



50° NUMERO 1632 GUIDA VIAGGI



www.guidaviaggi.it

Poste Italiane SpA - spedizione in abbonamento postale - Periodico ROC - MI. Detentore del conto è l'ufficio P.T. di Ancona CMP Passo Varano

Anno LI - 10 Luglio 2023

L'identikit dei viaggi aziendali

La ripresa passa da una spesa media più alta e meno passeggeri



IN QUESTO NUMERO

FOCUS

- La volata dei prezzi Pag. 2
La sostenibilità nel business travel Pag. 3

PRIMO PIANO

- L'evoluzione di Neos Pag. 4
Il modello di crescita del Gruppo Nicolaus Pag. 5

TECNOLOGIA

- Il futuro di Partner Solution Pag. 6
ChatGpt, esempi pratici nel travel Pag. 7

ECONOMIA

- Repubblica Dominicana da record Pag. 10
La creatività che guida Planetaria Pag. 11

ZOOM ESTATE

- L'analisi di Mabrian sulle città italiane Pag. 12

Secondo una ricerca di **Forwardkeys**, le prenotazioni dei voli per la clientela business risultano attualmente inferiori del 14% rispetto ai livelli

prepandemici, mentre quelle del tempo libero sono più basse del 16%. Secondo la società di analisi il divario tra business travel e turismo au-

menterà in autunno. Abbiamo chiesto il parere ad alcuni player di settore. **Edoardo Maria Priori, managing director BCD Travel,**

dichiara: "A livello globale prevediamo di raggiungere fino all'80% dei livelli di transazioni totali pre-Covid quest'anno, con variazioni per

Paese e in base a sviluppi geopolitici, disponibilità di fornitori, restrizioni di viaggio e altri fattori. I livelli globali delle transazioni torneranno ai livelli pre-Covid nel 2025". Secondo l'**Osservatorio Uvet**, "con il trend di maggio abbiamo registrato che le prenotazioni sono al 78/100 vs 2019, in valore invece noi registriamo 94/100 vs 2019. La differenza è dovuta all'incremento dei prezzi medi del 21% vs lo stesso periodo del 2019". Per **Vittorio Amato, responsabile commerciale vettori Welcome Travel Group**, "le rilevazioni di ForwardKeys evidenziano un segnale positivo di ripresa per l'industria del turismo e suggeriscono una graduale crescita nelle attività economiche. Le tratte che fan-no registrare un maggior incremento, supe-

rando addirittura i livelli pre-pandemia, sono quelle che hanno sia una componente leisure sia business". **ACI blueteam** dichiara che "l'andamento delle nostre vendite è in continua e costante crescita, sia in termini di volumi che di transazioni. In entrambi questi due aspetti, a oggi, abbiamo già recuperato quanto perso durante il periodo della pandemia". In casa **Cisalpinia**, **Giorgio Garcea, chief commercial & operations officer**, spiega che "i viaggi d'affari oggi vedono prezzi medi aumentati del 25/30% circa, soprattutto nell'hôtellerie e nella biglietteria aerea, e con un -10% di transazioni. In questo contesto i volumi del nostro portafoglio crescono del 30%".

DA PAG. 2

Le aziende cambiano il modo di viaggiare

Trasferte in ripresa, ma con modalità differenti rispetto al pre-Covid e una spesa media in aumento a fronte di meno passeggeri

di Laura Dominici

Incremento dei prezzi e flotte aeree ancora non a regime non frenano la ripresa dei viaggi d'affari. Secondo una ricerca di **ForwardKeys**, le prenotazioni dei voli nel caso della clientela business risultano attualmente inferiori del 14% rispetto ai livelli prepandemici, mentre quelle del tempo libero sono più basse del 16%. Secondo la società di analisi il divario tra business travel e turismo aumenterà in autunno, visto che il booking dei voli business per settembre risulta ad oggi in calo dell'1% rispetto al 2019, mentre il leisure dovrebbe essere sotto di 8 punti percentuali. Per capire lo stato dell'arte in Italia, sono state interpellate alcune reti specializzate.

