

# FORUM OPEN AIR 2025

**ROMA**  
**22-23 Ottobre**  
Auditorium del Massimo



[forumopenair.it](http://forumopenair.it)



**CRIPPA CONCEPT**

**INTESA**  **SANPAOLO**

**MAIN PARTNER**



ELEVA: La qualità professionale - ATTIVA: Interventi di sostegno al reddito

FAVORISCE: L'incontro tra domanda e offerta - ANALIZZA: Il mondo del turismo e formula proposte

**ebnt**  
ENTE BILATERALE  
NAZIONALE TURISMO

Soci EBNT:





# Forum Open Air 2025: via alla seconda edizione



## *Normative, gestione e formazione: le sfide del settore*

**N**el mondo del turismo all'aria aperta, in costante crescita, gli aspetti normativi, gestionali, formativi vanno assumendo, man mano, maggiore rilevanza e centralità. Incontrarsi, confrontarsi e valutare nuove soluzioni è un imperativo cui non ci si può sottrarre se si vuole mantenere una posizione adeguata nel panorama dell'offerta d'impresa. Per questo l'edizione del **Forum Open Air 2025** all'Auditorium del Massimo di Roma, arricchita e rinnovata si inserisce nel quadro del costante impegno profuso da FAITA Federcamping per promuovere crescita e sviluppo di un settore centrale per l'intera realtà turistica italiana. Il Forum Open Air è il naturale luogo d'incontro dei professionisti della filiera turistica all'aria aperta. Imprenditori, manager, addetti ed operatori possono trovare

risposte e soluzioni per adeguare la loro offerta alle crescenti esigenze di un mercato in costante evoluzione. L'evento è concepito con una struttura a due livelli con riguardo agli aspetti più tecnici affrontati nella prima giornata e quindi alle relazioni istituzionali nella seconda. Al margine dell'iniziativa una sezione espositiva raggruppa le imprese partner e sponsor per consentire un matching personalizzato e diretto.

In questa edizione, arricchita ed articolata, si introduce un nuovo strumento: FAITA ACADEMY, concepito per garantire un livello formativo esclusivamente dedicato ad imprenditori ed operatori adeguato ai tempi ed alle nuove istanze poste dal mercato. FAITA ACADEMY si concreta in una continua attività di aggiornamento per operatori e addetti, utile ad informarsi su tematiche ed

argomenti di interesse e attualità, nonché nell'indispensabile accompagnamento alle imprese nelle procedure tecniche ed operative di adeguamento alle nuove normative di settore e ai relativi adempimenti di carattere amministrativo. Questo strumento formativo continuerà il suo impegno nel corso dei prossimi anni sia su scala territoriale che nazionale intervenendo sulle tematiche d'interesse ed attualità anche attraverso il coinvolgimento di docenti di alto livello con specifica preparazione e capacità didattica.

Le tradizionali giornate del Forum si apriranno con l'assemblea delle Associazioni regionali di FAITA per passa-

re poi all'approfondimento di tematiche quali: la visione d'insieme del comparto nel sistema turistico nazionale; l'aggiornamento normativo; la visione strategica e l'analisi dei dati; la relazione con i territori; l'integrazione tra prodotto e servizio; l'utilizzo di strumenti operativi, gestionali e di accesso al credito volti alla sostenibilità e responsabilità d'impresa.

Al centro dell'ultima giornata la relazione del Presidente FAITA cui seguirà una riflessione sull'uso e le potenzialità dell'intelligenza artificiale ed un apposito panel dedicato alle nuove opportunità ed ai nuovi mercati. In chiusura gli interventi istituzionali.

#### LE PAROLE DEL PRESIDENTE

## Crescere è un imperativo: la roadmap FAITA per manager e imprenditori Open Air

**L'**Open Air è in costante crescita ed evoluzione. Il dato è consolidato e non è frutto di una mera sensazione, magari generata da contatti e informazioni attinte direttamente dalla voce dei colleghi. Si tratta piuttosto della verifica puntuale di un assioma: chi lavora con professionalità offre un prodotto di alta qualità ed ottiene un risultato, in termini di flussi di clientela, sempre più gratificante di anno in anno. Posso assicurare che non ci sia stata occasione che non abbia confermato questo assunto. Non si tratta delle dimensioni della struttura e nemmeno del tipo di alloggi che si mettono a disposizione degli ospiti. Si tratta di come è gestita l'azienda, di come il personale risponde alle esigenze degli ospiti e di quali soluzioni esperienziali sono disponibili. Sembra più complicato di quanto in effetti sia. Al lavoro dell'imprenditore va aggiunto un plus di sensibilità che interpreta il contesto e lo traduce in servizio. Senza mai tralasciare l'imperativo che domina le esigenze della domanda: non avere problemi. Dunque, il problem solving, elemento troppo spesso trascurato nel sistema di offerta, che molti e per lungo tempo hanno scarsamente considerato quando non semplicemente ignorato, diventa un elemento distintivo della qualità dell'offerta stessa, giocando un ruolo decisivo nella soddisfazione dell'ospite. Infatti la riqualificazione aziendale comincia da questo: il rappor-

to con l'ospite, con le sue esigenze e le sue aspettative. In questa direzione e coerentemente con la propria missione la Federazione stimola la crescita e lo sviluppo delle imprese. Lo testimonia il programma dei due + uno giorni di lavoro del **Forum Open Air 2025**. Due + uno perché quest'anno una ulteriore novità è costituita dalla realizzazione di FAITA ACADEMY. Un progetto pensato per far crescere i manager ed il management del settore Open Air. Siamo tutti ben coscienti di come si faccia al meglio il nostro lavoro, ma le norme, le disposizioni, le innovazioni e le soluzioni operative cambiano di giorno in giorno e bisogna adeguarsi ed aggiornarsi con costanza per mantenere elevato lo standard di accoglienza offerto agli ospiti. Per questo ritengo appropriato che ognuno scelga dal menù di offerta formativa quel che più gli occorre ed interessa. Costruendosi un percorso sartoriale sulle proprie esigenze e nell'ottica di strategie di crescita d'impresa personalissime e diverse a seconda del contesto. Alcuni dei punti all'ordine del giorno del **Forum Open Air 2025** possono sembrare, ad un primo e superficiale sguardo, già affrontati. Non è così. A distanza di un anno dalla prima edizione l'orizzonte del turismo Open Air si è non solo allargato quanto, piuttosto, meglio articolato. Il Forum è anche incontro e confronto tra imprenditori ed il suo palinsesto è stato concepito, nell'ottica più ampia possibile, per affrontare i proble-





mi che riguardano tutti e tutti coinvolgono in una estensione del settore che va dal piccolo al grande, dal più strutturato al più semplice. Dall'utilizzo ottimale delle risorse umane all'inserimento funzionale dell'intelligenza artificiale nel panorama operativo quotidiano; dalle nuove opportunità di prodotto/servizio alla possibilità di accedere ed acquisire nuovi segmenti di domanda il Forum orienta e stimola la creatività e la base d'informazione degli imprenditori. D'altro canto, cercheremo di capire se dal punto di vista quantitativo la domanda sia cresciuta e di quanto, ma soprattutto come e dove ciò sia accaduto. Quello che però maggiormente rileva ed incide è il percepibile sentimento nell'opinione pubblica e, soprattutto tra i nostri ospiti, dell'evoluzione del nostro prodotto/servizio e della frontiera che questa ha raggiunto nel panorama dell'offerta di ospitalità nazionale. Infine, il rapporto con le istituzioni di riferimento e con i soggetti preposti alla promozione ed alla ricerca rappresenta un grado necessario di relazione diretta con chi, politico, amministratore centrale o periferico, tecnico o altro, governa, programma e indirizza il nostro settore conservandone e predisponendone le chiavi di accesso ad un successo duraturo e benefico. Infine, abbiamo voluto ampliare e qualificare l'area espositiva che ospita i partner e gli sponsor del Forum 2025. Una occasione per consentire in un contesto adeguato di acquisire informazioni e contatti con le imprese fornitrici di prodotti e servizi all'avanguardia e maggiormente innovative. Da ultimo ma non per ultimo la tre giorni del Forum è l'occasione ideale per confrontarsi tra colleghi, conoscersi ed ascoltare problemi e soluzioni affrontati concretamente e filtrati dal settaccio dell'esperienza fatta sul campo da ciascuno. Dunque, molti buoni motivi per partecipare una sola ragione per esserci: la voglia di crescere.

**Alberto Granzotto**

*Presidente FAITA Federcamping*





## Nasce FAITA ACADEMY

**G**li imprenditori dell'Open Air sono abituati alla complessità ed al cambiamento per questo l'aggiornamento costante e l'innovazione del management rappresentano elementi essenziali della nostra cultura d'impresa. Da questa esigenza nasce **FAITA ACADEMY**, uno strumento concreto di accompagnamento e sostegno formativo concepito dalla Federazione per gli imprenditori ed i quadri manageriali delle imprese del comparto.

FAITA ACADEMY si concreta in una continua attività di aggiornamento per operatori e addetti, utile ad informarsi su tematiche ed argomenti di interesse e attualità, nonché nell'indispensabile accompagnamento alle imprese nelle procedure tecniche ed operative di adeguamento alle nuove normative di settore e ai relativi adempimenti di carattere amministrativo.

In concomitanza del Forum Open Air, FAITA ACADEMY ha predisposto una giornata formativa su alcune tematiche di attuale interesse. La partecipazione è gratuita ed è aperta a tutte le imprese del comparto, associate e non associate.



### Alcuni dei temi affrontati durante la giornata formativa del 21 ottobre

- Nuovo accatastamento delle strutture ricettive all'aria aperta;
- Ristorazione nel turismo Open Air;
- Nuovo regolamento per autorizzazione paesaggistica;
- Sostenibilità economica & ambientale delle installazioni mobili di pernottamento;
- Copertura assicurativa obbligatoria per rischi catastrofali.

A chiusura della giornata formativa vi aspettiamo al **Meet and Greet Cocktail con Operatori e Partner Company**

**MARTEDÌ 21 OTTOBRE**



**ORE 12:00**

**Academy Opening – Accoglienza partecipanti e Light Lunch**

**ORE 14:15**

**FAITA ACADEMY: valorizzare le competenze, ampliare le conoscenze**

**Marco Sperapani**, Direttore Generale FAITA FEDERCAMPING  
**Marco Brogna**, Docente di pianificazione turistica Università La Sapienza Roma e Presidente dell'ITS Turismo Academy

**ORE 14:30**

✦ **Contratti leader e contratti pirata: i rischi del dumping contrattuale**

**Angelo Candido**, Vicedirettore e Responsabile sindacale Federalberghi

✦ **Protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio – Il nuovo accordo SIAE**

Faita Federcamping

✦ **Nuova Classificazione ATECO 2025: gli adempimenti statistici e amministrativi**

Faita Federcamping

✦ **Il nuovo schema di disegno di legge su salute e sicurezza nelle piscine.**

**Ferruccio Alessandria**, Presidente Assopiscine

**ORE 15:30**

✦ **La ristorazione nel turismo Open Air. Trend, Solutions for all needs (vegan, gluten free, plant based e piatto unico), Food Cost & Human Resources. Breakfast Experience.**

**Alessandro Gollinucci**, Responsabile Trade Marketing Food service OROGEL  
**Valerio Manco**, Chef OROGEL  
**Gaetano Barbuto**, L'Officina del Breakfast

**ORE 16:30**

✦ **Il nuovo accatastamento delle strutture ricettive all'aria aperta. Art. 7-quinquies del decreto -legge 9 agosto 2024, n. 113 (Irrilevanza catastale degli allestimenti mobili in strutture ricettive all'aria aperta).**

**Antonio Piccolo**, Dottore commercialista e revisore dei conti – Eutekne  
**Antonio D'Angelis**, Presidente del Consiglio direttivo del Collegio Provinciale Geometri e Geometri Laureati della provincia Latina  
**Avv. Alessandro Verrico**, Consigliere di Stato – Capo dell'Ufficio legislativo del Ministero del turismo

**ORE 17:00**

✦ **Semplificazioni normative per l'installazione dei mezzi mobili di pernottamento all'interno delle strutture ricettive all'aria aperta. Decreto del Presidente della Repubblica 13 febbraio 2017, n. 31 - Regolamento recante individuazione degli interventi esclusi dall'autorizzazione paesaggistica o sottoposti a procedura autorizzatoria semplificata.**

**Prof. Avv. Duccio Maria Traina**, Professore associato di istituzioni di diritto pubblico nell'Università degli Studi di Firenze

**Avv. Alessandro Verrico**, Consigliere di Stato – Capo dell'Ufficio legislativo del Ministero del turismo

**ORE 17:30**

✦ **La sostenibilità economica-ambientale delle installazioni mobili di pernottamento, degli allestimenti temporanei e delle aree verdi, a supporto delle attività ludico-ricreative e sportive.**

**Michele Peleari**, Dipartimento di Architettura, Ingegneria delle Costruzioni e Ambiente Costruito del Politecnico di Milano

**Alessandro Prati**, General Manager Backspace – Gruppo Henoto

**Marcello Micieli**, Head of Banking Channel, Grenke Italia S.p.A

**Leonardo Mariggiò**, Direttore Generale Phorma Mentis

**Andrea Massaini**, Vannucci Piante

**ORE 18:30**

✦ **La copertura assicurativa obbligatoria contro rischi ed eventi catastrofali - Legge 27 maggio 2025 n. 78, di conversione del decreto-legge 31 marzo 2025, n. 39 - Gazzetta Ufficiale n. 124 del 30 maggio 2025 n. 39**

**Marco Salvatore Fisichella**, Supporto Reti e Formazione INTESA SANPAOLO PROTEZIONE S.P.A.

**ORE 18:45**

✦ **Accelerare il futuro dell'open air: Oracle Hospitality e il valore della collaborazione**

**Antonio Festa**, Senior Sales Director Hospitality & Tech Industry @Oracle

✦ **Ospitalità integrale, digitale e all-in-one. I casi YATO e HU Openair**

**Morris Soued**, YATO Product Owner – Mashfrog Group

✦ **Data Driven Open Air: innovazione e strategie per massimizzare il revenue**

**Barbara Donzelli**, HBenchmark – Hospitality Data Intelligence

**ORE 19:15**

**Business & Bubbles – Idee, persone, opportunità Networking Cocktail**

Un'esperienza offerta da:



**Speciale Faita Academy**  
La formazione Faita con aggiornamenti e normative di settore





## I volti della formazione



[Leggi la bio>](#)

**Ferruccio Alessandria**  
*Presidente Assopiscine*



[Leggi la bio>](#)

**Gaetano Barbuto**  
*L'Officina del Breakfast*



[Leggi la bio>](#)

**Marco Brogna**  
*Docente di pianificazione  
turistica Università La Sapienza  
Roma e Presidente dell'ITS  
Turismo Academy*



[Leggi la bio>](#)

**Angelo Candido**  
*Vicedirettore e Responsabile  
sindacale Federalberghi*



[Leggi la bio>](#)

**Giacomo Capecchi**  
*Vannucci Piante*



[Leggi la bio>](#)

**Antonio D'Angelis**  
*Presidente del Consiglio  
direttivo del Collegio Provinciale  
Geometri e Geometri Laureati  
della provincia Latina*



[Leggi la bio>](#)

**Barbara Donzelli**  
*HBenchmark – Hospitality Data  
Intelligence*



[Leggi la bio>](#)

**Antonio Festa**  
*Senior Sales Director Hospitality  
& Tech Industry @Oracle*



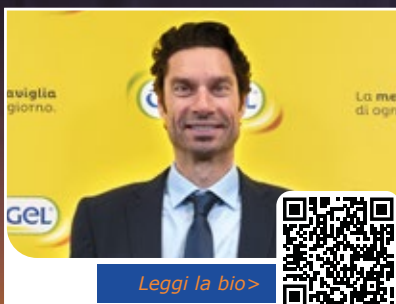




[Leggi la bio>](#)

**Marco Salvatore Fisichella**

Supporto Reti e Formazione  
INTESA SANPAOLO  
PROTEZIONE S.P.A.



[Leggi la bio>](#)

**Alessandro Gollinucci**

Responsabile Trade Marketing  
Food service OROGEL



[Leggi la bio>](#)

**Valerio Manco**

CHEF OROGEL



[Leggi la bio>](#)

**Leonardo Mariggiò**

Direttore Generale  
Phorma Mentis



[Leggi la bio>](#)

**Marcello Micieli**

Head of Banking Channel -  
Grenke Italia S.p.A



[Leggi la bio>](#)

**Michele Paleari**

Dipartimento di Architettura,  
Ingegneria delle Costruzioni  
e Ambiente Costruito del  
Politecnico di Milano





[Leggi la bio >](#)



**Antonio Piccolo**

*Dottore commercialista e  
revisore dei conti – Eutekne*



[Leggi la bio >](#)



**Alessandro Prati**

*General Manager Backspace –  
Gruppo Henoto*



[Leggi la bio >](#)



**Morris Soued**

*YATO Product Owner  
Mashfrog Group*



[Leggi la bio >](#)



**Marco Sperapani**

*Direttore Generale FAITA  
FEDERCAMPING*



[Leggi la bio >](#)



**Prof. Avv. Duccio Maria  
Traina**

*Professore associato di  
istituzioni di diritto pubblico  
nell'Università degli Studi di  
Firenze*



[Leggi la bio >](#)



**Avv. Alessandro Verrico**

*Consigliere di Stato - Capo  
dell'Ufficio legislativo del  
Ministero del turismo*

# POINTS OF VIEW

“ UN VERO VIAGGIO DI SCOPERTA NON È CERCARE  
NUOVE TERRE MA AVERE NUOVI OCCHI ”

- Marcel Proust -

Ogni obiettivo prende vita da un punto di osservazione ben definito; cambiare l'angolazione, ampliare la prospettiva o approfondire lo sguardo può rivelarsi determinante per il successo dei risultati da conseguire. POINTS OF VIEW è un viaggio virtuale per esplorare e condividere nuovi stimoli e sollecitazioni che possano arricchire le prospettive individuali e collettive. Un'occasione per stimolare il pensiero creativo, accendere l'interesse e favorire l'emergere di idee innovative. Il viaggio virtuale diventa così un'opportunità per la condivisione di esperienze e visioni, per affrontare le nuove sfide del mercato, per la valorizzazione delle sinergie, tradotte in progetti concreti, e per il rafforzamento e la valorizzazione del Capitale Umano e delle Competenze. È un invito a un cammino esplorativo che ci permette di alimentare non solo la conoscenza, ma anche lo spirito di innovazione e la capacità di anticipare i cambiamenti.

## **INTRODUCE E MODERA**

**Marco Gisotti** - *Giornalista, divulgatore, esperto di green economy, comunicazione e green jobs*

**MERCOLEDÌ 22 OTTOBRE**

**DALLE ORE 10:00**

Welcome to the Forum Open Air – Where Connections Begin

Meet & Greet con Operatori e Partner Company

**ORE 10:30**

L'Ecosistema Associativo – Riunione della Federazione con le Associazioni Regionali (Sessione di lavoro riservata FAITA)

**DALLE ORE 12:30**

Forum Open Air Welcome Lunch – Il gusto dell'incontro, il valore del territorio

In collaborazione con COLDIRETTI

**ORE 14:00**

Apertura dei lavori della seconda edizione del FORUM OPEN AIR

**POINTS OF VIEW**

*"Un vero viaggio di scoperta non è cercare nuove terre ma avere nuovi occhi"* Marcel Proust

**Introduce e modera**

**Marco Gisotti**, Giornalista, divulgatore, esperto di green economy, comunicazione e green jobs

**ORE 14:30**

**Overview & Data Analysis: dalla panoramica agli insight**

✦ **Conoscere per crescere: i dati come leva del patrimonio associativo**  
**Alberto Granzotto**, Presidente FAITA FEDERCAMPING

✦ **L'estate 2025 per le imprese Open Air italiane. Come i dati aiutano ad accrescere la consapevolezza del settore**  
**Valeria Minghetti**, Responsabile dell'area ricerca Ciset Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica

✦ **Il Valore dei Data Lake per il Monitoraggio delle Performance delle Imprese Open Air**  
**Francesco Traverso**, CEO & Co-Founder at HBenchmark

✦ **L'AI non sostituisce l'umano, lo amplifica, anche nel turismo. La via di Oracle**  
**Carlota Alvarez Pedreira**, Amministratore Delegato Oracle Italia e Vice-President Legal South Europe Oracle

✦ **Agent AI e hospitality: dal CRM al CRA**  
**Edoardo Narduzzi**, Founder & CEO Mashfrog Group

**ORE 15:30**

**La destinazione turistica e i suoi principali attrattori: territori, tradizioni, cultura, esperienze, imprese**

✦ **Turismo di comunità tra buone pratiche e outdoor**  
**Simone Bozzato**, Professore Ordinario del Dipartimento di Storia, Patrimonio Culturale, Formazione e Società Università degli Studi di Roma Tor Vergata

✦ **Dalle Idee al Territorio: come le DMO creano, trasformano e gestiscono le destinazioni**  
**Flavia Coccia**, Vicepresidente di Assidema – Associazione Italiana Destination Manager

✦ **II TOURISM DIGITAL HUB**  
**Ludovica Criscitiello**, Ministero del Turismo

✦ **Sustainable Luxury Experience: tra esclusività, sostenibilità e tecnologia**  
**Dina Ravera**, Presidente Destination Italia S.p.A.

✦ **Cambiare i paradigmi del turismo accessibile**  
**Roberto Vitali**, CEO e co-founder Village for all

✦ **Viaggio nei Territori: strategie per valorizzare le destinazioni**  
**Mattia Enzo**, Presidente Parco Turistico di Cavallino Treporti

✦ **Verona Garda Foundation: l'evoluzione della destinazione, dalla promozione alla governance**  
**Paolo Artelio**, Presidente Destination Verona & Garda Foundation

✦ **Il progetto Sentinelle del Mare**  
**Stefano Goffredo**, Dipartimento di Scienze Biologiche, Geologiche e Ambientali Alma Mater Studiorum Università Bologna

✦ **Zoom Torino, l'esperienza immersiva: quando l'emozione diventa destinazione**  
**Maurizio Baldini**, Hospitality Specialist del bioparco ZOOM Torino

✦ **Promozione associativa e territorio: Le esperienze della FAITA Regionali a confronto**

**ORE 17:00**

**La centralità dell'offerta Open Air: ospitalità integrata tra prodotto e servizio**

✦ **Lecture antropologiche del turismo contemporaneo: il ruolo della cultura nella motivazione della vacanza.**  
**Ernesto Di Renzo**, Docente di Antropologia all'Università di Roma Tor Vergata

✦ **Bike turismo e ospitalità: infrastrutture e servizi per il viaggiatore sostenibile**  
**Ilaria Fiorillo**, Esperta di cicloturismo e bike influencer

✦ **Oltre il glamping: la nuova grammatica dell'ospitalità Open Air**  
**Višen Slamar**, Architecture & Interior Studio, Tissa&Partners

✦ **Mobile Home: l'accoglienza tra innovazione, comfort e sostenibilità**  
**Luca Trabattoni**, PhD in Architecture, Associate Professor University of Technology of Opole (Poland)

✦ **L'importanza del fattore umano e della preparazione degli addetti all'accoglienza per le imprese dell'Open Air**  
**Barbara Ronchi della Rocca**, Esperta di Galateo, già cerimonialista del Quirinale

**ORE 18:00**

**Dal Tool alla Strategia: approcci sistemici ed operativi per le Imprese Open Air di oggi e del futuro**

✦ **Ecosistemi Digitali, Cultura e Sicurezza del dato: integrazione e innovazione per il turismo Open Air**  
**Antonio Festa**, Senior Sales Director Hospitality & Tech Industry @Oracle



**Duilio Paliferro**, Oracle NetSuite & EPM BU Director @ RTT  
**Francesco Traverso**, CEO & Co-Founder @HBenchmark  
**Enrico Giancaterina**, Chief Operating Officer di Yato, società del gruppo @Mashfrog  
**Marco Di Giampietro**, CEO & Founder @NP Technology Slu

✦ **La visione di Intesa Sanpaolo per le PMI a favore della sostenibilità**

**Paola Rusconi**, Responsabile Coordinamento Marketing e Business Development Imprese Divisione Banca dei Territori – Intesa Sanpaolo

✦ **La nuova era di Sostenibilità per le Strutture All'Aria Aperta – FAITA OPEN AIR 2030**

**Federica Vazzola**, Auditing & EMS - Service Line Lead - EAmbiente  
**Assia Aceto**, Auditing & Sustainability | Specialist - EAmbiente

**ORE 18:45**

**Un saluto al presente, uno sguardo al domani: chiusura della prima giornata del FORUM OPEN AIR**

**ORE 20:30**

**Dining & Dreams Reimagined**

*"Quando la convivialità si fa visione e il sogno prende forma attorno a una tavola, a un'idea, a un'emozione"*

**Spazio Novecento**

Partecipazione riservata previa registrazione

**GIOVEDÌ 23 OTTOBRE**

**OPEN AIR: HERE AND NOW**

**ORE 9:00**

**Un caffè ed un sorriso: l'inizio di una giornata all'insegna dell'ospitalità e dell'innovazione**  
**Welcome Coffee e registrazione dei partecipanti**

**ORE 9:45**

**Un'apertura che ispira, una conduzione che connette**  
**Gianluca Semprini e Roberta Capua**

**ORE 10:00**

**HERE AND NOW**  
**Saluti istituzionali**

**Sen. Gian Marco Centinaio**, Vice Presidente del Senato della Repubblica

**ORE 10:15**

**Alberto Granzotto**, Presidente FAITA FEDERCAMPING

**ORE 10:30**

**Human Resources & Artificial Intelligence**

✦ **La filiera del lavoro nel settore Open Air. Focus su Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Toscana e Lazio**

**Valeria Minghetti**, Responsabile Area Ricerca Ciset Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, Università Ca' Foscari Venezia

✦ **Turismo e A.I. : nuovi turismi e nuove professioni**

**Marco Brogna**, Docente di pianificazione turistica Università La Sapienza Roma e Presidente dell'ITS Turismo Academy

✦ **L'Intelligenza Artificiale a supporto della formazione: ITS A.I. Lab, il Laboratorio smart che insegna ad analizzare il mercato turistico tramite l'A.I.**

**Fabrizio Zezza**, CEO e socio fondatore di EasyConsulting

✦ **Intelligenza artificiale come abilitatore di nuove competenze e nuove opportunità**

**Luca Vescovi**, Ricerca e sviluppo ambito Neuromarketing e AI – Jampaa.it

**ORE 11:30**

**New Opportunities, New Markets, New Orizons**

✦ **I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ**  
**La ricchezza dei comuni turistici**

**Antonio Preiti**, Docente Università di Firenze di Destination Management

**Le destinazioni dell'Open Air e il ruolo delle coste**

**Roberta Nesto**, Sindaco di Cavallino Treporti e coordinatrice del G20 Spiagge

**Strategie di posizionamento nei mercati Nazionali ed Internazionali**

**Alessandra Priante**, Presidente ENIT

**Il treno come strumento di valorizzazione del territorio e del turismo slow**

**Alessandro Vannini Scatoli**, Presidente FS Treni Turistici Italiani

**Tecnologia, sostenibilità e mobilità smart: il futuro dell'accoglienza nelle strutture ricettive Open Air**

**Michela Michini**, Visitors Management Sales Channel TELEPASS

**La Giornata Mondiale dei Bambini 2026**

**Padre Enzo Fortunato**, Presidente GMB – Giornata Mondiale dei Bambini

✦ **INFRASTRUTTURE OLIMPICHE, OSPITALITÀ E TERRITORI IN EVOLUZIONE**

**Cantieri Olimpici e Paralimpici come leva di trasformazione territoriale e culturale**

**Fabio Saldini**, Commissario di Governo e Amministratore Delegato di SIMICO

**Dal cantiere al turismo: modelli abitativi per territori che cambiano**

**Sergio Redaelli**, CEO Crippaconcept

**Il ruolo delle politiche pubbliche tra turismo e rigenerazione**

**Gianluca Caramanna**, Deputato del Parlamento italiano e consigliere del Ministro del Turismo per le relazioni istituzionali

**ORE 12:30**

**Contributi Istituzionali al dibattito**

**Intervento di chiusura del Ministro del Turismo**

**Daniela Santanché**

**ORE 13:30**

**Verso il prossimo viaggio:**

**arrivederci al FORUM OPEN AIR 2026**

**Light Lunch, ringraziamenti e saluti**

22 Ottobre

# Overview & Data Analysis:

## *Dalla panoramica agli insight*

La raccolta, l'analisi e l'utilizzo di dati, rappresentano elementi fondamentali per costruire una visione strategica, approfondita e completa, sulla tendenza dei mercati e sulla valutazione delle performance aziendali. L'elaborazione del dato attraverso una piattaforma di Data Lake specifica per il settore Open Air, insieme a soluzioni software dedicate all'Hospitality, può certamente monitorare con efficacia l'intero ciclo produttivo e gestionale delle Imprese, permettendo lo sviluppo di strategie commerciali, promozionali e di investimento, costruite su informazioni affidabili, verificate, ma soprattutto dinamiche ed interattive.



