

agenzia di viaggi magazine

DESTINAZIONI

Cari Caraibi

Le tariffe sopra la media (c'è chi dice +40% rispetto a due anni fa) e il ritorno del Mar Rosso hanno frenato le vendite dei Caraibi. > da pag. 8



lagenziadiviaggi.it



La costellazione Arkus

L'ultimo colpo di mercato è stato I Viaggi di Atlantide. Il tour operator bresciano va ad aggiungersi a una costellazione di società acquisite, dal 2017 ad oggi, da Arkus Network. La prima è stata Best Tours Italia, a cui poi sono seguite Metamondo, Travel Partners World, Amandatour e AmandaEventz. Oggi il fatturato del Gruppo si aggirerebbe intorno agli 80 milioni di euro,

con l'obiettivo di tagliare il traguardo dei 100 e fare il suo ingresso nel mercato azionario. Intanto, entro la fine di quest'anno, sono previsti altri due closing per altrettanti tour operator con vocazione outgoing di nicchia. Sembra prendere forma così, un passo alla volta, il cosiddetto "terzo polo" del turismo italiano. > a pag. 2-3

FISCO

Corrispettivi elettronici obbligatori in adv

Dal 1° luglio chi ha un volume d'affari di oltre 400mila euro dovrà avere nel proprio ufficio un registratore di cassa telematico.

> a pag. 4



LA FIDUCIA
NON S'IMPROVVISA.
30 ANNI INSIEME
#30HAPPYBALBA

ALBA RAVEL | CWHL

VIAGGI 30 1989-2019

SARDEGNA
LO SPECIALISTA
PER LE TUE VACANZE
IN SARDEGNA
& MARE ITALIA

www.otaviaggi.com

A STAR ALLIANCE MEMBER

Stati Uniti
da € 213
Solo andata
tasse incluse.

flytap.com tapagents.it

Prezzo di copertina € 2,50 - Copie arretrate € 5 - www.lagenziadiviaggi.it - Poste Italiane SpA - Sped. in abbonamento postale - Roma Aut. C/ARM/03/2016, DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, DCB ROMA Redazione, Amministrazione e Pubblicità: 00193 Roma Via Tacito, 74 Tel. 06.32600149 • Fax 06.32600168 • A diffusione nazionale: Nord 51%, Centro 26,6%, Sud ed isole 22,4%

BEST TOURS

OPERAZIONE NUMERO ZERO

► Arkus Network Srl entra a tutti gli effetti nel mondo del turismo a fine 2017. Il 15 settembre viene diffusa la notizia dell'acquisizione di Best Tours Italia, di proprietà di Alessandro Rosso. In un primo momento ai vertici del t.o. ci sono

Antonio Priori nel ruolo di product manager e Federico Lombardi come general manager, entrambi detentori di una quota di circa il 2,9% di Arkus. Oggi Best Tours è affidato alla brand manager **Mara Bardellini**. Dal 18 giugno gli uffici sono trasferiti in viale Francesco Restelli 3, a Milano. Confermato l'approccio tailor made, il focus sui viaggi di nozze e la spinta tecnologica con il lancio di BestTravelnet.

METAMONDO

L'INCONTRO CON CASARIN

► È il 16 aprile 2018 quando l'operazione è finalizzata: Arkus Network ingloba Metamondo di

Marcopolo Srl, storico brand di Mestre. Alla sua guida resta **Luisa Casarin**, oggi brand manager del t.o. e in prima battuta direttore operativo di Partours Spa, società controllata per il 91% da Arkus e per il 9% dalla stessa Marcopolo (a

sua volta di proprietà di Arkus), che a giugno

2018 prende in affitto il ramo tour operating del Gruppo con Best Tours Italia. L'ad di Partours è Roberto Bergamo (ex GiraMondo), il presidente del cda l'imprenditore senese Luigi Borri. Sullo sfondo l'intenzione di "creare sinergie tra i brand". Focus di Metamondo sono i viaggi unconventional e l'expertise su Russia e Asia Centrale.

