotto - continua Cossa - in base alle nuove normative, in modo da dare maggiore copertura alla clientela (soprattutto in tema del lavoro). In tale contesto è evidente la rigidità delle compagnie, attualmente tutte coinvolte nella crisi».

Secondo Cossa dopo le “cadute” nel settore del turismo, le aziende sono in allarme e puntano soprattutto a monitorare il mercato.

«Questo significa - commenta l'ad - che per

**Michele Cossa**



quanto riguarda le coperture a favore dei passeggeri è difficile ora come ora creare prodotti diversi».

Borghini e Cossa (il cui fatturato per il 70% è costituito dal turismo) che da ottobre 2008 a settembre 2009 ha totalizzato 11 milioni e mezzo di euro di premi intermediati, chiude l'anno in pareggio. Tra ottobre 2008 e settembre 2009 i sinistri gestiti da Borghini e Cossa sono stati 1.535, di cui 1.164 nel settore responsabilità civile.

«Nel 2008 c'era stato un picco (+60%) di sinistri - conclude Cossa - Nel 2009 invece la crescita contenziosi è tornata costante. La nostra consulenza si esplica proprio su questo tipo di copertura, quella più delicata».

“ **Siamo intermediari, lavoriamo su incarico di t.o a adv** ”





# Filo Diretto

**Stefano  
Pedrone**

Consolidare i prodotti assicurativi per supportare le esigenze della clientela. Filo Diretto da offre formule standard e prodotti innovativi, come Medical Passport.

Con AmiEasy si può costruire una polizza tagliata su misura oppure si può arricchire il pacchetto del tour operator. «AmiEasy continua ad avere un ottimo riscontro - spiega Stefano Pedrone, responsabile divisione turismo per Filo Diretto - Per gli agenti rappresenta un ottimo strumento». Tra i prodotti di punta vale la pena sottolineare Medical Passport, una sorta di passaporto medico per accedere a tutti dati sulla propria salute da qualsiasi parte del mondo. «E' un prodotto unico e premiato in diverse occasioni - aggiunge Pedrone - La fiera di Rimini ci consente di spingerlo in modo da veicolarlo tramite le agenzie. Per questo abbiamo predisposto un packaging ad hoc per la commercializzazione ed incentivi interessanti». Filo Diretto ha recentemente introdotto anche la Polizza AmiRc, che permette a chi opera nel turismo di far fronte ad alcuni rischi legati all'attività. Tra i vari prodotti c'è anche Ami Travel Gap, che permette di assicurare tutte le franchigie e gli scoperti relativi alle garanzie annullamento di qualsiasi t.o.



“ **Il Ttg ci consente di spingere il prodotto Medical Passport** ”

## True Star Securbag

L'obiettivo di TrueStar è di offrire un sistema integrato di servizi per garantire a tutti coloro che sono in viaggio, per affari o piacere, una "protezione integrale" per il proprio bagaglio. Oltre alla protezione fisica del bagaglio con il SecureBag film, la speciale pellicola verde ad alta resistenza, e l'applicazione di un sigillo adesivo antiscasso, è a disposizione un call center, totalmente gratuito per la ricerca del bagaglio. «Ma la rete di protezione non finisce qui - spiega Fabio Talin, presidente e ceo TruStarGroup - in caso di smarrimento definitivo o danneggiamento, la nostra polizza assicurativa interviene per la pratica di rimborso delle somme assicurate». Nel 2010 TrueStar punta ad un maggiore consolidamento dei mercati conquistati ma anche ad iniziative per l'aggancio di nuove opportunità. «Lo scopo principale - aggiunge Talin - è esportare la nostra visione della sicurezza aeroportuale in giro per il mondo. Naturalmente con il tocco del made in italy».

**Dal 1907**  
**in vacanza senza pensieri,**  
**con il leader nelle**  
**Assicurazioni Viaggi**

**ERV**

**You travel we care!**

[www.europea-assicurazioni.it](http://www.europea-assicurazioni.it)

Europäische Reiseversicherung AG • Milano • Tel.: +39-02-76416652 • e-mail: info@europea-assicurazioni.it



