



# quaderni

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

**Il rilancio  
dei porti**

**Parlano  
gli operatori**

# Navigazione



# AVIS 360°: un mondo di sicurezza.



**Offri sicurezza, fiducia e qualità. Prenota AVIS 360°.**

La nuova tariffa all inclusive per l'Europa.

15% di commissione per te e assicurazione casco già inclusa per i tuoi clienti.

**Prenota subito  
chiamando il nostro call center al n° 800.675.675.  
o vai su [www.avisautonoleggio.it/TravelAgent](http://www.avisautonoleggio.it/TravelAgent)**

**AVIS**  
We try  
harder.



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

**TARIFFE 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 - 05111 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

**Direttore commerciale:**  
Marco Ferri  
marco.ferri@travelquotidiano.com

**Travel**  
www.travelquotidiano.com

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

## Un'estate sarda

Al di là della ripresa dei porti italiani, che stanno facendo registrare delle buone performance, il dibattito sulla navigazione di questa estate è concentrato sulle linee di traghetto fra l'Italia e la Sardegna. E' noto che la regione Sardegna, per bocca del suo presidente, Ugo Cappellacci, ha stigmatizzato l'aumento delle tariffe da parte delle compagnie di traghetti, e per aggirare l'ostacolo, ha predisposto una miniflotta di due navi Saremar, che partono da Civitavecchia e Porto Vado.

La mossa di Cappellacci ha suscitato molto scalpore, e non poche polemiche. A tutt'oggi le prenotazioni sulle due navi Saremar, almeno a stare ai dati elencati dall'assessorato al turismo della regione Sardegna, stanno andando benissimo. Si aspettano le mosse delle compagnie concorrenti, compreso il ricorso all'Ue.

# iC Contenuti

## Asiporti

La ripresa del sistema

a pag. 4

## Parlano gli operatori

Grimaldi

da pag. 6

TTT Lines

a pag 6

Anek lines

a pag 6

Attica Group

a pag 8

Ellade Viaggi

a pag 8

Moby

a pag 10

Minoan Lines

a pag 10

Traghetti.com

a pag 10

Corsica Sardinia Ferries

a pag 11

Tirrenia

a pag 12

CIN Compagnia Italiana Navigazione

a pag 12

Traghettiweb

a pag 12

Saremar

a pag 13

SNAV

a pag 14

Grandi Navi Veloci

a pag 14





# La grande ripresa dei porti italiani

Il settore portuale è in ripresa. Nel 2010 i porti italiani sono risultati a livello europeo, primi per il movimento del traffico passeggeri, con quasi 10 milioni di crocieristi, e secondi per il trasporto merci, dopo la Gran Bretagna.

«Il settore portuale continua a rappresentare per il paese una risorsa in termini di ricchezza prodotta - commenta Francesco Nerli, presidente Assoporti - L'impatto economico dei porti tende oggi a diffondersi sull'intera area dei fruitori dei servizi che si effettuano in porto (produttori e consumatori; spesso su scala internazionale), per la cui competitività e qualità di vita l'accessibilità fornita dai porti è essenziale».

E' evidente che per mantenere e incrementare il movimento nei porti occor-

re investire nelle infrastrutture e nelle tecnologie, pena la perdita di traffici a favore di porti stranieri.

Se nel corso del 2010 pochissimi eventi politici hanno avuto significativa rilevanza per il settore, nel 2011 lo scenario è cambiato rapidamente.

«Alcune compagnie hanno sospeso il traffico verso porti del Nord Africa - aggiunge Nerli - Questi scenari cambiano nel breve periodo le rotte di alcune compagnie e possono influire sulle future scelte degli armatori».

Anche il "caro petrolio" ha avuto effetti sulle rotte delle compagnie, le quali, in alcuni casi, hanno ritenuto opportuno rallentare la velocità di navigazione al fine di ridurre il consumo di carburante.

Inoltre i traffici nel Mediterraneo hanno subito la scelta di alcune com-

panie di navigazione di scalare i porti del Nord Africa al fine di ridurre i costi.

«Sul fronte del costo del lavoro in questi paesi - sottolinea il presidente Assoporti - c'è una concorrenza difficilmente superabile, se non con l'abbattimento degli oneri sociali per le imprese che investono nei porti, proposta, ormai da tempo, fatta da questa Associazione unitamente agli altri membri del cluster marittimo-portuale».