TRAVEL PARTNERS WORLD

AFFARI A GENOVA

► A luglio 2018 arriva la terza firma: il genovese Travel Partners entra in Arkus sotto la guida del brand manager **Claudio Asborno**, che assume anche la direzione commerciale outgoing del Gruppo. Il portale B2B dichiara in portfolio 500mila hotel, oltre mille tour

e 10mila tra attività, escursioni, rent a car e annuncia l'intenzione di inserire la funzione voli. L'obiettivo per il 2019 è passare da mille a 3mila adv per un fatturato di 10 milioni di euro, rispetto agli attuali sei milioni.

Trattative in corso per altre due acquisizioni nel tour operating entro il 2019, l'obiettivo dei 100 milioni di fatturato e l'ipotesi di quotarsi in Borsa. È la strada che potrebbe seguire Arkus Network nella sua scalata al travel. Società a responsabilità limitata con un capitale di 1 milione di euro, Arkus ha come principale oggetto sociale "l'assunzione di partecipazioni in altre imprese, società o enti". A luglio il socio di maggioranza con l'89,5% risulta la londinese Gepro Investment Partners Ltd, il cui ceo è Stefano Pistilli. Le altre quote sono spartite tra High Share Holding Spa (4,17%), Antonio Priori (2,9%), Federico Lombardi (2,88%) e Carlo Orazio Accardi (0,45%).

Il Gruppo – con Walter Tuttolomondo presidente del cda e Pistilli amministratore delegato – è entrato in maniera rumorosa nel turismo a settembre 2017, quando ha rilevato (debiti inclusi) Best Tours Italia da Alessandro Rosso. A questa operazione ne sono seguite, una dopo l'altra, una serie: Metamondo, Travel Partners, Amadatour, AmandaEventz e nelle scorse settimane I Viaggi di Atlantide, insieme per la prima volta alla Bmt di Napoli. È lì che Lombardi, indicando lo stand, fa notare: «C'è ancora spazio per altri brand». E accenna alle «trattative in corso per l'acquisizione di altri due t.o. outgoing di nicchia».

Oggi il polo Arkus si configura come un melting pot di operatori, tra loro complementari, come spiega il direttore commerciale outgoing Claudio Asborno. «Aggregazioni come la nostra sono un'opportunità di sviluppo per le aziende – dice – Compriamo operatori B2B e non abbiamo intenzione di andare al consumer». Nella sua crescita per acquisizioni, sottolinea il manager, «Arkus ha una filosofia ben chiara». E riguardo al fatturato precisa: «Oggi esprimiamo circa 80 milioni di euro. Solo Amadatour ne ha totalizzati 44 milioni nel 2018».

Si delinea, nel frattempo, la strategia commerciale che farà leva su una forza vendite unica: «Stiamo lavorando sulla sua costruzione, nuovi colleghi saranno presto in campo su tutti i marchi», informa Asborno.

Prende forma così il terzo polo del turismo italiano, intenzionato a innestarsi tra colossi del calibro di Alpitour e Uvet.