# l'elenco espositori della manifestazione

4 WINDS  
A WORLD OF EVENTS  
AAA-BAHIA-BRASIL / ECOESPORT CAJU  
ABBEY TOURS  
ABU DHABI TOURISM AUTHORITY  
ACADEMSERVICE LTD.  
ACCOR HOSPITALITY ITALIA SRL  
ACQUARIO DI GENOVA  
ACTIVE TRAVEL  
ADONIS TRAVEL & TOURISM  
ADR EASY PARKING  
ADRIA FERRIES  
ADRIATOUR TOUR OPERATOR INCOMING  
AER LINGUS  
AEREO TAXY SRL ITALIA  
AEROFLOT LINEE AEREE RUSSE  
AEROFLOT-DON C/O EDOGRAF  
AGENT  
AEROMED SERVICE ITALIA  
AEROPORTO FELLINI - RIMINI SAN MARINO  
AERADRIA SPA  
AEROVIAGGI SPA  
AFRICAN EXPLORER  
AFRIQIYAH AIRWAYS  
AGEMAR SRL -  
AGENZIA MARITTIMA FINANZIARIA  
AGODIMOS LINES  
AIR AUSTRAL  
AIR BALTIC C/O EDOGRAF AGENT  
AIR BALTIC CORPORATION  
AIR BERLIN  
AIR CANADA  
AIR CONSULT  
AIR DOLOMITI  
AIR EUROPA  
AIR ITALY SPA  
AIR KORYO C/O EDOGRAF AGENT  
AIR MACAU C/O EDOGRAF AGENT  
AIR MALTA P.L.C.  
AIR MAURITIUS Ltd.  
AIR MOLDOVA  
AIR NAMIBIA  
AIR NEW ZEALAND  
AIR NIUGINI  
AIR SEYCHELLES Ltd  
AIR SLOVAKIA C/O EDOGRAF AGENT  
AIR TAHITI NUI C/O INTERPLANET  
AIR TRANSAT  
AIRCALIN ( Air Caledonie International)  
AIRCALIN c/o Interplanet srl  
AITO TOURS ITALY AZADI INTERNATIONAL TOURISM ORGANIZATION  
AKENA HOTELS  
ALADDIN TOUR OPERATOR  
ALAGOAS  
ALBA TOUR SRL  
ALBATRAVEL GROUP  
ALBATROS TOP BOAT  
ALBATROSS YACHTING & VACANZE  
ALFINA CAVE HOTEL  
ALIDAYS TOUR OPERATOR  
ALITALIA - COMPAGNIA AEREA ITALIANA SPA  
ALKE VIAGGI - LUXURY EXPERIENCE  
ALL REPS LTDA  
ALLEGRO TOUR ITALIA S.r.l.  
ALPHA TOURS  
ALPITOUR SPA  
ALPITOUR WORLD HOTELS & RESORTS  
ALSZIA-AGENCE DE DEVELOPPEMENT TOURISTIQUE DU BAS-RHIN  
ALSZIA-ASSOCIATION DEPARTEMENTALE DU TOURISME DU HAUT-RHIN  
ALTOPIANO MIEMING  
AMADEUS ITALIA  
AMATORI  
AMERICA WORLD  
AMI ASSISTANCE  
AMICHI VIAJES  
AMO L'ORIENTE  
ANA - ALL NIPPON AIRWAYS CO LTD  
ANDI MODA  
ANEK LINES  
ANPA TRAVEL  
ANTICHI SPLENDORI DI VALCASARA MARIA PIA  
APT KRANJSKA GORA  
ARABIANLINK TOURS  
ARC EN CIEL VOYAGES  
ARCTIC TEAM SEVIAGGI  
AREA - X - SISTEMI ESPOSITIVI  
ARGENTINA NATIONAL INSTITUTE OF TOURISM PROMOTION  
ARMENTOUR TRAVEL  
ARUBA TOURISM AUTHORITY - EUROPE  
ASSOCIAZIONE CENTRI DI CURA NATURALI E TERMALI DELLA SLOVENIA  
ASTOI - ASSOCIAZIONE TOUR OPERATOR ITALIANI  
ASTRA ASSOCIATED SERVICES  
ASTRO SUD SRL  
ATENA SRL  
ATERNUM VIAGGI  
ATITUR  
ATLAS TRAVEL SOLUTIONS  
AURATOURS  
AUSTRALIA WORLD  
AUSTRIA PER L'ITALIA & LAGO MILLSTÄTTER SEE  
AUSTRIA VACANZE TOUR OPERATOR  
AUSTRIAN AIRLINES  
AUTOBUS - VADO E TORNO EDIZIONI SRL  
AVARAYR TOUR COMPANY  
AVATEC SOFTWARE PER IL TURISMO  
AVIANCA - MST  
AVVIO  
AZERBAIJAN AIRLINES C/O EDOGRAF AGENT  
AZETA VIAGGI  
AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI IMPERIA " RIVIERA DEI FIORI"  
B&H HOTELS / BUSINESS & HOLIDAYS  