Tra le priorità del settore, nuove risorse per avviare un processo virtuoso che può portare investimenti privati e ricadute sul territorio.

«Nonostante le scarse risorse pubbliche disponibili, i porti continuano ad investire con i fondi in bilancio, e là dove possibile con l'ausilio di investi-



esa  
ni

menti da parte dei privati - conclude Nerli -. Per quanto riguarda il settore dei passeggeri, gli ottimi risultati raggiunti in termini di traffico e l'introduzione della recente norma europea sui diritti dei passeggeri ha indotto alcune imprese che operano in questo segmento, ma anche alcune Autorità Portuali, a migliorare i servizi di accoglienza riservati ai passeggeri, ad implementare le stazioni marittime e tutte le aree adibite ai passeggeri».

Per Assoporti è fondamentale salvaguardare la risorsa portualità e anche fare una scelta di qualità, mettere a disposizione del settore fondi per le manutenzioni, miglioramenti, adeguamenti

Maria Carniglia



## Il trasporto crocieristico nei porti italiani 2008-2010

	2008	2009	2010
Passeggeri (milioni)	8,5	8,4	8,8
Toccate navi (migliaia)	4,8	4,2	4,5

Fonte: Cemar

## Numeri ASSOPORTI

39

Scali in Italia appartenenti all'associazione

31 mld €

Contributo del comparto I PIL italiano

480

Imprese operanti nel settore

20.000

Addetti del settore

**“ Fondamentali in alcuni casi gli investimenti dei privati ”**

**Francesco Nerli**

PARLANO GLI "OPERATORI DEL MARE"

# Una stagione che inizia a crescere

### GRIMALDI LINES *il problema del caro petrolio*

Grimaldi Lines offre ben 16 collegamenti per passeggeri e merci nel Mar Mediterraneo con destinazione Sardegna, Sicilia, Spagna, Tunisia, Malta e Marocco.

La flotta include le due ammiraglie gemelle Cruise Roma e Cruise Barcelona - che si alternano sulle rotte Civitavecchia-Barcellona, Civitavecchia-Porto Torres e Porto Torres-Barcellona.

La compagnia, che registra un buon andamento delle prenotazioni, ha scelto di adeguare i prezzi.

«Il costo del carburante ha costretto tutte le compagnie di traghetti a rivedere le proprie politiche e, nel rispetto delle offerte convenienti per il cliente finale, si è dovuti ricorrere ad alcuni accorgimenti.

«La destinazione maggiormente interessata è la Sardegna, da sempre caratterizzata da una stagionalità corta. Nonostante questo restiamo - spiega **Francesca Marino, passenger department manager Grimaldi Lines** - restiamo il mezzo più conveniente per raggiungere la Sardegna, anche perché le varie promozioni previste per la stagione 2011 ci permettono di offrire un servizio estremamente competitivo».

La compagnia punta sul target famiglia, al quale riserva la Super Family & Friends. La tariffa prevede che su 4 passeggeri con sistemazione nella stessa cabina, i due più giovani viaggino gratis. Per il trasporto dell'auto c'è invece la tariffa "Super Bonus", che permette di imbarcare auto o moto gratis, in misura variabile in base al numero di passeggeri imbarcati. Grande successo ha riscosso anche la tariffa "Advanced Booking", che ha permesso di risparmiare il 10% a tutti coloro che hanno prenotato un

viaggio entro il 31 maggio. Le tariffe speciali sono sempre cumulabili.

Grimaldi Lines ha incrementato ulteriormente l'offerta di eventi a tema, proposti tutto l'anno sulla linea Civitavecchia-Barcellona-Civitavecchia.



### TTTLINES *confermate le tariffe del 2010*

A stagione quasi completamente avviata TTTLines traccia un primo bilancio di un periodo caratterizzato in generale dall'aumento dei prezzi.

«Abbiamo scelto di confermare le tariffe del 2010 - sottolinea **Alexandros Tomasos, amministratore delegato TTTLines** - per supportare la clientela. Non solo ma abbiamo mantenuto promozioni ed incentivi in bassa stagione». Per questo il gruppo registra maggiore vivacità nei periodi di spalla ed una tenuta nelle prenotazioni sull'alta stagione.