### **CONOSCERE PER CRESCERE: I DATI COME LEVA DEL PATRIMONIO ASSOCIATIVO**

*Alberto Granzotto, Presidente FAITA Federcamping*



### **L'ESTATE 2025 PER LE IMPRESE OPEN AIR ITALIANE. COME I DATI AIUTANO AD ACCRESCERE LA CONSAPEVOLEZZA DEL SETTORE**

*Valeria Minghetti, Responsabile dell'area ricerca Ciset -Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica*



### **IL VALORE DEI DATA LAKE PER IL MONITORAGGIO DELLE PERFORMANCE DELLE IMPRESE OPEN AIR**

*Francesco Traverso, CEO & Co-Founder at HBenchmark*



### **L'AI NON SOSTITUISCE L'UMANO, LO AMPLIFICA, ANCHE NEL TURISMO. LA VIA DI ORACLE**

*Carlota Alvarez Pedreira, Amministratore Delegato Oracle Italia e Vice-President Legal South Europe Oracle*



### **AGENT AI E HOSPITALITY: DAL CRM AL CRA**

*Edoardo Narduzzi, Founder & CEO Mashfrog Group*





# L'estate 2025 per le imprese Open Air italiane. Come i dati aiutano ad accrescere la consapevolezza del settore

Adottare un processo decisionale data-driven, ossia guidato dall'analisi e dalla interpretazione dei dati (sia interni che esterni all'impresa), è ormai cruciale e la tecnologia è uno strumento importante per supportare le imprese in questo processo. Fare delle scelte informate richiede di conoscere meglio la propria clientela e le proprie performance, ma anche il contesto competitivo e settoriale in cui la struttura opera. Tra gli strumenti a

disposizione, c'è l'indagine congiunturale sull'andamento della stagione turistica, avviata nel 2022 da FAITA Federcamping in collaborazione con il Ciset. La presentazione riassumerà brevemente i principali risultati dell'ultima edizione, evidenziando come la collaborazione delle imprese all'iniziativa aiuti a far crescere la consapevolezza generale in merito all'evoluzione del settore e vada a beneficio degli stessi partecipanti.

---

## Relazione



### **VALERIA MINGHETTI**

*Responsabile Area Ricerca Ciset - Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, Università Ca' Foscari Venezia*

Responsabile dell'area ricerca presso il Ciset, Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, fondato dall'Università Ca' Foscari Venezia e dalla Regione del Veneto. Ha 30 anni di esperienza in ricerca e formazione su tematiche turistiche ed ha lavorato in diversi progetti per conto di organizzazioni nazionali ed internazionali. Per conto di FAITA Federcamping coordina la progettazione di un Osservatorio sul turismo all'aria aperta e ha contribuito a vari progetti, tra cui la creazione di uno standard IT per la presentazione multicanale di campeggi e villaggi turistici associati. Attualmente, sta portando avanti una analisi sulla dimensione della filiera del lavoro generata dal settore Open Air in quattro regioni italiane.

# Il Valore dei Data Lake per il monitoraggio delle performance delle imprese Open Air

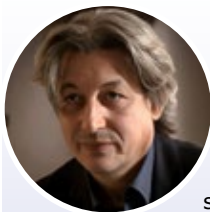
L'intervento esplora l'evoluzione delle imprese Open Air attraverso l'analisi delle loro performance operative e strategiche. A partire da un sistema di monitoraggio basato su indicatori chiave (occupazione, redditività, customer experience, sostenibilità), si evidenziano le criticità e le opportunità emergenti nel settore.

La seconda parte dell'intervento è dedicata alle poten-

zialità offerte dall'intelligenza artificiale: dalla rilevazione automatica delle anomalie nei dati di soggiorno, alla previsione della domanda, fino alla personalizzazione dell'offerta turistica. L'obiettivo è mostrare come l'adozione di strumenti AI possa trasformare il modello gestionale delle imprese Open Air, favorendo decisioni data-driven e una maggiore resilienza competitiva.

---

## Relazione



### FRANCESCO TRAVERSO

*CEO & Co-Founder @HBenchmark*

Attivo nel settore informatico dal 1994, Francesco Traverso ha guidato diverse società specializzate nell'implementazione di Data Center e nello sviluppo di software aziendali. Nel 2016 si unisce al progetto HBenchmark, avviato da Develon Group, fondando insieme agli ideatori la società omonima. Alla guida di HBenchmark, Traverso accompagna FAITA e l'intero settore Open Air in un percorso di trasformazione culturale e gestionale. Supporta strutture ricettive e policy maker nella comprensione del valore strategico dei dati, nella loro integrazione nei processi decisionali quotidiani e nella loro valorizzazione come leva per migliorare performance, competitività e innovazione.



# L'AI non sostituisce l'umano, lo amplifica, anche nel turismo. La via di Oracle

L'intelligenza artificiale rappresenta una leva fondamentale per lo sviluppo sostenibile e la capacità di rispondere efficacemente alle nuove esigenze degli ospiti e degli operatori. Lo speech "L'AI non sostituisce l'umano, lo amplifica, anche nel turismo. La via di Oracle" offrirà una riflessione su come l'intelligenza artificiale e l'automazione, se integrate in modo responsabile, possano potenziare il ruolo delle persone, facilitando la crescita e la competitività delle strutture ricettive all'aria aperta. La relatrice, Carlota Alvarez Pedreira, VP e A.D. di Oracle Italia condividerà la visione di Oracle - oggi una vera e propria AI Company lungo tutta la sua offerta e la sua operatività - che parte dal principio che AI e cloud non sono strumenti che sostituiscono il contributo umano, ma tecnologie che permettono di valorizzare l'ingegno,

la creatività e l'esperienza degli operatori.

Durante l'intervento saranno approfonditi i punti chiave che caratterizzano l'approccio unico di Oracle all'intelligenza artificiale in ambito B2B, con la centralità della governance del dato e della sicurezza digitale come elementi chiave per costruire fiducia e garantire sostenibilità nel tempo; i benefici dell'automazione nei processi gestionali e operativi; il ruolo dell'intelligenza artificiale nel supportare decisioni informate e nell'arricchire l'esperienza degli ospiti. La prospettiva di Oracle è quella di una trasformazione digitale - basata su AI e cloud - che metta al centro le persone. Perché grazie all'innovazione anche il settore hospitality può diventare più efficiente, resiliente e orientato al futuro, mantenendo l'insostituibile valore delle relazioni umane.

---

## Relazione



### **CARLOTA ALVAREZ PEDREIRA**

*Amministratore Delegato Oracle Italia*

*Vice-President Legal South Europe @Oracle*

Carlota Alvarez ha iniziato la sua carriera in Oracle come stagista nel 1999 e nel settembre 2000 è entrata formalmente a far parte del team legale in Italia. Laureata in Giurisprudenza all'Università di Barcellona (Spagna), prima di entrare in Oracle aveva esercitato la professione legale in uno studio catalano; era poi approdata in Italia per un Master alla SDA Bocconi. Grazie al suo impegno e alla grande capacità di giudizio che la contraddistinguono, nel 2003 è stata promossa Head of Legal per l'Italia, mentre dal 2010 la sua responsabilità è stata estesa a Grecia, Cipro e Malta. Nel 2016 è stata promossa Vice President Legal per l'Europa meridionale, dove ha supervisionato lo sviluppo di questo team in un'unità altamente collaborativa e coesa, focalizzata sul supporto al business di Oracle in tutta la regione. Da molto tempo A.D. di Oracle Italia, nell'ottobre del 2024 è stata nominata anche Country Leader: in tale ruolo presiede il Comitato Direttivo formato dalle linee di business e le funzioni di staff.

## Agent AI e hospitality: dal CRM al CRA

Capire davvero l'intelligenza artificiale significa metterla alla prova sul campo, integrarla nei processi aziendali e verificarne i risultati reali. Non si tratta di una bacchetta magica capace di eliminare tutte le inefficienze, né di una minaccia tecnologica da temere, ma di uno strumento potente che richiede consapevolezza e visione. L'AI è, prima di tutto, un livello software aggiuntivo, capace di innestarsi su ciò che le imprese già utilizzano, ridefinendo processi e servizi con una logica evolutiva. La sua forza non è solo tecnologica: è soprattutto strategica, perché consente di conoscere a fondo il cliente,

di comprenderne abitudini e bisogni, trasformandolo in parte integrante del business in modo duraturo ed efficiente.

In questa prospettiva, le aziende sono chiamate a un cambio di paradigma. Occorre superare l'idea tradizionale di CRM – customer relationship management – per approdare a un nuovo modello, il CRA – customer relationship agent. Non più semplici sistemi di gestione, ma veri e propri agenti intelligenti, in grado di interagire con clienti e stakeholder, personalizzare esperienze, ottimizzare processi e generare valore continuo.

---

### Relazione



#### **EDOARDO NARDUZZI**

*CEO e Founder di Mashfrog Group*

Imprenditore ed executive di successo con una carriera che intreccia finanza e tecnologia, ha fondato e guidato numerose realtà innovative, tra cui Techedge/Avvale, Proxitalia, EvaBeta, NETikos e LAit, contribuendo alla trasformazione del settore IT in Italia e allo sviluppo di soluzioni avanzate per la valutazione del rischio. Ha ricoperto ruoli chiave in società di consulenza e nei CdA di aziende quotate, consolidando un profilo internazionale. Fondatore e CEO di Mashfrog Group, punto di riferimento nella trasformazione digitale e nell'Intelligenza Artificiale, è anche Presidente di gAIn360, piattaforma che integra finanza e tecnologia. Collabora inoltre come editorialista economico-finanziario con importanti testate italiane.

22 Ottobre

# La destinazione turistica e i suoi principali attrattori:

## Territori, tradizioni, cultura, esperienze, imprese

Le imprese turistico ricettive all'aria aperta, grazie alle loro specifiche caratteristiche strutturali e funzionali, si configurano spesso come veri e propri Hub territoriali. La permanenza media degli ospiti, che si attesta tra gli 8 e i 10 giorni, insieme alla naturale inclinazione del turista Open Air ad esplorare l'offerta locale e le attrazioni delle destinazioni, contribuisce a valorizzare il territorio e a favorire lo sviluppo di esperienze autentiche e sostenibili. Nell'ottica dello sviluppo di un'economia locale sostenibile, in grado di generare flussi virtuosi di indotto economico e occupazionale, rafforzando il tessuto sociale e incentivando la partecipazione attiva delle comunità. Per questo motivo, il posizionamento strategico di queste strutture nei diversi contesti territoriali può essere determinante per rafforzare l'identità e l'attrattività dell'intera destinazione nei mercati nazionali e internazionali.



### **TURISMO DI COMUNITÀ TRA BUONE PRATICHE E OUTDOOR**

**Simone Bozzato**, Professore Ordinario del Dipartimento di Storia, Patrimonio Culturale, Formazione e Società Università degli Studi di Roma Tor Vergata



### **DALLE IDEE AL TERRITORIO: COME LE DMO CREANO, TRASFORMANO E GESTISCONO LE DESTINAZIONI**

**Flavia Coccia**, Vicepresidente di Assidema - Associazione Italiana Destination Manager



### **IL TOURISM DIGITAL HUB**

**Ludovica Criscitiello**, Ministero del Turismo



### **SUSTAINABLE LUXURY EXPERIENCE: TRA ESCLUSIVITÀ, SOSTENIBILITÀ E TECNOLOGIA**

**Dina Ravera**, Presidente Destination Italia S.p.A.



### **CAMBIARE I PARADIGMI DEL TURISMO ACCESSIBILE**

**Roberto Vitali**, CEO e co-founder Village for all V4A® V4A®



### **VIAGGIO NEI TERRITORI: STRATEGIE PER VALORIZZARE LE DESTINAZIONI**

**Mattia Enzo**, Presidente Parco Turistico di Cavallino Treporti



### **VERONA GARDA FOUNDATION: L'EVOLUZIONE DELLA DESTINAZIONE, DALLA PROMOZIONE ALLA GOVERNANCE**

**Paolo Artelio**, Presidente Destination Verona & Garda Foundation



### **IL PROGETTO SENTINELLE DEL MARE**

**Stefano Goffredo**, Dipartimento di Scienze Biologiche, Geologiche e Ambientali Alma Mater Studiorum - Università Bologna - Progetto Sentinelle del Mare



### **ZOOM TORINO, L'ESPERIENZA IMMERSIVA: QUANDO L'EMOZIONE DIVENTA DESTINAZIONE**

**Maurizio Baldini**, Hospitality Specialist del bioparco ZOOM Torino





## Turismo di comunità tra buone pratiche e outdoor

Il turismo di comunità si configura come paradigma territoriale e socio-relazionale fondato sulla partecipazione attiva delle popolazioni locali nei processi di pianificazione e gestione dello sviluppo turistico.

In risposta alle dinamiche di omologazione e fragilità che caratterizzano i sistemi urbani e territoriali contemporanei, esso propone un modello endogeno di sostenibilità, orientato alla rigenerazione dei luoghi e al rafforzamento del capitale sociale. In tale prospettiva, la comunità

diviene attrice e non semplice destinataria delle politiche turistiche, promuovendo forme di governance capaci di integrare dimensioni socio-culturali, ambientali ed economiche. Il territorio, inteso come spazio di relazioni e patrimonio condiviso, assume così una valenza produttiva e identitaria, in cui il turismo di comunità, in particolare quello relazionale all'outdoor, può divenire dispositivo abilitante a forme di sviluppo e di innovazione sociale.

---

### Relazione



#### **SIMONE BOZZATO**

*Professore Ordinario del Dipartimento di Storia, Patrimonio Culturale, Formazione e Società Università degli Studi di Roma Tor Vergata*

Professore ordinario di geografia presso l'Università degli Studi di Roma Tor Vergata, è presidente del Centro di Eccellenza DTC Lazio, vicecoordinatore del dottorato in Beni Culturali, Formazione e Territorio e coordinatore del corso di laurea professionalizzante in turismo enogastronomico. Direttore della collana "Turismo e territori dell'ospitalità" di Armando Editore, è nella direzione della rivista scientifica Documenti geografici. Tra i suoi interessi di ricerca si occupa di tematiche legate allo sviluppo locale e al paesaggio, con particolare attenzione al valore delle comunità nella costruzione delle destinazioni turistiche.



## Dalle Idee al Territorio: come le DMO creano, trasformano e gestiscono le destinazioni

L'efficacia del turismo all'aria aperta è intrinsecamente legata alla capacità di gestire la "destinazione" nel suo complesso. In un mercato in rapida evoluzione, le Destination Management Organizations (DMO) non sono più semplici agenzie di promozione, ma attori strategici che traducono visioni e idee in azioni concrete sul territorio. Questo intervento, a cura di Flavia Maria Coccia, Vice Presidente Assidema, esplorerà il ruolo cruciale delle DMO nel plasmare l'offerta.

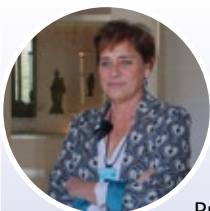
Verrà evidenziato come le DMO siano lo snodo vitale per assicurare che il settore Open Air mantenga un elevato standard di qualità e competitività, trasformando le sfide logistiche e normative in opportunità di sviluppo territoriale.

Si analizzerà come queste organizzazioni operano lungo tre direttrici fondamentali:

- **Creazione e Brand Identity:** Definire l'identità unica di una destinazione Open Air, dall'analisi del potenziale locale alla costruzione di un brand turistico riconoscibile e attrattivo.
- **Trasformazione e Sviluppo di Prodotto:** Convertire le risorse naturali e culturali in prodotti turistici esperienziali e sostenibili, stimolando l'innovazione e l'adeguamento normativo.
- **Gestione e Governance:** Ottimizzare la relazione tra enti pubblici, imprese private e comunità locali per garantire standard di servizio elevati e una crescita equilibrata del settore.

---

### Relazione



#### **FLAVIA COCCIA**

*Vicepresidente di Assidema - Associazione Italiana Destination Manager*

DM (DMO h2o Tevere mare). Docente Treccani Accademia. Collabora con Concommercio Turismo. Isnart Scpa coordinatore progetti, ex direttore operativo. Presidente Comitato per la Promozione e il Sostegno del Turismo Accessibile. Coordinatore della Struttura di Missione per il rilancio dell'immagine dell'Italia. Membro CdA Enit. Laurea Università di Charleston - West Virginia.

## II TOURISM DIGITAL HUB

Il Ministero del Turismo, in linea con le proprie direttrici strategiche, intende rafforzare la competitività dell'industria turistica italiana promuovendo innovazione e transizione digitale. Tra le azioni prioritarie figura il Tourism Digital Hub (TDH), finanziato con risorse del PNRR, che ha l'obiettivo di realizzare una piattaforma digitale nazionale per connettere in modo efficace domanda e offerta turistica. Il TDH, accessibile tramite Italia.it, è una piattaforma multicanale con due finalità principali: migliorare l'esperienza turistica offrendo accesso inte-

grato a servizi e contenuti di qualità sull'intero territorio nazionale; e supportare gratuitamente gli operatori del settore attraverso il Portale Operatori, uno spazio dedicato alla promozione delle attività imprenditoriali e allo sviluppo delle competenze professionali. Accredendosi, gli operatori possono anche pubblicare la propria offerta su Italia.it, aumentando visibilità e bacino di utenza. Il TDH mira così a creare un ecosistema digitale integrato per valorizzare il territorio e sostenere la crescita del turismo italiano a livello globale.

---

### Relazione



**LUDOVICA CRISCITIELLO**  
*Ministero del Turismo*

Laureata in Organizzazione e Marketing per la Comunicazione d'Impresa alla Sapienza. Giornalista professionista dal 2011, ha lavorato nell'ufficio stampa di vari enti e, negli ultimi cinque anni, nella redazione de La Nazione a Firenze, Empoli e Massa-Carrara. Parallelamente ha svolto anche attività come guida turistica a Firenze, organizzando tour nei principali musei della città. Per il Ministero è responsabile dei contenuti del sito Italia.it rivolto a turisti ed operatori con il fine di promuovere il territorio italiano all'estero, in un'ottica di sostenibilità e promozione dello slow tourism, e di supportare le imprese del settore.



# Sustainable Luxury Experience: tra esclusività, sostenibilità e tecnologia

Il turismo di lusso sta vivendo una trasformazione profonda: l'esclusività non si misura più soltanto nel livello del servizio o nell'unicità della destinazione, ma nella capacità di generare valore sostenibile per il territorio e per le persone che lo abitano. Il lusso contemporaneo è fatto di autenticità, esperienze significative e scelte consapevoli.

In questo intervento si esplorerà come la tecnologia e la sostenibilità stiano ridisegnando i parametri del turismo di alta gamma, trasformando l'idea di comfort in un equilibrio tra innovazione, impatto positivo e personaliz-

zazione. Attraverso la digitalizzazione, l'intelligenza artificiale e i dati, oggi possiamo creare esperienze su misura che rispettano l'ambiente, valorizzano le comunità locali e offrono al viaggiatore un senso di appartenenza. L'autrice presenterà il modello di Destination Italia, fondato sull'integrazione tra turismo esperienziale e sviluppo sostenibile, con particolare attenzione alle destinazioni italiane di pregio che stanno interpretando il concetto di "lusso responsabile". Un lusso che non ostenta, ma rigenera; che non consuma, ma connette. Perché la vera esclusività, oggi, è poter vivere esperienze che lasciano un'impronta positiva nel mondo.

---

## Relazione



### DINA RAVERA

*Presidente Destination Italia S.p.A.*

Laureata in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Torino e MBA INSEAD, vanta oltre trent'anni di esperienza nel top management nei settori telecomunicazioni, tecnologia, turismo e consulenza. Dopo McKinsey, è stata DG e AD di 3 Italia e ha guidato la fusione con Wind Tre.

Fondatrice e CEO di Destination Italia, società TravelTech quotata, promuove turismo sostenibile e innovazione. Ha ricoperto ruoli nei CdA di Reply, Fincantieri, Il Sole 24 Ore e A2A, ed è stata Presidente di ASSTEL. Impegnata su governance e leadership femminile, ha ricevuto numerosi premi per il suo contributo manageriale.

## Cambiare i paradigmi del turismo accessibile

L'accessibilità per il turismo è un elemento non più marginale. Si tratta in effetti di un indicatore di qualità, innovazione e competitività aziendale che si riverbera sull'intero settore. In trent'anni di esperienza e oltre sedici di lavoro con il network Village for all V4A®, Roberto Vitali ha maturato una visione che invita a superare il paradigma della conformità normativa per abbracciare una cultura dell'ospitalità realmente inclusiva.

L'intervento propone un cambiamento di prospettiva: passare da un turismo "per alcuni" a un turismo pensato per tutti, in cui accessibilità e sostenibilità sono elementi fondamentali dell'offerta. Attraverso strumenti concreti – come il marchio di qualità internazionale V4A®, la piattaforma V4AInside e il progetto Destination4All – Vi-

tali illustra un modello operativo basato su informazioni oggettive, formazione del personale e comunicazione inclusiva, estendendo il concetto di accessibilità anche alle dimensioni sensoriali, cognitive e relazionali.

Un'attenzione specifica è riservata al comparto Open Air, dove il contatto con la natura e la sostenibilità ambientale possono diventare il motore di un'ospitalità accessibile, trasparente e responsabile. Con l'obiettivo di mettere al centro la persona, i suoi bisogni e le sue aspettative in termini di servizi e di qualità degli stessi. Perché il benessere, la qualità dell'esperienza di ospitalità e le aspettative di ognuno in un equilibrio nuovo devono trovare risposta in un settore che fa della soddisfazione dell'ospite il primo obiettivo da conseguire.

---

### Relazione



#### **ROBERTO VITALI**

*CEO e co-founder Village for all V4A®*

Con oltre 30 anni di esperienza nel turismo accessibile, dal 2008 è CEO di Village for all V4A®, azienda leader nell'innovazione turistica, con la quale ha creato il primo Marchio di Qualità Internazionale dell'Ospitalità Accessibile e sviluppato V4AInside, un'app per la mappatura dell'accessibilità delle strutture e delle destinazioni turistiche. Ha lanciato Destination4All per migliorare l'accessibilità e la competitività delle destinazioni turistiche. È riconosciuto come esperto e promotore di pratiche inclusive, collaborando con aziende, media e alla redazione di norme e guide sull'accessibilità.





## Viaggio nei territori: strategie per valorizzare le destinazioni

Il Consorzio si configura come ente di riferimento per la filiera turistica locale, raccogliendo e rappresentando le imprese del territorio, e al contempo come soggetto attuatore dell'Organizzazione di Gestione della Destinazione (OGD) del Comune di Cavallino-Treporti, in linea con le politiche regionali di governance turistica e promozione del territorio.

L'intervento approfondirà l'importanza della collaborazione e della condivisione di strategie tra tutti gli stakeholder pubblici e privati — amministrazione comunale, operatori economici, associazioni e cittadini — con l'obiettivo di definire una visione comune di medio e lungo

periodo capace di valorizzare in modo duraturo il territorio e le persone che ne costituiscono la vera ricchezza.

Cavallino-Treporti si propone oggi come modello di destinazione turistica sostenibile e consapevole, dove innovazione, tutela ambientale e identità locale si integrano armonicamente.

Non solo una meta di relax, ma un territorio vivo e multifunzionale, dove mare e laguna si incontrano, dove si può vivere la natura, pedalare tra paesaggi unici, gustare sapori autentici e sentirsi parte di una comunità accogliente e coesa.

---

### Relazione



#### MATTIA ENZO

*Presidente Parco Turistico di Cavallino Treporti*

Enzo Mattia è presidente del Consorzio Parco Turistico Cavallino-Treporti, realtà che riunisce operatori e istituzioni locali per la promozione integrata del territorio. Impegnato nella valorizzazione sostenibile della destinazione, guida il percorso verso la certificazione GSTC e sostiene la creazione di una "meta-destination" digitale per un turismo più innovativo e accessibile.

Proveniente da una lunga esperienza nel settore turistico e ricettivo, promuove un modello fondato sulla sinergia tra pubblico e privato, sull'identità locale e sulla qualità ambientale come leve di competitività e crescita condivisa.

# Verona Garda Foundation: l'evoluzione della destinazione, dalla promozione alla governance

Negli ultimi anni il turismo ha vissuto un profondo cambiamento: le destinazioni non si limitano più a promuovere il territorio, ma devono saperlo gestire in modo strategico, integrando visione, dati, sostenibilità e partecipazione. È in questo contesto che si inserisce l'esperienza della Destination Verona & Garda Foundation, oggi punto di riferimento per la governance del turismo nell'area più visitata del Veneto e tra le più competitive d'Italia.

L'intervento di Paolo Artelio traccia il percorso che ha portato alla nascita e alla crescita della Fondazione, evoluta da soggetto di promozione a Destination Management Organization (DMO), capace di coordinare in modo unitario le politiche di sviluppo turistico di un territorio complesso e poliedrico. La sfida principale è stata quella di superare la frammentazione tra i diversi attori – pubblici e privati, istituzionali e imprenditoriali – costruendo un sistema in cui la cooperazione diventa leva di competitività.

La governance condivisa introdotta dalla Fondazione poggia su tre pilastri: la programmazione strategica basata sui dati, la valorizzazione del capitale territoriale

e umano, e la sostenibilità come principio trasversale. Grazie a un approccio che unisce analisi e progettualità, Destination Verona & Garda Foundation ha avviato percorsi di innovazione digitale, campagne coordinate di marketing territoriale e progetti integrati di turismo culturale, sportivo e Open Air, con l'obiettivo di allungare la stagione e distribuire i flussi in modo equilibrato.