BACKPACKERS WORLD  
BAHIA  
BALEARI, ISOLE: MALLORCA-MENORCA-IBIZA-FORMENTERA  
BANGKOK AIRWAYS & SIEM REAP AIRWAYS  
BANYAN TREE RESORT & SPA SEYCHELLES  
BARCELONA-ON-LINE  
BASCO SRL  
BASI ACHILLE srl  
BASSA AUSTRIA INFORMAZIONE  
BAYERISCHE ZUGSPITZBAHN  
BAYERN TOURISMUS MARKETING GMBH  
BEACHCOMBER HOTELS MAURITIUS & SEYCHELLES  
BELGIO - UFFICIO BELGA PER IL TURISMO - VALLONIA - BRUXELLES  
BELLE AIR  
BE-MA EDITRICE SRL  
BERJAYA HOTELS & RESORTS  
BERMUDA TOURISM  
BEST WESTERN ITALIA  
BEX INCOMING BERLIN  
BIANCHI TOUR  
BINI VIAGGI TOUR OPERATOR  
BINTER CANARIAS C/O INTERPLANET  
BITIMEC SRL  
BIZCOM.IT  
BLU HOTELS SPA  
BLUE HORIZON PVT  
BLUE PANORAMA AIRLINES SPA  
BLU-EXPRESS.COM  
BLUSERENA CLUB & HOTELS  
BMI  
BO PHUT RESORT & SPA  
BORA BORA LAGOON RESORT & SPA  
BORGHINI E COSSA SRL  
BOSCOLO TOURS SPA  
BOTROS INCOMING GMBH  
BRASIL WORLD  
BRASILTUDO TURISMO  
BRAVONET  
BRAZIL - BRAZILIAN TOURISM BOARD - EMBRATUR  
BRIXIA VIAGGI T.O.  
BULGARIA PROFIT - TOURS - TOMRS  
BUS STYLE  
BVO VOYAGES



# CINA

240 PARTENZE DI GRUPPO E VIAGGI INDIVIDUALI

## UNIVERSO DI COLORI

PECHINO | XI'AN | NANCHINO | SUZHOU | HANGZHOU | SHANGHAI |  
 14 GIORNI / 12 NOTTI  
 1/04 22/04 06/05 13/05 20/05 27/05 10/06  
 17/06 24/06 1/07 15/07 22/07 29/07 5/08  
 12/08 19/08 26/08 2/09 9/09 16/09 23/09  
 30/09 14/10 21/10  
**QUOTE DA € 2.080**

## CANALI E GIARDINI

PECHINO | NANCHINO | SUZHOU | SHANGHAI | XI'AN |  
 GUILIN | HONG KONG  
 14 GIORNI / 11 NOTTI  
 6/04 20/04 27/04 11/05 18/05 25/05 1/06 8/06  
 15/06 22/06 26/06 6/07 13/07 20/07 27/07  
 3/08 10/08 17/08 24/08 31/08 7/09 14/09  
 21/09 28/09 19/10  
**QUOTE DA € 2.880**

## GERMOGLI DI PRUGNO

PECHINO | XI'AN | NANCHINO | HANGZHOU | SHANGHAI |  
 GUILIN | HONG KONG  
 16 GIORNI / 13 NOTTI  
 30/05 13/06 4/07 11/07 25/07 1/08 8/08 15/08  
 5/09  
**QUOTE DA € 3.110**

## LA CORNICE DELLA STORIA

PECHINO | NANCHINO | SUZHOU | SHANGHAI | GUILIN | XI'AN  
 15 GIORNI / 13 NOTTI  
 5/04 19/04 26/04 10/05 31/05 14/06 21/06  
 5/07 19/07 30/07 6/08 13/08 20/08 6/09 20/09  
 11/10 25/10  
**QUOTE DA € 2.270**

## CLASSICI RIVISITATI

SHANGHAI | SUZHOU | NANCHINO | GUILIN | XI'AN |  
 PECHINO  
 16 GIORNI / 14 NOTTI  
 11/04 2/05 16/05 6/06 20/06 4/07 11/07 18/07  
 25/07 1/08 8/08 15/08 22/08 29/08 5/09 12/09  
 3/10 17/10  
**QUOTE DA € 2.210**

## MARCO POLO

PECHINO | XI'AN | SHANGHAI  
 9 GIORNI / 7 NOTTI  
 4/04 18/04 25/04 2/05 23/05 30/05 6/06 27/06  
 4/07 11/07 18/07 25/07 1/08 8/08 15/08 22/08  
 29/08 5/09 12/09 19/09 3/10 17/10 31/10  
**QUOTE DA € 1.530**

## FIORI E SCULTURE

PECHINO | XI'AN | CHENGDU | LESHAN | EMEI | DAZU |  
 CHONGQING | KUNMING | GUILIN | SHANGHAI  
 21 GIORNI / 19 NOTTI  
 1/07 15/07 5/08 9/09  
**QUOTE DA € 2.830**