«L'aumento dei prezzi che ha interessato la Sardegna - aggiunge Tomasos - ha finito per danneggiare l'Isola e favorire la Sicilia ed altre mete. Inoltre ha penalizzato la fascia media».

TTTLines specializzata sulla tratta Napoli-Catania ha avviato di recente la nuova linea Livorno-Catania, solo per le merci. Nel 2012 il collegamento potrebbe essere esteso ai passeggeri e rafforzare l'offerta TTTLines.

«Il gruppo, che nel 2010 ha trasportato circa 35.000 autovetture e 150.000 passeggeri, conta riconfermare nel 2011 gli stessi risultati - conclude l'amministratore delegato - Il nostro impegno è consolidare il mercato sulla Sicilia orientale e continuare a rafforzare questa linea».

TTTLines conferma il Bonus Stagionale, in bassa stagione, le agevolazioni per i residenti in Sicilia, per i soci del Touring Club e per chi viaggia con il camper.





GRIMALDI LINES

LA VACANZA  
TI ASPETTA



**SUPER  
BONUS**

L'auto o la moto  
viaggia gratis



**SUPERFAMILY  
& FRIENDS**

Figli e amici gratis se viaggiano  
in cabina con due adulti paganti



collegamenti marittimi per

**SPAGNA | GRECIA | MALTA**  
**TUNISIA | MAROCCO | SARDEGNA | SICILIA**

call center 081 496 444

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

member of Grimaldi Group  
 **MINOAN LINES**

### ANEK SUPERFAST Joint-service con Superfast

Nasce Anek Superfast, un nuovo logo che sancisce la sinergia tra Anek Lines e Attika Group. Secondo l'accordo di "joint service" saranno utilizzate in comune le unità delle due compagnie sulle rotte Ancona - Igoumenitsa - Patrasso (con Hellenic Spirit, Superfast VI e Superfast XI) e Pireo - Iraklion - Creta (con Olympic Champion). Tra gli obiettivi ottimizzare l'offerta di capacità nella linea Ancona - Igoumenitsa -Patrasso e rispondere in modo più adeguato alla domanda attuale. Non solo, ma lo scopo è potenziare contemporaneamente la linea Pireo - Iraklion utilizzando la modernissima Olympic Champion. La collaborazione appena siglata consentirà anche di ridurre i costi di gestione delle navi. Per quanto concerne i servizi alle agenzie di viaggio, Anek Italia comunica che ha già avviato un rafforzamento del booking dedicato. Il booking offre ogni tipologia di assistenza alle adv e alla clientela sia per la rotta con partenza da Ancona sia per i collegamenti da Venezia. La Linea di Bari della Superfast Ferries così come la Linea di Venezia di Anek Lines non sono coinvolte nell'operazione e continueranno la loro operatività senza modifiche e con le stesse unità attualmente impiegate. Rimangono inoltre valide tutte le proposte del Tour Operator Anek Italia che si rafforza attraverso la realizzazione di questa "joint service".



### ATTICA GROUP Nuovi investimenti



Attica Group, con Superfast Ferries e Blue Star Ferries, dispone di un'ampia flotta per collegamenti nel Mare Adriatico e sulle linee greche interne. A marzo è stato lanciato sul mercato Sea Smiles, il nuovo programma fedeltà pensato per viaggiatori di Superfast Ferries & Blue Star Ferries che viaggiano nel mare Adriatico, Cycladi, Dodecaneso e Creta. Il gruppo prosegue anche negli investimenti.

Blue Star Delos and Blue Star Patmos sono attualmente in costruzione in Corea: la prima sarà consegnata entro l'estate, la seconda entro il primo trimestre 2012. Superfast ha lanciato sul mercato dell'Adriatico speciali offerte, a partire dalle riduzioni per le prenotazioni anticipate (-45%). Molte le offerte nell'arco dell'anno, con sconti dal 10 al 50%, per target diversi. Blue Star sulle linee domestiche greche ha mantenuto fermi i prezzi

dal 2008. La compagnia applica inoltre sconti del 20% sulle rotte delle Cycladi. «Superfast Ferries è stata leader nel mercato - spiega Irene Parissi, Area Manager Attica Group - per il 14° anno consecutivo per quanto concerne il Mare Adriatico con uno share del 29% (2010). Tra Ancora e Bari, nonostante la crisi, il traffico è rimasto stabile. Le prospettive per 2011 indicano un aumento».