ROBERTA RIANNA

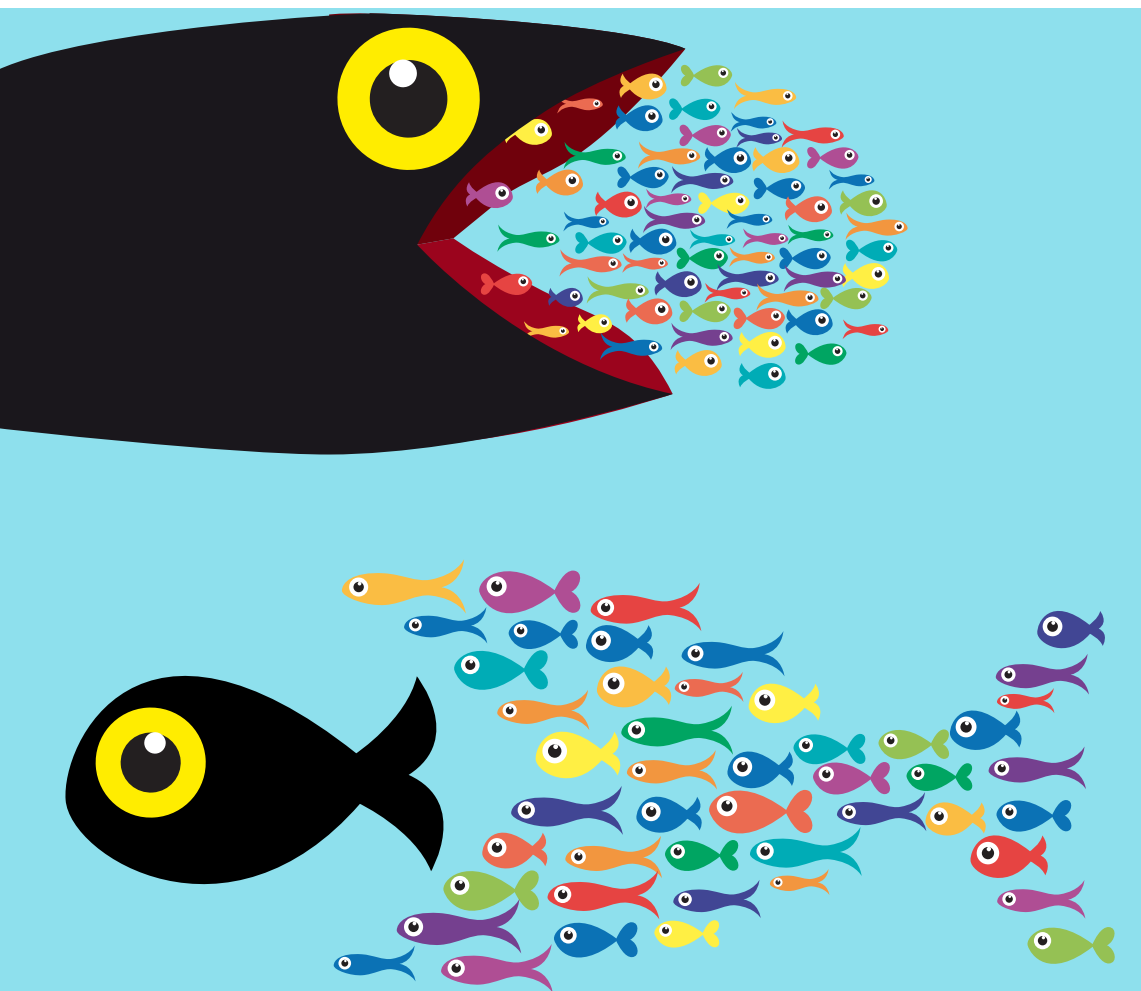
PIAZZA AFFARI

Tutti i requisiti per quotarsi in Borsa

C'è chi nel travel lo ha già fatto, come I Grandi Viaggi. E chi come Alpitour ha avviato il suo "viaggio" verso Piazza Affari. Ora la parola "quotazione" entra anche nelle cronache legate ad Arkus Network. "Molte società di successo, private o caratterizzate dalla presenza nel capitale di investitori istituzionali, affrontano un momento in cui valutano l'ipotesi di entrare in Borsa. Per esempio la società ha un piano di nuovi investimenti da finanziare o vuole affrontare un ricambio generazionale. Oppure ancora, alcuni membri della famiglia fondatrice o investitori istituzionali cercano un'opportunità per uscire dall'investimento", spiega la stessa Borsa Italiana.