L'allineamento di Bcd Travel

Di allineamento ai dati Forwardkeys parla **Edoardo Maria Priori, managing director BCD Travel**: "A livello globale prevediamo di raggiungere fino all'80% dei livelli di transazioni totali pre-Covid quest'anno, con variazioni per Paese e in base a sviluppi geopolitici, disponibilità di fornitori, restrizioni di

viaggio e altri fattori. I livelli globali delle transazioni torneranno ai livelli pre-Covid nel 2025". Tra le rotte che stanno mostrando la ripresa maggiore (fonte Oag) i mercati latinoamericani si sono ripresi fino a raggiungere circa il 6-7% in più rispetto ai livelli del 2019. Nord America, Medio Oriente e Asia rimangono molto vicini ai livelli pre-pandemici. "I mercati europei - sottolinea Priori - si trovano ancora leggermente al di sotto dei livelli del 2019. I mercati del Pacifico meridionale sono ancora al di sotto dei livelli del 2019, ma il clima invernale che c'è stato potrebbe essere la causa. Per quanto riguarda l'Italia, a giugno 2023 la capacità dei posti a sedere delle compagnie aeree aveva raggiunto l'1% in più rispetto al livello pre-pandemico. La capacità nazionale era aumentata del 6%, ma quella internazionale era ancora inferiore dell'1%. Ad ottobre 2023, la capacità dovrebbe essere del 9% in più rispetto al 2019 (16% nazionale, 7% internazionale)". Fronte prezzi, quelli dei voli a lungo raggio "sono aumentati di circa il 18-22% rispetto ai livelli del 2019. I prezzi dei voli

a breve raggio sono scesi fino a essere rispettivamente l'8% e il 9% al di sopra dei livelli del 2019 in Germania e nel Regno Unito".