Blue Star Ferries, che registra un calo del traffico interno domestico nel primo trimestre 2011, mantiene lo stesso share. Superfast e Blue Star supporta le agenzie con materiale ad hoc, oltre che con uno speciale programma di incentivazione. «Inoltre le offerte che lanciamo sono articolate e molto interessanti - aggiunge Parissi - e per questo in grado di soddisfare le esigenze della clientela e delle adv, che hanno a disposizione il nostro booking online».

### Ellade Viaggi

Grecia leader



La Grecia continua ad essere una delle mete preferite per l'estate. Ellade Viaggi, che offre un servizio completo grazie al centro prenotazioni sulle linee per Albania, Grecia e Montenegro, propone collegamenti diretti con le isole ioniche, dal porto di Brindisi. Per quanto concerne l'Albania il booking dell'operatore ha preso il via dopo la prima settimana di giugno: la clientela apprezza l'ampia offerta di collegamenti, da parte di diverse compagnie, sulla linea Bari-Durazzo. L'operatore prevede, a seguito della liberalizzazione dei visti, un ottimo flusso sia dall'Albania che dall'Italia. Sulla linea per Valona dal porto di Brindisi viene introdotto un nuovo orario estivo, con partenze anche diurne, per raggiungere la destinazione in giornata. Il catalogo Ellade dedicato all'Albania comprende tutti i collegamenti marittimi verso la destinazione.



**Sardegna,  
Sicilia, Isola d'Elba,  
Corsica,  
Tunisia, Marocco,  
Grecia, Isole Greche,  
Spagna, Albania**

Booking T.050754492 Fax 050754402  
e-mail [info@fortiviaggi.com](mailto:info@fortiviaggi.com)

### MOBY stagione buona nonostante il caro petrolio

Nonostante il mercato abbia risentito dai primi mesi dell'anno dell'aumento del costo del carburante, che dal 2009 ad oggi è quasi triplicato, Moby registra un buon andamento della stagione

«Ci preme sottolineare - spiega **Eliana Marino, direttrice commerciale Moby** - che gli incrementi tariffari di cui si parla tanto hanno colpito le tariffe speciali: sulle tariffe standard ci sono stati aumenti assolutamente tollerabili, se non addirittura dei decrementi. Abbiamo almeno un centinaio di partenze di alta stagione che, sempre rispetto alla data odierna dello scorso anno, costano meno o al massimo 15-20% in più».

Dopo la prima battuta d'arresto del costo del greggio Moby ha ritenuto opportuno condividere tale riduzione con i clienti: chi prenota entro il 30 giugno usufruisce di uno sconto del 50% sul ritorno del trasporto dell'auto da e per la Sardegna. Su



circa 2200 partenze residue, programmate da Moby verso la Sardegna nel 2011, circa il 70% delle corse ha una quotazione per 2 passeggeri più l'auto, tra 128.50 e 200.75 euro.

«La stagione è ancora aperta - aggiunge Marino - ma è evidente che la Sardegna continua ad essere una delle mete preferite. Il viaggiatore medio, proveniente dal Nord Italia sceglie in genere di partire da Genova, mentre per chi proviene dal Sud il porto di partenza è Civitavecchia».

### MINOAN LINES Incremento sull'Adriatico



Rafforzare i collegamenti in Adriatico. Per raggiungere l'obiettivo Minoan Lines punta sui due moderni cruise ferry gemelli, Cruise Europe e Cruise Olympia. Grazie alle due unità la compagnia offre la possibilità di raggiungere la Grecia in tempi rapidi.

«La linea Ancona-Igoumenitsa-Patrasso è molto richiesta - spiega **Christos Batsidis, Passenger Department Manager di Minoan Lines (Gruppo Grimaldi)** - soprattutto dal mercato italiano, francese e più in generale dai paesi

dell'Europa Occidentale. La linea Venezia-Igoumenitsa-Corfù-Patrasso è un collegamento più tradizionale ed è molto popolare sul mercato tedesco, austriaco e nei paesi dell'Est Europea».

Nel 2011 la Grecia sta registrando un considerevole incremento in termini di turismo incoming. «Per quanto concerne i collegamenti in Adriatico - aggiunge Batsidis - registriamo un incremento del 15%».

