

Sintesi piano di intervento

Riepilogo azioni e operazioni ristrutturazione gruppo ex Kuoni ora Best Tours Italia Spa

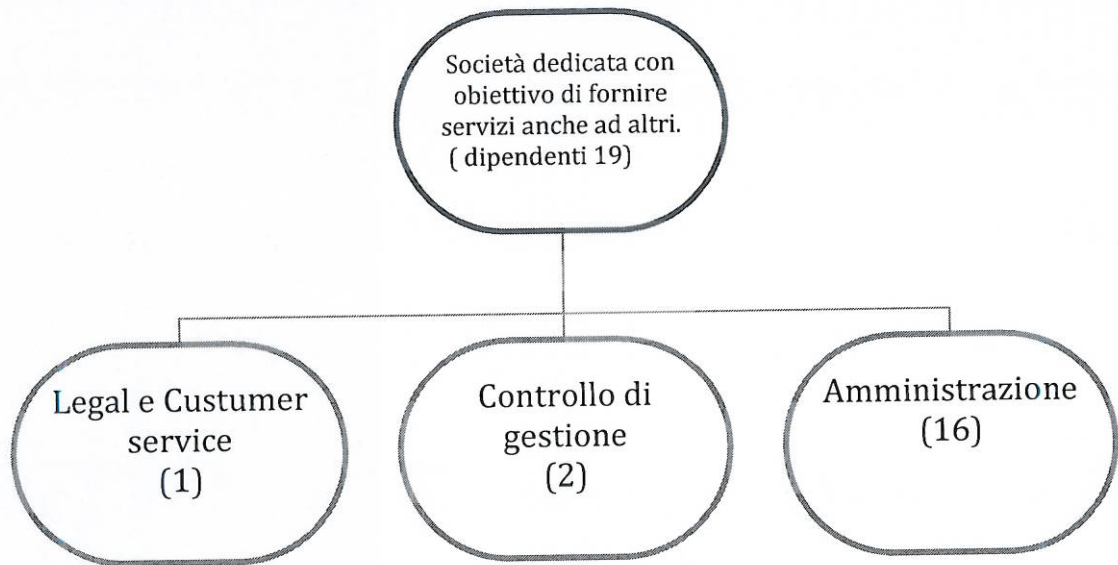
- Razionalizzazione dei costi di struttura anche con riferimento alla presenza sul territorio dell'azienda.
 - Rinegoziazione dei contratti di affitto per ridurre il costo complessivo;
 - Disdetta contratto di affitto relativo all'ufficio di Genova per utilizzare in modo più efficiente gli spazi oggi destinati al negozio e alla gestione dei gruppi. Si ipotizza anche il telelavoro per il personale dedicato all'inserimento dei dati.
 - Trasferimento fin da subito della gestione dei gruppi da Genova a Milano per una migliore integrazione funzionale con il resto della struttura e con il gruppo Rosso;
 - Trasferimento dei servizi amministrativi, contabile e controllo di gestione da Genova a Milano nel corso del 2013;
 - Ottimizzazione spazi Uffici di Milano e recupero parziale dei costi concedendo in uso parte degli stessi ad altre realtà complementari o collegate al gruppo;
 - Spostamento uffici di Roma in locali più adeguati e più economici mantenendo l'operatività locale;
 - Spostamento uffici di Napoli in locali più adeguati e più economici mantenendo l'operatività locale;
 - Integrazione servizi e attività comuni con le altre società del gruppo con riferimento alla gestione dei prodotti offerti: Biglietteria, gestione gruppi,
 - Cessione del ramo di azienda denominato "Store" che riferisce alle agenzie monomarca che operano nel Business to Consumer e che occupa oggi 17 persone. La cessione sarà attuata a società del gruppo Rosso che opera nello stesso ambito del ramo Store. (da evidenziare problematica recentemente sorta per azione revocatoria promossa dal curatore di Happy Tour sulla acquisizione degli store stessi);
 - Conferimento, anche per passaggi intermedi, delle attività relative ai servizi amministrativi, ai servizi IT e ai servizi generali e dei servizi HR in outsourcing esterno a società del gruppo o ad altra società dedicata trasferendo in dette entità le persone operative in questi ambiti **(allegato A)**;
 - Trasferimento, anche per passaggi intermedi, di tutti i dipendenti dedicati al "business" BT e BTI **(allegato B)**;
 - Trasferimento, anche per passaggi intermedi di tutti i dipendenti "operativi" da BTI a BT **(allegato C)**;
 - Trasferimento, anche per passaggi intermedi, di tutti i promotori commerciali ad una nuova entità dedicata **(allegato D)**;
 - Razionalizzazione e revisione dei costi generali **(allegato E)**;
 - Ottimizzazione e revisione dei costi di struttura con riferimento al personale dipendente **(allegato F)**;
- Investimenti e azioni per lo sviluppo e per migliorare la performance aziendale:
 - L'attuale Best Tours Italia manterrà solo i servizi che sono rivolti alla creazione e rivendita del prodotto (Prodotto, Marketing, Booking) fatta eccezione della forza vendite che invece sarà inserita in un contenitore separato per sfruttarne