## IL PROFUMO DEGLI OSMANTI

HONG KONG | GUILIN | XI'AN | SHANGHAI | SUZHOU |  
 NANCHINO | PECHINO  
 15 GIORNI / 13 NOTTI  
 2/05 16/05 30/05 13/06 27/06 11/07 25/07  
 1/08 8/08 15/08 22/08 5/09 12/09  
**QUOTE DA € 2.690**

## LA TERRA DEI LAMA

SHANGHAI | CHENGDU | LESHAN - EMEI | LHASA |  
 GYANTZE | XIGATZE | XI'AN | PECHINO  
 19 GIORNI / 17 NOTTI  
 09/07 30/07 6/08 13/08 3/09  
**QUOTE DA € 3.380**

## LA LUNA NEL LAGO

PECHINO | XI'AN | CHENGDU | EMEI | KUNMING | DALI |  
 LUJIANG | ZHONGDIAN | GUILIN | SHANGHAI  
 21 GIORNI / 19 NOTTI  
 29/05 10/07 31/07 07/08 04/09 02/10  
**QUOTE DA € 3.080**

## CROCIERA SULLO YANGZI

HONG KONG | CANTON | GUILIN | SHANGHAI | YI CHIANG  
 | CROCIERA SULLO YANGZI | CHONGQING | DAZU | XI'AN |  
 PECHINO  
 20 GIORNI / 17 NOTTI  
 05/07 09/08 16/08 30/08  
**QUOTE DA € 3.690**

## LA VIA DELLA SETA

PECHINO | URUMQI | KASHGAR | TURFAN | DUNHUANG |  
 LANZHOU | BINGLINGSI | XI'AN | SHANGHAI  
 21 GIORNI / 19 NOTTI  
 08/06 13/07 3/08 17/08 7/09  
**QUOTE DA € 3.390**

## POESIE DI PIETRA

PECHINO | XI'AN | LUOYANG | SHAOLIN |  
 ZHENGZHOU | SHANGHAI | SUZHOU |  
 HANGZHOU | HONG KONG  
 19 GIORNI / 16 NOTTI  
 18/07 1/08 8/08 5/09  
**QUOTE DA € 2.960**



## LE RIVE DELL'INCANTESIMO

HONG KONG | GUILIN | XI'AN | SHANGHAI | SUZHOU |  
 HANGZHOU | PECHINO  
 15 GIORNI / 13 NOTTI  
 10/05 24/05 7/06 21/06 5/07 19/07 2/08 9/08  
 16/08 23/08 6/09  
**QUOTE DA € 2.950**

## PRISMA DI GIADA

SHANGHAI | GUILIN | XI'AN | PECHINO  
 11 GIORNI / 9 NOTTI  
 14/04 28/04 5/05 12/05 19/05 26/05 2/06  
 16/06 30/06 7/07 14/07 21/07 28/07 4/08  
 11/08 18/08 25/08 1/09 8/09 15/09 22/09  
 29/09 13/10 20/10 27/10  
**QUOTE DA € 1.840**

## BALAUSTRÉ SULL'ACQUA

PECHINO | NANCHINO | SUZHOU | SHANGHAI | XI'AN |  
 GUILIN | CANTON | HONG KONG  
 18 GIORNI / 15 NOTTI  
 13/06 27/06 4/07 11/07 18/07 25/07 1/08 8/08  
 15/08 29/08 5/09  
**QUOTE DA € 3.190**

**CHINASIA**  
 TOUR OPERATOR

In collaborazione con



Voliamo in Cina con



**CHINASIA**

Via Tullio Levi Civita, 35 | 00146 Roma  
 Tel. 0659601.499 R.A. | FAX 0659601.565

www.chinasia.it  
 Email: info@chinasia.it





## Elenco espositori

CABO VERDE TIME  
 CACCIAMALI SPA  
 CALDANA INTERNATIONAL TOURS SRL  
 CALDANA TRAVEL SERVICE  
 CAMARA ARGENTINA DE TURISMO  
 CANADA - QUÉBEC - DESTINATION QUÉBEC  
 CAPITAL TRAVEL & TOURS PVT  
 CAR.IND. S.p.a.  
 CAR4LEISURE  
 CARONTE & TOURIST SPA  
 CARPATAIR  
 CARRAFELLI BROS.COM  
 CARREBLU SRL  
 CARROZZERIA BARBI SPA  
 CARROZZERIA OMNIBUS SRL  
 CASA MEA TRAVEL  
 CASTELLO DI SCHOENBRUNN & IMPERIAL AUSTRIA  
 CATALOG - COLIBRI' 04  
 CATS LTD  
 CAV. VITTORIO SCIPIONI S.A.S.  
 CEDOK ITALIA  
 CENTRAL ASIAN TRAVEL SYSTEM LTD  
 CESVIN - CENTRO SVILUPPO INNOVAZIONE  
 CGH EARTH  
 CHAMTOUR TRAVEL & TOURISM  
 CHARME & RELAX - CIPAL  
 CHAWENG REGENT BEACH RESORTS & MELATI BEACH RESORT  
 CHIARIVA  
 CHIEMSEE TOURISMUS  
 CHINA AIRLINES  
 CHINA EASTERN AIRLINES C/O EDOGRAF AGENT  
 CHINA SOUTHERN AIRLINES C/O INTERPLANET  
 CHINASIA TOUR OPERATOR  
 CHOICE HOTELS EUROPE  
 CIE TOURS  
 CIM AIR  
 CINA - UFFICIO NAZIONALE DEL TURISMO CINESE  
 CIPRO - ENTE NAZIONALE PER IL TURISMO  
 CIRCUIT DE CATALUNYA  
 CISALPINO S.A  
 CLUB - AGENZIA TURISTICA  
 COCKTAIL T.O.

COCO DE MER HOTEL  
 COLMAR-UFFICIO DEL TURISMO  
 COLOMBIA - PROEXPORT  
 COLOMBIAN JOURNEYS  
 COLONIAL TOURS & TRAVEL  
 COLUMBIA TURISMO SRL  
 COMET EUROPA TOUR OPERATOR  
 COMITATO ITALIA 150  
 COMUNE DI ARZACHENA  
 CONDOR  
 CONDOR FLUGDIENST  
 CONFUTURISMO  
 CONSORZIO TO ASSOCIATI  
 CONSTANCE HALAVELI RESORT  
 CONSTANCE HOTELS EXPERIENCE  
 CONTOUR TRAVEL SERVICES  
 CONVEGNI  
 CORINTHIA HOTELS & RESORTS  
 CORMORANO VIAGGI  
 CORSICA FERRIES - SARDINIA FERRIES  
 COSTA SPAGNOLA TOUR OPERATOR  
 COSTAVISION INCOMING SERVICES SPAIN  
 CREATIVA MEMBER OF ORCHEXTRA - ITALIAN COMMUNICATION NETWORK  
 CREOLE TRAVEL SERVICES  
 CRUCEROS AUSTRALIS  
 CRUISING WORLD  
 CTN TOURS  
 CTS VIAGGI SRL  
 CUBA - UFFICIO TURISTICO DI CUBA  
 CYPRUS AIRWAYS  
 CZECH AIRLINES  
 DAALLO AIRLINES C/O EDOGRAF AGENT  
 DANUBIUS HOTELS GOURP  
 DAR SAHARA SRL  
 DARWIN AIRLINE  
 DATAGEST SRL  
 DBA & SONS TRAVEL & TOURS  
 DBA & SONS TRAVEL & TOURS  
 DE LA PAZ TUR  
 DELPHINA HOTELS & RESORTS  
 DESERT IN STYLE  
 DESROCHES ISLAND SEYCHELLES