Sulle linee interne invece il gruppo prevede un calo a causa della crisi che la Grecia sta affrontando.

### Traghetti.com

Sardegna richiestissima



Aumentare sforzi ed investimenti verso la rete con un nuovo sistema di prenotazioni nato per supportare le agenzie. L'impegno di Forti Viaggi prosegue sul fronte di [www.traghetti.com](http://www.traghetti.com), con il potenziamento delle linee del booking e l'aumento delle compagnie rappresentate.

«L'andamento generale del mercato è inferiore alle aspettative delle compagnie e inferiore ai dati 2010 per numero di passeggeri e ricavi - spiega **Marco Forti, amministratore Forti Viaggi** - Il vero problema è che si parla troppo del caro traghetti senza considerare quante compagnie sono già sparite da gennaio ad oggi e quante si sono fuse o abbiano fatto accordi per ottimizzare i collegamenti».

Grazie al sistema on line le agenzie consultano le partenze, raffrontano le tariffe e possono chiudere in poco tempo la prenotazione. Nell'area dedicata, sono disponibili diversi tool che permettono di poter velocizzare l'inserimento dati, memorizzare le preferenze degli utenti, archiviare e richiamare i preventivi.

Tra le tratte più richieste quelle per la Sardegna nel periodo estivo. Le nuove tratte Saremar sono richiestissime e i posti si sono velocemente esauriti soprattutto nelle date di maggior flusso. L'attesa relativa alle prenotazioni Saremar non ha certo favorito il mercato. «Nella realtà - aggiunge Forti - ci vogliono due partenze Saremar per fare la capacità di trasporto di una nave Tirrenia o Moby. Senza considerare che la vendita dei biglietti Saremar avviene senza assistenza post vendita e i clienti si lamentano con noi Agenti Saremar per l'impossibilità di avere un contatto per le variazioni/annullamenti o per l'eccessiva lentezza del sistema di prenotazione».



## CORSICA SARDINIA FERRIES Diversificazione tariffaria

Stagione in tenuta per Corsica Sardinia Ferries, che nello specifico registra un buon andamento sulla Corsica ed un leggero calo sulla Sardegna.

«L'avvio non è stato dei migliori - sottolinea **Euan Lonmon, amministratore delegato Corsica Sardinia Ferries** - Il can can inutile sul caro tariffe e l'attesa dell'avvio su Saremar hanno finito per danneggiare l'Isola stessa, che ora risente ancora della situazione. Anche la mancanza di ponti ha inciso sui risultati in generale».

La compagnia che dispone di una flotta di 14 navi, per complessive 12 linee (5 dall'Italia e 7 dalla Francia). Sono oltre 200 le corse settimanali in alta stagione. In una giornata sono programmate fino a 6 partenze giornaliere da e per la Sardegna e fino a 25 da e per la Corsica. Nel 2010 la compagnia ha registrato oltre 3 milioni 700 mila passeggeri.

Punti di forza della compagnia di Pascal Lota,



velocità nei collegamenti, qualità del servizio e prezzo. Corsica Sardinia Ferries è la prima compagnia di navigazione Low Cost che dal 1993 propone le tariffe Jackpot. La tariffa jackpot veicoli si applica nei collegamenti per la Corsica e la Sardegna ed è fruibile fino ad esaurimento dei posti disponibili. Il prezzo varia in funzione del momento in cui si prenota e della tariffa di base. Prima si prenota e più possibilità ci sono di ottenere risparmi notevoli.

«I prezzi sono aumentati in ogni settore - conclude Lonmon - La compagnia continua a puntare sulla diversificazione tariffaria. Questo garantisce un livello prezzi comparabili tra Corsica e Sardegna».



Questo è l'anno delle offerte migliori.

**Mr. S  
LO CONFERMA.**



**Chi è Mr. S?**

È l'esperto del viaggio con Superfast Ferries. Ti dirà come approfittare delle nostre ultime offerte, affinché tu possa soddisfare i tuoi clienti. Quest'anno, preparati per affari d'oro.