L'analisi dell'Osservatorio Uvet

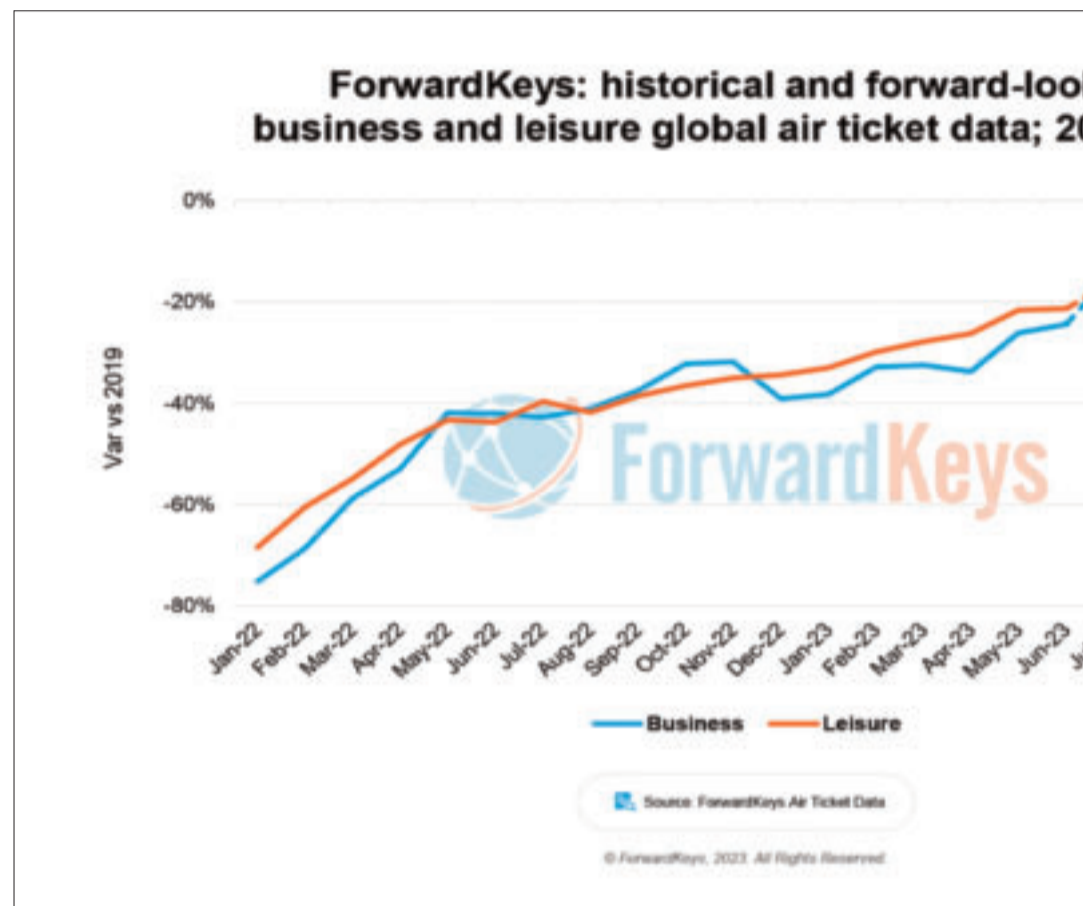
"Con il trend di maggio abbiamo registrato che le prenotazioni sono al 78/100 vs 2019 (in base al nostro cluster), in valore invece noi registriamo 94/100 vs 2019", commenta il **Gruppo Uvet**. "La differenza ovviamente - prosegue - è dovuta all'incremento dei prezzi medi del 21% vs lo stesso periodo del 2019. Al momento quindi non ci sentiremmo di dire che il business travel superi il leisure in termini di prenotazioni". Secondo l'osservatorio del network le tratte intercontinentali (95/100) in valore stanno andando decisamente meglio rispetto a quelle europee (84/100), "mentre registriamo un valore inferiore sulle tratte aree nazionali (66/100) - spiega l'azienda -. Se invece vogliamo esprimere in biglietti emessi, sempre in base al cluster dell'osservatorio, abbiamo i voli intercontinentali (85), le europee (80) e (73) le nazionali". Se-

condo l'osservatorio Uvet di maggio, "la spesa media per transazione rileva un Btt (biglietto a tratta tariffaria) di 110

nei voli, 123 per il segmento hotel e di ben 134 nel car rental, a conferma del trend in corso nel rilevamento della spesa globale".

Ritorno alla normalità per Welcome

Per **Vittorio Amato, responsabile commerciale vettori**



Aviation, volano ripresa e prezzi

Negli ultimi mesi la ripresa del traffico aereo è stata continua in tutti i continenti, Asia inclusa dopo la riapertura della Cina. Secondo lo studio annuale di AlixPartners, nel 2023 il traffico domestico ha già su-

del livello pre-pandemia. Le rotte tra Asia ed Europa e Nord America sono quelle più lontane dal pieno recupero, con un livello di posti previsti per tutto il 2023 pari a circa il 78% e 63% rispetto al 2019.

mento dei tassi di produzione che il mercato richiede, è ostacolato dalle tensioni nella supply chain, dalla carenza di manodopera, dall'incremento dei costi e dei tassi di interesse e dalla guerra in Ucraina. Ne-

propri voli molto più sotto data rispetto al passato. Le recenti curve di prenotazione mostrano invece un andamento simile alla situazione pre Covid, anche se ancora un elevato numero di viaggiatori è propenso a prenotare più a ridosso della partenza.