DAL  
25 OTTOBRE

# ROMA-FORLÌ A TE LA SCELTA:



**3 ore e 58 min.** a partire da **55,20<sup>(1)</sup> euro**  
(Si cambia a Bologna)

(1) Fonte WEB [www.trenitalia.it](http://www.trenitalia.it). Costi di treno regionale (Forlì-Bologna) + freccia rossa (Bologna-Roma). Data rilevazione 01/10/2009.



**4 ore e 05 min.** a partire da **40,49<sup>(2)</sup> euro**  
(Pedaggio + carburante)

(2) Fonte WEB [www.viamichelin.it](http://www.viamichelin.it). Costi pedaggio € 4,20 + Carburante € 36,29. Data rilevazione 01/10/2009.



**0 ore e 55 min.** a partire da **23,40<sup>(3)</sup> euro**

(3) Tariffa minima di sola andata soggetta a limitazione posti. 2.000 posti alla tariffa indicata.

Pad. A3  
Stand  
100-101



[www.volawindjet.it](http://www.volawindjet.it)



helpdesk agenzie di viaggi  
**095/7234560**

**W**  
WIND JET





DIFFUSIONE SERVIZI TURISTICI SRL  
 DIMENSIONE TRIADE INT.L TOUR OPERATOR  
 DIMENSIONE TURISMO SRL  
 DIR BOHEMIA  
 DIR TOURISTIC GMBH  
 DIROTTA DA NOI TOUR OPERATOR  
 DISCOVERY  
 DISCOVERY OVERLAND HOLIDAYS SDN. BHD  
 DISCOVERY SHIPPING  
 DISNEYLAND@PARIS  
 DISTAL & ITR GROUP  
 DOLPHIN ITALIA  
 DOMINA HOTEL & CONFERENCE BARI PALACE  
 DOMINATRAVEL TOUR OPERATOR  
 DOMIRUTH TRAVEL SERVICE  
 DONBASSAERO AIRLINES UCRAINA C/O EDOGRAF AGENT  
 DORINT HOTELS & RESORTS  
 DUBAI - DIPARTIMENTO DEL TURISMO COMMERCIO E MARKETING  
 DYLOG ITALIA SPA  
 EARTH CULTURA E AVVENTURA  
 ASIA TRAVEL  
 EASY - ISRAEL  
 EASY MARKET - TUI TRAVEL PLC  
 EASY SMILE LTD  
 EASYVIAGGIO SARL  
 EDEN ISLAND SEYCHELLES  
 EDEN VIAGGI  
 EDIZIONI CONDE' NAST  
 EDOGRAF INTERNATIONAL GROUP  
 EGADE SRL  
 EGITTO - ENTE TURISTICO EGIZIANO  
 EGYPTAIR  
 EL AL - ISRAEL AIRLINES  
 EL SALVADOR - CORPORACIÓN SALVADOREÑA DE TURISMO  
 ELITAR TRAVEL  
 EMILTUR BLU - EURIALO VIAGGI - GRACODTOUR  
 EMINDS  
 EMIRATES HOTELS & RESORTS  
 ENDEAVOR LINES  
 ENERGY TOUR  
 ENGADIN ST. MORITZ  
 ENNECLICK.COM  
 ENTOUR TOUR OPERATOR  
 ERESIN HOTELS - ISTANBUL  
 ESQUINA CARLOS GARDEL  
 ESSE GROUP  
 ESTLAND  
 ETERIA VIAGGI  
 ETERNITY TRAVEL  
 ETHIOPIAN AIRLINES  
 ETHIAD AIRWAYS  
 ETLM TRAVEL TOUR OPERATOR  
 EUREKA HOTEL  
 EURIALO VIAGGI  
 EUROFLY  
 EUROLINES ITALIA SRL  
 EUROP ASSISTANCE  
 EUROPA WORLD  
 EUROPÄISCHE REISEVERSICHERUNG AG  
 EUROPA-PARK  
 EUROPCAR ITALIA  
 EUROPLANNING FLIGHT SERVICES S.L.  
 EUROTRAVEL BY ITA CLUB  
 EUROTUR  
 EVIVA TOUR VIETNAM  
 EX-LIBRIS VIAGGI  
 EXPEDIA - PROGRAMMA SPECIALE AGENZIE DI VIAGGIO  
 EXPLOREWAY  
 EXPO EUROPA SPA  
 EXTEMPORE T.O.  
 EZIO CAV. STANGA SIAT  
 FAITA  
 FAVIGNANA TOUR - RESIDENCE PUN TALONGA - MIRAMARE VILLAGE  
 FEDERALBERGHI  
 FEDERAZIONE TURISTICA DELLA PROV. DI LIEGI  
 FEDERNAUTICA  
 FERRAGUTI & ZIRONI SRL- VOGEL SITZE ITALIA  
 FERROVIA RETICA  
 FERROVIE TEDESCHE  
 FESPIT SRL  
 FIAVET  
 FINNAIR OYJ  
 FIORINO TOUR  
 FIPE  
 FIRMA T.O. SRL  
 FISHICELAND  
 FITNESS TRAVEL  
 FLAVOR OF MIDDLE EAST TOURS  
 FLYAWAY  
 FLYFAX  
 FOCUS TRAVEL  
 FORTH CRS SA  
 FOSCHILANDIA s.r.l.  
 FOUR TOURISM SRL  
 FRAGONARD PARFUMEUR  
 FRANCIA - ATOUT FRANCE  
 FRANCIA - ENTE PER LO SVILUPPO DEL TURISMO FRANCESE  
 FRANCOROSSO  
 FREEDOM TRAVEL PRAHA SRO  
 FUERTEVENTURA VIAGGI & VACANZE  
 FUNACTIVE TOURS  
 FUTURA SISTEMI SRL  
 FUTURA VACANZE  
 FUTURVIAGGI - CHARTERBUS  
 G HOTEL  
 G.S. AIR SRL  
 G40 TRAVEL GROUP SPA  
 GADOR VIAJES  
 GARDALAND HOTEL RESORT  
 GARDALAND SRL  
 GARMISCH-PARTENKIRCHEN TOURISMUS  
 GATEWAY  
 GATEWAYS TRAVEL  
 GATTINONI TRAVEL NETWORK  
 GEORGIA - TOURIST AGENCY "VISIT GEORGIA"  
 GEORGIAN AIRWAYS C/O EDOGRAF AGENT  
 GERMANIA - ENTE NAZIONALE PER IL TURISMO  
 GESTIONEALBERGO SRL  
 GIROVAGANDO SRL  
 GIVER VIAGGI E CROCIERE SRL  
 GLOBAL WORKS  
 GO AUSTRALIA  
 GO WEST TOURS  
 GOASIA  
 GOLDEN CROWN TOURS  
 GOTAMPERE LTD  
 GRACODTOUR DI GRACOD SRL  
 GRAND HOTEL ADRIATIC  
 GRAND HOTEL DIANA MAJESTIC  
 GRAND HOTEL DONAT  
 GRAND HOTEL ORIENTE  
 GRATO VIAGGI E VACANZE SRL  
 GRAZ TOURISMUS  
 GRECIA - MINISTERO DEL TURISMO - ENTE NAZ. ELLENICO PER IL TURISMO  
 GRIMALDI LINES  
 GROTTI DI POSTUMIA - TURIZEM KRAS  
 GROUNDLINE  
 GRUPPO AXEBRASIL  
 GRUPPO D'AURIA  
 GSACLUB ANIMAZIONE VILLAGGI VACANZE  
 GTOURS  
 GUADALUPA - COMITATO DEL TURISMO DELLE ISOLE DI GUADALUPA  
 GUIDA VIAGGI  
 GULF CIRCLE TOURS  
 HANKYU TRAVEL INTERNATIONAL CO. LTD  
 HAVANATUR ITALIA  
 HELSINKI CITY TOURIST & CONVENTION BUREAU  
 HERTZ-GAS INTERPLANET  
 HIA BLED - HOTELS INFRASTRUCTURE AND AGENCY BLED  
 HILTON  
 HILTON HOTELS  
 HIT ALPINEA D.D.  
 HIT CASINOS  
 HML  
 HML FERRIES  
 HOLIDAY MALTA ITALIA SRL  
 HOLIDAYS EMPIRE TOUR OPERATOR  
 HOLLAND AMERICA LINE C/O INTERPLANET  
 HONG KONG TOURISM BOARD  
 HOTBOOKING.IT  
 HOTEL ALTO CALAFATE  
 HOTEL AM BADERSEE  
 HOTEL ARISTON  
 HOTEL ASTORIA VATICAN  
 HOTEL ATLANTIC PALACE  
 HOTEL BONCONTE  
 HOTEL BRICE  
 HOTEL CAVALIERI - NAXAS  
 HOTEL CONCORDIA  
 HOTEL IL PICCOLO CASTELLO  
 HOTEL INTERCONTINENTAL RESORTS FRENCH POLYNESIA  
 HOTEL MAITAI POLYNESIA  
 HOTEL MAJESTIC PLAZA  
 HOTEL MONS  
 HOTEL PARCHI DEL GARDA  
 HOTEL PLAN ITALIA  
 HOTEL PLAZA  
 HOTEL ROSSINI AL TEATRO  
 HOTEL SATURNIA & INTERNATIONAL  
 HOTEL SAVOY