**10%  
sconto**

**20%  
sconto**

**50%  
sconto**

- Famiglia
- Senior

- Poltrone tipo aereo
- Passaggio ponte
- Giovani

- Bambini

Offerte non valide per le tratte domestiche (Cicladi, Dodecaneso & Creta). Offerte soggette a speciali termini e condizioni. Consulta il sito [www.superfast.com](http://www.superfast.com)

Per prenotazioni, rivolgersi a:

F.LLI MORANDI & Co. srl, 2/0, Via XXIX Settembre, I-60122 Ancona,  
Call Center Prenotazioni: +39 071 20 20 33, fax: +39 071 20 22 19, +39 071 20 08 85,  
e-mail: [morandi@superfast.com](mailto:morandi@superfast.com)

[superfast.com](http://superfast.com)

 **SUPERFAST FERRIES®**

Membro di  **Attica Group**



## Gli operatori

### TIRRENIA Rotte e tariffe a livello del 2010



Incremento di corse per Tirrenia per far fronte ai picchi della domanda.

«Il programma per l'alta stagione 2011 è stato impostato per tempo da Tirrenia sulla conferma di linee e tariffe del 2010 - spiega **Giancarlo Maurino, direttore commerciale Tirrenia di Navigazione** - con l'obiettivo di assicurare piena continuità all'azione aziendale anche in fase di privatizzazione».

La Civitavecchia/Olbia già dal primo giugno è passata da una corsa giornaliera serale a due corse giornaliere. Dall'ultimo fine settimana di luglio e per agosto le corse diverranno tre al giorno, grazie all'impiego dei fast cruise ferry.

Anche le unità in servizio sulla Genova/Porto Torres e sulla Napoli/Palermo effettueranno una seconda corsa in ben tre fine settimana di agosto.

«Ricordiamo che queste linee sono

gestite solo in estate al di fuori della convenzione con lo Stato e quindi in termini di piena concorrenza - aggiunge Maurino - Vengono perciò adottate e rese disponibili tariffe flessibili e variabili in funzione di una serie di fattori, mentre restano comunque garantiti sia l'operativo sia le tariffe per i residenti».

Nessuna variazione operativa è prevista per i collegamenti Genova - Olbia - Arbatax, Civitavecchia - Cagliari (con Arbatax che continuerà ad essere collegato alla costa laziale due volte la settimana) e Napoli - Cagliari.

Sul piano delle proposte tariffarie, dopo il successo riscontrato nella scorsa alta stagione, Tirrenia di Navigazione ha riproposto, oltre alla classica riduzione, l'estensione delle Tutto Incluso per il periodo 1° giugno/30 settembre anche al collegamento tra Napoli e Palermo.

## Traghettiweb

il mercato risponde bene



Stagione in tenuta per Traghettiweb.it. «Dopo l'attesa legata all'apertura delle prenotazioni Saremar per la Sardegna - commenta **Sergio Senesi, responsabile Traghettiweb** - la stagione è ormai avviata. Dal nostro punto di vista, diverso da quello delle compagnie, la risposta è ottima».

L'offerta di Traghettiweb.it comprende 32 compagnie tra Mediterraneo e Nord Europa. Tramite il sito è possibile realmente effettuare la prenotazione on line ed avere l'emissione immediata del biglietto che può essere stampato oppure richiesto via mail. Non solo, ma è possibile comparare costi e servizi delle varie Compagnie, verificarne la disponibilità ed il prezzo.

«Il nostro punto di forza è la trasparenza - aggiunge Senesi - Tariffe chiare e soprattutto senza ricariche, o meglio senza fee di prenotazione. La crisi generale comunque è evidente e gli accordi tra le compagnie per tagliare i costi su determinate linee dimostrano che il mercato è ancora sofferente».

## CIN Compagnia Italiana Navigazione Continuità con il passato

1° luglio 2011: questa la data entro la quale dovrebbe chiudersi l'acquisizione di Tirrenia Navigazione da parte di Cin, Compagnia Italiana di Navigazione.

Altra importante certezza è che da parte di Cin, non saranno tagliati posti di lavoro, almeno per un biennio.

Ettore Morace, amministratore delegato di Compagnia Italiana di Navigazione, ha assicurato, in occasione di un recente incontro, che la nuova Tirrenia continuerà a effettuare tutti i collegamenti, non licenzierà e non ridurrà gli stipendi.

Il piano industriale elaborato da Cin prevede,

riguardo all'impiego della flotta, di mantenere l'assetto al gennaio 2011.