L'intervento approfondisce inoltre come la destinazione stia affrontando i nuovi paradigmi del turismo post-pandemico: la crescente domanda di autenticità, benessere e esperienze nella natura si traduce in un rafforzamento del legame tra il lago, le colline, la città e le aree rurali circostanti, in un sistema che mette al centro la qualità dell'accoglienza e la responsabilità ambientale.

In questa visione, il turismo non è solo un motore economico ma uno strumento di rigenerazione territoriale e sociale, capace di creare valore condiviso e identità. Verona Garda Foundation rappresenta così un laboratorio di governance moderna, dove la destinazione diventa un ecosistema aperto, competitivo e sostenibile, in cui ogni attore – dal grande operatore alle realtà dell'ospitalità Open Air – contribuisce al successo collettivo.

## Relazione



### PAOLO ARTELIO

*Presidente Destination Verona & Garda Foundation*

Paolo Artelio è imprenditore e attualmente Presidente della Destination Verona & Garda Foundation, organismo nato nel 2022 su iniziativa della Camera di Commercio di Verona con lo scopo di congiungere le preesistenti DMO (Destinazione Lago di Garda e DMO Verona) sotto una governance unica, rafforzando la coesione territoriale e la competitività internazionale dell'area. Sotto la sua presidenza, Artelio ha promosso l'implementazione di un Destination Management System (DMS) regionale per integrare digitalmente strutture, eventi e promozione su scala territoriale. In parallelo, ha sostenuto l'adozione del modello di governance condivisa tra pubblico e privato, focalizzandosi su programmazione strategica, dati e innovazione.



## Il progetto Sentinelle del Mare

Sentinelle del Mare è un progetto di citizen science promosso dall'Università di Bologna, in collaborazione con Confcommercio-Imprese per l'Italia, volto al monitoraggio e alla tutela della biodiversità marina. Coinvolge turisti, subacquei e snorkelisti in diverse località costiere, invitandoli a compilare schede di osservazione per segnalare la presenza e l'abbondanza di specie marine facilmente riconoscibili.

Il progetto include anche una sezione dedicata alle plastiche in mare, con l'obiettivo di sensibilizzare i partecipanti sull'impatto di questi rifiuti sull'ambiente marino e promuovere comportamenti responsabili per ridurne

la diffusione. L'iniziativa mira a generare dati scientifici utili per monitorare lo stato di salute del Mediterraneo, aumentare la consapevolezza ambientale di cittadini e operatori turistici, e favorire il coinvolgimento di enti locali e imprese nella tutela delle risorse marine. Sono stati raccolti migliaia di questionari, che hanno permesso di creare un dataset di grande valore per analisi spaziali e temporali. Sentinelle del Mare rappresenta oggi un modello di ricerca partecipata che unisce scienza, turismo e cittadinanza attiva per promuovere la biodiversità marina e contribuire a un Mediterraneo più sano e resiliente.

---

### Relazione



#### STEFANO GOFFREDO

*Dipartimento di Scienze Biologiche, Geologiche e Ambientali Alma Mater Studiorum - Università Bologna - Progetto Sentinelle del Mare*

Stefano Goffredo è Professore di Ecologia presso l'Università di Bologna. Le sue ricerche si concentrano sull'ecologia e la biologia dei coralli, con particolare attenzione alle risposte degli organismi marini ai cambiamenti climatici. È tra i pionieri dell'applicazione della citizen science alla ricerca ecologica, avendo sviluppato progetti che coinvolgono i turisti nella raccolta di dati scientifici di lungo periodo in ambienti mediterranei e tropicali. Le sue attività mirano a coniugare ricerca, educazione e partecipazione pubblica per promuovere la conservazione della biodiversità marina.

## Zoom Torino, l'esperienza immersiva: quando l'emozione diventa destinazione

Una storia curiosa, emblematica... che racconta come in pochi anni, in un luogo anonimo della campagna torinese, dove prima c'erano campi incolti, oggi sorge uno dei principali attrattori turistici del nord-ovest del Paese: Zoom Torino.

La storia inizia nel 2009, quando l'area preesistente venne trasformata in un moderno bioparco immersivo focalizzato sulla conservazione delle specie e sulla didattica. L'obiettivo era chiaro: creare un luogo che permettesse ai visitatori di conoscere gli animali nel loro ambiente, senza l'uso di gabbie, ma con habitat che riproducono fedelmente le zone naturali di Africa e Asia.

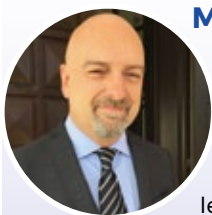
Negli anni il parco è cresciuto notevolmente, raggiun-

gendo importanti traguardi in termini di visitatori e di riconoscimento pubblico, fino a consolidare la propria missione con la nascita della Fondazione Zoom, dedicata alla ricerca e alla salvaguardia della biodiversità.

Oggi il progetto evolve ulteriormente, aprendo alla dimensione dell'ospitalità esperienziale: un percorso che integra natura, sostenibilità e accoglienza, offrendo ai visitatori la possibilità di vivere il parco anche di notte, in una dimensione immersiva e rispettosa dell'ambiente. Un modello che unisce educazione, turismo e impresa, dimostrando come una visione coerente e lungimirante possa trasformare un'idea locale in una destinazione turistica di valore nazionale.

---

### Relazione



#### **MAURIZIO BALDINI**

*Hospitality Specialist del bioparco ZOOM Torino*

Professionista con lunga esperienza nel turismo e nella gestione delle imprese ricettive, è un consulente specializzato nel comparto Open Air, con competenze che spaziano dall'amministrazione aziendale alla formazione e alle relazioni istituzionali. Dal 1991 è Segretario Generale di FAITA Federcamping Piemonte.

Dal 2018 collabora con Zoom Torino nella progettazione e gestione dell'hospitality all'interno del bioparco di Cumiana, con attenzione all'innovazione, alla sostenibilità e alla valorizzazione dell'esperienza Open Air come modello di accoglienza contemporanea.



22 Ottobre

# La centralità dell'offerta Open Air:

## Ospitalità integrata tra prodotto e servizio

---

L'evoluzione della tipologia di domanda del turismo all'aria aperta sta trasformando profondamente il comparto dell'Open Air: ospiti sempre più attenti, sensibili, evoluti, dinamici, in cerca di esperienze autentiche per emozionarsi e vivere al meglio la propria vacanza. Parallelamente, il comfort avvolgente, l'armonia degli spazi, il benessere autentico e la cura profonda delle relazioni, sia con gli ospiti che tra loro, stanno ridisegnando l'offerta rendendola sempre di più un'esperienza unica e in grado di fidelizzare e attrarre nuovi ospiti. Soluzioni di alloggio sempre più tecnologiche e sostenibili; modelli di architettura integrata per costruire un equilibrio tra natura, innovazione ed ospitalità; sport, alimentazione e benessere: sono questi gli elementi che animano e rendono unica e straordinaria l'essenza dell'offerta Open Air.



### **LETTURE ANTROPOLOGICHE DEL TURISMO CONTEMPORANEO: IL RUOLO DELLA CULTURA NELLA MOTIVAZIONE DELLA VACANZA**

*Ernesto Di Renzo, Docente di Antropologia all'Università di Roma Tor Vergata*



### **BIKE TOURISM E OSPITALITÀ: INFRASTRUTTURE E SERVIZI PER IL VIAGGIATORE SOSTENIBILE**

*Ilaria Fiorillo, Esperta di cicloturismo e bike influencer*



### **OLTRE IL GLAMPING: LA NUOVA GRAMMATICA DELL'OSPITALITÀ OPEN AIR**

*Višen Slamar, Architecture & Interior Studio, Tissa&Partners*



### **MOBILE HOME: L'ACCOGLIENZA TRA INNOVAZIONE, COMFORT E SOSTENIBILITÀ**

*Luca Trabattoni, PhD in Architecture, Associate Professor – University of Technology of Opole (Poland)*



### **L'IMPORTANZA DEL FATTORE UMANO E DELLA PREPARAZIONE DEGLI ADDETTI ALL'ACCOGLIENZA PER LE IMPRESE DELL'OPEN AIR**

*Barbara Ronchi della Rocca, Esperta di Galateo, già cerimonialista del Quirinale*

# Lettere antropologiche del turismo contemporaneo: il ruolo della cultura nella motivazione della vacanza

Il turismo di comunità si configura come paradigma territoriale e socio-relazionale fondato sulla partecipazione attiva delle popolazioni locali nei processi di pianificazione e gestione dello sviluppo turistico.

In risposta alle dinamiche di omologazione e fragilità che caratterizzano i sistemi urbani e territoriali contemporanei, esso propone un modello endogeno di sostenibilità, orientato alla rigenerazione dei luoghi e al rafforzamento del capitale sociale. In tale prospettiva, la comunità

diviene attrice e non semplice destinataria delle politiche turistiche, promuovendo forme di governance capaci di integrare dimensioni socio-culturali, ambientali ed economiche. Il territorio, inteso come spazio di relazioni e patrimonio condiviso, assume così una valenza produttiva e identitaria, in cui il turismo di comunità, in particolare quello relazionale all'outdoor, può divenire dispositivo abilitante a forme di sviluppo e di innovazione sociale.

---

## Relazione



### ERNESTO DI RENZO

*Docente di Antropologia all'Università di Roma Tor Vergata*

Ernesto Di Renzo è antropologo all'Università di Roma Tor Vergata dove insegna Antropologia del turismo e Antropologia dei patrimoni culturali. Svolge continuativa attività di relatore intervenendo a seminari e convegni scientifici in Italia e all'estero. In qualità di esperto partecipa a programmi radio-televisivi nazionali su temi relativi alle pratiche sociali e culturali della contemporaneità. Nel 2018 è stato insignito dalla Stampa Estera del premio "Miglior divulgatore della cultura alimentare in Italia" e nel 2022 gli è stato conferito il Premio internazionale Gourmand word cookbook award nella sezione "Cibo e Covid".



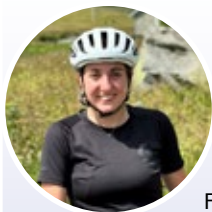
## Bike tourism e ospitalità: infrastrutture e servizi per il viaggiatore sostenibile

Il cicloturismo non è solo una tendenza, ma un nuovo modo di viaggiare e abitare il territorio. In occasione del panel dedicato alle esperienze Open Air, Ilaria Fiorillo – tra le più note esperte di cicloturismo – racconterà come infrastrutture leggere e servizi dedicati possano trasfor-

mare l'ospitalità outdoor in un laboratorio di sostenibilità. Un intervento denso di ispirazioni, che evidenzia come il turismo su due ruote possa diventare un volano per la rigenerazione dei territori e per un nuovo equilibrio tra comfort, natura e responsabilità ambientale.

---

### Relaziona



#### **ILARIA FIORILLO**

*Esperta di cicloturismo e bike influencer*

Ilaria Fiorillo è una cicloattivista e content creator nota per il suo progetto "Milano in Bicicletta", con cui promuove l'uso della bici come mezzo quotidiano e sostenibile. Originaria di Foggia, vive a Milano. Condivide itinerari, scorci urbani, consigli pratici e riflessioni sulla mobilità sostenibile. Ha oltre 33.000 follower su Instagram e una newsletter settimanale chiamata "Cose di bici". Organizza tour gratuiti in bicicletta per promuovere il territorio milanese e l'uso quotidiano della bici. Ha scritto: "Di biciclette e altre felicità", un inno alla bici come mezzo per una vita più sana e sostenibile. Promuove una comunicazione positiva e ispirazionale sull'uso della bici.



## Oltre il glamping: la nuova grammatica dell'ospitalità Open Air

Tissa&Partners è uno studio di architettura con sede a Poreč, in Croazia, che da anni lavora con i principali gruppi del settore turistico – tra cui Valamar, Maistra e Falkensteiner – sviluppando progetti che spaziano tra hotel, camping, masterplan e format innovativi, con un approccio integrato tra architettura, interior design, branding e concept development.

Questa posizione consente di osservare da vicino le trasformazioni in atto nel turismo open-air: i campeggi, al pari degli hotel, stanno evolvendo secondo logiche sempre più orientate alla coerenza estetica, alla qualità esperienziale e alla narrazione dei luoghi.

Si registra una crescente domanda di formati ibridi, spazi emozionali, comfort visivo e progettualità immersiva,

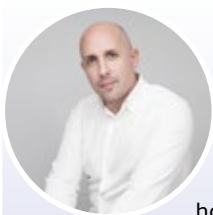
capaci di generare valore percepito. La progettazione diventa così leva strategica per rispondere a ospiti sempre più attenti all'identità dei luoghi e alla qualità del tempo vissuto in vacanza.

Tendenze che si riflettono sia nella nascita di nuove strutture che nei restyling mirati, e che aprono scenari interessanti anche per l'Italia.

In questo contesto si inserisce la collaborazione con Crippaconcept per la mobile home suite Cocoon, esempio di come architettura e natura possano dialogare in chiave sensoriale e rigenerativa, offrendo una nuova grammatica dell'abitare temporaneo come equilibrio tra forma, funzione e benessere.

---

### Relazione



#### VIŠEN SLAMAR

*Architecture & Interior Studio, Tissa&Partners*

Višen Slamar, designer industriale e direttore creativo dello studio Tissa & Partners di Poreč (Croazia), si occupa di progettazione integrata per l'hospitality contemporanea, firmando hotel, campeggi e resort di nuova generazione. Esperto in masterplan, interior design e concept sostenibili, collabora con i più importanti gruppi turistici croati e internazionali. Il suo lavoro punta a connettere architettura, identità locale, benessere e qualità esperienziale dell'ospitalità all'aria aperta, offrendo visioni innovative e soluzioni su misura per ogni contesto.





# Mobile Home: l'accoglienza tra innovazione, comfort e sostenibilità

L'intervento presenta i risultati finali dell'International Design Summer School "Mobile architectures for Outdoor Tourism", organizzata dal laboratorio AUDe dell'Università di Pavia. L'iniziativa è parte di un percorso di ricerca, avviato nel 2018 e coordinato da Carlo Berizzi e Luca Trabattoni, con il supporto di Crippaconcept srl, leader nel settore delle mobile home. La ricerca indaga il rapporto tra sostenibilità, linguaggio architettonico e turismo all'aria aperta, con particolare attenzione alla maxi-caravan, elemento centrale nella ridefinizione del campeggio come luogo di progetto e non solo di ospitalità. Dopo una prima fase di chiarimento normativo e

una seconda dedicata alla sperimentazione materica e alla realizzazione del prototipo sostenibile Wonderland, il lavoro ha esplorato i temi di ergonomia e accessibilità degli spazi minimi. L'intervento approfondisce il linguaggio architettonico e paesaggistico della mobile home e del campeggio, ponendo attenzione alla loro integrazione nel contesto naturale e all'identità del paesaggio costruito. La presentazione si articola in una parte teorica e una progettuale, che raccoglie gli esiti della Summer School svoltasi nel 2023 presso l'Orlando in Chianti Glamping Resort, con la partecipazione delle Università di Opole, Turku, Coimbra, Salamanca e Pavia.

---

## Relazione



### LUCA TRABATTONI

*PhD in Architecture, Associate Professor – University of Technology of Opole (Poland)*

Luca Trabattoni è architetto e docente presso numerose università tra cui l'Università di Tecnologia di Opole (Polonia), dove è professore associato, il Politecnico di Milano, l'Università di Pavia e la NABA (Nuova Accademia di Belle Arti) di Milano. Attraverso didattica, ricerca e progettazione sviluppa il tema della sostenibilità a livello architettonico, tecnologico e insediativo. Nel 2021 ha fondato "Camping Design and Architecture" per affrontare la progettazione paesaggistica di campeggi e insediamenti temporanei. Nel 2024 ha pubblicato "Planning and Design the Absent City", che affronta la sostenibilità degli insediamenti temporanei tra paesaggio e turismo.



## L'importanza del fattore umano e della preparazione degli addetti all'accoglienza per le imprese dell'Open Air

È noto a tutti che la nostra prima impressione su qualcosa o qualcuno si forma in 7-8 secondi, poi difficilmente cambia, anche di fronte a prove evidenti. Ecco perché per una struttura ricettiva è vitale impostare nel migliore dei modi la strategia del primo contatto, cioè la gestione dell'accoglienza. Accogliere non è solo alloggiare: è il biglietto da visita, un processo relazionale complesso, in cui si deve stabilire in brevissimo tempo un rapporto tra persone con caratteristiche personali e relazionali diverse, e introdurre al meglio la struttura e i servizi offerti, evidenziando la flessibilità alle diverse richieste (anche inesprese), e l'affidabilità, completezza e risolutività

delle risposte e delle soluzioni. Tutto ciò non si improvvisa, richiede chiare definizioni di ruoli, capacità di ascolto e di attenzione, di gestire stati emotivi, di mediare. Per questo la preparazione degli addetti all'accoglienza è importantissima, e deve fondarsi su due pilastri fondamentali: la formazione, cioè la proposizione di modelli di riferimento e parametri di alta professionalità, e l'educazione, che ha lo scopo di motivare e far emergere le qualità personali di garbo ed empatia, indispensabili in tutti i rapporti umani, ma soprattutto nei momenti della nostra vita con un particolare valore emozionale, cioè quelli relativi alle vacanze e al tempo libero.

---

### Relaziona



#### **BARBARA RONCHI DELLA ROCCA**

*Esperta di Galateo, già cerimonialista del Quirinale*

Barbara Ronchi della Rocca è scrittrice, giornalista, noto volto televisivo. Già collaboratrice del Quirinale, insegna Storia del Galateo e Galateo Internazionale all'Università La Sapienza di Roma e all'Associazione Nazionale Cerimonialisti Enti Pubblici. Ha al suo attivo corsi di Galateo internazionale e di Business Etiquette e molte attività di formazione per Enti e Aziende tra cui Starhotels, SanPaoloVita, Martini & Rossi, Costa Crociere, personale museale e hostess e steward di terra e volo.

22 Ottobre

# Dal Tool alla Strategia:

## Approcci sistemici ed operativi per le Imprese Open Air di oggi e del futuro

La creazione di un'offerta di qualità nasce anche dalla sinergia tra strumenti operativi e gestionali efficienti, un accesso al credito semplice e funzionale, e un approccio integrato che metta al centro sostenibilità e responsabilità d'impresa. È necessario avere una visione sistemica, capace di innovare costantemente, integrando tecnologie digitali e soluzioni smart per migliorare l'esperienza dell'ospite, ottimizzare i processi interni e monitorare con precisione le performance aziendali. Solo così è possibile adattare rapidamente l'offerta alle trasformazioni del mercato e alle esigenze dei clienti, anticipando i cambiamenti con flessibilità e visione strategica, garantendo non solo competitività, ma anche longevità dell'impresa.



### ECOSISTEMI DIGITALI, CULTURA E SICUREZZA DEL DATO: INTEGRAZIONE E INNOVAZIONE PER IL TURISMO Open Air

**Antonio Festa**, Senior Sales Director Hospitality & Tech Industry @Oracle

**Duilio Paliferro**, Oracle NetSuite & EPM BU Director @RTT

**Francesco Traverso**, CEO & Co-Founder @HBenchmark

**Enrico Giancaterina**, Chief Operating Officer di Yato, società del gruppo @Mashfrog

**Marco Di Giampietro**, CEO & Founder @NP Technology



### LA VISIONE DI INTESA SANPAOLO PER LE PMI A FAVORE DELLA SOSTENIBILITÀ

**Paola Rusconi**, Responsabile Coordinamento Marketing e Business Development Imprese  
Divisione Banca dei Territori - Intesa Sanpaolo



### LA NUOVA ERA DI SOSTENIBILITÀ PER LE STRUTTURE ALL'ARIA APERTA - FAITA OPEN AIR 2030

**Federica Vazzola**, Auditing & EMS - Service Line Lead - EAmbiente | **Assia Aceto**, Auditing & Sustainability - Specialist- EAmbiente

# Ecosistemi Digitali, Cultura e Sicurezza del dato: integrazione e innovazione per il turismo Open Air

Il turismo Open Air è al centro di un cambiamento epocale. La crescente complessità dei mercati, le nuove aspettative dei viaggiatori e l'accelerazione della trasformazione digitale richiedono modelli di gestione capaci di andare oltre gli strumenti tradizionali. Non basta più automatizzare singoli processi: oggi la sfida è costruire ecosistemi digitali integrati, in grado di connettere dati, persone e tecnologie in un flusso unico e continuo.

In questo scenario, la cultura del dato diventa una leva strategica. La capacità di raccogliere informazioni affidabili, di leggerle in tempo reale e di trasformarle in insight concreti consente di prendere decisioni più rapide e consapevoli, migliorare la competitività delle strutture e personalizzare l'esperienza degli ospiti. Tuttavia, la gestione intelligente del dato deve andare di pari passo con la sicurezza: proteggere le informazioni sensibili, garantire la compliance normativa e rafforzare la fiducia degli

utenti sono condizioni imprescindibili per una crescita sostenibile.

L'integrazione tra piattaforme gestionali, sistemi operativi e strumenti di analisi rappresenta quindi la chiave per creare valore. Non si tratta solo di digitalizzare, ma di ripensare i modelli di business, di ridurre inefficienze e di generare nuove opportunità in un settore che, più di altri, vive di stagionalità, dinamicità e relazione diretta con le persone. La tecnologia, in questo contesto, non sostituisce l'umano: lo amplifica, liberando risorse preziose, migliorando l'operatività e rafforzando la relazione con i clienti.

L'intervento offrirà una visione su come ecosistemi digitali sicuri e integrati possano diventare un acceleratore di competitività per il turismo Open Air, trasformando la gestione quotidiana in un motore di innovazione, sostenibilità e valore duraturo.

## Relazionano



**DUILIO PALIFERRO**  
*Oracle NetSuite & EPM BU  
Director @RTT*

Con oltre vent'anni di esperienza nella gestione di progetti internazionali complessi, sui diversi applicativi sia nell'area di sviluppo, sia nell'integrazione tra sistemi e soprattutto grazie all'esperienza nel mondo degli ERP, guida e gestisce oggi in RTT la Business Unit di Oracle Netsuite ed EPM. Il suo obiettivo è quello di aiutare i clienti nel settore dell'Hospitality a trarre valore dai loro investimenti digitali e realizzare soluzioni end-to-end ottimali.



**ANTONIO FESTA**  
*Senior Sales Director  
Hospitality & Tech Industry  
@Oracle*

Antonio Festa inizia la sua carriera nel settore informatico nel 2003 presso MICROS, e dal 2015 ricopre il ruolo di Sr Applications Sales Representative presso ORACLE Hospitality. Durante questo periodo, ha seguito e portato a termine importanti progetti di implementazione di applicazioni Hospitality per clienti indipendenti e catene alberghiere nazionali. Dal 2021, diventa il responsabile della divisione italiana di Oracle Hospitality, dove continua a guidare l'innovazione e l'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate nel settore dell'ospitalità, garantendo un servizio eccellente e su misura per i suoi clienti.





### **FRANCESCO TRAVERSO**

*CEO & Co-Founder  
@ HBenchmark*

Attivo nel settore informatico dal 1994, Francesco Traverso ha guidato diverse società specializzate nell'implementazione di Data Center e nello sviluppo di software aziendali. Nel 2016 si unisce al progetto HBenchmark, avviato da Develon Group, fondando insieme agli ideatori la società omonima. Alla guida di HBenchmark, Traverso accompagna FAITA Federcamping e l'intero settore Open Air in un percorso di trasformazione culturale e gestionale. Supporta strutture ricettive e policy maker nella comprensione del valore strategico dei dati, nella loro integrazione nei processi decisionali quotidiani e nella loro valorizzazione come leva per migliorare performance, competitività e innovazione.



### **ENRICO GIANCATERINA**

*Chief Operating Officer di  
Yato, società del gruppo @  
Mashfrog*

Enrico Giancaterina è Chief Operating Officer di Yato, società del gruppo Mashfrog, dove guida l'evoluzione digitale dell'hospitality attraverso soluzioni integrate con Oracle Opera e Symphony. Con oltre dieci anni di esperienza tra fintech, blockchain e AI, ha fondato e scalato imprese internazionali, portando innovazione nei pagamenti e nell'automazione dei processi.



### **MARCO DI GIAMPIETRO**

*CEO & Founder  
@ NP Technology*

Fornisce soluzioni tecnologiche all'avanguardia e consulenza tecnica e giuridica d'eccellenza nella digitalizzazione e dematerializzazione cartacea, con l'obiettivo di ridurre i costi e massimizzare l'efficienza produttiva. Da oltre 35 anni è in costante evoluzione, analizzando e applicando le nuove tecnologie per efficientare i processi nei settori Hospitality e Building/Company Visitors. CEO e Founder della Np Technology, con oltre 600 hotels ha internazionalizzato la sua impresa; presente in oltre 20 paesi EMEA, permette alle strutture ricettive di adottare il documento digitale in modo facile, pratico e soprattutto sicuro, offrendo un grande contributo ecologico e facendo ottenere ai suoi clienti benefici ambientale in termini di risparmio energia, acqua, abbattimento alberi, produzione CO2.

## La visione di Intesa Sanpaolo per le PMI a favore della sostenibilità

Sempre di grande rilevanza e attualità resta il tema della sostenibilità e, con esso, la promozione di una finanza sostenibile: una finanza capace di orientare gli investimenti verso scelte di lungo periodo sostenibili dal punto di vista ambientale, sociale e di governance.

Nel suo intervento, Paola Rusconi illustrerà l'impegno di Intesa Sanpaolo nel favorire la transizione sostenibile delle imprese italiane, accompagnandole in un percorso di crescita consapevole e responsabile. Il gruppo, da sempre attento agli aspetti ESG, mette a disposizione

strumenti dedicati, occasioni di formazione e la possibilità di partecipare a Laboratori ESG diffusi su tutto il territorio nazionale.

Attraverso workshop, convegni e collaborazioni con partner esperti, i Laboratori ESG offrono un supporto concreto alle imprese che pongono la sostenibilità al centro delle proprie strategie, aiutandole a migliorare il proprio profilo ESG e a sviluppare modelli di business più resilienti, innovativi e orientati al futuro.

---

### **Relaziona**



#### **PAOLA RUSCONI**

*Responsabile Coordinamento Marketing e Business Development Imprese  
Divisione Banca dei Territori - Intesa Sanpaolo*

Paola Rusconi è Senior Director del Coordinamento Marketing e Business Development Imprese di Intesa Sanpaolo, con responsabilità nell'ambito di coordinamento comunicativo e di offerta, sviluppo delle filiere industriali, supporto commerciale per PMI, Agribusiness e Terzo Settore, consulenza specialistica settoriale, offerta a Enti Pubblici e Tesorerie. È stata membro del CdA di Intesa Sanpaolo Rent Foryou, dalla fondazione societaria sino alla fusione in Grenke Italia. Laureata in Economia e Commercio con lode presso UNIMIB, dopo un'esperienza in una PMI meccanica ha proseguito in ambito bancario. Dopo aver ricoperto ruoli relazionali di filiale, si è occupata di numerosi progetti di innovazione dell'offerta per il supporto alla crescita e alla sostenibilità delle PMI e delle startup, anche in collaborazione con Associazioni di categoria. Successivamente ha ricoperto ruoli di responsabilità sempre all'interno del gruppo Intesa Sanpaolo e, in particolare, negli ambiti marketing e commerciale per le PMI.