Minima redditività

Nel 2023, la redditività netta delle aerolinee dopo le tasse è prevista raggiungere l'1%, dopo aver registrato oltre 180 miliardi di perdite tra il 2020 e il 2022. Le aerolinee europee si attesteranno su un livello di profittabilità del 3%, in linea con quanto registrato nel 2019, di poco inferiore al 4% atteso per le aerolinee nordamericane. In Asia si prevede che il comparto mostri un recupero significativo nel 2023, pur rimanendo a -4% di redditività. Tra il 2019 e il 2022 il debito complessivo delle aerolinee è aumentato del 12%, nonostante le nu-

merose ristrutturazioni finanziarie e le recenti riduzioni del debito. Il rapporto debito/Ebitda è cresciuto di oltre il 50% dal 2019, passando da 2,4x a 3,7x.

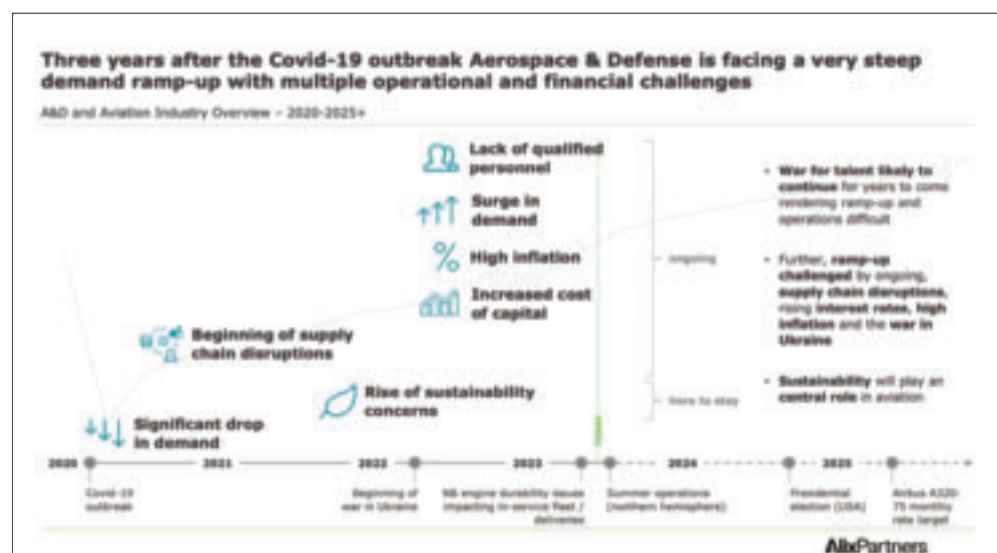
Velocità diverse

Ma non tutte le aerolinee stanno beneficiando della ripresa allo stesso ritmo. "Tra il 2019 e il 2023 i vettori tradizionali europei hanno perso 6 punti percentuali di quota di mercato a favore delle compagnie aeree low cost nel traffico intraeuropeo - spiega **Michele Mauri, partner e managing director di AlixPartners** -. Se guardiamo ai sedili in vendita fino a fine 2023, Ryanair, che è prevista aumentare la sua quota in Europa dal 13% al 19%, è di fatto la compagnia che sta guidando questa crescita, mentre le altre low cost mostrano andamenti più stabili. La più recente ripresa del traffico internazionale sta finalmente aiutando le compagnie tradizionali, che ricavano la mag-

gior parte dei loro profitti dai voli a lungo raggio".

Budget intaccato

Restano molteplici le incertezze che le compagnie aeree devono affrontare. Da un lato, l'impatto del rallentamento economico globale e della crescita dei prezzi al consumo, che potrebbe ridurre il reddito disponibile delle famiglie e di conseguenza la domanda di viaggi in un contesto di prezzi di biglietti aerei che rimangono attualmente ancora elevati. Dall'altro, l'incremento dei costi del lavoro e dei tassi di interesse, peraltro aiutato dalla diminuzione del costo del carburante rispetto al picco di metà 2022, oltre a una situazione di ritardi nelle consegne di aeromobili e parti di ricambio che incidono sull'operatività. Infine, vanno considerate le nuove normative di decarbonizzazione in Europa, che avranno un impatto sui prezzi dei biglietti. P.O.