Nei programmi anche la sostituzione dal 2012 dell'attuale nave di riserva, Flaminia, con l'Aurelia e la cessazione della linea fuori convenzione Bari-Durazzo e oltre all'impiego efficiente della flotta a regime durante il periodo di Piano, mantenendo le navi operative facenti parte dell'attuale perimetro. Tra gli obiettivi incrementare il numero di passeggeri e dei metri lineari trasportati facendo leva sulla flessibilità tariffaria. Previsti anche lo sviluppo del canale di vendita on-line per abbattere i costi di agenzia e il miglioramento dei servizi offerti ai passeggeri.

## SAREMAR la scommessa della Sardegna

La prima ad entrare in linea il 15 giugno è stata la Scintu e poi il 23 sarà la volta della Dimonios. Le due navi della flotta Saremar, con le quali la Regione Sardegna ha voluto rispondere al caro traghetti delle compagnie di navigazione, assicureranno i collegamenti da e per l'Isola, proponendo il viaggio a prezzi contenuti.

Il presidente della Regione Sardegna, Ugo Cappellacci, annunciò ad aprile che, per contrastare l'aumento delle tariffe traghetti, la Giunta regionale avrebbe assicurato i collegamenti da e per la Sardegna attraverso la Saremar, la compagnia di navigazione di proprietà della Regione. Alle idì di giugno le intenzioni si sono trasformate in realtà.

Intanto la vendita dei biglietti della flotta sarda prosegue a ritmo sostenuto, con oltre 12 mila biglietti venduti nel giro di poche settimane sulle due tratte Civitavecchia - Golfo Aranci e Vado Ligure - Porto Torres.

«Il mercato sta premiando la competitività, la trasparenza e l'unicità delle tariffe della Saremar

- dichiara l'assessore dei Trasporti Regione Sardegna Christian Solinas (nella foto a lato) - che consentiranno ai cittadini sardi ed ai turisti di poter raggiungere la

Ugo Cappellacci



nostra magnifica Isola a prezzi contenuti».

«Nei giorni scorsi - continua Solinas - l'Autorità Garante per la concorrenza e per il mercato, ha aperto un istruttoria per valutare l'ipotesi di cartello tra le compagnie marittime private che effettuano i collegamenti Sardegna Penisola. «Questa situazione, di fatto, ci fa comprendere - conclude Solinas - come sia necessario porre in essere tutte le iniziative finalizzate a garantire la partecipazione della Regione Sardegna alla trattativa privata tesa alla vendita della Tirrenia».



**ELLADE**  
viaggi

**BOOKING 0836 801578**

*centro prenotazioni*  
**TRAGHETTI**

► **ALBANIA**  
► **GRECIA**  
► **MONTENEGRO**

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

## SNAV Stagione ad andamento positivo

Nonostante la crisi economica generale abbia avuto come prima e naturale conseguenza una diminuzione del budget che le famiglie stanziano per viaggiare, Snav commenta positivamente l'andamento della stagione.

«È ancora presto per tirare le somme - spiega **Stefania Vago, responsabile commerciale Snav** - ma il mercato tira, i nostri clienti viaggiano e anche quest'anno li porteremo in vacanza. I ritmi, tuttavia, sono più lenti rispetto al passato. In particolare, nel nostro settore abbiamo registrato un aumento del bunker surcharge che ha determinato, purtroppo, un rincaro delle tariffe».

Se la tendenza ad acquistare i biglietti all'ultimo momento è ormai un dato di fatto è anche vero che la stagione 2011 è caratterizzata da una concentrazione di richieste sull'area del Mediterraneo, a causa dei conflitti nel nord Africa. Quest'ultimo elemento va a vantaggio di compagnie che collegano le destinazioni più sicure.

Grazie all'avvio della collaborazione commerciale ed operativa tra Gnv e Snav, l'offerta comprende 19 linee (Genova Palermo, Livorno Palermo, Civitavecchia Palermo, Napoli Palermo, Genova Porto Torres, Genova Olbia, Civitavecchia Olbia, Ancona Spalato, Pescara Spalato, Genova Tunisi, Civitavecchia Tunisi, Palermo Tunisi, Genova Tangeri, Barcellona Tangeri, Genova Barcellona, Livorno Malta, Palermo Malta, Napoli Isole Eolie, Napoli Isole Pontine) che possono essere acquistate tramite sistemi di prenotazione di entrambe le aziende. Unendo le forze le due compagnie dispongono così di una flotta di 30 navi.