# La nuova era di Sostenibilità per le Strutture

## All'Aria Aperta - FAITA Open Air 2030

Il turismo Open Air in Italia si conferma un settore trainante, con 11,4 milioni di arrivi nel 2024 (+3,5% sul 2023) e 71 milioni di presenze (+1,3%), generando un fatturato complessivo di 8 miliardi di euro e occupando oltre 100.000 addetti in 2.600 strutture. La sostenibilità è ormai un pilastro strategico, guidata dai criteri ESG (Environmental, Social, Governance).

Dal 2022 FAITA Federcamping promuove strumenti per valutare e migliorare le performance ESG delle strutture, orientandole verso pratiche più responsabili. Questo approccio risponde alla crescente sensibilità dei turisti, offrendo alle imprese un vantaggio competitivo. Le attenzioni riguardano anche la supply chain e gli stakehol-

der, con buone pratiche che sostengono gli obiettivi ONU 2030.

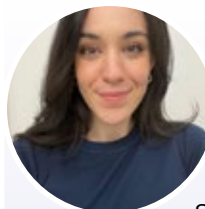
Numerose strutture hanno adottato energie rinnovabili, gestione efficiente dei rifiuti e mobilità sostenibile, integrando anche inclusività e accessibilità grazie a collaborazioni come quella con Village for all V4A®. Ciò amplia la clientela, migliora il benessere delle comunità locali e rafforza l'immagine del settore. In conclusione, il turismo Open Air italiano si evolve combinando crescita economica, rispetto ambientale e coesione sociale, dimostrando come l'adozione di criteri ESG possa trasformarsi in un motore di sviluppo sostenibile e di fidelizzazione dei visitatori.

### Relazione



**FEDERICA VAZZOLA**  
*Auditing & EMS - Service  
Line Lead - EAmbiente*


Federica Vazzola, responsabile della Service Line Auditing & Sostenibilità presso eAmbiente Srl. Laureata in Chimica Industriale nel 2001 presso l'Università Cà Foscari di Venezia, in ambito professionale ha maturato esperienza nell'ambito ambientale e della salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Esperta in implementazione di Sistemi di Gestione delle Organizzazioni secondo le norme ISO, e in gestione sostenibile di Eventi (ISO 20121). Ha avuto un ruolo attivo nel Direttivo dell'Ordine dei chimici e dei Fisici di Venezia per un mandato istituzionale ed è iscritta al medesimo ordine dal 2002.



**ASSIA ACETO**  
*Auditing & Sustainability -  
Specialist- EAmbiente*

Assia Aceto, consulente ESG nella Service Line Auditing & Sostenibilità presso eAmbiente Srl. Laureata in Environmental Humanities nel 2023 presso l'Università Cà Foscari di Venezia, in ambito professionale ha maturato esperienza nell'ambito di rendicontazione non finanziaria per la sostenibilità delle imprese di varie industrie e settori, in particolare per il turismo, strategie ESG per enti pubblici e privati, assistenza e formulazione rating di sostenibilità, tassonomia europea e normative internazionali sulla sostenibilità.

# HERE AND NOW



Negli ultimi anni, il comparto Open Air si è affermato come uno dei segmenti più dinamici e innovativi dell'intero panorama turistico-ricettivo. A guidare questa evoluzione sono tre pilastri fondamentali: innovazione, sostenibilità e accessibilità, elementi che stanno ridefinendo il modo di fare ospitalità all'aria aperta.

Le nuove formule di pernottamento, come il Glamping, si integrano con un'offerta sempre più ricca e personalizzata, arricchita da servizi ad alto valore aggiunto: impianti acquatici, strutture sportive, esperienze immersive e soluzioni digitali.

In questo scenario, la formazione continua e la valorizzazione delle risorse umane diventano asset strategici, insieme all'adozione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale, che trasformano l'interazione con l'ospite e ottimizzano la gestione operativa.

Tutti questi elementi richiedono un approccio analitico, multidisciplinare e sistemico, capace di cogliere le sfide e le opportunità di un mercato in rapida trasformazione.

HERE AND NOW è un talk show dinamico e poliedrico, pensato per stimolare un confronto aperto e approfondito sull'attuale scenario del turismo Open Air.

FORUM Open Air si propone di esplorare, da prospettive diverse, gli scenari evolutivi del settore, le nuove forme di ospitalità e le strategie di promozione più efficaci, con l'obiettivo di anticipare i trend, intercettare i mercati emergenti e mantenere un vantaggio competitivo in un contesto globale sempre più fluido.

## INTRODUCE E MODERA

Ci accompagneranno nel viaggio dell'ospitalità Open Air due voci autorevoli e complementari, due conduttori d'eccezione.

**Gianluca Semprini**, con il suo stile diretto e dinamico, e **Roberta Capua**, con la sua eleganza e sensibilità, condurranno e accompagneranno i lavori del FORUM attraverso sguardo lucido e appassionato, creando un clima di ascolto, partecipazione e ispirazione.



23 Ottobre

# Human Resources & Artificial Intelligence

Le attività turistico-ricettive si caratterizzano per la presenza di risorse umane altamente qualificate e specializzate, un vero e proprio patrimonio tecnico e culturale strategico per il settore. L'introduzione e l'integrazione dell'intelligenza artificiale stanno trasformando profondamente e trasversalmente il comparto, alimentando dibattiti e preoccupazioni riguardo alle possibili conseguenze occupazionali e organizzative. Tuttavia, è fondamentale condurre un'analisi attenta e approfondita per comprendere se queste innovazioni tecnologiche rappresentino una minaccia oppure un'opportunità di crescita, apportando indubbiamente una valorizzazione delle competenze e un'ottimizzazione dei processi produttivi e dell'erogazione dei servizi delle imprese. La tavola rotonda intende rappresentare un'occasione per ascoltare opinioni diverse, porre interrogativi, condividere visioni e costruire una cultura dell'innovazione consapevole e inclusiva, senza preconcetti, liberi dalle paure e aperti alla conoscenza e all'innovazione.



## **LA FILIERA DEL LAVORO NEL SETTORE OPEN AIR. FOCUS SU VENETO, FRIULI-VENEZIA GIULIA, TOSCANA E LAZIO**

**Valeria Minghetti**, Responsabile Area Ricerca Ciset – Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, Università Ca' Foscari Venezia



## **TURISMO E A.I. : NUOVI TURISMI E NUOVE PROFESSIONI**

**Marco Brogna**, Docente di pianificazione turistica Università La Sapienza Roma e Presidente dell'ITS Turismo Academy



## **L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE A SUPPORTO DELLA FORMAZIONE: ITS A.I. LAB, IL LABORATORIO SMART CHE INSEGNA AD ANALIZZARE IL MERCATO TURISTICO TRAMITE L'A.I.**

**Fabrizio Zezza**, CEO e socio fondatore di EasyConsulting



## **INTELLIGENZA ARTIFICIALE COME ABILITATORE DI NUOVE COMPETENZE E NUOVE OPPORTUNITÀ.**

**Luca Vescovi**, Ricerca e sviluppo ambito Neuromarketing e AI - Jampaa.it



## La filiera del lavoro nel settore Open Air. Focus su Veneto, Friuli Venezia Giulia, Toscana e Lazio

Valutare l'occupazione diretta e indiretta generata dallo sviluppo del settore Open Air in un territorio richiede di avere un quadro dettagliato della varietà di attività svolte e di servizi offerti dalle strutture, oltre all'alloggio, e della numerosità e tipologia delle risorse umane impiegate. La presentazione fornirà una sintetica fotografia dello stato della filiera del lavoro nel settore Open Air, con un focus su quattro regioni italiane, a partire dai risultati dello studio condotto dal Ciset per conto

di FAITA Federcamping. L'analisi ha restituito, con dati concreti, un primo quadro di riferimento su consistenza e caratteristiche degli addetti assunti direttamente dai campeggi e villaggi turistici e di quelli ingaggiati dai fornitori delle imprese stesse. Inoltre, ha evidenziato aspetti interessanti relativi alla contrattualizzazione, alle qualifiche professionali, alla continuità del rapporto di lavoro e all'effetto degli investimenti, oltre che alla mobilità.

---

### Relazione



#### VALERIA MINGHETTI

*Responsabile Area Ricerca Ciset - Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, Università Ca' Foscari Venezia*

Responsabile dell'area ricerca presso il Ciset, Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica, fondato dall'Università Ca' Foscari Venezia e dalla Regione del Veneto. Ha 30 anni di esperienza in ricerca e formazione su tematiche turistiche ed ha lavorato in diversi progetti per conto di organizzazioni nazionali ed internazionali. Per conto di FAITA Federcamping coordina la progettazione di un Osservatorio sul turismo all'aria aperta e ha contribuito a vari progetti, tra cui la creazione di uno standard IT per la presentazione multicanale di campeggi e villaggi turistici associati. Attualmente, sta portando avanti una analisi sulla dimensione della filiera del lavoro generata dal settore Open Air in quattro regioni italiane.



## Turismo e A.I. : nuovi turismi e nuove professioni

In non più di un quinquennio l'Intelligenza Artificiale ha modificato regole e certezze fortemente radicate, trovando applicazione in numerosi comparti caratterizzati dall'estrema dinamicità della domanda e dell'offerta. Il turismo, alla costante ricerca di prodotti sempre più attraenti e competitivi, ha mostrato particolare sensibilità alla diffusione e all'applicazione dell'ICT, risultando, in alcuni contesti, addirittura precursore (realtà aumentata, avatar, realtà virtuale).

Allo stesso tempo studi e ricerche rivelano la costante richiesta di turismo in grado di produrre emozioni, espressioni "vere" di un territorio, ancorate al paesaggio, alle radici, alla storia e alla cultura locale. La domanda nasce quindi spontanea: come può una realtà artificiale convivere e collaborare con forme di turismo reale?

L'A.I. è uno strumento di ricerca e sviluppo, non un sostituto del prodotto turistico. È in grado di ottimizzare le fasi di studio, di progettazione e di vendita del turismo e del territorio, di gestione dell'offerta, di messa a sistema del feed-back.

L'A.I. non è un nemico, è un valido alleato a tutte le scale, territoriali e imprenditoriali. Uno strumento strategico che comporta vantaggi e rischi, che necessita di capacità e regole di gestione, ma che resta comunque un percorso certo e irrinunciabile.

La transizione verso questo nuovo paradigma comporterà il venir meno di molte professionalità "storiche", ma allo stesso tempo offrirà nuove tipologie di occupazione, altrettanto strategiche, con differenti percorsi di istruzione e formazione.

Siamo in presenza di un processo culturale e socio-economico fortemente delineato, caratterizzato dal sottillissimo confine tra fascino e timore, economia ed etica. Se tutto ciò è vero il comparto turistico italiano non può permettersi il lusso di temporeggiare, deve essere al passo con i tempi, deve investire in alta tecnologia e alta formazione, offrendo prodotti "veri" e al tempo stesso innovativi, utilizzando nel migliore dei modi l'enorme potenziale ancora inespresso dell'A.I.

---

### Relazione



#### MARCO BROGNA

*Docente di pianificazione turistica Università La Sapienza Roma e Presidente dell'ITS Turismo Academy*

Marco Brogna è Professore di turismo e sviluppo locale presso la facoltà di Economia della Sapienza Università di Roma. Vanta oltre 25 anni di esperienza in ricerca e formazione applicate al turismo. E' autore di oltre 100 pubblicazioni, tra saggi scientifici, monografie e articoli su riviste di settore. Dal 2020 è il Presidente dell'ITS Turismo Academy Roma. Negli anni ha collaborato con ministeri, amministrazioni locali, associazioni di imprenditori e organizzazioni internazionali, scrivendo progetti di sviluppo, analisi territoriali rapporti di ricerca. E' esperto di turismo e sviluppo locale sostenibile, alla costante ricerca del giusto equilibrio tra accademia e mondo imprenditoriale.

# L'Intelligenza Artificiale a supporto della formazione: ITS A.I. Lab, il Laboratorio smart che insegna ad analizzare il mercato turistico tramite l'A.I.

L'intervento presenta ITS A.I. Lab, un innovativo laboratorio smart dedicato alla formazione nell'ambito del digital marketing turistico basato su intelligenza artificiale. Il laboratorio fornisce agli studenti dell'Istituto Tecnico Superiore del Turismo competenze avanzate per analizzare i dati di mercato, creare modelli predittivi e sviluppare strategie di promozione digitale nel settore dell'hospitality.

Il laboratorio è dotato di tecnologie di ultima generazione per l'elaborazione e la gestione dei big data turistici, consentendo di monitorare in tempo reale tariffe, reputazione online, disponibilità e trend di mercato nei diversi segmenti (leisure, business, stagionale).

Attraverso un portale cloud interattivo, gli studenti potranno accedere a lezioni, dataset e strumenti di analisi, collaborare a distanza e sperimentare soluzioni di marketing basate su A.I., favorendo l'apprendimento continuo e la condivisione di conoscenze.

L'infrastruttura cloud garantisce scalabilità, sicurezza e accessibilità, integrando sistemi di autenticazione, monitoraggio e gestione dei contenuti didattici. ITS A.I. Lab rappresenta un ponte tra formazione e innovazione, offrendo nuove opportunità professionali nel turismo digitale e contribuendo alla crescita del territorio attraverso la creazione di figure altamente specializzate, capaci di guidare l'evoluzione tecnologica del settore turistico.

---

## Relazione



### FABRIZIO ZEZZA

*CEO e socio fondatore di EasyConsulting*

Fabrizio Zezza, CEO e co-fondatore di EasyConsulting e HotelNerds, guida da oltre vent'anni aziende specializzate nello sviluppo di soluzioni software per turismo e ospitalità. Con una visione orientata all'innovazione, punta a creare strumenti tecnologici capaci di risolvere sfide reali del settore, migliorando operatività, marketing, disintermediazione e integrazione digitale.

La sua leadership, basata su competenze tecniche, visione strategica e attenzione al fattore umano, ha reso le sue imprese partner di riferimento per le strutture ricettive italiane e internazionali, ridefinendo il legame tra tecnologia e ospitalità.



# Intelligenza artificiale come abilitatore di nuove competenze e nuove opportunità

Mettersi nei panni dei viaggiatori è il primo passo per innovare e aumentare le proprie performance.

Oggi chi viaggia si affida all'intelligenza artificiale generativa per scegliere, confrontare, prenotare, affidandosi a strumenti che offrono risposte immediate, personalizzate, sempre più intelligenti.

È questo lo scenario che le strutture del turismo all'aria aperta devono affrontare, e cogliere, come opportunità. Oggi esistono strumenti progettati su misura per il settore Open Air. Sistemi che parlano il linguaggio dell'ospitalità outdoor, che valorizzano ciò che rende unica ogni struttura. Le tecnologie non sostituiscono l'esperienza umana, la moltiplicano.

Le risorse umane del settore Open Air sono un patrimonio tecnico, relazionale e culturale straordinario. Ma troppo spesso, a ogni cambio di stagione o di personale, questo sapere va perduto. Soluzioni basate sull'AI permettono invece di storicizzare queste conoscenze, strutturarle, renderle patrimonio comune dell'impresa turistica ed essere usate per gestire, in modo automatico le interazioni con gli ospiti, dalla gestione delle telefonate alla risposte alle email. L'intelligenza artificiale diventa uno strumento per non perdere informazioni, per far emergere e consolidare il valore umano, non per sostituirlo. Un'opportunità concreta per crescere, innovare e incrementare la presenza sul mercato.

---

## Relazione



### LUCA VESCOVI

*Ricerca e sviluppo ambito Neuromarketing e AI - Jampaa.it*

Luca Vescovi si occupa di incrementare i ricavi delle imprese turistiche tramite il marketing digitale. Attualmente lavora allo sviluppo di Open Air Hub, il primo software di intelligenza artificiale dedicato al mondo dell'ospitalità Open Air.

Fondatore di diverse aziende del comparto travel-tech, coordina il settore travel dell'Associazione Italiana di Neuromarketing, è tra i primi soci dell'associazione Italiana per l'Intelligenza Artificiale nel turismo, formatore e autore di diverse pubblicazioni dedicate al marketing digitale.



23 Ottobre

# New Opportunities, New Markets, New Horizons

Il turismo Open Air si configura oggi come una vera e propria filosofia di vacanza, capace di interpretare i mutati bisogni e le aspettative di una domanda sempre più consapevole, esigente e orientata alla qualità dell'esperienza. La sfida cruciale per questo segmento consiste nel consolidare la fidelizzazione degli ospiti e, al tempo stesso, attrarre nuovi target, attraverso una narrazione innovativa e integrata dell'offerta turistica. Un racconto capace di valorizzare in modo sinergico l'interconnessione tra ospitalità, mobilità sostenibile e sviluppo territoriale. In questa prospettiva, il turismo Open Air si propone come leva strategica per promuovere nuove forme di ricettività e stimolare una crescita economica e occupazionale duratura e diffusa, valorizzando appieno le potenzialità dei territori coinvolti. Un modello virtuoso che si fonda su una rinnovata sinergia tra infrastrutture, ospitalità e senso di comunità, che nasce spontaneamente tra i fruitori di questa modalità di soggiorno.

## I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ



### LA RICCHEZZA DEI COMUNI TURISTICI IN ITALIA

**Antonio Preiti**, Docente Università di Firenze di Destination Management



### LE DESTINAZIONI DELL'OPEN AIR E IL RUOLO DELLE COSTE

**Roberta Nesto**, Sindaco di Cavallino Treporti e coordinatrice del G20 Spiagge



### STRATEGIE DI POSIZIONAMENTO NEI MERCATI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI

**Alessandra Priante**, Presidente ENIT (in videocollegamento)



### IL TRENO COME STRUMENTO DI VALORIZZAZIONE DEL TERRITORIO E DEL TURISMO SLOW

**Alessandro Vannini Scatoli**, Presidente FS Treni Turistici Italiani



### TECNOLOGIA, SOSTENIBILITÀ E MOBILITÀ SMART: IL FUTURO DELL'ACCOGLIENZA NEI CAMPEGGI

**Michela Michini**, Visitors Management Sales Channel - TELEPASS



### LA GIORNATA MONDIALE DEI BAMBINI 2026

**Padre Enzo Fortunato**, Presidente GMB – Giornata Mondiale dei Bambini

## INFRASTRUTTURE OLIMPICHE, OSPITALITÀ E TERRITORI IN EVOLUZIONE



### CANTIERI OLIMPICI E PARALIMPICI COME LEVA DI TRASFORMAZIONE TERRITORIALE E CULTURALE

**Fabio Saldini**, Commissario di Governo e Amministratore Delegato di SIMICO



### DAL CANTIERE AL TURISMO: MODELLI ABITATIVI PER TERRITORI CHE CAMBIANO

**Sergio Redaelli**, CEO Crippaconcept



### IL RUOLO DELLE POLITICHE PUBBLICHE TRA TURISMO E RIGENERAZIONE

**Gianluca Caramanna**, Deputato del Parlamento italiano e Consigliere del Ministro del Turismo per i rapporti istituzionali



I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ

## La ricchezza dei comuni turistici in Italia

La ricchezza dei comuni turistici italiani non si misura solo nei flussi economici generati, ma nella capacità di rigenerare valore sociale, culturale e ambientale. Antonio Preiti invita a leggere il turismo come un sistema complesso che alimenta benessere diffuso: non solo PIL e occupazione, ma qualità della vita, coesione territoriale e innovazione locale.

Attraverso l'analisi di dati e modelli di sviluppo, l'intervento mostra come le destinazioni italiane possano trasformarsi in motori di prosperità sostenibile, capaci di conciliare crescita economica e tutela del territorio.

Il turismo dei comuni — soprattutto quelli medi e piccoli — rappresenta una risorsa strategica, in cui autenticità, governance e partecipazione diventano le leve per competere nel mercato globale.

Preiti sottolinea in questo intervento il ruolo delle reti territoriali e delle imprese dell'ospitalità Open Air come laboratorio di nuove economie locali, fondate su un equilibrio tra turismo esperienziale, sostenibilità e identità. La vera ricchezza, spiega, nasce quando il turismo diventa strumento di valorizzazione condivisa, in grado di restituire ai territori più di quanto consuma.

---

Relazione



**ANTONIO PREITI**

*Docente Università di Firenze di Destination Management*

Antonio Preiti è un economista e manager italiano. Laureato in Scienze Economiche e Sociali all'Università di Firenze, con un master in Economia dello Sviluppo (tesi in economia monetaria), ha iniziato la carriera al Censis come direttore di ricerca, focalizzandosi su comportamenti collettivi e dinamiche sociali. Successivamente, ha ricoperto ruoli manageriali in enti pubblici e privati, tra cui ENIT (Ente Nazionale Italiano per il Turismo) come Consigliere d'Amministrazione e Vice Presidente dell'European Travel Commission (ETC) per due anni. Oggi è direttore di Sociometrica, società di studi e ricerche socio-economiche, docente all'Università di Firenze, blogger per Huffington Post e collaboratore del Corriere della Sera. Autore di articoli su turismo, economia e cultura, ha lavorato per istituzioni come Luiss, Università di Bolzano e Agenzia del Turismo di Firenze.

I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ

## Le destinazioni dell'Open Air e il ruolo delle coste

Immaginate una destinazione che ospita 7 milioni di presenze e più di 800 mila arrivi l'anno senza chilometri di asfalto che deturpano il paesaggio. Dove la quinta località turistica d'Italia per presenze – dopo Roma, Venezia, Milano e Firenze – si estende in un equilibrio perfetto tra laguna veneziana e mar Adriatico, mantenendo il 20% delle spiagge libere e privilegiando la mobilità dolce con chilometri di ciclabili, alcuni dei quali a sbalzo sull'acqua. Cavallino-Treporti, nella cornice della Laguna di Venezia, è un laboratorio reale di quello che potrebbe essere il

turismo del futuro.

Tra canneti e barene patrimonio UNESCO, ha preso forma una rivoluzione silenziosa che coinvolge viaggiatori sempre più consapevoli, amministratori illuminati e un'industria italiana capace di trasformare la sostenibilità in innovazione grazie a mobile home di nuova generazione che ridefiniscono il concetto di ospitalità temporanea. Una località che realizza numeri record grazie al settore Open Air ed alla qualità delle imprese che lo animano.

---

*Relazione*



**ROBERTA NESTO**

*Sindaco di Cavallino Treporti e coordinatrice del G20 Spiagge*

Sindaco del Comune di Cavallino-Treporti dal giugno 2015 (la principale destinazione del segmento Open Air). Consigliere del comune di Cavallino-Treporti dal 2010 al 2015; Consigliere presso ente Provincia di Venezia dal 2009 al 2014; Consigliere comunale e Vicesindaco del comune di Cavallino-Treporti dal 2005 al 2010 con deleghe all'urbanistica, edilizia, demanio, turismo.

Avvocato libero professionista, iscritta all'ordine degli avvocati di Venezia dal 17.10.97 Animatrice e membro del G20 spiagge, è impegnata da tempo nella promozione della sostenibilità turistica e per la crescita del settore con particolare riguardo per l'ospitalità Open Air.



I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ

## Strategie di posizionamento nei mercati Nazionali ed Internazionali

La missione di promozione delle destinazioni sui principali mercati internazionali continua ad essere il riferimento costante e primario di ENIT. L'interazione funzionale con gli attori della filiera turistica rappresenta il prerequisito per garantire il successo di questa strategia in un costante equilibrio tra consolidamento delle destinazioni mature e valorizzazione di quelle emergenti. Il ruolo e le possibilità dell'ENIT è quello di suppor-

tare un settore in forte crescita, quale si è rivelato e si conferma l'Open Air, in una prospettiva che consenta alle imprese di utilizzare le opportunità e le competenze dell'Ente. L'ottica della governance turistica, il coinvolgimento delle imprese private e la collaborazione con il settore pubblico, restano le linee guida da applicare per garantire la crescita di un ambito competitivo e sostenibile del turismo italiano.

---

*Relaziona*

**ALESSANDRA PRIANTE**

*Presidente ENIT*



Alessandra Priante è l'attuale Presidente di ENIT S.p.A., l'Agenzia Nazionale del Turismo, dove guida la strategia di promozione turistica dell'Italia nel mondo.

Prima di questo incarico, ha ricoperto il prestigioso ruolo di Direttore per l'Europa dell'Organizzazione Mondiale del Turismo (UNWTO), diventando la prima donna e la prima italiana a detenere tale carica. In questa veste, ha gestito le relazioni con 43 Paesi e promosso iniziative globali come la campagna #RestartTourism.

Il suo impegno nazionale si concretizza ora in ENIT, dopo aver già avuto esperienze nel coordinamento delle politiche turistiche a livello ministeriale, lavorando costantemente per la valorizzazione del patrimonio culturale italiano e per lo sviluppo di un turismo innovativo e sostenibile.



**I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ**

## **Il treno come strumento di valorizzazione del territorio e del turismo slow**

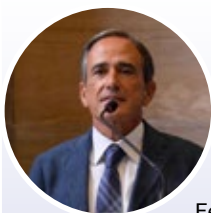
FS Treni Turistici Italiani nasce per riportare il viaggio al centro dell'esperienza turistica, offrendo un modello di mobilità sostenibile, lenta e di qualità. Nel primo anno oltre 600 treni e 40 mila viaggiatori hanno riscoperto l'Italia attraverso itinerari che valorizzano economie locali, filiere dell'accoglienza e paesaggi diffusi.

Il treno diventa così un mezzo per destagionalizzare e distribuire i flussi, collegando borghi, aree interne e città d'arte con esperienze integrate e accessibili. Dai convogli storici ai treni diurni e notturni, fino ai charter interna-

zionali, ogni viaggio è un racconto del territorio e del saper fare italiano. L'integrazione intermodale con porti e aeroporti, il riuso delle linee storiche e la co-programmazione con Regioni e Comuni trasformano la mobilità in una leva di sviluppo condiviso. Il turismo ferroviario non è solo un modo diverso di spostarsi, ma un modo migliore di conoscere e vivere il Paese: un "museo mobile" che unisce cultura, sostenibilità e inclusione, facendo del treno un vero moltiplicatore di valore per territori e comunità.

---

**Relazione**



**ALESSANDRO VANNINI SCATOLI**

*Presidente FS Treni Turistici Italiani*

Attualmente Presidente di FS Treni Turistici Italiani e Amministratore Delegato e Presidente di Horti di Roma Srl, è anche Dirigente presso Fratelli Vannini Srl e membro del CdA di Federalberghi Roma. Con una lunga esperienza nel settore turistico e imprenditoriale, è stato Consigliere comunale di Roma Capitale e Delegato del Sindaco con competenze su traffico, turismo e smart city. Da oltre quarant'anni opera nel commercio del legno e nella valorizzazione del territorio, unendo visione strategica e radicamento locale..





I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ

## Tecnologia, sostenibilità e mobilità smart: il futuro dell'accoglienza nei campeggi

Telepass, azienda italiana leader nei servizi di pagamento per la mobilità, ha rivoluzionato il settore introducendo il telepedaggio nel 1990. Oggi, con oltre 7 milioni di clienti e una rete che copre 240.000 km in 18 Paesi europei, Telepass offre più di 20 servizi integrati per una mobilità urbana ed extraurbana sempre più sostenibile. In Italia, 9,6 milioni di dispositivi consentono pagamenti automatici e accesso a servizi urbani, ma restano circa 20 milioni di viaggiatori occasionali non ancora convertiti al telepedaggio.