perato il livello pre-crisi e l'intercontinentale ha visto una significativa crescita, pur rimanendo a circa -15%

La domanda che sta interessando il comparto aerospace, defense e aviation è senza precedenti, tuttavia, l'au-

gli anni della pandemia, a causa delle restrizioni e all'incertezza, i viaggiatori avevano iniziato a prenotare i

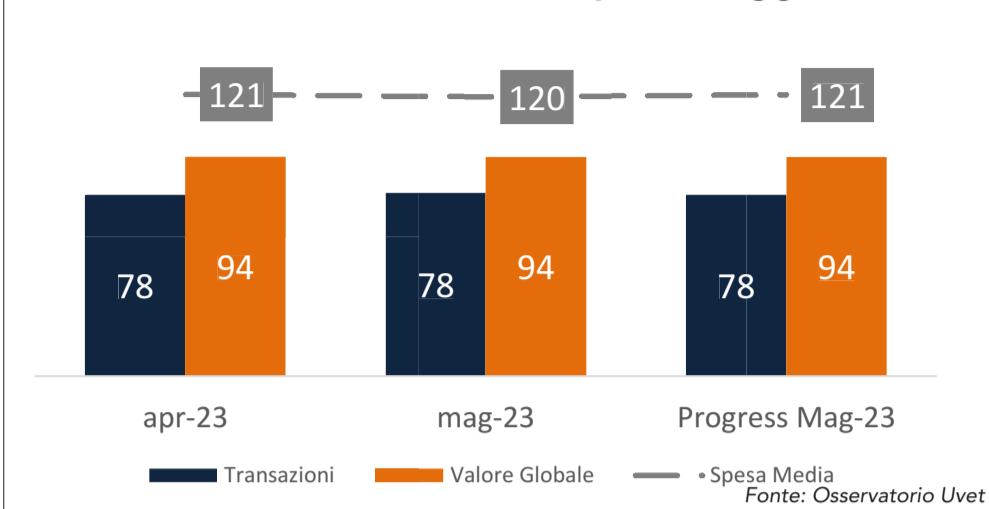
Welcome Travel Group, "le rilevazioni di ForwardKeys evidenziano un segnale positivo di ripresa per l'industria del turismo e suggeriscono una graduale crescita nelle attività economiche. Le tratte che fanno registrare un maggior incremento, superando addirittura i livelli pre-pandemia - sottolinea il manager - sono quelle che, per tradizione, hanno sia una componente leisure sia business, come il Malpensa-Dubai, con una crescita del 28%, il Roma-New York con un +62% e il Malpensa-Bangkok con un

+23%. Anche la richiesta di rotte tipicamente turistiche sta aumentando, in cima alla lista il Malpensa-Maldive, con un +30%, e Fiumicino-Maldive, con un +10%. Come previsto, inoltre, Welcome sottolinea l'incremento di traffico sul Giappone, in particolare su Tokyo, e sulla Cina, verso Wenzhou. "Per quanto riguarda le vendite sulla tratta Malpensa-New York - aggiunge il manager - sono ancora in negativo rispetto al 2019 (-29%), così come sul Malpensa-Shanghai (-15%) e il Malpensa-Hong Kong (-34%)". Amato conferma che le tariffe medie sono notevolmente aumentate: se il revenue si avvicina ormai ai livelli del 2019 (-2%), il numero dei passeggeri è ancora inferiore (-23%). A dispetto dei forti aumenti di prezzi, Welcome rileva che la cabina business è scelta da molti passeggeri. "In base ai nostri dati - conclude il responsabile commerciale - possiamo affermare che vi è un generale e progressivo ritorno alla normalità nel settore dei viaggi, sia per quelli d'affari, che per il tempo libero".