## Elenco espositori

HOTEL TIFERNO  
HOTELGROUPE - RESTOGROUPES FRANCE  
HOTELI BERNARDIN  
HOTELPHILOSOPHY SPA  
HOTELPLAN  
HOTELPLAN ITALIA  
HOTUSA HOTELS  
HPVACANZE  
HRS- HOTEL RESERVATION SERVICE  
HURTIGRUTEN  
I BATTELLI DEL BRENTA  
I GRANDI VIAGGI SPA  
I VIAGGI DEL CAPITANO  
I VIAGGI DEL TOGHIRO  
I VIAGGI DEL TURCHESE - PART OF TUI TRAVEL PLC  
I VIAGGI DELLE PLEIADI T.O.  
I VIAGGI DI ATLANTIDE  
I VIAGGI DI MAURIZIO LEVI SRL  
I.C.I. INTERNATIONAL TOUR OPERATOR DMC  
IBERIA  
ICELAND TRAVEL  
ICELANDAIR  
IDEADV SARDEGNA SRL  
IDEE PER VIAGGIARE  
IGUASSU FALLS  
IL DIAMANTE  
IL TUCANO VIAGGI RICERCA  
IL VIAGGIO JOURNEYS & VOYAGES  
IMPRESA DI PULIZIE SARAGONI LETIZIA  
IMV TOURS s.a.s  
IN VIAGGI T.O.  
INCOMING EUROPE INTERNATIONAL  
INCOMING GARDALAND  
INDIA - UFFICIO NAZIONALE DEL TURISMO  
INITALIA SRL  
INNSBRUCK E I SUOI PAESI DI VACANZA  
INSIEME TOURS  
INTAS DESTINATION MANAGEMENT  
INTERCONTINENTAL MALTA  
INTERHOME  
INTERLINE CLUB MILANO  
INTERNATIONAL GAY & LESBIAN TRAVEL ASSOCIATION  
INTERNATIONAL HAINAUT TOURISME  
INTEROPA HOLIDAYS  
INTERPLANET SRL  
INTOUR MALDIVES  
INTRA TOURS  
INVISIA HOTELES  
IPERCLUB SPA  
IRIZAR ITALIA SRL  
IROTAMA S.A.  
ISALND PEARL HOLIDAYS  
ISLAND TOURS  
ISRAELE - UFFICIO NAZIONALE ISRAELIANO DEL TURISMO  
ISTRIA SLOVENA  
ITAPARICA TOUR OPERATOR  
ITER ISTITUZIONE TORINESE PER UNA EDUCAZIONE RESPONSABILE  
ITERMAR SRL  
ITN HOLDING SPA  
ITTFA - INTERNATIONAL TOURISM TRADE FAIRS ASSOCIATION  
IVOTRANS  
JAMAICA TOURIST BOARD  
JAN POL INCOMING T.O.  
JANGADA TRAVEL  
JAPAN AIRLINES INTERNATIONAL  
JAVNI ZAVOD PARK SKOCJANSKE  
JAME  
JEROME TRAVEL S.R.O.  
JET2.COM  
JOLLY ROGER DI LONGO ANDREA  
JORDAN SELECT TOURS  
JORDAN TOURISM BOARD  
JTB GLOBAL MARKETING & TRAVEL  
JUMBO TOURS  
KALAHARI  
KARAMBOLA  
KARABAKH TOURISM DEVELOPMENT AGENCY  
KARISMA TRAVELNET  
KD AVIA C/O EDOGRAF AGENT  
KEL 12  
KELUAR S.R.L.  
KEMPINSKI PALACE PORTOROZ  
KENYA TOURIST BOARD  
KING HOLIDAY  
KING HOLIDAYS  
KING LONG ITALIA SPA  
KOMPAS D.D.  
KONRAD TRAVEL  
KUONI ITALIA  
KURBAN TOURS  
LA-BOHEME  
LAKE TANA TOUR ETHIOPIA  
LAM  
LAN AIRLINES  
LAPLAND PROMOTION  
L'ARCHIPEL HOTEL  
LAST MINUTE TOUR SPA  
LAZZI WORLD  
LE BLOND  
LE ISOLE BAHAMAS  
LE ISOLE DELLA PUREZZA  
LEGENDS RESORT MOOREA  
LIBERTY INTERNATIONAL TOURISM GROUP  
LIBURNIA RIVIERA HOTELS OPATIJA CROAZIA  
LIFE CLASS HOTELS & RESORTS PORTOROZ  
LISBONA  
LITE TUR  
LITHUANIAN TOURS - COMMERCIALE RAPR. OFFICE c/o RHINO SAFARIS SRL  
LIVINGSTON SPA  
LOGARSKA DOLINA D.O.O.  
LONELY PLANET ITALIA  
LOT  
LOTUS ASIA TOURS  
LOUIS CRUISES  
L.S.FUNTOUR  
LUCERNA TURISMO  
LUFTHANSA LINEE AEREE GERMANICHE  
M.U.S.  
MAGGIORE RENT SPA  
MAGIC INCOMING GROUP  
MAIA  
MALAN VIAGGI  
MALAYSIA AIRLINES  
MALDIVES TOURISM PROMOTION BOARD  
MALESIA - ENTE TURISMO MALESIA  
MALEV HUNGARIAN AIRLINES C/O EDOGRAF  
MALTA ENTE PER IL TURISMO  
MAMBERTO INTERNATIONAL TRAVEL ORGANIZATION  
MAN TRUCK AND BUS ITALIA  
MARCEGAGLIA TOURISM  
MARCELLETTI TOUR OPERATOR  
MARITIM HOTELS  
MAROCCO - ENTE NAZIONALE PER IL TURISMO DEL MAROCCO  
MARRIOTT INTERNATIONAL  
MARSUPIO GROUP  
MARTINIQUE - COMITÉ MARTINIQUEAIS DU TOURISME  
MARVELTOUR  
MASTER EXPLORER SRL  
MASTERTRAVEL SRL  
MAURITIUS TOURISM PROMOTION AUTHORITY  
MAZURKA TRAVEL  
MB BUS SRL  
MECCA VIAGGI & VACANZE  
MEDIALAB SOFTWARE ENGINEERING  
MEDITERRANEO SRL  
MERIDIANA SPA  
MESSICO - ENTE PER LA PROMOZIONE TURISTICA  
METEMOZIONI TOUR OPERATOR DI 3A TOUR SRL  
MICHELANGELO INTERNATIONAL TRAVEL  
MINAS GERAIS  
MINOAN LINES  
MIRAGE SERVICES LIMITED  
MISTRAL AIR SRL GRUPPO POSTEITALIANE  
MISTRAL TOUR INTERNAZIONALE  
MKI  
MOBY SPA  
MONACO DI BAVIERA  
MONDIAL ASSISTANCE  
MONDOINTASCA.ORG  
MONDOMALDIVE  
MORAVIA ORIENTALE  
MOSAICO TOUR OPERATOR  
MOTOGP VIP VILLAGE  
MSC CROCIERE  
MULHOUSE - UFFICIO DEL TURISMO  
MINUCH AIRPORT  
MXP TRAVEL DI HOTELIA ITALIA SRL  
MY SUN SEA by SUN&SEA SRL  
MY WAY SRL  
NAIADE RESORTS  
NAMIBIA TOURISM BOARD  
NAMOBIA TRAVEL CONNECTION  
NAMIBIA WILDLIFE RESORT  
NATAL  
NAVALE ASSICURAZIONI  
NAVIGAZIONE LIBERA DEL GOLFO SPA  
NAVITOURS SRL  
NCL (BAHAMAS) Ltd.  
NEOS AIR  
NEW CAR  
NEW EMERALD COVE HOTEL  
NICOLAUS T.O.