«Si tratta di un'operazione di grande valore e importanza, in quanto riguarda due Aziende storicamente presenti nel mondo dei traghetti che portano in dote un considerevole patrimonio di tradizioni ed esperienza - afferma **Roberto Martinoli, Amministratore Delegato di Grandi Navi Veloci**. Essa rappresenta la naturale evoluzione della collaborazione tra due Aziende che gestivano in codesharing, sin dal 2007, la linea Civitavecchia-Palermo».

Il network di linee è importante sia in termini di porti serviti sia in termini di frequenza e capillarità dei collegamenti e rappresenta un vantaggio tangibile anche per le agenzie di viaggi, che disporranno ora di un portafoglio di collegamenti più ampio da offrire ai propri clienti.



## Le linee in collaborazione

Genova Palermo  
Livorno Palermo  
Civitavecchia Palermo  
Napoli Palermo  
Genova Porto Torres  
Genova Olbia  
Civitavecchia Olbia  
Ancona Spalato  
Pescara Spalato  
Genova Tunisi

Civitavecchia Tunisi  
Palermo Tunisi  
Genova Tangeri  
Barcellona Tangeri  
Genova Barcellona  
Livorno Malta  
Palermo Malta  
Napoli Isole Eolie  
Napoli Isole Pontine



## GRANDI NAVI VELOCI i passeggeri sono in crescita



Trend positivo per la Sicilia e calo per la Sardegna. I dati registrati da Grandi Navi Veloci confermano le prime indicazioni rilevate nel corso dei primi mesi dell'anno.

«Le linee verso la Sicilia confermano il trend positivo di inizio di stagione, caratterizzato da una crescita dei passeggeri rispetto al 2010 su tutti i porti di partenza - commenta **Ariodante Valeri, direttore generale GNV**. Mentre la Sardegna evidenzia un importante calo delle prenotazioni».

Per fronteggiare questo calo la

compagnia ha varato importanti promozioni rivolte alle famiglie ed ai nativi e residenti sardi.

Gnv ha inaugurato l'anno puntando l'attenzione sui servizi alla clientela, in termini di accoglienza ed intrattenimento, in particolare nei confronti dei bambini.

«L'attuale situazione di recessione, che persiste ormai da diversi anni - aggiunge Valeri - induce i clienti a scelte maggiormente ponderate ed a modificare il proprio atteggiamento verso l'acquisto delle proprie vacanze, in particolare le prenotazioni verso la Sardegna, meta notoriamente non tra le più economiche, che sta vivendo le maggiori difficoltà».

La compagnia sottolinea, per quanto concerne il Maghreb, la tendenza alle prenotazioni sotto data.

Fino ad oggi, grazie anche ad una attenta politica di pricing, il ritardo delle prenotazioni registrato rispetto all'anno precedente è stato recuperato in prossimità del mese di partenza.



LA VACANZA  
SI FA BELLA.



**PER I TUOI CLIENTI USA LA TESTA**

[www.corsicaferries.biz](http://www.corsicaferries.biz)

# Italia - Grecia

- **VENEZIA** - IGOUMENITSA - CORFU - PATRASSO
- **ANCONA** - IGOUMENITSA - PATRASSO



vivi l'ospitalità greca!



Novità  
+  
SPECIALE CAMPER  
LINEA VENEZIA

2011



**20%**  
DI SCONTO  
PER ANZI  
E FAMIGLIE

**10%**  
DI SCONTO  
PER I PASSEGGERI  
SOPRA I 65 ANNI

**20%**  
DI SCONTO  
PER  
I GIOVANI

**30%**  
DI SCONTO  
SUI BIGLIETTI  
DI RITORNO

Gli specialisti della Grecia:

- TRAGHETTI
- SOGGIORNI MARE
- MINICROCIERE
- VIAGGI DI GRUPPO

Per informazioni e prenotazioni:

**ANEK LINES ITALIA S.r.l.**

Via XXIX Settembre, 2/o - 60122 Ancona

Tel. 071.2072346 - Fax: 071.2077904

e-Mail: [info@anekitalia.com](mailto:info@anekitalia.com)

**ANEK SUPERFAST**

La linea di Ancona è operata congiuntamente con Superfast Ferries

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