ACI blueteam: crescono volumi e transazioni

"L'andamento delle nostre vendite è in continua e costante crescita, sia in termini di volumi che di transazioni. In entrambi questi due aspetti, a oggi, abbiamo già recuperato quanto perso durante il periodo della pandemia". A parlare è **Alfredo Pezzani, chief business officer di ACI blueteam**. Anche in questo caso si fa notare

Il valore del business travel (aprile-maggio 2023)



una forte ripresa delle prenotazioni in classe business, nonostante gli aumenti. "Devo dire, però, che la forte attività consulenziale, anche attraverso le "technicalities" di ACI Blueteam - prosegue Pezzani - ha mitigato significativamente questi aumenti che a livello globale il gruppo FCM, di cui siamo rappresentanti esclusivi per l'Italia, ha registrato aumenti nell'ordine del 14,87% medi". Il manager precisa inoltre che dai dati analizzati questo numero, se letto per singola cabina di viaggio, mostra che "molti passeggeri che prima viaggiavano in business ora prediligono la premium economy, o l'economy class, abbassando così questa media che invece su tantissime tratte, specialmente quelle per il Far East e Usa, risulta essere ben superiore". Il problema tariffario risiede nella disponibilità dei posti: "Siamo di fronte a una forte domanda che i vettori

aerei non sono in grado di soddisfare - dichiara Pezzani - e, di conseguenza, le tariffe stanno aumentando. Ora più che mai, appoggiarsi a una Tmc di valore può fare la vera differenza e consentire di generare risparmi importanti". Senza dimenticare il nodo dei disagi causati dai numerosissimi scioperi degli ultimi mesi, che si aggiungono alla mancanza di offerta e che, in molti casi, fanno lievitare ulteriormente i prezzi.

Volumi su del 30% in Cisalpina

Esordisce con una premessa, **Giorgio Garcea, chief commercial & operations officer di Cisalpina Tours**: "I viaggi d'affari oggi vedono prezzi medi aumentati del 25/30%, soprattutto nell'hôtellerie e nella biglietteria aerea, e un -10% di transazioni. In questo contesto i volumi del nostro portafoglio crescono del 30%. Un contesto economico che ha fatto scatu-

rare nuove modalità per le trasferte d'affari. "In virtù degli aumenti di pricing di aerei e soggiorni, le aziende nostre clienti hanno iniziato a far viaggiare una popolazione aziendale differente: sia i tecnici della manutenzione, che non possono esimersi, così come il top management. Invece, il middle management, responsabili di area e di funzione, preferibilmente optano

troppo sostenuto e diverse strutture non hanno mai riaperto. Questo rappresenta per tutto il settore una criticità da gestire a fronte di due presupposti: budget - che molte imprese non vogliono rivedere al rialzo - e qualità del servizio che noi dobbiamo assolutamente mantenere elevato. Alcuni nostri clienti cominciano a richiedere soluzioni ricettive alternative". Per quanto riguarda il traffico aereo, "la concomitanza di scioperi a catena complica non poco il travel management e si inserisce in questa serie di valutazioni. Alcune compagnie aeree hanno la metà dei voli, forse anche meno, rispetto al 2019. Si apre un tema di scarsità di prodotto, che quando si verifica il caso di un mancato sorvolo di spazio aereo acuisce la complessità e impatta sui costi. Noi, in quanto intermediari, siamo tra i canonici due fuochi". Tra le tratte che si sono riprese meglio, il Far East, con Cina in testa, è appena ripartito (da fine marzo) e sembra mantenere un buon ritmo. Il traffico

Ripresa Traffico Aereo - Dati Cisalpina Tours*

Gennaio-Maggio '23 VS '19	Volumi transazioni	PAX
Italia/Stati Uniti	1%	-11%
Italia/Emirati Arabi Uniti	42%	33%
Focus India	33%	13%

* Escluso traffico Seamen e origine solo ITA

per riunioni in teleconferenza", osserva Garcea. Il manager prosegue poi con una considerazione rispetto all'offerta aerea e alberghiera: "La domanda è ripartita in modo

di Cisalpina vede Italia/Usa +1% di volumi e -11% di pax, mentre su Italia/Uae +42% volumi e +33% pax. Un dettaglio sull'India: +33% volumi e +13% passeggeri.