NIKA ISLAND RESORT MALDIVES  
 NIMOTEL  
 NIPPON TRAVEL AGENCY  
 NIZZA UFFICIO DEL TURISMO E DEI CONGRESSI  
 NORAMA TOUR OPERATOR  
 NORTHERN TRAVEL LTD  
 NORVEGIA - UFFICIO NORVEGESE DEL TURISMO - INNOVASJON NORGE  
 NOUVELLE CALEDONIE TOURISME POINT SUD  
 NT INCOMING  
 NUOVE VACANZE SRL  
 NYALA WONDER TRAVEL  
 NYC & COMPANY  
 OASI HANDLING  
 OASIS HOTELES & RESORTS  
 OBEROI HOTELS & RESORTS  
 OCCIDENTAL HOTELS & RESORTS  
 OLD MAP TRAVEL  
 OLYMPIA VIAGGI T.O. SPA  
 ONE & ONLY RESORTS - ATLANTIS - MAZAGAN BEACH RESORT  
 ONELAPLAND  
 ORA HOTELS SRL  
 ORCHESTRA & SANDOWAY RESORT  
 ORIENT VOYAGES  
 ORIENTOURS LTD  
 ORLANDINI & ASSOCIATI SRL  
 OROVACANZE SRL  
 OSTTIROL - TIROLO ORIENTALE  
 OSWALD ARRIGO LIMITED  
 OTA VIAGGI  
 OTIUM SIBARI RESORT  
 OTP TRAVEL  
 P5 MAGAZINE - STRATEGO SRL  
 PANONSKA TERME  
 PARADISE SUN HOTEL  
 PARADISE TOURS TAHITI  
 PARADORES  
 PARCHI DELLA VAL DI CORNIA  
 PARITY RATE  
 PARKINGO DI OASI SRL SERVIZI AEROPORTUALI  
 PASSATEMPO SRL TO  
 PATAGONIA WORLD  
 PATRIA TOURS  
 PERLA HOTEL & SPA  
 PERU' - PROMPERU  
 PERU BEST TRAVEL  
 PERU HCT - HUARAZ CHAVIN TOURS SRL  
 PETRABAX ARGENTINA  
 PHILIPPINES DEPARTMENT OF TOURISM  
 PHILIPPINE AIRLINES  
 PHONE AND GO SPA  
 PIANETA TERRA SRL  
 PIERRE ET VACANCES ITALIA  
 PINHAL TOUR - RICETTIVO PORTOGALLO  
 PLANET TEAM VIAGGI  
 PODIUM SRL  
 POLONIA - UFFICIO TURISTICO  
 POLYCASTRUM VIAGGI T.O.  
 PORT GHALIB  
 PORTAVENTURA  
 PRESS TOURS SPA  
 PROFIL TRAVEL GMBH  
 PROGETTO SAN GOTTARDO  
 PROGETTOSMS SRL  
 PROMOFLEXA DIVISIONE DI PROMOSELF  
 PROMOZIONE VACANZE  
 PRONTO DMC  
 PUERTO RICO TOURISM COMPANY  
 PYRGOS TRAVEL AGENCY SRL  
 Q - DYNAMIC SRL  
 QUALITY GROUP  
 QUARUM TRAVEL  
 QUIIKY - GAY AND LESBIAN TRAVEL  
 QUINTO MONDO  
 RADISSON PLAZA RESORT TAHITI  
 RAIL EUROPE ITALIA  
 RAILWAY  
 RALLO TRAVEL & LIFE STYLE  
 RARO INCOMING LUSO ITALIA  
 RCS PUBBLICITA' SPA  
 RED STAR FERRIES  
 REGIONHOTEL MANFREDI  
 REGIONE DI KUFSTEIN  
 REGIONE HALL-WATTENS  
 REIMATOURS TOUR OPERATOR  
 RENAISSANCE Z'URICH HOTEL  
 RENK TURIZMREOLLO TRAVEL  
 REPUBBLICA CECA - ENTE NAZ. CECO PER IL TURISMO - CZECH TOURISM  
 REPUBBLICA DOMINICANA  
 RESCASA  
 RESTEL HOTEL GROUP  
 RESTEL S.A.  
 REUNION - ILE DE LA REUNION TOURISME  
 RHEGION TRAVEL TOUR OPERATOR  
 RINCONES TURISTICOS VIAJES  
 RING TOURS  
 RISATTI TOURS  
 RIZZI AQUACHARME HOTEL & SPA  
 ROBERT ARRIGO & SONS LTD. MALTA  
 ROBINSON SCANDINAVIA AS  
 ROBINTUR SPA  
 ROGASKA HOTELS & LOTUS TERME - HOTEL SAVA  
 ROGASKA  
 ROMANIA ENTE NAZIONALE PER IL TURISMO  
 ROMANTIK HOTELS & RESTAURANTS  
 ROSSIYA AIRLINES C/O EDOGRAF AGENT  
 ROTA PANTANAL BONITO  
 ROTATIVO EXPRESS  
 ROYAL AIR MAROC  
 ROYAL CARIBBEAN INTERNATIONAL  
 RSV SERVICE  
 RUBY HOLIDAYS PVT  
 RUM INTERNATIONAL TRAVEL & TOURISM  
 RUSCONI VIAGGI SPA  
 S.I.A.T  
 S.I.T.I.  
 S7  
 SIBERIA AIRLINES C/O EDOGRAF AGENT  
 SABOR A TANGO  
 SACKVOYAGE TOUR Ltd.  
 SAIRAM TOURISM CO.  
 SALVADORI BUS SRL  
 SAMARCANDA GRUPPO  
 SAMPAGUITA DIVE RESORT C/O ASIA HOLIDAYS TEAM JEEPNEY TRAVEL  
 SAN MARINO VIAGGI E VACANZE S.A  
 SANDALS & BEACHES  
 SANTA CATARINA  
 SANTAPARK OY  
 SCANDINAVIAN AIRLINES  
 SAVA HOTELI BLED  
 SCUADERIA DI LIPICA  
 SEA LIFE AQUARIUM  
 SEAGLE AIR  
 SECRETARY.IT  
 SECRETS LINE  
 SELECT-SEYCHELLES  
 SENEGAL - AGENCE NATIONALE DE PROMOTION TURISTIQUE - ANPT  
 SENTIERI DI NUOVE ESPERIENZE  
 SERBIA - ENTE NAZIONALE DEL TURISMO  
 SERHS TOURISM  
 SERVICE TEAM SRL  
 SETTEMARI SPA  
 SEYCHELLES TOURISM BOARD  
 SHANGRI-LA HOTELS AND RESORTS  
 SHARP TRAVELS (INDIA) LIMITED  
 SHOWTOUR TOUR OPERATOR  
 SIAP SRL  
 SILVANA TOURS SAC  
 SILVERSEA CRUISES  
 SIMRAN  
 SINGAPORE AIRLINES  
 SITCAR SPA  
 SIX SENSES RESORTS & SPAS  
 SKY TOURS MALDIVES  
 SLOVENIA - ENTE SLOVENO PER IL TURISMO  
 SMART WINGS  
 SMARTBOX  
 SMARTLYNX ITALIA SRL  
 SNAV SPA  
 SNCM ITALIA  
 SOCIETA' PRIVATA TRASPORTI SRL  
 SOFITEL FRENCH POLYNESIA  
 SOGDA TOURS  
 SOK /SOKOS HOTELS  
 SOMATHEERAM AYURVEDA RESORTS  
 SONESTA COLLECTION  
 SORELL HOTELS  
 SOUTH AFRICAN AIRWAYS  
 SOUTH AFRICAN TOURISM  
 SPACE SUPRANATIONAL HOTELS  
 SPACE TOUR  
 SPACE TOUR - GRUPPO NEW TAURUS  
 SPAGNA - TOURSPAIN / UFFICIO SPAGNOLO DEL TURISMO  
 SPAZIO SRL  
 SPITSBERGEN TRAVEL  
 SPLENDID ASIA  
 SPM HOTELS/HAUMANA CRUISES  
 SPORTING VACANZE SPA  
 SPOT AIR  
 SPRINTOURS SPA  
 ST. MARTIN UFFICIO DEL TURISMO  
 STAFF&CO. SRL per AFRICAN SAFARI CLUB  
 STANGA EZIO - SIAT