Per loro nasce Grab&Go, il primo Telepass on demand, pensato per chi viaggia saltuariamente: si acquista a scaffale, non prevede costi fissi e offre una formula pay-

per-use. Il dispositivo semplifica l'accesso alla rete autostradale, riduce le attese ai caselli e integra servizi come parcheggi convenzionati e vignette elettroniche. Secondo l'Università Ca' Foscari Venezia, nel 2024 la tecnologia Telepass ha evitato l'emissione di 71 mila tonnellate di CO<sub>2</sub> e risparmiato 59 mila giorni di attese e oltre 8 milioni di euro di carburante.

L'obiettivo è dotare campeggi e hotel di strumenti innovativi per migliorare l'accoglienza, offrendo agli ospiti un'esperienza di mobilità smart e sostenibile. La sinergia tra mobilità e ospitalità Open Air punta a innalzare gli standard di servizio, valorizzando il territorio e facilitando ogni spostamento.

---

*Relazione*

### MICHELA MICHINI

*Visitors Management Sales Channel - TELEPASS*



Laureata in Economia dei mercati e degli intermediari finanziari presso Tor Vergata, Michini inizia la carriera nel gruppo PricewaterhouseCoopers SpA per poi approdare nel gruppo internazionale IGT. In Telepass dal 2020, da marzo ricopre l'incarico di Visitors Management Sales Channel, diventando responsabile della nascita e dell'espansione europea del canale Visitors.



I TERRITORI, LA PROMOZIONE, LE OPPORTUNITÀ

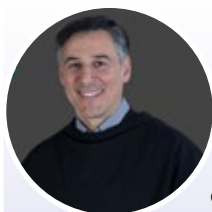
## La Giornata Mondiale dei Bambini 2026

L'istituzione della Giornata Mondiale dei Bambini (GMB) rappresenta una delle novità più significative nel pontificato di Papa Francesco, un gesto istituzionale con una chiara portata strategica per il futuro. Questo intervento ripercorre la genesi dell'evento dal punto di vista del suo ideatore, che si propone di illustrare il percorso che ha condotto all'ideazione e alla realizzazione della prima storica edizione. Verranno analizzate le radici teologiche e pastorali che hanno motivato l'iniziativa, discutendo il

suo impatto mediatico e sociale come piattaforma globale per dare voce alle istanze dei più piccoli. L'intervento delineerà infine le sfide e le direttrici future della GMB, configurandola non come una celebrazione episodica, ma come un cantiere permanente e un investimento programmatico sull'educazione alla pace, sul dialogo intergenerazionale e sulla responsabilità collettiva per il mondo che lasceremo in eredità.

---

*Relazione*



### **PADRE ENZO FORTUNATO**

*Presidente GMB – Giornata Mondiale dei Bambini*

Padre Enzo Fortunato è un frate conventuale, giornalista e scrittore italiano. Per anni è stato responsabile della comunicazione del Sacro Convento di Assisi, ha saputo unire la vita religiosa a un'intensa attività mediatica, diventando un volto noto della Rai. Autore di numerosi libri, attualmente è il Direttore della Comunicazione della Basilica di San Pietro. È l'ideatore e coordinatore della Giornata Mondiale dei Bambini, un'iniziativa da lui proposta e accolta con entusiasmo da Papa Francesco, che lo ha poi nominato coordinatore dell'evento, a testimonianza del suo impegno per un dialogo tra fede e mondo contemporaneo.



INFRASTRUTTURE OLIMPICHE, OSPITALITÀ E TERRITORI IN EVOLUZIONE

## Cantieri Olimpici e Paralimpici come leva di trasformazione territoriale e culturale

I cantieri olimpici e paralimpici non rappresentano solo una sfida infrastrutturale di rilievo nazionale, ma un'opportunità concreta per ripensare il rapporto tra mobilità, accoglienza e sviluppo dei territori. In questo scenario, SIMICO – soggetto attuatore per le opere dei Giochi Invernali Milano-Cortina 2026 – coordina oggi 98 interventi strategici: 47 impianti sportivi e 51 infrastrutture di trasporto, per un valore complessivo di 3,4 miliardi di euro. Nel loro insieme, attivano un processo di trasformazione capace di generare valore economico, coesione sociale e innovazione ambientale.

L'esperienza dei villaggi olimpici mostra come le infra-

strutture temporanee, se pensate con approccio sostenibile e modulare, possano aprire la strada a nuove forme di ricettività replicabili: flessibili, a basso impatto, adatte all'ospitalità turistica, allo staff e social housing o all'emergenza abitativa.

In tale ottica, il turismo si configura sempre più come leva per promuovere un'ospitalità diffusa, generativa e integrata nei territori. I cantieri diventano così un laboratorio umano e progettuale, in cui innovazione, sostenibilità e cooperazione costruiscono un'eredità che va oltre l'evento: un'infrastruttura fisica, sociale e culturale al servizio del territorio e del turismo di domani.

---

*Relazione*



**FABIO SALDINI**

*Commissario di Governo e Amministratore Delegato di SIMICO*

Fabio Massimo Saldini, architetto laureato con lode al Politecnico di Milano e iscritto all'Ordine dal 1994, è CEO di SIMICO e Commissario di Governo per le opere olimpiche di Milano Cortina 2026. Vanta una lunga esperienza nella progettazione urbanistica e infrastrutturale, con incarichi dirigenziali in società pubbliche come Milano Serravalle Engineering e Pedemontana Lombarda. Ha certificazioni internazionali in project management e sostenibilità e ha coordinato progetti strategici complessi per eventi e opere pubbliche.



INFRASTRUTTURE OLIMPICHE, OSPITALITÀ E TERRITORI IN EVOLUZIONE

## Dal cantiere al turismo: modelli abitativi per territori che cambiano

Le infrastrutture temporanee rappresentano oggi una delle sfide più interessanti per chi si occupa di ospitalità, innovazione e territorio.

A partire dall'esperienza concreta del Villaggio Olimpico e Paralimpico di Cortina d'Ampezzo, realizzato per i Giochi invernali Milano-Cortina 2026, Sergio Redaelli riflette sul ruolo delle mobile home come "infrastrutture leggere", in grado di rispondere a esigenze complesse e diversificate: grandi eventi, staff housing, housing temporaneo, accoglienza modulare.

Il turismo open-air si configura sempre più come un laboratorio privilegiato per sperimentare forme di abitare

sostenibili, flessibili e integrate con il paesaggio. In questo scenario, le mobile home non sono più solo prodotti industriali, ma diventano strumenti di progetto territoriale, capaci di contribuire alla rigenerazione, al riuso degli spazi e all'evoluzione del concetto stesso di ospitalità all'aria aperta.

Attraverso il racconto di un'opera concreta e collettiva, l'intervento si pone come punto di connessione tra infrastruttura pubblica e visione turistica, anticipando scenari in cui l'abitare mobile diventa leva di sviluppo, coesione e attrattività per i territori in trasformazione.

---

### Relazione



**SERGIO REDAELLI**  
*CEO Crippaconcept*

Sergio Redaelli è CEO di Crippacampeggio Srl / Crippaconcept, tra le aziende leader in Europa nella progettazione e produzione di mobile home e lodge tent per il turismo open-air. Sotto la sua guida, l'azienda produce oltre 3.000 unità ogni anno, è presente con filiali in Francia, Croazia e Olanda, e collabora con i principali camping village in Italia e in Europa. Crippaconcept integra sostenibilità ambientale, qualità industriale e design Made in Italy, con particolare attenzione al comfort e al basso impatto ambientale, affermandosi come riferimento nell'evoluzione del turismo open-air. È partner dei principali eventi dell'industria ricettiva open-air in Italia e in Europa.



INFRASTRUTTURE OLIMPICHE, OSPITALITÀ E TERRITORI IN EVOLUZIONE

## Il ruolo delle politiche pubbliche tra turismo e rigenerazione

Il termine overtourism non è mediaticamente corretto, può trasformarsi in un disincentivo per coloro che guardano alla nostra Nazione per fare turismo o per trovare una destinazione per le proprie vacanze. Nel 2024 l'Italia ha superato per la prima volta la Francia per arrivi e presenze. Questo è un dato di cui essere orgogliosi e per il quale dobbiamo ringraziare le nostre imprese, i nostri imprenditori. Perché è vero che noi come politica diamo degli strumenti e cerchiamo di rendere il turismo attrattivo, ma poi abbiamo una serie di imprenditori e

di aziende che lavorano e concretano tutto questo. C'è una ripresa del mercato domestico di circa il 4%, di italiani che scelgono l'Italia come destinazione. Negli anni passati il traino lo hanno fatto gli stranieri, gli statunitensi su tutti e poi abbiamo mercati nuovi che si affacciano all'Italia. L'Open Air è una componente essenziale della nostra offerta e le imprese del settore possono raggiungere ulteriori e più importanti risultati. Siamo al loro fianco per nuovi ed ulteriori traguardi di crescita e sviluppo.

---

### Relazione



#### **GIANLUCA CARAMANNA**

*Deputato del Parlamento italiano e Consigliere del Ministro del Turismo per i rapporti istituzionali*

Gianluca Caramanna è laureato in economia del turismo. È membro del Parlamento italiano e Consigliere del Ministro del Turismo per i rapporti istituzionali. È capogruppo del gruppo Fratelli d'Italia nella X Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo.

Ha ricoperto il ruolo di responsabile di catene alberghiere e consulente turistico per diverse amministrazioni regionali.





## Intesa Sanpaolo

***L'istituto bancario offre nuove risorse e nuovi strumenti  
per le aziende del settore turistico***

**I**ntesa Sanpaolo offre il suo supporto al settore turistico, riconoscendone il ruolo distintivo nell'economia di un Paese, a forte attrattività culturale, paesaggistica e ricettiva.

Un supporto che vuole dare nuovo impulso allo sviluppo di un modello turistico sempre più sostenibile e di qualità e che si traduce in 10 miliardi di nuovo credito messi lo scorso anno a disposizione delle imprese del settore per nuovi investimenti in chiave Transizione 5.0, competitività sostenibile ed efficientamento energetico lungo tre assi:

riqualificazione e aumento degli standard qualitativi delle strutture, sostenibilità ambientale dell'offerta e digitalizzazione del modello di servizio.

### **AL FIANCO DEL COMPARTO OPEN AIR**

Il rapporto tra il Gruppo bancario e FAITA Federcamping è lungo e articolato, con iniziative dedicate allo sviluppo del comparto turistico Open Air e strumenti finanziari pensati per favorire investimenti in innovazione, sostenibilità, efficientamento energetico e valorizzazione delle competenze.

La lunga esperienza e relazione con le imprese del settore turistico-ricettivo ha inoltre permesso di individuare nuovi ambiti operativi come il noleggio operativo di beni strumentali grazie alla partnership con l'azienda tedesca Grenke AG che ha consentito a giugno 2025 la nascita di Grenke Italia. La nuova società metterà a disposizione delle pmi italiane risorse per 2 miliardi nei prossimi tre anni per realizzare progetti di noleggio operativo strumentale di beni e servizi. Intesa Sanpaolo grazie al rapporto di collaborazione

commerciale con Grenke Italia garantirà l'accesso a oltre 1 milione di clienti (grandi, medie e piccole imprese) della Banca e a un'ampia rete di filiali dedicate a supporto delle scelte ed esigenze dei propri clienti. Un altro ambito operativo riguarda la copertura dai rischi catastrofali. In un contesto economico in continua evoluzione e caratterizzato da incertezze, proteggere il proprio business non è solo una necessità, ma una scelta strategica fondamentale per garantirne stabilità, resilienza e crescita.

Questo principio diventa ancora più evidente quando consideriamo i rischi sempre più tangibili delle calamità naturali.

Nell'ultimo decennio, i danni causati da eventi climatici eccezionali sono quadruplicati e l'Italia si colloca tra i Paesi europei più vulnerabili. Questo impatta direttamente su circa 4,5 milioni di aziende operanti nelle aree più a rischio.



Le conseguenze economiche sono importanti: tra il 30 e il 40% delle piccole e medie imprese potrebbe essere costretto a interrompere la propria attività proprio a causa di questi eventi improvvisi e subire perdite fino al 10% del fatturato entro il 2040. Per rispondere a questo crescente rischio la legislazione italiana ha introdotto nella Legge di Bilancio 2024 l'obbligo di assicurazione contro le calamità naturali, stabilendo un termine preciso entro il quale tutte le aziende dovranno adeguarsi, dando vita a una vera e propria rivoluzione nella cultura della protezione delle imprese.

Per preservare la continuità delle attività delle imprese Intesa Sanpaolo ha creato Proteggi Business, un ecosistema di protezione degli asset aziendali per garantire la serenità assicurativa contro una vasta gamma di rischi tra cui incendio, calamità naturali, danni ambientali, attacchi informatici, furti, danni

materiali, ma anche assistenza e sostegno per favorire la business continuity.

#### LA SOSTENIBILITÀ AL CENTRO DELLA STRATEGIA DEL GRUPPO

Sempre di grande rilevanza e attualità resta il tema della sostenibilità e quindi la promozione di una finanza sostenibile; ossia una finanza che indirizza gli investimenti verso scelte sostenibili di lungo termine sia in ambito ambientale che sociale e di governance. Il gruppo Intesa Sanpaolo, da sempre attento agli aspetti ESG accompagna le imprese offrendo formazione e la possibilità di partecipare a laboratori dedicati su tutto il territorio.

Attraverso workshop, convegni e il supporto di partner esperti i Laboratori ESG offrono supporto alle imprese che fanno della sostenibilità il fulcro delle azioni e delle strategie per il miglioramento del proprio profilo ESG.



Sito web  
[group.intesasnpaolo.com/it](https://group.intesasnpaolo.com/it)





CRIPPACONCEPT

## CRIPPACONCEPT

*Ospitalità mobile, design integrato e innovazione sostenibile*

**C**rippaconcept è il brand di Crippacampeggio S.r.l., azienda italiana tra i maggiori player europei nel settore mobile home, soluzioni abitative removibili e prodotti per il turismo all'aria aperta.

Fondata nel 1975 come produttrice di tende da campeggio, dal 2010 Crippaconcept guida lo sviluppo architettonico e paesaggistico del glamping in Italia e all'estero con una gamma di proposte che coniugano design, sostenibilità e qualità dell'esperienza.

Le mobile home Crippaconcept si distinguono per estetica, funzionalità e personalizzazione: sono distribuite nei migliori campeggi e villaggi Open Air europei, con una rete commerciale che dal 2021 si è ampliata in Olanda e Francia per supportare operatori e professionisti della ricettività. L'azienda fa dell'innovazione e dell'integrazione paesaggistica i valori fondanti di ogni nuova soluzione abitativa, offrendo comfort e modularità con materiali ad alta ef-

ficienza energetica e basso impatto ambientale.

### OFFERTA INTEGRATA

Crippaconcept sviluppa, produce e commercializza mobile home e tent lodge removibili, personalizzabili e ideate per adattarsi ad ogni contesto: dai campeggi tradizionali ai resort glamping, dalle staff house alle installazioni temporanee per eventi strategici. Ogni unità abitativa è pensata per garantire durata, versatilità e sostenibilità, offrendo modularità e comfort ai gestori e agli ospiti. La divisione Crippaconcept Camping Design (CCD) è la unit consulenziale che supporta campeggi e investitori nelle fasi dedicate alla definizione di: masterplan, studi di fattibilità, analisi dei flussi, progettazione paesaggistica. Questo approccio integrato permette di valorizzare l'esperienza degli ospiti, migliorando la competitività e il posizionamento turistico delle strutture.

### COLLABORAZIONI

#### ACCADEMICHE

Crippaconcept sostiene la crescita

del settore con progetti di ricerca in collaborazione con atenei italiani e internazionali, tra cui Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, Università degli Studi di Pavia. Un esempio significativo è la prossima pubblicazione **"Architetture mobili per il turismo all'aria aperta"**, realizzata con il laboratorio AUDe dell'Università di Pavia e team universitari europei. Il volume presenta gli esiti della International Design Summer School, affrontando temi di linguaggio architettonico, sostenibilità, ricerca progettuale e innovazione delle mobile home. Il lavoro esplora l'impatto della progettazione su paesaggi naturali, l'integrazione tra prodotto e ambiente, la qualità spaziale e il ruolo delle mobile home nel turismo mediterraneo contemporaneo.

### NOVITÀ 2025: COCOON A ROMA

Al Forum Open Air 2025, Crippaconcept presenta Cocoon: una mobile home suite di nuova generazione, nata dall'incontro tra il glamour camping contemporaneo e una nuo-





va idea di rapporto tra comfort, paesaggio e soggiorno open-air.

Inspirata da una ricerca progettuale condivisa con Tissa&Partners, Cocoon si distingue per la sua **veranda circolare**: un elemento avvolgente e scenografico che trasforma lo spazio esterno in un'esperienza immersiva e contemplativa.

È proprio il dialogo tra la struttura abitativa e la veranda a dare forma a Cocoon: uno spazio protetto, fluido, dove comfort, estetica e natura si fondono in un'unica esperienza. Un invito a riscoprire l'essenza della vacanza open-air, con la cura e la visione che da sempre caratterizzano il design Crippaconcept.

#### **NUOVI SOGNI E PROMOZIONE DEL GLAMPING**

Attraverso la piattaforma **Nuovisogni.it**, Crippaconcept promuove la cultura del glamping, il dialogo tra turisti e operatori e la diffusione di best practice nell'ospitalità open-air. Il progetto offre uno spazio di condivisione per esperienze, tendenze e proposte legate al turismo open-air e alle nuove forme di accoglienza.

#### **SOSTENIBILITÀ, ESG E INNOVAZIONE PRODUTTIVA**

Nel 2025 Crippaconcept ha pubblicato il secondo **Bilancio di Sostenibilità**, rafforzando il percorso ESG e promuovendo l'adozione del

**Codice Etico aziendale.** In questo contesto, il Bilancio di Sostenibilità 2024 consolida l'identità, i valori e la visione dell'azienda, confermando la posizione di realtà solida e innovativa, attenta all'equilibrio tra sviluppo economico, tutela ambientale e benessere sociale. Rimane valida la **certificazione Made in Italy**, a conferma della qualità e della tracciabilità delle soluzioni abitative mobili. L'azienda ha concluso con successo la **certificazione EPD** (Environmental Product Declaration) e contribuito alla stesura della **PCR EPD Italy 039**: oggi è in grado di offrire mobile home certificate secondo i criteri EPD, requisito indispensabile per accedere a strumenti incentivanti come la Nuova Sabatini Green e altri bonus indirizzati alla sostenibilità e all'innovazione ambientale.

Nel primo semestre del 2025 è stata inaugurata una nuova sede di 6.600mq dedicata alla lavorazione del legno, basata su un modello a controllo numerico che assicura elevati standard di qualità e sostenibilità. Questi sforzi si inseriscono in un quadro più ampio di investimenti per ridurre l'impatto ambientale e migliorare la sostenibilità di una parte della catena produttiva. L'impegno aziendale per un turismo

open-air consapevole si traduce in investimenti continui in materiali riciclabili, tecnologie a basso impatto, soluzioni integrate ed esperienza personalizzata, con una visione orientata a ridefinire lo spazio del tempo condiviso, la centralità del paesaggio e la relazione persona-ambiente.

#### **Crippaconcept**

Telefono

**+39 0362 901988**

E-Mail

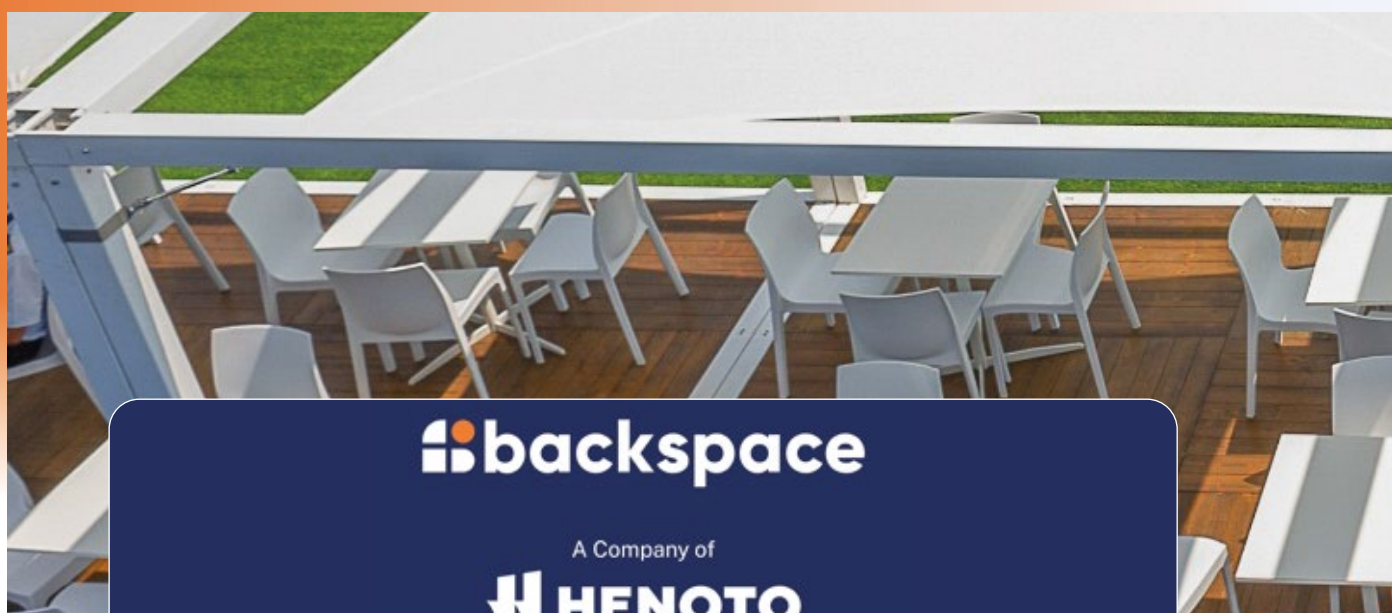
**info@crippaconcept.com**



Sito web

**www.crippaconcept.com**





**backspace**

A Company of

**HENOTO**

## BACKSPACE

**B**ackspace, società del Gruppo Henoto, è un'azienda leader nel settore del noleggio di arredi e strutture temporanee, e nella manutenzione e progettazione di aree sportive. Attiva a livello nazionale e internazionale, si contraddistingue per la qualità dei servizi, l'attenzione ai dettagli e un approccio altamente qualificato. Offre soluzioni su misura per eventi, fiere, convention aziendali e strutture ricettive, con servizi completi di logistica, trasporto e montaggio.

Con sedi a **Bologna, Milano, Rimini e Padova**, e oltre **20.000 m² di magazzini attrezzati**, l'azienda si avvale di una **logistica rapida e capillare**, che le consente di offrire **soluzioni efficaci e tempestive** per ogni tipo di esigenza, dal noleggio arredi alla realizzazione e manutenzione di impianti sportivi, fino alla gestione di strutture temporanee.

L'approccio di Backspace si distingue per la capacità di seguire ogni progetto con precisione, dalla

pianificazione iniziale fino alla consegna finale, garantendo la **massima efficienza e qualità**.

### UN SERVIZIO COMPLETO E INTEGRATO PER IL SETTORE TURISTICO E SPORTIVO

Le tre principali aree di competenza di Backspace – **noleggio arredi, montaggio e logistica, e manutenzione di impianti sportivi** – si intrecciano per soddisfare in modo completo e sinergico le esigenze del mercato. Grazie alla propria esperienza consolidata e a un **team di esperti altamente qualificati**, l'azienda è in grado di offrire soluzioni personalizzate per ogni tipologia di cliente. Le nostre **strutture temporanee** sono una risposta concreta e immediata alle necessità di flessibilità di questo tipo di mercato. Grazie alla loro **modularità**, queste soluzioni possono essere montate e smontate rapidamente, rispondendo così a **eventi stagionali e attività sportive** e/o ludico-ricreative. Backspace propone anche strutture temporanee altamente versatili per campeggi, hotel, resort e altre strutture ricettive, rispondendo alle

esigenze di ampliamento o rinnovo degli spazi senza interventi permanenti. La gamma di prodotti comprende tende, gazebo e strutture modulari, tutte pensate per offrire comfort, praticità e un design accattivante.

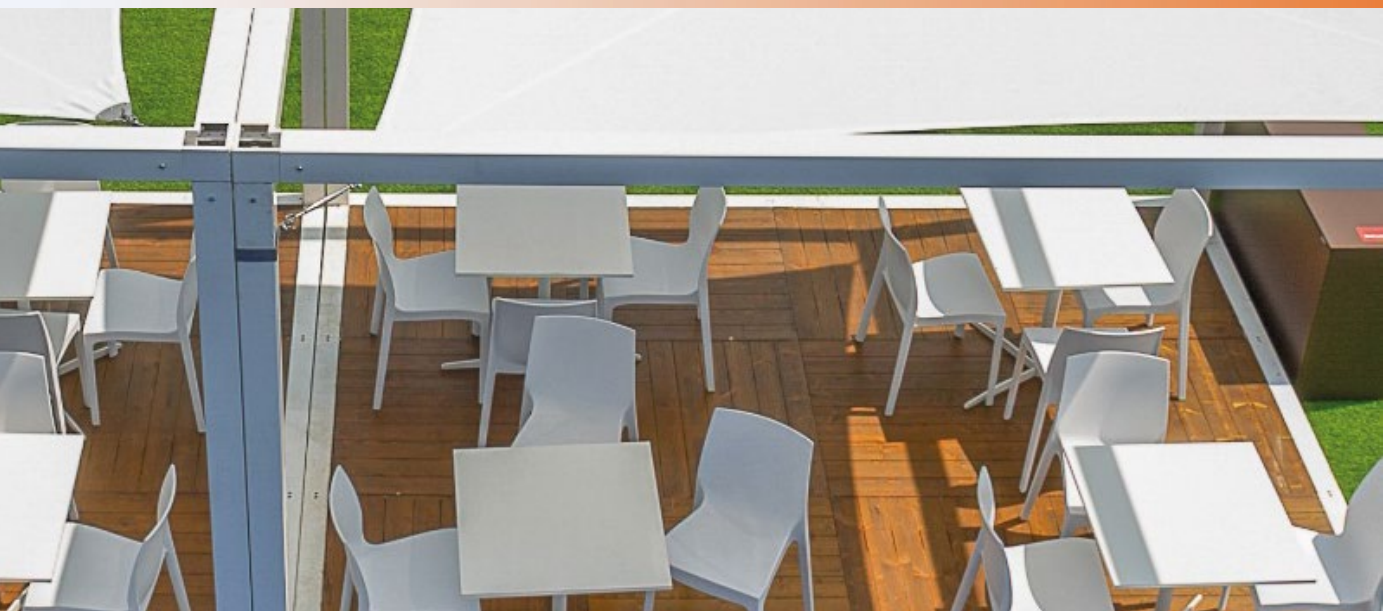
### NOLEGGIO ARREDI: ELEGANZA E FUNZIONALITÀ PER OGNI EVENTO

Backspace è specializzata nel fornire **soluzioni d'arredo personalizzate**. L'azienda offre una selezione esclusiva di arredi di design e complementi d'arredo, curati nei minimi dettagli e costantemente aggiornati per andare incontro alle più moderne esigenze estetiche e funzionali. Ogni soluzione è pensata per offrire **comfort, praticità** e un **design accattivante**, al fine di creare un **ambiente accogliente e funzionale**.

