La strategia di Alpitour dopo Eden: prima l'Italia, poi l'Europa

"Nessun fornaio uccide il panettiere". La metafora di **Pier Ezhaya** risuona chiara a tutta la platea di 600 agenti di viaggio che, la scorsa settimana, nel corso della convention di Geo Travel Network hanno ascoltato dalla viva voce del direttore tour operating del gruppo Alpitour i motivi dell'acquisizione di Eden e le conseguenze che questa avrà nell'immediato futuro.
"Al di là del fatto che si tratta di un'operazione che deve ancora essere approvata dalle autorità competenti - ha spiegato Ezhaya - mi è spiaciuto non leggere commenti sui motivi alti che ci hanno spinto a fare questa acquisizione, in primis quello di competere sui mercati europei. L'Italia rimane un mercato debole rispetto a Germania, Francia e Spagna e per competere con questi Paesi è necessario crescere".
Concorda con l'analisi il senior VP sales worldwide di Costa Crociere, **Massimo Brancaleoni,** chiamato a condividere il palco con Ezhaya: "Come partner di Alpitour siamo orgogliosi di questi investimenti che permetteranno a un'azienda italiana di recuperare terreno su inglesi e tedeschi, dove il mercato del tour operating vale 4 volte quello italiano nonostante il turismo pesi il 13% sul nostro pil nazionale, una delle quote più alte al mondo".
Prima però di affacciarsi sul mercato europeo bisogna consolidare quello italiano. Il come ce lo spiega il direttore commerciale di Alpitour **Andrea Moscardini,** che abbiamo intervistato nel corso della convention: "Prima di pensare all'Europa dobbiamo concentrarci sull'Europa, investendo sul prodotto e sulla qualità. Un esempio è l'acquisto dei 4 787 dreamliner di Neos che rappresentano un miglioramento della qualità del volo sul lungo raggio e anche un aumento della capacità, dai 280 posti del B767 agli oltre 350 degli aereomobili attuali. Un esempio di investimento sul prodotto sono quelli sul Tanka Village in Sardegna e sul Marsa Siclà in Sicilia. Da questo si evince come noi vogliamo dare opportunità ai clienti finali attraverso le agenzie con una gestione controllata di tutta la filiera".
https://youtu.be/B0iR467PO9s