meglio le potenzialità. Ovviamente i servizi operativi non verranno cancellati ma esternalizzati ad altre aziende del gruppo Rosso.

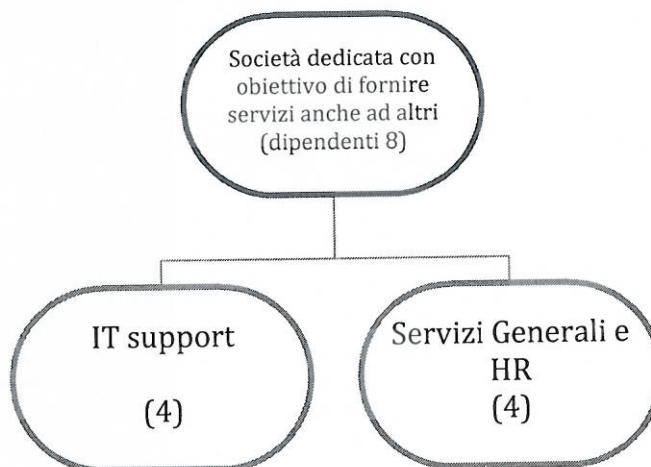
- Best Tours Italia rivisiterà completamente la propria immagine e potenzierà maggiormente il brand Best Tours nel mercato pur mantenendo anche cataloghi a brand: Kuoni;
- Un piano di rinnovamento totale della tecnologia attualmente in essere avrà inizio nel mese di Maggio 2013.
- Azioni continue rivolte al miglioramento del servizio si integreranno a nuove tecniche di vendita oltre al miglioramento costante dei servizi offerti nelle destinazioni.
- Sinergie e collaborazioni saranno intraprese tra le aziende del gruppo;
- Azioni per migliorare la marginalità sul prodotto attraverso la contrattazione e migliorando il processo di vendita;
- Azioni sulle agenzie di viaggio clienti per creare maggiore fidelizzazione e per aumentare i fatturati relativi puntando a coinvolgere e a premiare le agenzie best Sellers;
- Sviluppo di una piattaforma informatica on line più efficiente per la gestione del servizio con riferimento anche all'offerta e la gestione di servizi internazionali;
- Azioni per ulteriore sviluppo della piattaforma WEB gate@24 per acquisire quote di mercato migliorando la gestione e la conseguente marginalità del servizio offerto;

Gestione esterna dei servizi contabili amministrativi IT e servizi generali (allegato A)

- Spostamento delle risorse che riferiscono ai servizi contabili, amministrativi, di controllo di gestione, IT, servizi generali e servizi di H.R. ad una società che possa utilizzare in modo più efficiente le risorse con riferimento a tutte le società del gruppo Rosso.
 - Spostamento in altra società dedicata delle risorse dedicate a contabilità, amministrazione, controllo di gestione e legale;