### MONTAGGIO E LOGISTICA: PRECISIONE E AFFIDABILITÀ IN OGNI FASE

Backspace offre **servizi qualificati di trasporto, logistica e montaggio** per ogni tipo di intervento, dalla **consegna** alla **gestione dei vuoti**.





ti, fino al **montaggio** e **disallestimento**. Ogni progetto è seguito da un team di specialisti, che assicura la corretta esecuzione di ogni fase, minimizzando i tempi e i disagi per il cliente.

L'azienda fornisce **soluzioni logistiche su misura**, che includono il **trasporto internazionale**, la gestione delle spedizioni e lo **stoccaggio sicuro** delle strutture e dei materiali. Grazie all'esperienza consolidata e alla presenza capillare sul territorio, Backspace è in grado di offrire un **supporto logistico rapido ed efficiente**, garantendo il massimo della professionalità in ogni fase del processo.

#### **MANUTENZIONE IMPIANTI SPORTIVI: QUALITÀ E INNOVAZIONE PER IL SETTORE TURISTICO**

Backspace si distingue, inoltre, anche per la sua expertise nella **realizzazione e manutenzione di impianti sportivi** per strutture turistiche, quali **villaggi turistici, campeggi e resort**. L'azienda progetta e realizza **impianti sportivi su misura**, utilizzando materiali di alta qualità e **tecnologie all'avanguardia** per garantire la funzionalità e la sicurezza degli impianti. Le soluzioni proposte comprendono

una vasta gamma di impianti sportivi, tra cui **campi da tennis, padel, calcio a 5/7/8, basket, pallavolo, golf** (Pitch & Putt, Driving Range, Putting Green), e **pavimentazioni polivalenti**. Ogni impianto è progettato per rispondere alle esigenze specifiche del cliente, assicurando un elevato standard di prestazioni e resistenza.

Inoltre, Backspace offre **servizi di manutenzione programmata e straordinaria**, garantendo la costante funzionalità degli impianti sportivi e il rispetto degli elevati standard di sicurezza. La possibilità di **rinnovare** e ammodernare **impianti esistenti**, senza interferire con l'operatività delle strutture ricettive, consente di preservare l'efficienza degli spazi e prolungarne la durata nel tempo.

#### **OGNI SPAZIO, UNA NUOVA ESPERIENZA**

Backspace è il partner di fiducia di aziende e professionisti per il noleggio di arredi e strutture temporanee, servizi di logistica integrata, e la realizzazione di impianti sportivi. Con un approccio completo e una forte **attenzione alla personalizzazione**, Backspace è in grado di trasformare ogni spazio in un'esperienza unica, rappresentando un

punto di riferimento per il **settore turistico Open Air** e il settore degli allestimenti per fiere ed eventi.

#### **BACKSPACE S.r.l.**

Telefono

**+39 349 6771391**

E-Mail

**sales@backspace.it**

Responsabile

**Alessandro Prati**

**General Manager**



Sito web

**www.backspace.it**





# mashfrog

GROUP

## Mashfrog Group

**TRASFORMAZIONE DIGITALE "TECH HUMAN TOUCH"**

**M**ashfrog Group è una multinazionale italiana con oltre 10 anni di esperienza nel business digitale che offre l'intero ecosistema di soluzioni per la trasformazione tecnologica di PMI, imprese e multinazionali di diversi settori, oltre che di PA, enti e società di servizio. Il motto del Gruppo "Tech Human Touch" ne sintetizza l'approccio e lo stile. Digitale e innovazione in Mashfrog hanno un "tocco umano" perché sono fatti dalle persone per le persone: soluzioni tecnologiche avanzate e su misura, ideate e realizzate secondo un life-centric approach che supera la tradizionale customer centricity per anticipare le necessità del cliente e creare valore oltre il prodotto o il servizio.

### COMPETENZA ED ESPERIENZA A TUTTO TONDO

Grazie a team di professionisti esperti e certificati, il Gruppo offre ai suoi clienti e partner servizi di system integration attraverso le

principali soluzioni ERP e CRM quali SAP, Salesforce, Oracle, Infor e CCH Tagetik; servizi ITC grazie a competenze ed expertise consolidate di software engineering, Data Science, sviluppo Front End e Back End, UX/UI; servizi di comunicazione omnichannel e marketing digitale in ambito commercial e corporate, sino a soluzioni di cyber security con l'approccio Tech&Law. Il tutto con il supporto dell'Intelligenza Artificiale, ormai collega stabile di tutti i professionisti del Gruppo ed elemento abilitante per semplificare ed efficientare i processi di ogni azienda e settore.

Da questa esperienza ad ampio raggio nasce la capacità di Mashfrog di superare la dimensione del fornitore di servizi tecnologici o di consulenza, per essere un partner capace di individuare le migliori soluzioni alle diverse esigenze del cliente, seguendo una logica di servizio End-To-End, individuano le innovazioni più adatte alle sue specificità e accompagnandolo nell'implementazione.

### YATO, IL DIGITALE PER L'HOSPITALITY

Dal mix di competenza tecnologica, esperienza e innovazione di Mashfrog Group sono nate soluzioni e prodotti, dedicati a particolari ambiti - dalla fintech al ticketing - e per specifici settori di business e commerciali. Tra questi c'è YATO, azienda specializzata nei servizi digitali per l'hospitality che ha realizzato una piattaforma all-in-one per hotel, ristoranti e strutture Open Air. Integrata con Oracle Opera e Symphony, automatizza e rende sicuri check-in, pagamenti, compliance e gestione documentale. Comprende moduli per registrazioni smart, gestione mobile del personale, ordinazioni e pagamenti digitali, anche in criptovalute. Con compliance automatica verso Polizia e ISTAT e infrastruttura blockchain, YATO assicura trasparenza, continuità operativa e personalizzazione, accompagnando la transizione digitale del settore e creando valore sia per i clienti sia per i gestori. Flessibile, modulare



e cloud-ready, ottimizza processi e riduce costi e tempi, con risultati verificati sul campo: -42% ore lavorate, -50% attesa al tavolo, +20% mance, +40% conversioni crypto.

#### **TRASFORMAZIONE DIGITALE: INTEGRATA E SU MISURA**

Oltre a YATO, Mashfrog Group conta una lunga esperienza di progetti e soluzioni ideate e realizzate per gli operatori nel settore del benessere e del turismo termale, come dell'Horca o dell'intrattenimento.

Che si tratti della realizzazione di un sito web commerciale o di una mobile app di booking, dell'implementazione di soluzioni CRM, POS in cloud e gestionali, o di software di Business Intelligence per monitorare consumi, ricavi e offerta, i professional di Mashfrog seguono un metodo consolidato, per mettere la tecnologia al servizio delle esigenze specifiche del partner guidandolo nella sua trasformazione digitale con un approccio sartoriale.

Comprendere a fondo le esigenze e lo stato dell'arte in cui si trova il cliente; analizzarne gli asset tecnologici per offrire un servizio integrato e semplice; individuare le soluzioni innovative più efficaci e sostenibili; disegnare un percorso

di implementazione ottimale ed efficiente; monitorare le performance e l'efficienza delle soluzioni per garantire il miglioramento in un'ottica di continuous improvement. Sono questi i tratti del "tech human touch" che fanno di Mashfrog un partner ideale per la trasformazione digitale.

#### **ITALIANA DI NASCITA, GLOBALE PER VOCAZIONE**

Grazie a una rete integrata operativa con 5 sedi in Italia: Roma, Milano, Palermo, Cagliari e Napoli, e 7 nel mondo: USA, Canada, UK, Spagna, Serbia, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita, Mashfrog Group è oggi presente e operativa ben oltre i confini del Bel Paese con una proiezione internazionale che offre una grande opportunità di scouting delle applicazioni più efficaci nei più diversi ambiti, e richiede una indispensabile capacità di confrontarsi con una ampia diversità tecnologica, legislativa ed anche culturale. Confrontarsi quotidianamente con il mercato, le soluzioni e i servizi degli Stati Uniti o degli Emirati Arabi Uniti rappresenta infatti la possibilità di una continua esposizione alle innovazioni più avanzate come la necessità di una costante evoluzio-

ne basata sulle specificità dei contesti, dei clienti e dei consumatori. Tutto questo patrimonio si traduce nella capacità di offrire ad ogni singolo partner soluzioni certificate e performanti, innovative e sostenibili che incontrano le sue reali esigenze, supportano le sue strategie e lo spingono con efficacia misurabile.

#### **Mashfrog Group**

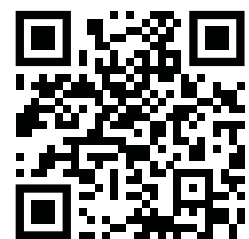
E-Mail

**corporate.communication@  
mashfrog.com**



Sito web

**www.mashfrog.com**





## Oracle Italia

***Infrastrutture, cloud e intelligenza artificiale  
per un mondo connesso***

**O**racle nasce nella Silicon Valley nel 1977 da un'iniziativa di Larry Ellison, cofondatore e oggi CTO e Chairman della società, che ha sede a Austin (Texas) e conta oltre 160.000 dipendenti nel mondo, con un fatturato di oltre 57 miliardi di dollari (dato dello scorso maggio 2025, fine anno fiscale). Pioniera e poi leader nelle tecnologie database, Oracle si posiziona oggi come una AI Company all'avanguardia, con una suite tecnologica completamente integrata e ottimizzata con l'Intelligenza Artificiale, per guidare la trasformazione digitale delle organizzazioni pubbliche e private. Grazie a costanti investimenti in Ricerca&Sviluppo (oltre 90 miliardi di dollari negli ultimi 12 anni) e numerose acquisizioni (oltre 110

miliardi per 150 acquisizioni), Oracle fornisce infatti tutti gli strumenti necessari per ottenere un vantaggio competitivo, facendo leva sul cloud computing e sull'uso sapiente dei dati. Tra le varie acquisizioni nel 2016 anche quella di NetSuite, una delle prime soluzioni aziendali cloud-native, nata per dotare le piccole e medie imprese e le start-up di un sistema di pianificazione delle risorse aziendali (ERP) integrato con funzionalità di CRM, e-commerce ecc, che ne favorisce la rapida crescita, scalando con continuità e semplicità.

Il cuore dell'offerta è Oracle Cloud Infrastructure (OCI), un'infrastruttura cloud di ultima generazione, progettata con la sicurezza come principio fondativo. Su OCI, i clienti

possono sfruttare l'enorme potenza di calcolo per l'addestramento di LLM in sicurezza e accedere a servizi PaaS, IaaS e SaaS.

Le applicazioni cloud-native di Oracle, in particolare, per i processi aziendali dalla gestione finanziaria (ERP) alla supply chain (SCM) e alle risorse umane/HR (HCM), fino a quelle verticali per i vari settori - dalla Sanità al Retail fino alle Telecomunicazioni, dai Servizi Finanziari a Utilities, Food&Beverage e Hospitality - sono già infuse di AI generativa e agentica, che le rendono intelligenti e predittive, senza costi aggiuntivi per i clienti (che beneficiano di aggiornamenti continui trimestrali compresi nelle proprie subscription) Oggi l'offerta applicativa in cloud di Oracle copre l'intero





spettro di necessità di un'organizzazione, quali che siano le sue dimensioni e il suo settore di mercato.

Con un network capillare di cloud region, tra cui una a Milano (alimentata, come tutte quelle europee, al 100% da energie rinnovabili), e un'offerta quanto mai variegata di cloud distribuito e ibrido, Oracle sa rispondere alle esigenze di sovranità digitale e conformità normativa di realtà che devono conservare i dati all'interno dei confini nazionali (anche con servizi di BYOK, Bring Your Own Key, nei quali le chiavi crittografiche sono interamente gestite dai clienti, gli unici in grado di accedere ai dati). Oracle dispone infatti di un'infrastruttura cloud in continua espansione basata su oltre 40 regioni di cloud pubblico, 8 gover-

native (per US, UK e Australia), 2 di cloud sovrano per l'Unione Europea (attive da luglio 2023, con hub a Madrid e Francoforte) e di un'innovativa offerta multicloud attraverso la quale permette ai clienti di gestire i propri dati con tecnologie Oracle all'interno delle cloud region di AWS, Azure e Google Cloud, grazie ad accordi in vigore da tempo con gli altri principali hyperscaler.

In Italia è presente dal 1993 con sedi a Milano e Roma, e con oltre 1000 dipendenti opera al fianco di circa 700 Business Partner che conoscono a fondo le esigenze di varie aree geografiche o merceologiche e che sono in grado di aggiungere valore all'offerta Oracle.

E' guidata nel nostro Paese dalla VP Carlota Alvarez, Country Manager e A.D.

## Oracle Italia S.r.l. a socio unico

Telefono

**+39 02 24959355**

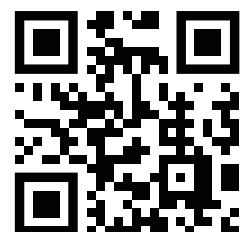
Responsabile

**Antonio Festa**



Sito web

**[www.oracle.com/it](http://www.oracle.com/it)**







## Telepass

### *Telepass Grab&Go, un servizio di cortesia di nuova generazione*

**T**elepass è un'azienda italiana che opera nel settore dei servizi di pagamento per la mobilità in ambito urbano ed extraurbano per creare un ecosistema di servizi che offra a privati e aziende un numero sempre maggiore di opzioni per una mobilità integrata e sostenibile.

Il brand è storicamente legato al pedaggio autostradale: il dispositivo Telepass, introdotto in occasione di Italia '90, permise per la prima volta di pagare senza fermarsi al casello, con addebito su conto o carta. Pioniera del telepedaggio dal 1990, con 35 anni di esperienza, la fiducia di oltre 7 milioni di clienti e più di 9 miliardi di transato annuo in Europa (e circa il 75% del valore italiano), oggi Telepass interconnette oltre 240.000 km di strade e autostrade in 18 Paesi europei.

All'offerta legata al telepedaggio, nel tempo l'azienda ha aggiunto oltre 20 servizi aggiuntivi collegati ai nuovi stili di mobilità e oggi è uno degli operatori di riferimento nella mobilità integrata.

Solo in Italia, ci sono 9,6 milioni di dispositivi Telepass che consentono il pagamento automatico del pedaggio e l'accesso ad altri servizi per la mobilità urbana. Si stimano però altri 20 milioni di viaggiatori autostradali non ancora "convertiti" al telepedaggio: viaggiatori occasionali, stranieri in visita, "fuori sede".

A questo pubblico si rivolge Grab&Go, il primo Telepass on demand pensato per chi viaggia in auto occasionalmente, ma non vuole rinunciare alla comodità di Telepass, senza pagare canoni mensili.

Lanciato a luglio, Grab&Go è il dispositivo destinato a innovare la fruizione del telepedaggio e della mobilità per offrire ai turisti italiani e stranieri un'esperienza più semplice, innovativa e sostenibile. Pensato per chi viaggia occasionalmente, con una formula pay-per-use, si può acquistare a scaffale e non ha costi fissi di abbonamento. Oltre al telepedaggio su tutta la rete autostradale italiana, il dispositivo permette di utilizzare i principali servizi Telepass base. Per i viaggiatori significa

un'esperienza senza interruzioni: accesso più semplice alla rete autostradale, minori attese ai caselli, pagamenti certi e integrazione con servizi di mobilità volti a decongestionare il traffico nelle città, come i parcheggi convenzionati e le strisce blu, o le vignette elettroniche.

I benefici sono concreti: l'Università Ca' Foscari Venezia ha stimato che nel 2024 la tecnologia Telepass, grazie alla riduzione degli stop-and-go ai caselli, ha evitato l'emissione di 71 mila tonnellate di CO<sub>2</sub> e ha permesso un risparmio pari a 59 mila giorni di attese al casello e oltre 8 milioni di euro di carburante.

Oggi l'ambizione dell'azienda è dotare la filiera ricettiva di questo strumento che consenta a campeggi e hotel di migliorare la qualità dell'accoglienza offrendo agli ospiti, italiani e stranieri, un'esperienza di mobilità smart e sostenibile, valorizzando il territorio e facilitando ogni spostamento. Nel mondo dell'Open Air, crescono le attese su sostenibilità, innovazione e qualità



Per chi viaggia solo  
ogni tanto in Italia, c'è  
► **Telepass Grab&Go**)

**ZERO**  
ABBONAMENTI

Paghi solo  
quando lo usi



dell'ospitalità. Una visione condivisa da Telepass che dal 1990 innova mettendo a disposizione soluzioni digitali che riducono gli impatti ambientali, semplificano il viaggio e innalzano gli standard di servizio.

La sostenibilità è un terreno di incontro naturale: l'eliminazione degli stop-and-go ai caselli abbate code e consumi, mentre l'integrazione di pagamenti digitali e servizi connessi favorisce una fruizione più ordinata delle destinazioni. Per le strutture Open Air questo si traduce in arrivi più fluidi e maggiori opportunità di valorizzare il tempo dell'ospite, che può essere dedicato alla scoperta del territorio. La formula pay-per-use abbate le barriere di ingresso per i viaggiatori occasionali e internazionali, consentendo di usufruire del telepedaggio e dei servizi urbani, come i parcheggi convenzionati, senza impegni di lungo periodo. Un vantaggio concreto per le destinazioni che vivono picchi stagionali, dove la rapidità di attivazione e la semplicità di utilizzo fanno la differenza. L'innovazione, infine, è il filo rosso che unisce le eccellenze dell'ospitalità all'aria aperta e le

piattaforme di mobilità: dispositivi e app intuitive per gli ospiti significano percorsi più lineari e servizi affidabili.

In questo quadro, Grab&Go può diventare un "servizio di cortesia di nuova generazione": oltre a semplificare il viaggio, consente alle strutture di raccontare la propria attenzione all'ambiente e alla qualità dell'accoglienza, inserendo la mobilità smart tra i fattori che definiscono lo standard dell'esperienza. Dall'arrivo senza intoppi alla sosta in città, dai pagamenti certi alle vignette elettroniche transfrontaliere, l'ospite percepisce un sistema coerente, continuo, "senza strappi". La dimensione territoriale è rilevante: una mobilità più fluida rende più semplice costruire itinerari multi-destinazione, distribuendo i flussi su aree meno battute e accorciando le distanze percepite tra campeggi, borghi, spiagge e parchi. L'ambizione è diventare capillari permettendo ai turisti di acquistare Grab&Go ovunque si trovino. La collaborazione tra mobilità e ospitalità può fissare nuovi standard di servizio, a beneficio di ospiti, impre-

se e territori: Telepass e Grab&Go rispondono a una visione di turismo Open Air che premia sostenibilità e innovazione, gli stessi capisaldi che guidano la filiera dei campeggi. La sinergia è naturale: un'ospitalità di qualità merita una mobilità altrettanto evoluta.

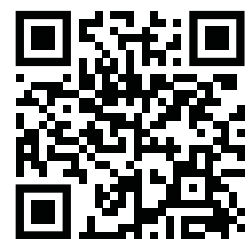
**Telepass**

Telefono

**+39 02 24959355**



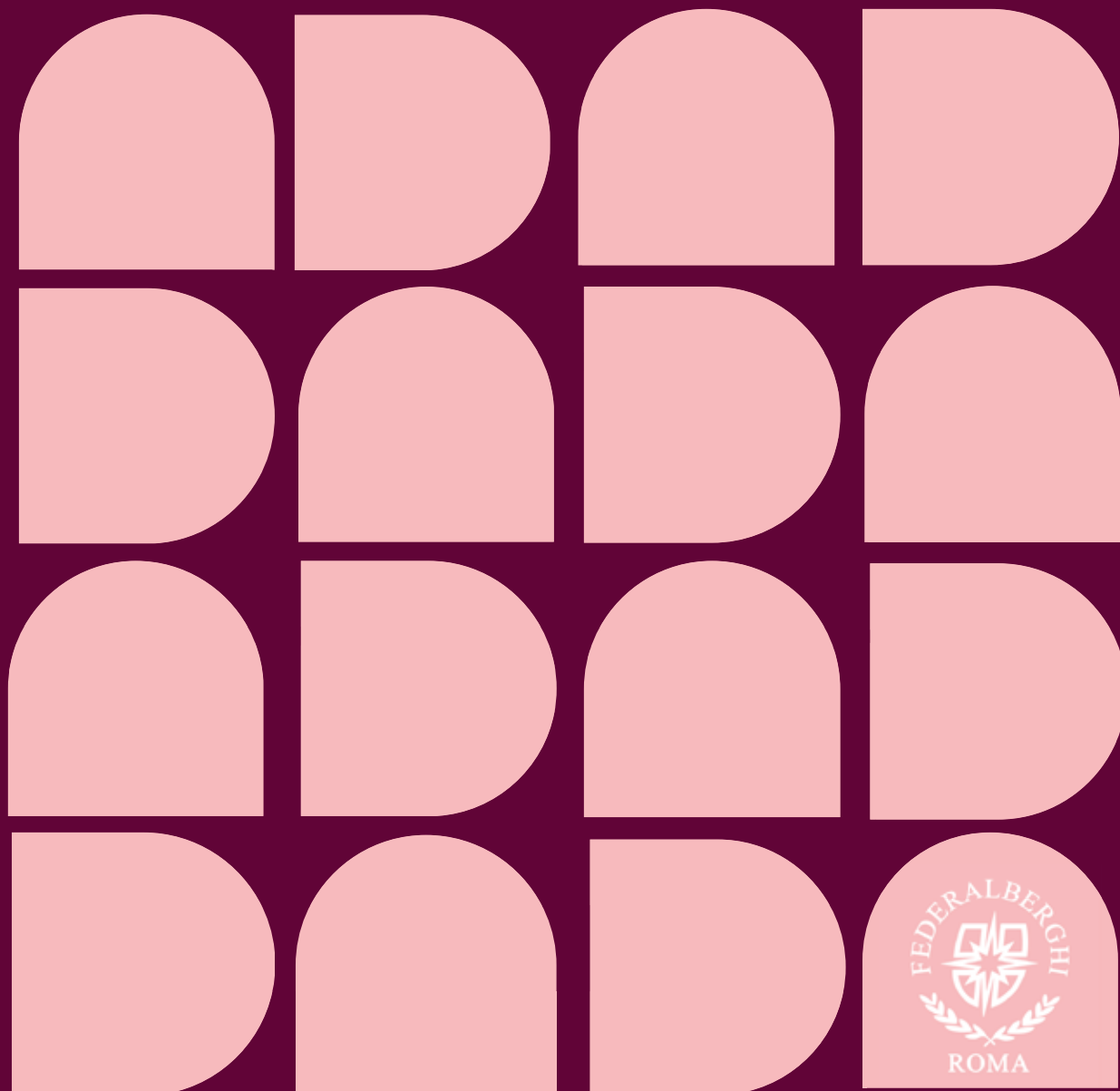
[www.landing.telepass.com/  
grab-and-go](http://www.landing.telepass.com/grab-and-go)



**mercoledì**  
**21.01.2026**

Palazzo dei Congressi  
Piazza John Kennedy, 1  
Eur, Roma

@albergatoreday  
[albergatoreday.com](http://albergatoreday.com)



# ALBERGATORE DAY

2026  
XXII EDIZIONE



# ACSI



**A**CSI è da 60 anni lo specialista del campeggio in Europa e offre ai proprietari di campeggi una gamma di prodotti e servizi per aumentare la loro visibilità e attirare campeggiatori. Con un pubblico di milioni di campeggiatori attraverso siti web, app e guide ai campeggi, ACSI è un nome di fiducia tra gli amanti del campeggio. Se registri il tuo campeggio su ACSI, questo verrà elencato gratuitamente sulle nostre piattaforme popolari. Questo significa che milioni di campeggiatori europei potranno trovare il tuo campeggio. Inoltre, ci sono opportunità promozionali a pagamento per rafforzare ulteriormente la tua visibilità. Ciò che distingue ACSI è l'affidabilità delle in-

formazioni sui campeggi. Ogni anno, ispettori vengono inviati in tutta Europa per controllare oltre 10.000 campeggi. In questo modo garantiamo che i campeggiatori abbiano sempre accesso a informazioni aggiornate e affidabili.

Oltre all'elenco sulle piattaforme ACSI, puoi usufruire della piattaforma di prenotazione ACSI camping.info Booking, creata in collaborazione con camping.info. Questa piattaforma ti offre l'opportunità di raggiungere campeggiatori in tutta Europa. La partecipazione è gratuita e paghi solo una commissione per prenotazione, il che la rende attraente per campeggi di qualsiasi dimensione. Per rendere la gestione del tuo campeggio ancora più efficiente, ACSI offre l'app Campin-

gComfort. Questa app semplifica i processi quotidiani come gli ordini e la comunicazione con gli ospiti tramite notifiche push. In questo modo, avrai più tempo da dedicare all'ospitalità e i tuoi ospiti potranno contattarti facilmente nella loro lingua. Vuoi che il tuo campeggio si distingua tra i campeggiatori di tutta Europa? Registrati su ACSI e aumenta la tua visibilità.



**visita il sito**



**ACSI**

☎ Telefono **+31 488452055**  
 ✉ E-Mail **sales@acsi.eu**  
 🌐 Sito web **www.acsi.eu/it**  
 Responsabile **Sandra Huizenga**



SORGENTE  
**SIBILLA**  
ITALIAN SPRING WATER

## Acqua Sibilla

Nel mondo dell'ospitalità all'aria aperta, dove la qualità dell'esperienza si misura anche nella coerenza dei gesti quotidiani, Acqua Sibilla porta un messaggio chiaro: sostenibilità, autenticità, rispetto del territorio. È con questo spirito che l'azienda partecipa al Forum Open Air 2025 come partner ufficiale di Fanta, condividendo con l'intero comparto l'obiettivo di costruire un turismo sempre più attento alle persone e all'ambiente. Un'acqua che nasce da una sorgente protetta e arriva sulle tavole del Forum come simbolo di valore, equilibrio e responsabilità.

### ORIGINE E QUALITÀ

Acqua Sibilla sgorga nel cuore del Parco Nazionale dei Monti Sibillini, da una fonte incontaminata a oltre 800 metri di altitudine. Il suo percorso naturale, lungo chilometri di rocce e falde, le conferisce una composizione equilibrata e un pH di 8,2 che ne esalta la leggerezza e la digeribilità. È un'acqua oligominerale pura, imbottigliata direttamente alla fonte per preservarne ogni pro-

prietà e ridurre l'impatto ambientale. Disponibile naturale e frizzante, è la base anche di bevande biologiche, tè freddi e acque aromatiche, realizzati con ingredienti selezionati e privi di additivi artificiali.

### SOSTENIBILITÀ E CRITERI ESG

La strategia di Acqua Sibilla integra con decisione criteri ESG, ambientali, sociali e di governance, in ogni fase del processo produttivo. Lo stabilimento di imbottigliamento, parte del gruppo Tinny, è progettato secondo criteri di efficienza e sostenibilità: utilizza energia da fonti rinnovabili, macchinari a basso consumo e processi ottimizzati per ridurre gli sprechi.