Ma quali sono i requisiti sostanziali perché una società faccia il suo ingresso nel mercato azionario. È la stessa Piazza Affari a elencarne sette: orientamento alla creazione di valore; strategia chiara e fedelmente riportata nel piano industriale; buon posizionamento competitivo;





SCENARI

La corsa di Arkus «Altri closing in vista»

struttura finanziaria equilibrata; autonomia gestionale; marginalità in crescita; organizzazione manageriale. Ci sono, poi, quelli che vengono definiti requisiti formali: si va dalla certificazione del bilancio alla governance, alla capitalizzazione, fino al flottante. Con una precisazione: il segmento che richiede un maggior impegno in termini di adempimenti formali è Star.

Acronimo di "Segmento con titoli ad alti requisiti", **Star** è una delle tre sezioni del mercato telematico azionario Mta di Borsa Italiana. È dedicato alle medie imprese con capitalizzazione compresa tra 40 milioni e 1 miliardo di euro, che si impegnano a rispettare requisiti di eccellenza in termini di: alta trasparenza e vocazione comunicativa; alta liquidità (35% minimo di flottante); corporate governance allineata agli standard internazionali; la presentazione di almeno tre bilanci certificati. Gli altri due sono **Blue Chip**, dedicato alle società con capitalizzazione superiore a 1 miliardo di euro, e **Standard**, per chi ha una capitalizzazione tra 40 milioni e 1 miliardi di euro.

C'è poi **Aim Italia**, dedicato alle Pmi dinamiche e competitive in cerca di capitali per finanziare la crescita. Questo segmento si basa sulla figura centrale di un consulente – il Nomad (può essere una banca d'affari, un intermediario o una società della corporate finance) – che accompagna la società durante la fase di ammissione e per tutta la permanenza sul mercato. Aim Italia prevede requisiti minimi di accesso, come il 10% di flottante e un solo bilancio certificato (se esistente).

AMANDATOUR PRESIDIO INCOMING

► A febbraio 2019 Arkus mette le mani su Amandatour, operatore incoming da 44 milioni di fatturato. Alla direzione commerciale, sales e marketing c'è **Sandro Saccoccio**, transitato nel t.o. dopo un passaggio nel ramo outgoing. La sede principale è a Firenze, in via della Villa Demidoff 46, nella zona universitaria.



Amandatour assorbe, di fatto, il progetto Italy Best Tours lanciato a ottobre scorso, con cui Arkus aveva annunciato il suo ingresso nel mercato incoming. Tra i prodotti in-house c'è il Tarquinia Country Club, struttura di proprietà nel countryside viterbese (Marina Velca) con ambiziosi progetti di espansione per la Ryder Cup 2022 di Roma. L'operatore con uffici anche a Roma, Venezia, Milano e Los Angeles punta quest'anno al +10% di fatturato.

AMANDAVENTZ BOUTIQUE AGENCY

► È sempre febbraio quando, insieme ad Amandatour, entra nel portafoglio Arkus la boutique agency AmandaEventz. Sul mercato da vent'anni, la società ha organizzato oltre 3mila eventi in 200 location diverse. Sotto la guida dell'operation manager **Francesca Falcini**, l'agenzia con sede principale a Milano (via Visconti Venosta 3) conta tre divisioni: destination management, Mice, professional congress. E si presenta così: "Sviluppiamo progetti B2B e B2C in tutto il mondo e abbiamo la capacità di fornire un servizio completo dalla A alla Z, dal concept creativo al follow up".



I VIAGGI DI ATLANTIDE L'ULTIMO INGRESSO

► Dopo i rumors di fine ottobre che lo vedevano in trattativa con Futura Vacanze, **Pierre Radici** finalizza a marzo la cessione ad Arkus Network del suo t.o. I Viaggi di Atlantide. È l'ultima acquisizione del nuovo polo del turismo che ora punta ai 100 milioni di fatturato. L'operatore bresciano conferma la vocazione villaggista con i suoi Atlantis Club e debutta alla Bmt di Napoli nello stand condiviso con Best Tours, Metamondo, Travel Partners, Amandatour e AmandaEventz.

