

Alla terza edizione del workshop hanno partecipato tutte le principale aziende italiane e internazionali

Bus&Turismo vince la sfida

Per costruttori e coach operator l'evento ha un ruolo di punta per un settore in rilancio

"Quest'anno abbiamo partecipato a quattro fiere del nostro settore, ma è Bus&Turismo la più grande". Parola di Van Hool, colosso belga approdato per la prima volta nell'area dedicata ai coach a TTG Incontri. Jacques Theys, responsabile post vendita del costruttore, richiama l'attenzione su come il mondo del trasporto su gomma sia alla ricerca di un contatto più ravvicinato con il trade turistico e di come sia favorevolmente colpito dal livello della manifestazione. Un concetto ribadito dal presidente di Irizar Italia, Corrado Benedettini, che ha investito nel workshop sin dalla prima edizione: "Quest'anno gli addetti ai lavori considerano Bus&Turismo la fiera del settore per eccellenza. E noi quest'anno esponiamo, in anteprima mondiale, il nuovo Irizar i6".

Avere a portata di mano gli operatori turistici, incontrarsi direttamente con loro è una delle leve vincenti di B&T, che alla sua terza edizione ha raddoppiato gli spazi e richiamato espositori che nelle scorse edizioni brillavano per assenza, come Irisbus Iveco e EvoBus. Il primo, presente con il concessionario per l'Emilia Romagna e le Marche, definisce "interessante il contatto diretto con i tour operator - dice Federico Ulazzi, responsabile commerciale Maresca Fiorentino - per capire, in particolare, qual è il reale riscontro verso le nostre macchine". Debutto puro, invece, quello della tedesca EvoBus (Mercedes e Setra): "È il primo



Business tra gli stand dell'area dedicata all'industria degli autobus

anno che siamo presenti alla manifestazione - dice Giovanna Lusvardi, responsabile marketing e pr -. Abbiamo capito che i nostri clienti visitano TTG Incontri. Inoltre, l'autunno è un periodo per cogliere i segnali del mercato". C'è soddisfazione tra i corridoi di B&T, lo conferma Stefano Del Rosso, a.d. King Long: "Abbiamo chiuso contratti importanti, realizzato business". L'azienda ha, inoltre, annunciato, nel quadro della manifestazione, la joint venture con la Cacciamali.

Il business che ruota attorno al settore dei viaggi su gomma mette la marcia alta e cerca nella ripresa dell'industria turistica un traino decisivo. I problemi, tuttavia, non mancano, e anche in questo settore si leggono sotto la voce margina-



Un'area dedicata alle contrattazioni. Nello spazio espositivo di Bus&Turismo è stata allestita anche un'area workshop per i contatti diretti tra l'offerta, costituita dai coach operator, e la domanda, prevalentemente rappresentata da operatori del prodotto Italia

lità. "Il privato - fa notare Maria Fiorentino, cotitolare Maresca Fiorentino - fa fatica perché il costo delle vetture è sempre più alto e i costi a chilometro sono critici. Su questo punto c'è aspra battaglia: il costo a chilometro è di 1 euro, come si fa ad andare avanti con cifre del genere?". "Il forte aumento dei noleggiatori sul mercato - interviene Ulazzi - sta scatenando una lotta sul dumping". Un mercato difficile, quindi, ma che non lesina soddisfazioni sul piano commerciale. Irizar, dal canto suo, è soddisfatta: "Abbiamo aumentato le vendite in un mercato che soffre - dice Benedettini -. Peccato che, nel leisure, stia mancando il grande sostegno dei tour in Europa. Non bastano le crociere a compensare". S. P.

Man-Neoplan Cresce lo share dei Gt

Man-Neoplan ringrazia il turismo. E rilancia su questo segmento per l'anno in corso, mettendo a frutto la presenza a Bus&Turismo. "Negli ultimi due anni abbiamo venduto soprattutto grazie al settore turistico, con il 60-70 per cento del totale - puntualizza il responsabile vendite settore bus privato di Man-Neoplan Italia, Franco Pedrotti -. Il mercato italiano ha finalmente ripreso la sua corsa: le immatricolazioni, nel solo mese di settembre, hanno raggiunto la stessa cifra di quelle dell'in-



Franco Pedrotti, resp. vend. bus Man-Neoplan

tero 2009". Due le linee di autobus proposte dal costruttore tedesco: Lion's Coach e Cityliner. "Entrambi sono di grandi dimensioni - sottolinea Pedrotti -, perché non operiamo nel settore dei minibus. Ed entrambi sono equipaggiati con sistemi già equiparabili Euro 6, classe di emissione non ancora in vigore, e sono interamente personalizzabili". In tal senso la società ha in carnet qualche nome altisonante tra le squadre di calcio. A. V.

Citta d'arte Il ticket diretto i turisti

"Bus turistici e città d'arte: un rapporto da perfezionare". Un tema affrontato al convegno di B&T e che ruota attorno ai ticket d'ingresso, aspetto che preoccupa per un settore che genera un fatturato da un miliardo di euro l'anno e un indotto economico sull'intera ricettività. "L'introduzione del ticket ha fatto aumentare i costi del 6 per cento per i noleggiatori - osserva Nicola Biscotti, coordinatore Caipet - e causa la perdita di clientela nel lungo termine perché sceglie mete alternative". Da



Riccardo Busso, a.d. Italweg, segr. gen. Rda

anni la Rda, l'associazione dei bus operator tedeschi, si batte contro i ticket in Italia, e Riccardo Busso, segretario generale della Commissione turismo, torna sull'argomento: "Per competere con i mercati esteri occorrono trasparenza, serietà e qualità". "Non capiamo - accusa Jean Richard Salamin, responsabile trasporto pax Car Suisse Tourisme - come mai ci penalizzate. Contribuiamo all'economia del Paese e ci adeguiamo ai criteri di sostenibilità dei mezzi". S. P.