Un passo importante è la collaborazione con O-I Glass per la produzione di bottiglie in vetro 100% riciclate e riciclabili, realizzate con energia elettrica rinnovabile e pensate per coniugare design e rispetto del ciclo vitale dei materiali.

Anche le linee di tè e bevande aromatiche adottano materie prime biologiche e filiere agricole locali, garantendo tracciabilità e impatto ridotto. L'imbottigliamento in situ li-

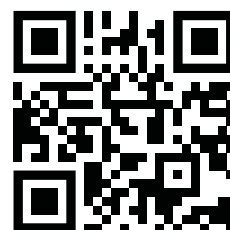
mita i trasporti e le emissioni, mentre l'uso di vetro, alluminio e packaging riciclabile rientra in una logica di economia circolare, favorendo recupero e riduzione degli sprechi.

### UN IMPEGNO CONDIVISO

Con la sua presenza al Forum Open Air, Acqua Sibilla non porta solo un prodotto d'eccellenza, ma una filosofia: dimostrare che la sostenibilità può essere la spina dorsale dell'accoglienza outdoor. Perché ogni gesto, anche bere un bicchiere d'acqua, può raccontare una scelta di futuro.



**visita il sito**



**Tynny srl**

 Sito web [www.sibillawaters.com](http://www.sibillawaters.com)



Fai crescere  
il **tu**  
**campeggio**  
con un servizio  
innovativo e  
sostenibile!

AQUAMAT FONTANE  
[www.aquamatfontane.it](http://www.aquamatfontane.it)



## AQUAMAT Fontane

*La rivoluzione plastic-free nei campeggi*

**A**QUAMAT Fontane è il distributore di acqua refrigerata, liscia o gasata, disponibile 24 ore su 24 per tutti i tuoi ospiti.

Non si tratta solo di installare un impianto, ma di adottare un servizio completo, progettato per garantire ai campeggiatori un accesso facile, continuo e sicuro ad acqua fresca e di qualità.

Un servizio molto apprezzato dai clienti, sia per il reale beneficio durante il soggiorno – evitando di dover trasportare ingombranti e pesanti scorte di bottiglie – sia per l'impegno concreto del campeggio verso la sostenibilità ambientale.

Una novità che non passa inosservata:

grazie ai distributori AQUAMAT installati nei campeggi di Cavallino Treporti nelle ultime stagioni, sono state risparmiate oltre 83.000 bottiglie di plastica, con una riduzione di circa 13 tonnellate di CO<sub>2</sub> e 25 quintali di rifiuti plastici.

Un risultato straordinario, che testimonia l'impatto positivo di scelte concrete e innovative.

Tutto questo senza alcun investimento economico da parte del campeggio, al quale viene anche riconosciuta una quota sui profitti generati.

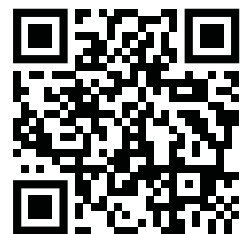
Essere plastic-free oggi non è più un'opzione, ma un requisito fondamentale per chi vuole rimanere

competitivo nel mercato del turismo sostenibile.

AQUAMAT porta nei campeggi soluzioni vere, visibili e misurabili. E i risultati – come dimostrano i numeri – parlano da soli!



**visita il sito**



### ECOMAT Srls

☎ Telefono **+39 389 9499232**  
✉ E-Mail **info@aquamatfontane.it**  
🌐 Sito web **www.aquamatfontane.it**  
Responsabile **Luca Negro**



AS Group

## Piscine Acqua Sport e Lagune Spiaggia Bianca

**A**S GROUP Srl con più di 40 anni di esperienza realizza attraverso il marchio ACQUA SPORT piscine tradizionali di livello qualitativo superiore. ACQUA SPORT è strutturata per seguire l'idea, sviluppare il progetto e consigliare al meglio il Cliente sulla fattibilità delle proposte e sugli aspetti burocratici. Inoltre una squadra di operai e capomastri costruisce la piscina seguiti step by step da tecnici specializzati fino alla consegna chiavi in mano.

AS GROUP da oltre 20 anni progetta e costruisce i meravigliosi parchi acquatici chiamati LAGUNE SPIAGGIA BIANCA. In questi ambienti l'acqua si espande in orizzontale partendo da zero e non superando mai i 40 cm di profondità. Grazie alla morbidezza dell'originale piano di calpestio anche cadere diventa un piace-

re. Oltre a divertirsi molti bambini imparano anche a nuotare con naturalezza ed i genitori percepiscono quella sensazione di sicurezza che solo l'acqua bassa può dare.

A coronamento dello sforzo profuso nel realizzare sempre un ottimo lavoro AS GROUP ha ottenuto la Certificazione ISO 9001 e quella EN 1090 - 1:2009+A1:2011.

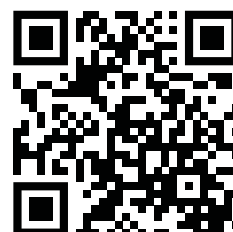
Il sereno rapporto con il Cliente è fondamentale, in quanto non finisce con la vendita ma prosegue nel post vendita attraverso gli interventi di AQUACLINIC Srl, partner strategico di AS GROUP, esperta nella manutenzione e nella cura dell'acqua di piscina, così da garantire un perfetto e sicuro funzionamento.

AQUACLINIC con i suoi Centri Assistenza dislocati sul territorio è in grado di intervenire con professionalità in breve tempo. Inoltre con

il sistema di controllo da Remoto POOLHANDLER e la gestione Domotica di POOL MANAGER gli impianti rimangono sotto controllo H24, ma non solo, risultano più sicuri, più sostenibili e più economici grazie anche al CONTRIBUTO INDUSTRIA 4.0. Con AS GROUP e AQUACLINIC la tua piscina sarà bella fuori e sicura dentro.



**visita il sito**



### AS GROUP SRL



Telefono **+39 055 953606**



E-Mail **acquasport@acquasport.biz**

Sito web **www.acquasport.biz** - Responsabile **Fabio Pianigiani**

# The *Experience* Management System For Hospitality.

Coordina, monitora e offri le esperienze con cui interagiscono i tuoi ospiti.



## ALOE

**A**LOE è la piattaforma per villaggi e resort per valorizzare esperienze e servizi collegati al soggiorno.

Il turismo cambia: l'ospite cerca esperienze e ricordi, non solo un letto. Crescono le aspettative, le scelte last-minute via mobile, l'attenzione al territorio e ai servizi "senza attese". Villaggi e resort diventano destinazioni.

ALOE nasce per questo. ALOE permette di raccogliere in un catalogo digitale centralizzato che mette a calendario tutte le attività, i servizi e gli eventi della struttura. Il catalogo digitale mostra ciò che accade davvero: posti disponibili, orari, punti di ritrovo. L'ospite può preno-

tare e pagare online in tempo reale, prima dell'arrivo e durante la vacanza, ovunque si trovi, senza passaggi complicati.

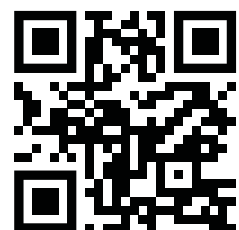
Nel quotidiano prende forma così: la famiglia che prenota la gita in barca la sera dallo smartphone, l'infopoint che aggiorna i turni e invia il biglietto ai partecipanti con un click, la navetta che comunica un lieve ritardo a tutti con un messaggio, la reception che smette di fare da centralino e torna a fare accoglienza. Le attività dei partner locali entrano nello stesso flusso, mantenendo identità e regole contabili, ma con la stessa semplicità per chi prenota.

I dati di preferenza, poi, aiutano a leggere i ritmi della stagione, crea-

re pacchetti tematici, decidere cosa riproporre. I report mostrano cosa funziona per struttura, periodo e canale, parlando la lingua dell'amministrazione. Così ogni reparto lavora allineato: marketing propone, operations organizza, amministrazione verifica, e l'ospite vive un percorso chiaro e fluido, dal primo interesse al checkout, con più soddisfazione, meno attriti e più ricavi per la struttura.



**visita il sito**



### OBD SRL

☎ Telefono **+39 366 4302876**  
 ✉ E-Mail **julia.z@aloesuite.com**  
 🌐 Sito web **www.aloesuite.com**  
 Responsabile **Julia Zheng**



**bedding**  
CONTRACT

Gruppo Hilding Anders Italy

I nostri materassi aiutano  
a far riposare i clienti delle più prestigiose  
catene alberghiere al mondo.



## Bedding Contract

### Gruppo Hilding Anders

**M**igliorare la vita attraverso il sonno.

La storia di Hilding Anders International, oggi Gruppo leader mondiale nel settore dei sistemi letto e dei materassi inizia a Bjärnum, in Svezia nel 1939. L'azienda si specializza da subito nella progettazione di sistemi letto di alta qualità per aiutare le persone a riposare bene e a migliorare la propria vita. Nel corso degli anni acquisisce oltre 20 nuovi marchi, alcuni dei quali, con oltre 100 anni di esperienza. Il gruppo è presente oggi in oltre 40 Paesi nel mondo ed è riconosciuto un leader di mercato con circa 9.500 collaboratori. I prodotti Hilding e Bedding vengono testati in Svizzera presso l'Istituto AEH sulla base di 4 criteri: ergonomia, durata, igiene e clima ottenendo così la certificazione SleepLab.

La filiale italiana opera dal 1986 a Pove, una piccola cittadina ai piedi

del Monte Grappa, in provincia di Vicenza e ha ottenuto nel 1997, come prima del settore, la certificazione UNI EN ISO 9001:2015.

A Pove viene prodotto lo storico marchio italiano Bedding presente da oltre 30 anni nel mercato e rappresentativo del made in Italy. La produzione Bedding, realizzata da personale esperto e di profonda esperienza, seleziona solo tessuti eleganti e realizza imbottiture pregiate, esclusive, ecocompatibili e tracciate.

A Pove si producono inoltre alcuni prodotti a marchio privato per importanti catene Retail e la stessa produzione è in grado di soddisfare e creare qualsiasi prodotto personalizzato per il mondo del Camping.

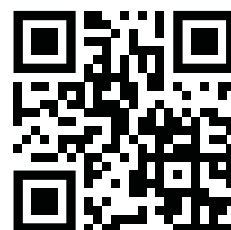
La filiale italiana produce inoltre la linea dedicata al mondo Hotel ed Hospitality in quanto la Hilding lavora con le più prestigiose catene alberghiere quali Holiday Inn, Best

Western, Crowne Plaza, Ibis, Marriott. La collezione Hotel rispetta le rigorose normative del settore in termini di sicurezza. I materassi, i guanciali e sommieri sono dotati dell'Omologazione "CLASSE 1 IM" rilasciata dal Ministero dell'Interno e presentano caratteristiche adeguate di comportamento al fuoco.

Bedding Contract, cuore italiano con sguardo internazionale.



**visita il sito**



### Hilding Anders Italy srl

- Telefono **+39 0424 8008 / +39 338 6126551**
- E-Mail **fabio.bellere@hildinganders.com**
- Sito web **www.bedding.it** | Responsabile **Fabio Bellere**





## BOB Robotics

*L'innovazione al servizio della ristorazione nei campeggi*

**B**OB Robotics è l'azienda leader in Italia nella robotica di servizio, con centinaia di installazioni attive in ristoranti, hotel, supermercati e industrie. Grazie a un'esperienza consolidata e a convenzioni con le principali associazioni di categoria, come Federalberghi e FIPE, BOB è oggi sinonimo di affidabilità, innovazione e assistenza continua.

I nostri robot sono progettati per supportare concretamente il lavoro del personale, semplificando le operazioni di sala e migliorando l'esperienza degli ospiti. Nei ristoranti dei campeggi, dove i flussi di clientela possono essere molto elevati e variabili, BOB diventa un alleato

prezioso: trasporta i piatti in cucina, porta le portate ai tavoli e riduce notevolmente i tempi di attesa. Questo significa camerieri più liberi di concentrarsi sul servizio al cliente, maggiore efficienza organizzativa e un ambiente più piacevole e professionale.

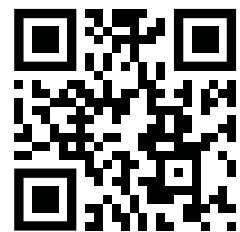
La tecnologia dei nostri robot è sviluppata interamente in Italia per garantire la massima personalizzazione e un'assistenza rapida ed efficace. Ogni installazione viene seguita dal nostro team, che offre formazione al personale e un servizio post-vendita sempre attivo. Scegliere BOB significa portare nei campeggi non solo un robot, ma un vero e proprio partner per la ristora-

zione: capace di unire innovazione, affidabilità e un tocco di spettacolarità che stupisce e diverte grandi e piccoli.

Con BOB Robotics la vacanza diventa ancora più piacevole: meno attese, più attenzione e un servizio che guarda al futuro.



**visita il sito**



### BOB Robotics

-  Telefono **800 973189**
-  E-Mail **info@bobrobotics.com**
-  Sito web **www.bobrobotics.com**
- Responsabile **Leonardo Fontana**





**CASHMATIC**  
reshaping  
the payment  
process

## Cashmatic

**G**estire un campeggio, un glamping o un villaggio vacanze significa coordinare molte attività: dall'accoglienza degli ospiti alla gestione di bar, ristoranti, minimarket e negozi interni. In questo contesto, velocità, precisione e sicurezza nei pagamenti diventano elementi fondamentali per garantire efficienza e un servizio di qualità. Cashmatic S.p.A., azienda italiana leader nella produzione e assistenza di soluzioni hardware e software per l'automazione dei pagamenti e degli ordini, offre strumenti pensati per semplificare la vita di chi lavora nel settore dell'ospitalità all'aria aperta. Con le soluzioni SelfPay e VisualPay, l'intero processo di incasso diventa automatico: si eliminano gli errori nei resti, gli ammanchi di cassa e le operazioni manuali di apertura, chiusura e cambio operatore. Il risultato è

una gestione più fluida, affidabile e sotto controllo. L'automazione porta anche maggiore sicurezza: le macchine Cashmatic rilevano automaticamente le banconote false e sono dotate di una struttura in acciaio con cassetto non accessibile all'operatore, riducendo drasticamente il rischio di furti o rapine. Inoltre, l'assenza di contatto diretto con il denaro garantisce il rispetto delle normative H.A.C.C.P. e una maggiore igiene per clienti e personale. Attraverso l'app MyCashmatic, è possibile monitorare in tempo reale l'andamento delle casse e delle vendite direttamente da smartphone, ovunque ci si trovi. Con i totem e i kiosk VisualPay, infine, si introduce un "cassiere automatico" sempre disponibile: intuitivo, veloce e ideale per ridurre le code, migliorare l'esperienza del cliente e aumentare lo scontrino medio. Tutte le soluzioni

Cashmatic sono già integrate con oltre 500 software di cassa, assicurando compatibilità e semplicità di implementazione. Con Cashmatic, il tuo campeggio diventa più efficiente, organizzato e sicuro: una gestione moderna e completamente automatizzata per affrontare la stagione con la massima tranquillità e dedicarti solo a ciò che conta davvero — la soddisfazione dei tuoi ospiti.

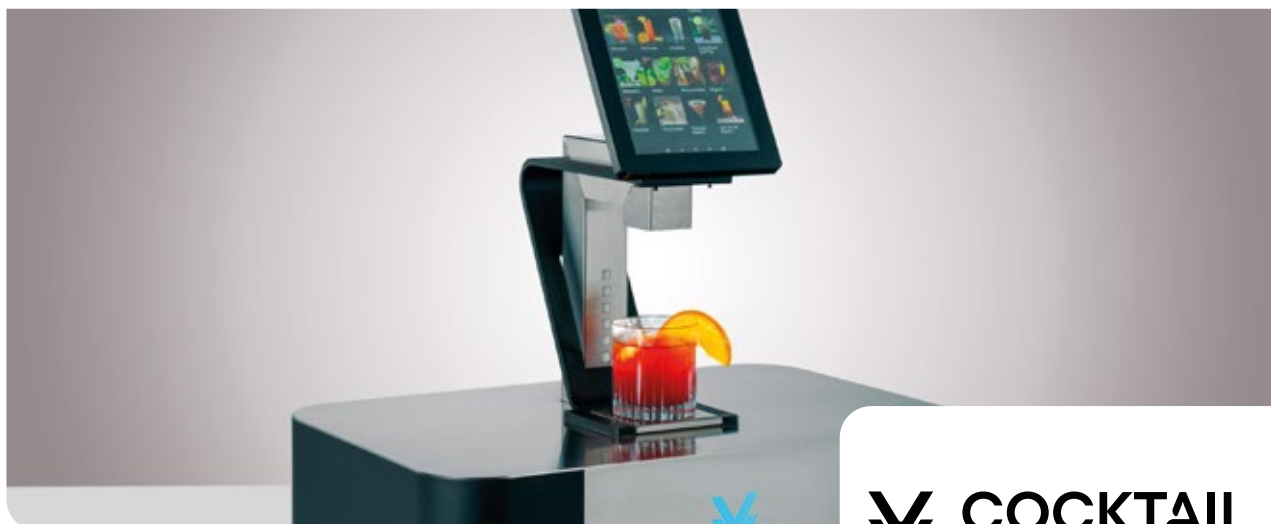


**visita il sito**



### Cashmatic Spa

☎ Telefono **+39 0541 1796791**  
✉ E-Mail **info@cashmatic.it**  
🌐 Sito web **www.cashmatic.it**  
Responsabile **Massimiliano Grasso**



**COCKTAIL  
MACHINE**  
FORWARD-DRINKING SPECIALISTS

## Cocktail Machine

**C**ocktail Machine porta l'innovazione nei campeggi, trasformando l'area bar in una vera leva di profitto.

La velocità, la semplicità e il controllo nel mondo dell'hospitality stagionale fanno la differenza; le nostre soluzioni Tech Beverage permettono di aumentare i ricavi, ottimizzare i flussi di lavoro e garantire un servizio costante e di qualità, anche con personale non specializzato.

Con Cocktail Machine ogni struttura può offrire un'esperienza bar premium con la massima efficienza: cocktail impeccabili in pochi secondi, senza errori e con un controllo totale su costi e consumi.

La tecnologia diventa così un alleato concreto per migliorare l'organizzazione, ridurre gli sprechi e valorizzare il tempo dello staff, che può concentrarsi sul servizio al cliente,

invece che sulla preparazione manuale.

Più incassi: fino al +30% di vendite grazie a un servizio rapido, costante e sempre disponibile, anche nei momenti di massimo afflusso.

Menù studiati per offrire proposte diverse e accattivanti per ogni target e momento di consumo: carte Spritz, Energy Cocktail, Tiki drinks, bevande analcoliche per bambini o signature cocktail serali.

Più organizzazione: gestione semplificata di scorte, ricette e personale, con processi di lavoro lineari e standardizzati.

Più controllo: dati in tempo reale su volumi, consumi e margini per ogni punto vendita.

Basta free drinks o perdite: l'efficienza del sistema consente riduzioni dei costi fino al 40%.

In un campeggio o villaggio turistico, la vera sfida è garantire efficienza e qualità senza aumentare la complessità operativa.

Cocktail Machine risponde esattamente a questa esigenza: offre autonomia, velocità e precisione in ogni drink, migliorando l'esperienza del cliente e la redditività della struttura.

L'innovazione che semplifica il lavoro e moltiplica i risultati.



**visita il sito**



### CocktailsMachine Srl

☎ Telefono **02 9370567**  
✉ E-Mail **r.lion@cocktailsmachine.com**  
🌐 Sito web **www.cocktailsmachine.com**  
Responsabile **Riccardo Lion e Fabio Ongini**



## CR Abitare



**C**R Abitare è un'azienda leader nella progettazione e produzione di mobile home per il turismo Open Air e il glamping. Fondata in Toscana nel 2013, si distingue per la qualità Made in Italy e per l'attenzione alle esigenze di campeggi, villaggi turistici e resort. Con una sede produttiva all'avanguardia nel cuore del Chianti e una rete consolidata di clienti in Italia e nei mercati europei, l'azienda crea soluzioni abitative innovative, resistenti e sostenibili.

Le mobile home di CR Abitare offrono il massimo comfort grazie a materiali di alta qualità, design personalizzabile e tecnologie costruttive avanzate. La gamma prodotti copre diversi segmenti del mercato Open Air, con unità abitative mobili stu-

diate per durare nel tempo e ridurre l'impatto ambientale. CR Abitare presta grande attenzione all'uso di materiali riciclabili e tecnologie che migliorano l'efficienza energetica e il risparmio delle risorse. Ogni mobile home è pensata per essere funzionale, sicura e confortevole, con dettagli ad alta efficienza termica per migliorare la gestione intelligente dei consumi.

Grazie agli investimenti continui in ricerca e sviluppo, CR Abitare è in grado di anticipare le tendenze del settore, proponendo soluzioni abitative mobili che rispondono alle esigenze più complesse del mercato. Dalle mobile home per famiglie alle strutture glamour per il glamping, l'azienda si impegna a offrire prodotti di alta qualità che milio-

rano l'esperienza di vacanza all'aria aperta.

Il design moderno e funzionale delle mobile home di CR Abitare riflette la continua evoluzione degli stili di vita e delle preferenze dei clienti, mantenendo sempre un occhio attento al comfort, all'estetica, alla sostenibilità e all'innovazione tecnologica che rende ogni prodotto all'avanguardia.



**visita il sito**



### CR Abitare Srl

 Telefono **+39 0571 633024**  
 E-Mail **info@crabitare.com**  
 Sito web **www.crabitare.com**  
Responsabile **Emili Vallasciani**



## Ctoutvert Secureholiday

**D**a oltre 25 anni, Ctoutvert accompagna le strutture Open Air e i gruppi nella loro evoluzione digitale. Pionieri nella diffusione della prenotazione online nel mondo del campeggio, continuiamo a innovare e ad anticipare le esigenze del settore Open Air e offrire soluzioni sempre più complete e performanti.

Booking engine, distribuzione e marketing, CRM, Business Intelligence, Revenue Management, Yield Management e A.I.: proponiamo soluzioni per ognuno di questi ambiti, oltre a collegamenti con i principali gestionali e Channel Manager. La nostra interfaccia permette di distribuire tramite i principali opera-

tori internazionali del settore come PiNCAMP o ACSI e Camping.info. La nostra tecnologia è basata sul sistema Secureholiday, un database full web e accessibile via Internet in modo sicuro. Una piattaforma unica che centralizza informazioni, tariffe e disponibilità.

A partire dalla nostra piattaforma, un campeggio, un villaggio, un gruppo o consorzio di strutture possono accedere a numerosi servizi interconnessi: sistema di booking engine, sistemi di booking center per consorzi, CRM, RM, Channel Manager e visibilità on line. Il tutto è gestito a partire da un'unica interfaccia di back office con un'unica configurazione iniziale.

Secureholiday può vantare il maggior numero di collegamenti per il recupero delle disponibilità e delle prenotazioni sul mercato Open Air, grazie ai collegamenti con i gestionali e con i Channel Manager leader in Europa per una sincronizzazione affidabile e in tempo reale.



**visita il sito**



### Ctoutvert

- ☎ Telefono **+33 561472353**
  - ✉ E-Mail **rachel@ctoutvert.com**
  - 🌐 Sito web **www.ctoutvert.com/it**
- Responsabile **Rachel Van Hees e Michaela Cornacchia**





# DECATHLON



**T**rasforma la tua struttura in una Destinazione Esperienziale.

Il settore dell'Open Air è in continua evoluzione: oggi, i campeggi e i villaggi turistici sono vere e proprie destinazioni attive. Al Forum Open Air di Roma, Decathlon B2B si presenta come il partner ideale per intercettare questa tendenza, elevando la qualità del soggiorno e l'efficienza della tua struttura. La missione di Decathlon è attivare le persone attraverso le meraviglie dello sport. Questa filosofia si traduce in un'offerta B2B, pensata specificamente per i gestori, che permette di migliorare l'engagement del cliente e l'operatività interna.

## 1. ATTREZZATURE: L'OSPITALITÀ ATTIVA

Diventa un promotore di esperienze sportive. Decathlon B2B ti offre soluzioni complete per arricchire la tua proposta:

**Mobilità Sostenibile:** Forniture complete per flotte di biciclette (città, trekking, e-bike), ideali per servizi di noleggio o gratuiti.

**Sport & Wellness:** Attrezzature per SUP, kayak e sport acquatici, oltre a kit professionali per l'allestimento di aree fitness all'aperto o per animazioni (es. yoga e team building).

**Glamping e Soggiorno:** Prodotti specifici per tende lussuose e accessori per esterni che elevano il comfort del cliente, riducendo i costi di gestione.

## 2. SERVIZI: EFFICIENZA E IMMAGINE AZIENDALE

Collaborare con Decathlon B2B significa accedere a un modello efficiente e sostenibile:

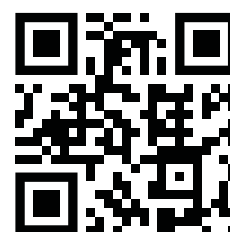
**Efficienza Logistica:** Grazie alla nostra rete capillare e alla solida catena di fornitura, garantiamo consegne rapide e affidabili in tutta Italia, anche nei periodi di alta stagione.

**Personalizzazione:** Servizio di stampa e ricamo per abbigliamento dello staff (dall'animazione alla manutenzione), rafforzando il branding del tuo villaggio.

**Economia Circolare:** Utilizza il nostro servizio di Noleggio B2B short term, per avere un parco attrezzature sempre aggiornato senza investimenti iniziali eccessivi. Inoltre, promuoviamo l'uso di prodotti eco-design, un valore sempre più apprezzato dai turisti sensibili all'ambiente.



**visita il sito**



## Decathlon Italia Srl



Telefono **+39 392 0472160**



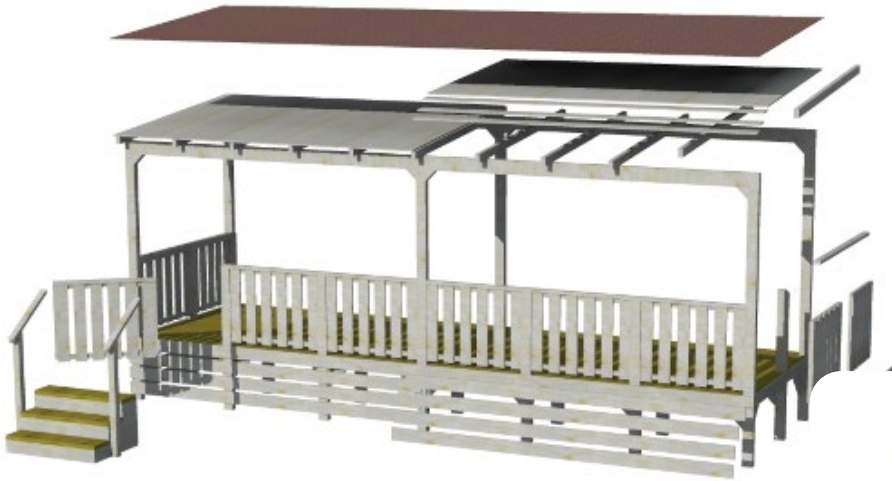
E-Mail **marco.ghigliazza@decathlon.com**



Sito web **www.decathlon.it**

Responsabile **Marco Ghigliazza - business developer companies**





## E.G. CAMP srl

**L**a Nostra Azienda si occupa della Realizzazione-Vendita e Montaggio di arredi in legno con trattamento in Autoclave per Campeggi e Strutture Turistiche. Siamo specializzati nel realizzare Verande-Terrazze per Mobile Home con caratteristiche di robustezza-funzionalità-estetica e durata nel tempo, esse infatti rappresentano non solo un elemento di arredo che incrementa l'impatto estetico delle Strutture Turistiche, ma creano anche uno spazio aggiuntivo atto a dare una comodità superiore agli ospiti della Mobile Home.