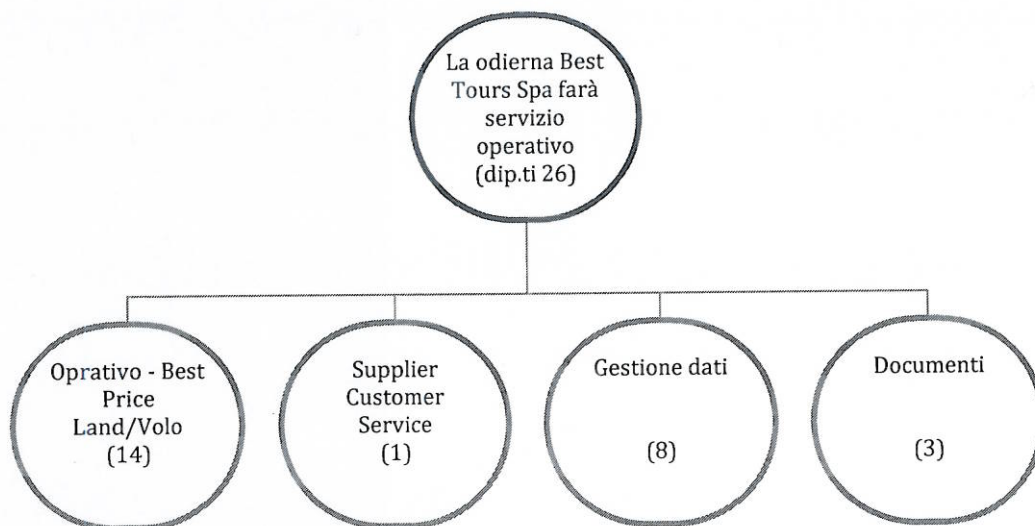


- Spostamento in altra società dedicata delle risorse che fanno riferimento ai servizi generali, servizi di IT e servizi di HR;



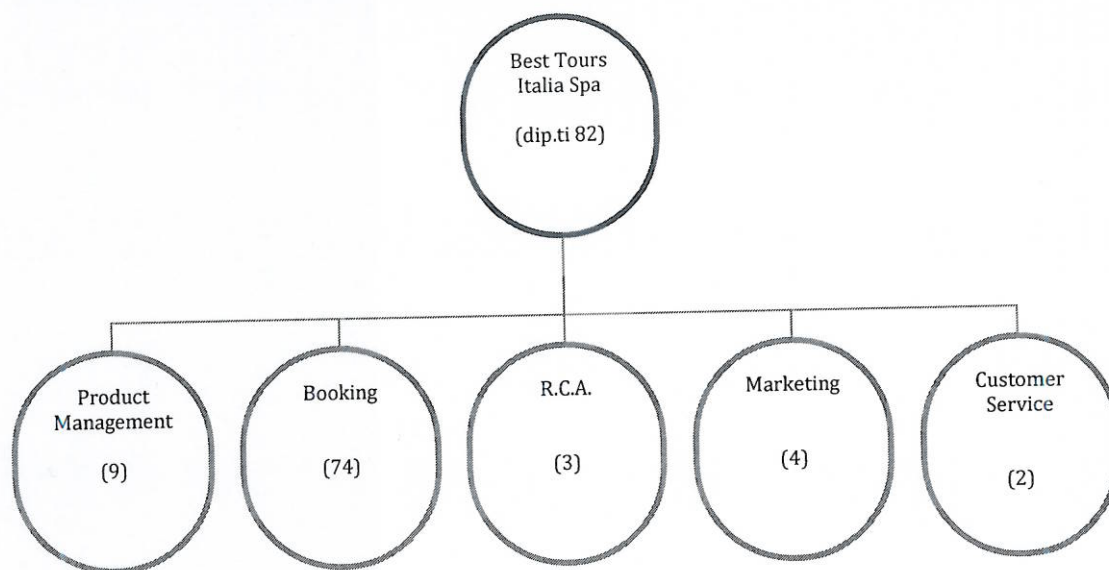
- **Integrazione operativa delle società Best Tours Spa e Best Tours Italia Spa (allegato B)**