## Elenco espositori

STAR ALLIANCE  
STAR CLIPPERS  
STATE EXPRESS INDIA TOURS  
STEIERMARK TOURISMUS  
STOCKHOLM VISITORS BOARD  
STRASBURGO UFFICIO DEL TURISMO  
SUN D'OR INTERNATIONAL AIRLINES  
SUN INTERNATIONAL  
SUN OCEAN  
SUN RESORTS C/O DESTINATIONS SRL  
SUNSET BEACH RESORT  
SUPERCLUBS  
SUPERFAST FERRIES  
SVENOBI TOUR OPERATOR SRL  
SVIZZERA TURISMO  
SWAGATAM TOURS  
SWANTOUR SPA  
SWAROVSKI  
SWAZILAND TOURISM AUTHORITY  
SWISS INTERNATIONAL AIR LINES  
SWISS SALES INTERNATIONAL  
SYLVIA TOURS EGYPT  
SYRIANAIR  
SYSTEM TIME SRL  
TA DMC PORTUGAL  
TABAPITANGA VIAGGI TOUR OPERATOR  
TAHITI NUI TRAVEL  
TAHITI TOURISME  
TAHITI TOURS  
TAJ HOTELS RESORTS AND PALACES  
TALLINK SILJIA  
TAM AIRLINES  
TAP PORTUGAL  
TAPPEZZERIA GIANNATTASIO MASSIMO  
TCLUB  
TEAM AMERICA  
TEKURA  
TAHITI TRAVEL  
TELLUS  
TEN VIAGGI S.r.l.  
TEOREMA by HOTELIA ITALIA SRL  
TERME KRKA  
TERME MARIBOR  
TERME SPA ROGASKA  
TERME TOPOLSICA  
TERRA NOVA  
THAI AIRWAYS  
THAILANDIA - ENTE NAZIONALE PER IL TURISMO THAILANDESE  
THE DIRECTIONS TRAVEL AND TOURS  
THE MARMARA HOTELS & RESIDENCES  
THE ONE SRL  
THE RESIDENCE HOTELS  
TICINO TURISMO  
TIM TRAVEL  
TIROLO AUSTRIACO  
TIRRENIA DI NAVIGAZIONE SPA - GRUPPO TIRRENIA  
TIVIGEST HOTELS AND RESORTS  
TNS ICT TRAVEL SOLUTIONS  
TODRA TOUR OPERATOR  
TOP CRUISES SRL  
TOP SARDINIA - SHANGRILA' VACANZE  
TOP TOURS  
TOUCHE  
TOUR 2000  
TOURING HOTELS AUSTRIA  
TOURISM INDIA MANAGEMENT ENTERPRISES P.LTD  
TOURISMUS MARKETING BADEN WÜRTTEMBERG  
TOURISMUS SALZBURG  
TOWER TRAVEL  
TRADE BUS SRL  
TRANS NORDIC TOURS  
TRANSAVIA.COM c/o MARTINENGO SRL  
TRANSHOTEL GLOBAL TRAVEL SERVICES PROVIDER  
TRAVEL EXPERT  
TRAVEL GAY SRL  
TRAVEL GROUP PERU  
TRAVEL QUOTIDIANO E TRAVEL OPERATOR BOOK  
TRAVEL SERVICES MALTA LTD  
TRAVEL SOFTWARE  
TRAVEL UNITED TRAVELANDIA  
TRAVELCUBE  
TRAVELPEOPLE  
TRAVELPORT  
TRAWEL FLY  
TRAWEL GROUP  
TREND - PANAMA EDITORE SPA  
TRENITALIA SPA  
TRENTINO TRAVEL TEAM  
TTG ROADSHOW  
TTT LINES  
TUMLARE CORPORATION  
TUNISIA - ENTE NAZIONALE TUNISINO PER IL TURISMO  
TURBANITALIA  
TURCHIA - UFFICIO CULTURA E INFORMAZIONI  
TURISANDA  
TURISMA HOSPITALITY CONSULTING  
TURISME DE BARCELONA  
TURISMO ANDALUZ  
TURISMO ASIA CO.  
TURISMO DE NAVARRA  
TURISMO DE TENERIFE  
TURISMO DELLA CATALOGNA  
TURISMO IRLANDESE  
TURISMO MADRID  
TURISMO TORINO E PROVINCIA  
TURISMO VALENCIA  
TURISTI PER CASO - WEEKEND&VIAGGI - EDIZIONI MASTER  
TURKISH AIRLINES  
TURLUX  
TWIN JET C/O INTERPLANET  
UFFICIO DEL TURISMO DI GRAN CANARIA  
UFFICIO DEL TURISMO DI Tournai  
UFFICIO PROMOZIONE AMBASCIATA DI POLONIA  
UNA HOTELS & RESORTS  
UNGHERIA - UFFICIO TURISTICO UNGHERESE  
UNITRAVEL  
UNITUR HOTELS & RESORTS  
US AIRWAYS  
USA BOUND  
UTAT TOUR OPERATOR  
UVET VIAGGI E TURISMO SPA  
UZBEKISTAN AIRWAYS  
VACANZE DIRETTE.IT  
VALENCIA REGION TOURIST BOARD  
VALTUR SPA  
VAO INTOURIST FIRST T.O.  
VAPATOURS T.O.  
VELA TOUR OPERATOR  
VELA TURISMO E CROCIERE  
VENEZUELA - ISTITUTO NACIONAL DE TURISMO (INATUR)  
VENUS SRL  
VERA THAILANDIA  
VERATOUR SPA  
VIA HANSA  
VIAGGI CONSOLO HOTELS  
VIAGGI DEL MAPPAMONDO  
VIAGGI DELL'ELEFANTE SPA  
VIAGGI NEL FIRMAMENTO SRL  
VIAGGI PREZIOSI TOUR OPERATOR  
VIAGGI SU MISURA  
VIAGGIDEA  
VIAGGILAND by STAFF&CO. SRL  
VIAJES ALIGUER  
VIKING LINE  
VILA GALE' HOTELS  
VILLAGI BRAVO  
VIRAGE - LIVTOURS  
VISIT FINLAND  
VISIT ICELAND  
VISITBRITAIN  
VISITDENMARK  
VISITSAIMAA  
VISITSCOTLAND  
VISITSWEDEN  
VIT PROMOTION  
VIVA LE LINGUE ALL'ESTERO  
VIVA TRAVEL  
VIVA TRAVEL  
VIVA WYNDHAM RESORTS  
VIVI PROMOTION  
VODAFONE OMNITEL N.V  
VOLANDO  
WELCOME PADOVA  
WELCOME TO YORKSHIRE  
WELCOME TRAVEL GROUP  
WIENERWALD TOURISMUS  
WIND JET  
WINDSTAR CRUISES C/O INTERPLANTE  
WOKITA  
WORLD TRAVEL GROUP  
WWW.BIMBOINVIAGGIO.COM  
X - VILLAGE & EVENTI  
YEMEN AIRWAYS  
YOU TRAVEL  
YTL HOTELS & PROPERTIES  
ZAPP TRAVEL SERVICES  
ZAVOD ZA TURIZEM LJUBLJANA  
ZITHALI RESORT & SPA, MALDIVES  
ZOOVER  
ZUCCHETTI SYSTEMA SRL  
ZURIGO TURISMO



# ANCORA PIÙ DESTINAZIONI, PER VIAGGIARE LOW COST



  
**GRIMALDI LINES**

## LE NOSTRE LINEE

CIVITAVECCHIA > BARCELLONA  
CIVITAVECCHIA > PORTO TORRES  
CIVITAVECCHIA > CATANIA  
CIVITAVECCHIA > TRAPANI  
CIVITAVECCHIA > TUNISI  
CIVITAVECCHIA > MALTA  
CATANIA > MALTA  
LIVORNO > BARCELLONA

GENOVA > CATANIA  
GENOVA > MALTA  
PORTO TORRES > BARCELLONA  
SALERNO > PALERMO > TUNISI  
TRAPANI > TUNISI

VENEZIA > IGOUMENITSA > PATRASSO  
ANCONA > IGOUMENITSA > PATRASSO

COLLEGAMENTI MARITTIMI PER  
**SPAGNA TUNISIA SARDEGNA SICILIA**

**NOVITÀ GRECIA**



[www.minoan.gr](http://www.minoan.gr)

prenota on-line: [www.grimaldi-lines.com](http://www.grimaldi-lines.com)

call center: 081.496.444



**Benvenuto nel Fantastico Mondo di ORESTE!**

**Ora goditi la vacanza e divertirti**

**...tanto alla tua Salute pensa il Fondo EST**



**Fondo Est**

assistenza sanitaria integrativa  
commercio turismo servizi e settori affini  
[www.fondoest.it](http://www.fondoest.it)