Vettori, viaggiatori e sostenibilità: un terno al lotto

L'attenzione alla sostenibilità dal punto di vista ambientale sta cambiando le abitudini di viaggio: quasi la metà dei viaggiatori dichiara di essere disposta a pagare di più per un viaggio sostenibile e circa il 42% dichiara di essere incline a ridurre la distanza dei viaggi. Tra questi viaggiatori attenti alla sostenibilità, circa il 20-25% sono molto propensi a modificare le abitudini di viaggio.

L'era dei megaordini

Abitudini che riguardano necessariamente l'offerta di aerei innovativi, con un portafoglio ordini per Airbus e Boeing di quasi 13mila aeromobili ad aprile 2023 - l'equivalente di 8 anni ai tassi di produzione pre-Covid - e in crescita del 4% rispetto all'anno scorso. In particolare, sono tornati i megaordini per consegne scaglionate nei prossimi 10 anni, come quelle annunciate da United Airlines, Air India, Saudia o Ryanair, o che dovrebbero essere confermati a breve

per Turkish Airlines o IndiGo. Questi ordini sono legati non solo al rinnovo della flotta, ma anche alle strategie di sviluppo delle compagnie aeree, che competono in alcuni mercati in rapida crescita.

Stabilizzare l'industria

Le sfide dal punto di vista della produzione sono significative. Il settore sta puntando a livelli di produzione mai raggiunti prima, con tassi di crescita anno su anno estremamente ambiziosi, in particolare i narrow-body. "Il tema dell'aumento dei ritmi di produzione e le difficoltà di consegna legate alla supply chain - conferma Michele Mauri, partner e managing director di AlixPartners - continueranno a preoccupare i produttori di aeromobili, e quindi dei loro clienti, per altri due o tre anni. La stabilizzazione del sistema industriale richiederà uno sforzo proattivo da parte dei produttori di aeromobili e dei vari fornitori di primo livello nei confronti di tutta

la filiera di produzione".

Efficienza vs traffico

Secondo l'ultimo rapporto di AlixPartners, negli ultimi 60 anni l'efficienza energetica degli aeromobili è aumentata di oltre il 50%, ma questo miglioramento è stato reso vano dalla crescita del traffico aereo, che ha portato a un aumento di nove volte delle emissioni di CO2. Il traffico aereo raddoppia ogni 20 anni e, dato il ritardo nell'implementazione delle innovazioni ecologiche, il settore dell'aviazione deve adottare un approccio nuovo e più radicale per raggiungere l'obiettivo di emissioni zero entro il 2050. Questo nuovo approccio deve interessare in particolare le classi di aeromobili a medio e lungo raggio, perché i voli superiori a mille chilometri costituiscono l'80% delle emissioni totali.

Flotte nuove

Lo svecciamento della flotta con

aerei di ultima generazione - che attualmente rappresentano il 17% della flotta totale - è la soluzione più accessibile nel breve termine. Ogni velivolo di nuova generazione offre un risparmio di carburante di circa il 20%, che può ridurre le emissioni dell'11% entro il 2030. Si tratta di una promessa

allettante per le compagnie aeree, considerando che il costo del carburante rappresenta il 25-30% del fatturato. L'utilizzo dei nuovi carburanti sostenibili per l'aviazione (Saf) sarebbe la soluzione più facile da implementare, ma la loro disponibilità e i costi aggiuntivi sono fattori da

considerare. Le capacità produttive sono ancora molto limitate (circa lo 0,05% del carburante su scala europea) e richiederanno investimenti massicci, circa 50 miliardi di dollari all'anno. Uno scenario senz'altro complesso anche in vista dell'ambiziosa risoluzione Iata di Net Zero 2050. P.O.

