

# “Il mio prossimo passo? Lancio EXPO FRANCHISING NAPOLI”

“Il mio intento è dimostrare che le aziende del Sud non hanno bisogno di alcuna vetrina internazionale. Quelle che riescono a sfondare nel Meridione sono solide e capaci di tenere duro, perché gli imprenditori del Sud hanno intuito, coraggio e concretezza imprenditoriale da vendere.”

Trasformare una passione in un lavoro altrettanto appassionante. È quanto hanno fatto Angioletto De Negri e la moglie Regina quando, oltre quarant'anni fa, hanno creato il gruppo Airtour – I Viaggi dell'Airone. Oggi l'azienda si colloca ai vertici dei Tour Operator italiani con oltre 50 destinazioni distribuite in tutto il mondo e circa 30.000 passeggeri trasportati ogni anno. “Abbiamo fondato il nostro tour operator nel lontano 1975”, spiega il fondatore del Gruppo. “In tutti questi anni siamo diventati specialisti dei viaggi costruiti su misura, con una programmazione illustrata nel catalogo *Il Mondo* in distribuzione nelle migliori agenzie di viaggio sul territorio nazionale, ingrandendoci fino a raggiungere quota 30 dipendenti (che noi amiamo definire aironi).

Nei primi anni di attività si lavorava con i tabulati cartacei, i computer non esistevano neanche ed era tutto un po' più semplice. Non bisognava star dietro all'evoluzione tecnologica e anche ai costi eccessivi a essa collegati”.

#### **Che cosa ha significato l'avvento di Internet per le agenzie di viaggio?**

“Ovviamente Internet ha rivoluzionato il mondo del turismo, da un lato migliorandolo, in quanto è uno strumento di informazione immediata anche per noi operatori turistici, dall'altro invece ha creato dei problemi a quelle agenzie dettaglianti che si trovano a dover fare i conti con il cliente internet-dipendente, illuso di poter gestire autonomamente tutte le fasi di progettazione di un viaggio, utilizzando l'agenzia solo come strumento di informazione”.

#### **Ha intuito subito il potenziale di questo nuovo strumento?**

“Sì, abbiamo compreso subito le potenzialità di questo strumento innovativo ma altrettanto in fretta abbiamo compreso che andava gestito con competenza e informazione. Internet è uno strumento che facilita e velocizza i processi rendendoli più snelli ma ha anche creato la pericolosissima tendenza del viaggio fai da te che non permette al fruitore alcun risparmio né tanto meno fornisce reali garanzie”.

Angioletto De Negri e la moglie Regina nel 1975 creano il gruppo Aironetour - I Viaggi dell'Airone. Oggi l'azienda conta 50 destinazioni distribuite in tutto il mondo e circa 30.000 passeggeri trasportati ogni anno. Negli anni novanta fondano Progetta, organizzatrice di eventi fieristici, come la Borsa Mediterranea del Turismo, che a marzo festeggerà i suoi ventuno anni.



Carta  
d'identità

## Angioletto De Negri, patron di **Aironetour – I Viaggi dell'Airone**, annuncia la sua nuova iniziativa per chi vuole fare impresa. E punta sul Mediterraneo.

**Quando un imprenditore vive cambiamenti epocali nel proprio settore, come deve affrontarli per non "subirli"?**

"Noi per affrontare i cambiamenti dell'era di internet e non subirne le negatività abbiamo messo in campo un investimento, in termini di tempo e di denaro, per mettere il tutto on-line. Di fatto, oggi siamo tra i pochissimi operatori ad aver creato un portale, l'Air on Line, che offre la possibilità di prenotare virtualmente ogni tipo di viaggio in autonomia, dall'hotel, ai servizi fino alla biglietteria aerea. Un servizio offerto a quelle pochissime agenzie professionalmente preparate, solitamente nostre partner sul territorio nazionale, senza alcun costo".

**Dai viaggi alle fiere. Con gli eventi fieristici che ha creato, come la Borsa Mediterranea del Turismo ad Arkeda, ha puntato molto sul Sud. Perché?**

"A oggi siamo una delle poche realtà multifunzionali esistenti. Negli anni novanta abbiamo fondato una società, Progetta, organizzatrice di eventi fieristici, come la Borsa Mediterranea del Turismo, che a marzo festeggerà i suoi ventuno anni. Scegliemmo Napoli già da allora perché riteniamo, ancora adesso, che sia l'epicentro di tutto il business turistico del Mediterraneo.

La Borsa Mediterranea del Turismo è divenuta un appuntamento indelebile, specialmente per il settore ricettivo ed è un volano per i giovani del Sud che vogliono intraprendere un'attività dinamica e affascinante come la nostra.

Proprio per quei giovani con la vocazione del business, il prossimo mese di maggio, verrà inaugurata la quinta fiera di Progetta, la prima fiera del franchising "Expo Franchising Napoli", presso la Mostra d'Oltremare, nel quartiere Fuorigrotta.

Abbiamo creato questa nuova fiera pensando che in una situazione economico-finanziaria incerta come quella attuale, avere degli indicatori di investimento del business e delle proiezioni di costi e ricavi prestabiliti e rispettati con un prospetto di almeno dodici mesi, come nel caso del franchising, rappresenti l'unica arma vincente per attrarre nuove iniziative imprenditoriali".



Maggio 2017. Expo  
Franchising Napoli alla  
Mostra d'Oltremare,  
nel quartiere  
Fuorigrotta

**Cosa risponde a chi obietta che le aziende, soprattutto del Sud, hanno bisogno di una vetrina internazionale e che quest'ultima, per definizione, si trova al Nord?**

"Che io sono convinto del contrario. Il mio intento è di dimostrare che le aziende del Sud non hanno bisogno di alcuna vetrina internazionale. Quelle che riescono a sfondare nel Meridione sono solide e capaci di tenere duro, perché gli imprenditori del Sud hanno intuito, coraggio e concretezza imprenditoriale da vendere. Il nostro successo è dovuto proprio a quella voglia di reagire alle sfide con sacrificio e ambizione".

“

Abbiamo creato questa nuova fiera del franchising pensando che in una situazione economico-finanziaria incerta come quella attuale, avere degli indicatori di investimento del business e delle proiezioni di costi e ricavi prestabiliti e rispettati con un prospetto di almeno dodici mesi, come nel caso del franchising, rappresenti l'unica arma vincente per attrarre nuove iniziative imprenditoriali.

”

**Quale futuro vede per le agenzie di viaggi?**

"Il futuro delle agenzie dipende dalle singole qualità professionali e dall'attitudine al cambiamento. Certamente rimarranno in poche, ma si avvantaggeranno perché il "cliente fai da te", presto o tardi, riprenderà coscienza che l'unico modo per andare sul sicuro è affidarsi a chi eroga consulenza assistita sotto tutti i punti di vista".

**Che cosa pensa della formula del franchising?**

"Credo che sia una delle soluzioni moderne più appetibili e richieste dal mercato. Prima di tutto, fornisce nuove opportunità di business per i giovani desiderosi di crearsi un lavoro autonomo. In secondo luogo, obbliga sia i grandi che i piccoli marchi del settore retail a guardare con interesse a questo modello di sviluppo, proprio perché è vincente".

Mariella Simeoli