- trasferimento di tutti i dipendenti “commerciali” da BT a BTI. Questa operazione permetterà di concentrare la capacità di vendita e la sua finalizzazione alla attività commerciale in BTI con sinergie sulle destinazioni e incremento di marginalità (Booking, programmazioni viaggi, marketing e IT strategico);

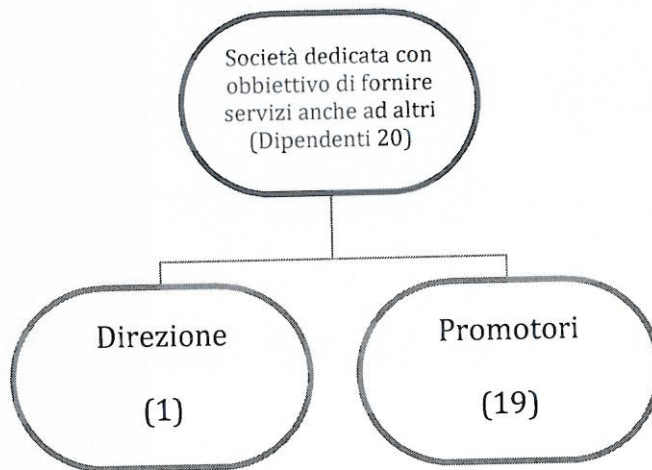


Trasferimento di tutti i dipendenti "operativi" da BTI a BT (allegato C)

- creazione una azienda di servizi dedicata alla gestione dei viaggi e dei servizi alla clientela in genere (Inserimento dati, realizzazione documenti di viaggio, analisi delle tariffe aeree e quanto dovesse servire per la migliore gestione del viaggio). Questa realtà presterà i servizi non solo a BTI ma anche alle altre aziende del gruppo e, se il caso, al mercato recuperando efficienza e marginalità. Questa operazione permetterà un miglior utilizzo delle risorse e una valutazione più precisa dei margini prodotti oltre che ad una generale maggiore efficienza nella gestione del servizio;



- **Trasferimento di tutti i promotori commerciali a nuova costituenda entità (allegato D)**
- creazione una azienda di servizi dedicata alla promozione commerciale nel mercato del turismo dei prodotti Best Tours Italia Spa che possa anche fornire servizio a terzi su prodotti complementari a quelli offerti da BTI per migliorare la marginalità e l'efficienza.



Razionalizzazione e revisione dei costi generali (allegato E)

- Utilizzo più efficiente degli spazi operativi a Milano;
- Ottimizzazione nell'utilizzo dei software anche con riferimento al gruppo e migliore utilizzo del sistema informatico;
- Riduzione e ottimizzazione dei costi di gestione fiscale e amministrativa delle società;
- Ottimizzazione nella gestione delle cause e richieste danni clienti;
- Ottimizzazioni con gestione comune al gruppo di utenza telefoniche e altri costi per utenze e servizi;
- Integrazione servizi con le altre società del gruppo per ridurre i costi e aumentare l'efficienza degli stessi;
-

Riduzione e ottimizzazione dei costi di struttura con riferimento al personale dipendente (allegato F)

- Riduzione del costo del personale con riferimento al costo di produzione del servizio:
 - Riduzione della retribuzione dal 15% al 30% in funzione del RAL individuale nel limite delle voci di superminimo e altri emolumenti disponibili in busta paga. Si prevede di non ridurre la retribuzione per quelle risorse che nella esecuzione del piano industriale dovessero andare a lavorare in sedi diverse.
 - Verranno utilizzati quegli ammortizzatori sociali compatibili con la vigente normativa che siano funzionali a tutelare i lavoratori per adeguare il costo della produzione ai volumi assorbibili dal mercato nel contesto di riferimento con una previsione di riduzione delle ore lavorate per ogni singolo reparto dal 25% al 60%.
- Valutazione di strumenti per permettere la naturale uscita volontaria del personale durante le fasi di riorganizzazione operativa e territoriale.