### VANTAGGI PER IL CAMPEGGIO:

l'aggiunta di una terrazza in legno è un forte elemento di differenziazione. Aumento del Valore dell'Alloggio: Le Mobile Home dotate di ampie e belle terrazze garantiscono un rapido ritorno sull'investimento. At-

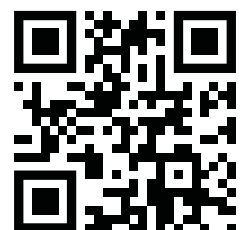
trattiva Turistica: L'offerta di alloggi con spazi esterni curati è un fattore chiave nella scelta della struttura da parte dei turisti, migliorando le recensioni. In sintesi, la terrazza in legno è il ponte che congiunge il comfort della Mobile Home con la bellezza dell'ambiente esterno, rendendo il soggiorno in campeggio un'esperienza di vita all'aria aperta completa e di alta qualità. Progettiamo e realizziamo anche prodotti su misura e personalizzati per dare un servizio completo ai Nostri Clienti e cercare di soddisfarli in tutte le loro esigenze.

Come Funziona il Trattamento in Autoclave del Legno che utilizziamo: Il processo si articola in fasi ben precise: Vuoto Iniziale: Si crea il vuoto nell'autoclave che serve a togliere l'aria e l'umidità presenti all'interno delle fibre e delle cellule del legno. Iniezione della Soluzione Protettiva: Mentre

il legno è ancora sotto vuoto, viene immessa una soluzione liquida a base di sali protettivi Pressione: Si applica una forte pressione che "spinge" i sali protettivi in profondità nel legno, ben oltre la superficie. Vuoto Finale: Si elimina la pressione e si crea un nuovo vuoto per rimuovere l'eccesso di soluzione, lasciando i sali fissati all'interno. Vantaggi: Legno protetto da Agenti Atmosferici, Funghi, Muffe e insetti Xilofagi.



**visita il sito**



### E.G. CAMP srl

- ☎ Telefono **+39 339 6614343**
  - ✉ E-Mail **ufficiotecnico@egcamp.it**
  - 🌐 Sito web **www.egcamp.it**
- Responsabile **Fabio Castagnacci**



 **eureco**

## Eureco Italia

**E**ureco Italia Srl è distributore ufficiale in Italia di golf car e utility car a marchio Club Car® (USA) e Garia® (Danimarca), due brand leader per efficienza, affidabilità e sostenibilità. Questi veicoli sono ideali per la mobilità all'interno di villaggi turistici e campeggi, dove comfort e rispetto dell'ambiente sono essenziali.

La gamma offerta include veicoli omologati e non omologati.

I modelli non omologati sono perfetti per l'uso in aree private, come campeggi e resort, garantendo praticità e basso impatto ambientale.

I modelli omologati sono ideali per collegamenti esterni e spostamenti all'interno delle strutture. Le golf car e utility car variano in dimensioni e potenza, equipaggiate con tecnologie avanzate per garantire prestazioni, comfort e sicurezza. Sono personalizzabili con diverse opzioni di allestimento e colori, adattabili alle esigenze di ogni struttura.

### ASSISTENZA

Il servizio di assistenza tecnica è garantito da personale qualificato, con interventi rapidi ed efficienti per mantenere i veicoli sempre operativi, essenziale per le strutture ricettive.

### NOLEGGIO

Eureco Italia offre soluzioni di noleggio flessibili, fino a 60 mesi, con formule adatte a picchi stagionali o esigenze specifiche.

La locazione operativa è un'alternativa all'acquisto, permettendo di avere sempre veicoli aggiornati e funzionali senza impegno di acquisto.



**visita il sito**

### Eureco Italia srl

 Telefono **+39 0434 365710**  
 E-Mail **info@eurecoitalia.it**  
 Sito web **www.eurecoitalia.it**  
Responsabile **Andrea Cenati**





## Genial



**G**enial è un'azienda attiva dal 1995 nel settore del networking, dei servizi web e delle tecnologie al servizio della promozione turistica in Italia e all'estero. Attività principale è la gestione del portale di proprietà camping. it, punto di riferimento per il mondo del Turismo Open Air. Ad oggi vantiamo circa 600 inserimenti di strutture dislocate su tutto il territorio nazionale, oltre Croazia e Slovenia. Questo è possibile sia grazie alla presenza

nelle prime posizioni sui motori di ricerca con le chiavi di ricerca a noi più congeniali e sia a nostri servizi in costante aggiornamento: andare incontro alle tecnologie che si evolvono, stare al passo con mode che cambiano ed essere attenti alle esigenze dei nostri clienti e degli utenti del portale è una prerogativa imprescindibile per essere leader di settore. L'azienda si avvale di un reparto dedicato alla produzione video-fotografica web-oriented che si è venuta via via arricchendo anche con

l'ausilio di strumenti di riprese aeree via drone e tecnologie di realtà virtuale o realtà aumentata tramite sviluppo di piattaforme 3D immersive. L'azienda partecipa con mezzi, attrezzature e personale propri alle principali fiere dedicate al turismo in Italia ed Europa.



**visita il sito**



### Genial srl

-  Telefono **+39 0861 762201**
-  E-Mail **commerciale@camping.it**
-  Sito web **www.camping.it**
- Persona di riferimento **Ferdinando Iustini**



## Giò Stemar



**P**er i proprietari e i gestori di campeggi, ogni stagione è una sfida: allungare l'apertura, differenziare l'offerta, trasformare gli spazi in margine. Giò Stemar risponde con arredi e strutture outdoor ad alto valore d'uso: gazebo, pergole, verande, chioschi modulari e ombrelloni progettati per lavorare tutto l'anno. Le soluzioni permettono di allestire aree bar, reception all'aperto, lounge ombreggiate e spazi kids, aumentando permanenza, consumo medio e soddisfazione dell'ospite.

L'estetica dialoga con villaggi, glamping e aree piscina: canne di bamboo, legni selezionati di eucalipto, pavimentazioni con legno esotico e finiture materiche integrano il paesaggio. La progettazione su misura

ottimizza flussi, ombreggiamento e manutenzione. Ne risulta un insieme coerente con il brand del campeggio, adatto a colazioni, aperitivi ed eventi serali, coniugando resistenza, comfort e durabilità.

Giò Stemar opera come unico interlocutore dal concept al montaggio: consulenza materiali, layout, studio dell'illuminazione e coordinamento in cantiere. Le strutture modulari consentono interventi progressivi: si può partire da una veranda o da un chiosco e ampliare nel tempo con elementi coordinati. La gestione è semplificata da superfici lavabili, ricambi disponibili e assistenza post-vendita.

Per chi sta ripensando l'offerta in vista della prossima stagione, l'azienda propone spazi che generano

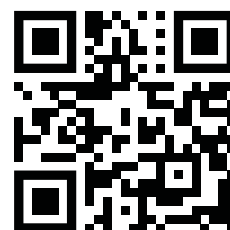
valore anche fuori dall'alta stagione: zone relax riparate dal vento, corner esperienziali e micro-eventi che invogliano a fermarsi di più. L'obiettivo è misurabile: maggiore reputazione, più occupazione, migliore marginalità dell'intera struttura. Giò Stemar traduce l'idea in un progetto concreto, piacevole da vivere e sostenibile da gestire, con tempi e budget sotto controllo.



**visita il sito**

### Giò Stemar

☎ Telefono **+39 0424 382821**  
✉ E-Mail **info@giostemar.it**  
🌐 Sito web **www.giostemar.it**  
Responsabile **Flavio Settin**





**Supportiamo il settore open air nell'affrontare le sfide del mercato, trasformando numeri e tendenze in crescita reale e sostenibile.**



**HBenchmark**  
Hospitality Data Intelligence

## HBenchmark

**H**Benchmark è la piattaforma di Data Intelligence per il settore Open Air che aiuta campeggi e villaggi turistici a trasformare i dati in strumenti utili per migliorare performance e competitività. Attraverso un sistema avanzato di raccolta, analisi e visualizzazione, permette di monitorare domanda, prenotazioni, ricavi e KPI fondamentali, supportando decisioni rapide e mirate in un comparto segnato da forte stagionalità e preferenze dei viaggiatori in continua evoluzione.

Uno dei principali punti di forza è l'accesso a benchmark competitivi aggiornati, basati su dati anonimizzati provenienti da un ampio network di strutture. Ciò consente di confrontare i propri risultati con il mercato, individuare aree di miglioramento e definire strategie commerciali e di investimento più efficaci. I KPI analizzati includono

occupazione, ADR, RevPAR e pick-up, con possibilità di approfondimenti per periodo, tipologia di sistemazione, provenienza geografica e canale di vendita.

HBenchmark non è solo analisi storica, ma anche supporto operativo per il futuro: report dinamici e dashboard personalizzabili consentono di leggere trend emergenti, valutare la domanda in tempo reale e anticipare i comportamenti dei clienti. La piattaforma è progettata sulle specificità del settore Open Air, con strumenti dedicati alla segmentazione della clientela, alla durata media dei soggiorni e al monitoraggio dei canali di distribuzione.

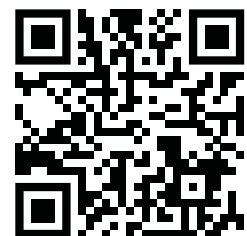
Anche destinazioni turistiche e associazioni di categoria possono trarre vantaggio da HBenchmark, ottenendo una visione aggiornata e dettagliata dell'andamento del comparto, monitorando flussi e performance e valutando l'efficacia delle

politiche di promozione. Questo approccio collaborativo crea un circolo virtuoso tra strutture, territori e istituzioni, favorendo la crescita dell'intero settore.




In un mercato sempre più competitivo e data-driven, HBenchmark è l'alleato strategico per campeggi e villaggi che vogliono innovare, crescere e affrontare con consapevolezza le sfide presenti e future.



**visita il sito**



### HBenchmark s.r.l.

-  Telefono **+39 0444 276202**
  -  E-Mail **francesco.traverso@hbenchmark.it**
  -  Sito web **www.hbenchmark.com**
- Responsabile **Francesco Traverso**





# Hoxell

**hoxell**  
excellence in hospitality

**H**oxell è nato da un'esigenza concreta di albergatori che, nel loro lavoro quotidiano, cercavano uno strumento in grado di digitalizzare e ottimizzare i processi operativi, eliminando completamente la carta.

L'idea è emersa durante la gestione dei nostri stessi hotel, dove i flussi di lavoro complessi e la necessità di migliorare l'efficienza ci hanno spinto a sviluppare una piattaforma che rispondesse a queste sfide in modo innovativo, in grado di semplificare e velocizzare le operazioni quotidiane, riducendo gli errori legati alla gestione manuale dei dati e al flusso di informazioni tra i reparti.

Inizialmente, Hoxell è stato sviluppato internamente nei nostri hotel per risolvere le problematiche specifiche che affrontavamo ogni giorno. Tuttavia, nel corso del tempo,

altri albergatori hanno riconosciuto il potenziale della piattaforma e hanno manifestato il desiderio di adottarla nelle loro strutture. Da qui è nata l'idea di trasformare Hoxell in una soluzione software più versatile e accessibile, pensata per tutta l'industria dell'hospitality, con l'obiettivo di rispondere alle esigenze di strutture di tutte le dimensioni.

Ciò che distingue Hoxell è che è stato creato da albergatori per albergatori. Ogni funzionalità è stata pensata con l'obiettivo di semplificare la gestione operativa e migliorare la comunicazione tra i vari reparti delle strutture ricettive. Il nostro software non solo ottimizza i processi operativi, ma permette anche di ridurre al minimo gli errori umani e di garantire un flusso di lavoro più fluido e meno soggetto a imprevisti.

La nostra missione è quella di "offrire un software innovativo, all'avanguardia, intuitivo e perfettamente adattabile alle necessità del settore alberghiero". Con Hoxell, puntiamo ad aiutare gli hotel, campeggi e altre strutture ricettive a migliorare l'efficienza operativa, ottimizzare i flussi di lavoro quotidiani e favorire una comunicazione rapida e fluida tra i vari reparti, dal front office alla manutenzione.



**visita il sito**



## Hoxell SA

☎ Telefono **+41 91 9600840**  
✉ E-Mail **info@hoxell.com**  
🌐 Sito web **www.hoxell.com**  
Responsabile **Giuseppe Di Gennaro**



## Italpol

**I**talpol Vigilanza, con 50 anni di esperienza e oltre 4.000 dipendenti, è sinonimo di sicurezza e affidabilità in Italia. Leader nazionale nei servizi di vigilanza, oggi si propone come partner strategico per le strutture dell'ospitalità che vogliono offrire ai propri ospiti un soggiorno sicuro, protetto e tecnologicamente avanzato.

Il settore turistico evolve rapidamente e richiede soluzioni di sicurezza sempre più integrate. Hotel, resort, campeggi e villaggi non cercano solo protezione fisica, ma anche tutela digitale e gestione intelligente degli spazi. Italpol Vigilanza risponde con un'offerta completa che affianca personale qualificato a tecnologie di ultima generazione.

Oltre ai classici servizi di vigilanza, guardiania e portierato, Italpol progetta e installa sistemi evoluti di videosorveglianza con videocamere intelligenti, allarmi per aree sensibili, pattugliamenti dinamici, controlli ispettivi e monitoraggio costante da centrali operative attive 24/7.

Per strutture complesse, propone soluzioni avanzate con droni, sensori e persino unità robotiche.

Fondamentale è anche la cyber vigilanza: protezione di reti e sistemi IT per garantire sicurezza dei dati, delle transazioni digitali e della privacy degli ospiti.

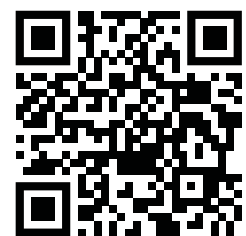
La forza di Italpol Vigilanza risiede nell'integrazione tra esperienza, risorse umane e innovazione tecnologica.

Il risultato è un servizio personalizzato, scalabile e capace di adattarsi a ogni realtà ricettiva.

Al Forum Open Air 2025, Italpol ribadisce la sua missione: offrire sorveglianza e sicurezza ovunque, accompagnando il mondo dell'ospitalità verso un futuro in cui protezione e innovazione procedono insieme.



**visita il sito**



### Italpol Vigilanza

-  Telefono **+39 375 7818619**
  -  E-Mail **alessandra.bognanni@italpolvigilanza.it**
  -  Sito web **www.italpolvigilanza.it**
- Responsabile **Alessandra Bognanni**



**KOMPAN®**

## KOMPAN ITALIA S.R.L

**K**OMPAN ITALIA è un punto di riferimento nel settore delle soluzioni per spazi e aree di aggregazione, specializzata nella progettazione e realizzazione di aree gioco e fitness all'aperto, pensate per migliorare la qualità della vita delle persone e valorizzare gli ambienti in cui vivono e si ritrovano. Con oltre 50 anni di esperienza a livello internazionale, KOMPAN ha rivoluzionato il concetto di spazi ricreativi, creando ambienti inclusivi, sicuri e coinvolgenti, capaci di stimolare il benessere fisico, sociale e mentale di utenti di tutte le età e abilità.

L'elemento distintivo di KOMPAN è l'approccio basato su ricerca e innovazione: ogni prodotto è sviluppato in collaborazione con esperti di sviluppo infantile, fisioterapisti e desi-

gnier, per garantire un'esperienza di gioco e allenamento che vada oltre il semplice divertimento, promuovendo lo sviluppo motorio, cognitivo e sociale.

La sostenibilità è un altro pilastro fondamentale della nostra filosofia: i materiali utilizzati sono riciclati e riciclabili, con un impatto ambientale ridotto senza compromessi su durata e sicurezza. La combinazione di design accattivante, alta qualità costruttiva e resistenza agli agenti atmosferici rende le soluzioni KOMPAN perfette per ogni contesto, da piccoli centri urbani a villaggi ed aree ricreative di qualsiasi dimensione. Le nostre aree ludiche e fitness sono progettate per essere completamente accessibili ed inclusive, permettendo a persone di tutte le abilità di usufruire degli spazi in modo autonomo e sicuro.

Questo approccio si traduce in parchi giochi senza barriere, attrezzature fitness utilizzabili anche da persone con mobilità ridotta e spazi pensati per favorire la socializzazione tra generazioni.

Oggi, grazie a KOMPAN, giardini, campeggi, villaggi e spazi privati si trasformano in luoghi di aggregazione, crescita e benessere, dimostrando che il gioco e l'attività fisica sono diritti di tutti.



**visita il sito**



### KOMPAN ITALIA S.R.L

☎ Telefono **+39 02 8976 0861**  
✉ E-Mail **italia@kompan.com**  
🌐 Sito web **www.kompan.it**  
Responsabile **Gino Sartor**


 **LAM AMBIENTE**

## Lam Ambiente

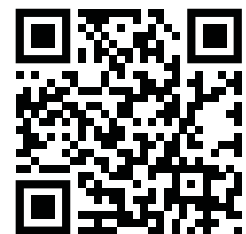
**D**a 30 anni la vacanza So-Chic, sostenibile e chic di LAM AMBIENTE. Quello che noi realizziamo non sono solo strutture in legno per l'abitare turistico o a complemento delle stesse, ma un nuovo modo di recepire la necessità della vacanza come spazio di autenticità, bellezza, comodità e libertà. La vacanza è il luogo del possibile, quello dove si cercano emozioni, ma anche odori che possano fungere da briciole di memoria autobiografica. Ciò che riporta ognuno di noi in questa dimensione di possibilità e emozionalità, non può che essere un materiale simbolico come il legno, in cui a parlare è la natura e la nostra volontà di vivere in equilibrio con ciò che la rispetta e non la oltraggia. Il legno è un materiale ecologico e naturale che si auto rinnova in simbiosi con la natura. Questa filosofia

di viaggio, più "lenta" comprende anche una nicchia non certamente nuova ma che ultimamente sta rifiorendo, complice probabilmente una maggiore sensibilità del turista nei confronti dell'ambiente e della sostenibilità: il cosiddetto turismo rurale. Primo tra tutti il glamping, formula che mescola la vacanza all'aria aperta con una giusta dose di lusso e glamour. Un turismo chic ma attento all'ambiente dove LAM ha trovato la sua dimensione più vera, portando nei glamping la tecnologia e l'esperienza maturate nella costruzione delle case in bio-edilizia. La forza di LAM è un servizio su misura, altamente personalizzabile, che garantisce, oltre alla rapidità di realizzazione, una grande competenza nelle particolarità costruttive e nell'innovazione. LAM ha una squadra di manutenzione interna attraverso la quale è in grado di

attivare contratti di manutenzione ordinaria e straordinaria e di pronto intervento con risoluzione veloce delle problematiche. Questo servizio nasce dalla volontà dei vertici di LAM di stare accanto a coloro che investono sul turismo sostenibile. Le regole auree che condividiamo con questi imprenditori sono: responsabilità nei confronti dell'ambiente, attenzione per la bellezza e conoscenza del settore e delle esigenze dei clienti.



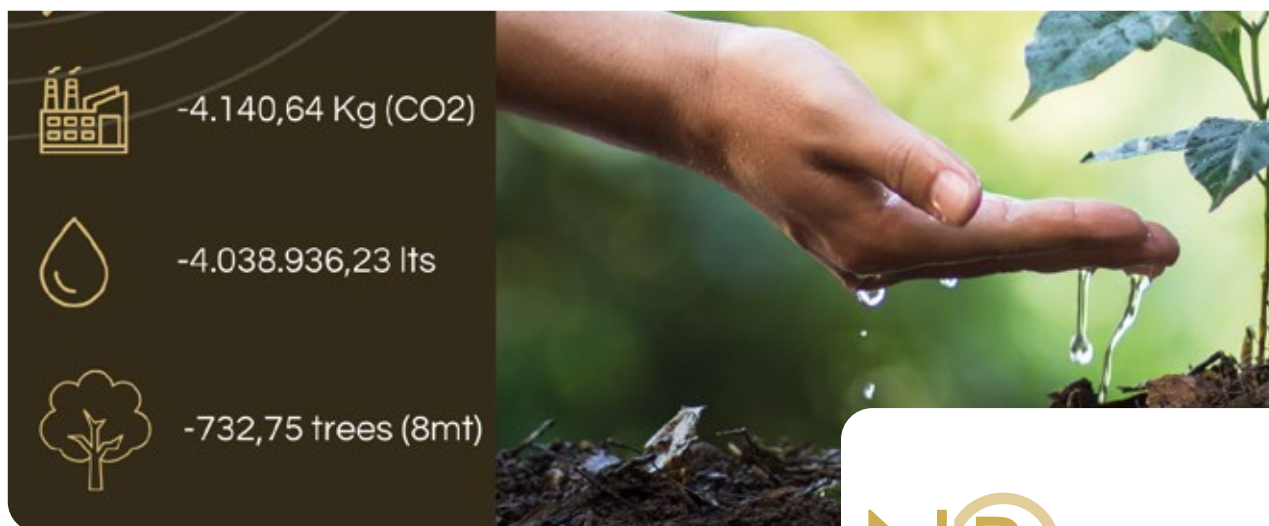
**visita il sito**



### Lam Ambiente srl - Società Benefit

☎ Telefono **+39 0575 527065**  
 ✉ E-Mail **info@lamambiente.it**  
 🌐 Sito web **www.lamambiente.it**  
 Responsabile **Gino Cellai**





## NP Technology



**N**P Technology ha come mission aziendale lo studiare, analizzare ed impiegare le nuove tecnologie, affinché si possano realizzare soluzioni di alto contenuto tecnologico in grado di rendere più efficienti e moderni, i processi di gestione. Lo scopo fondamentale di tutti i nostri prodotti è:

- Ridurre al minimo i tempi di attesa degli ospiti durante i processi di check-in e check-out;
- Ridurre o eliminare lo spreco di carta che viene normalmente utilizzato durante i vari processi;
- Ridurre l'ingombro della carta;
- Aiutare le aziende a risparmiare denaro nell'acquisto dei moduli prestampati.

Abbiamo installato circa 1600 postazioni e oltre 600 strutture ricettive utilizzano NoPaperSolution. Abbiamo una completa conoscenza dei servizi di accoglienza nell'ospitalità.

Conosciamo i requisiti di legge per la gestione dati Ps, Istat, City tax di ogni regione. Siamo flessibili. La sicurezza del dato con NP è totalmente assicurata. Nessun dato e documento scansionato vengono salvati in chiaro su nessun dispositivo; gli stessi vengono gestiti e viaggiano in binario cifrato in maniera effimera. Nel caso di salvataggio dei dati per un periodo limitato (secondo proprie policy e comunque sempre -GDPR compliance-), la ricerca successiva di un documento scansionato e l'accesso alla visualizzazione del suo contenuto, può essere eseguita solo dall'hotel (nemmeno NP può accedere), in quanto solo la struttura può decifrare il recupero del contenuto del documento che è cifrato in binario nel cloud end to end.

Le nostre applicazioni possono essere integrate senza problemi in qualsiasi ambiente (virtuale o

meno) e con qualsiasi PMS. Siamo presenti in oltre 20 paesi EMEA.

I nostri clienti hanno evitato la stampa di oltre 35 milioni di fogli e hanno contribuito nel corrente anno per la salvaguardia dell'ambiente ad un risparmio in termini di energia, acqua, CO<sub>2</sub> e alberi abbattuti.

L'impatto ambientale ha generato i seguenti valori di risparmio:

- **1.133.227,71 KW;**
- **4.140,64 KG (CO<sub>2</sub>);**
- **4.038.936,23 LTS.**



**visita il sito**



### NP Technology

- ☎ Telefono **+39 3274681100**
  - ✉ E-Mail **digiampietro.m@nopapersolution.com**
  - 🌐 Sito web **www.nopapersolution.com/en**
- Responsabile **Marco Di Giampietro**





# NUOVI SOGNI

*Il lusso di un soggiorno da favola*

nuovisogni.it

# NUOVI SOGNI

## Nuovi Sogni

**D**a 30 anni la vacanza So-Chic, sostenibile e chic di LAM AMBIENTE. Quello che noi realizziamo non sono solo strutture in legno per l'abitare turistico o a complemento delle stesse, ma un nuovo modo di recepire la necessità della vacanza come spazio di autenticità, bellezza, comodità e libertà. La vacanza è il luogo del possibile, quello dove si cercano emozioni, ma anche odori che possano fungere da briciole di memoria autobiografica. Ciò che riporta ognuno di noi in questa dimensione di possibilità e emozionalità, non può che essere un materiale simbolico come il legno, in cui a parlare è la natura e la nostra volontà di vivere in equilibrio con ciò che la rispetta e non la oltraggia. Il legno è un materiale ecologico e naturale che si auto rinnova in simbiosi con la natura. Questa filosofia di viaggio, più "lenta" comprende

anche una nicchia non certamente nuova ma che ultimamente sta rifiorendo, complice probabilmente una maggiore sensibilità del turista nei confronti dell'ambiente e della sostenibilità: il cosiddetto turismo rurale. Primo tra tutti il glamping, formula che mescola la vacanza all'aria aperta con una giusta dose di lusso e glamour. Un turismo chic ma attento all'ambiente dove LAM ha trovato la sua dimensione più vera, portando nei glamping la tecnologia e l'esperienza maturate nella costruzione delle case in bio-edilizia. La forza di LAM è un servizio su misura, altamente personalizzabile, che garantisce, oltre alla rapidità di realizzazione, una grande competenza nelle particolarità costruttive e nell'innovazione. LAM ha una squadra di manutenzione interna attraverso la quale è in grado di attivare contratti di manutenzione ordinaria e straordinaria e di pron-

to intervento con risoluzione veloce delle problematiche. Questo servizio nasce dalla volontà dei vertici di LAM di stare accanto a coloro che investono sul turismo sostenibile. Le regole auree che condividiamo con questi imprenditori sono: responsabilità nei confronti dell'ambiente, attenzione per la bellezza e conoscenza del settore e delle esigenze dei clienti.



**visita il sito**



### Nuovi Sogni

-  Telefono **+39 0382 930675**
-  E-Mail **info@crippacampeggio.it**
-  Sito web **www.nuovisogni.it**



## ORA e-Cars

**C**on una flotta di 6.000 veicoli elettrici, Ora e-Cars è il leader europeo nel noleggio di golf cart.

Realizziamo veicoli come nuovi partendo da telai di marchi come Club Car o Ez Go, utilizzando un mix di componenti nuovi e rigenerati, ottenendo così una soluzione economica e rispettosa dell'ambiente.

Ora e-Cars è un'azienda francese, fondata nel 2017, che ha sviluppato la propria batteria al litio (48V-100 A), progettata internamente e specificamente adattata alla gamma di veicoli elettrici Neo-basic.

Il progetto Neo è stato avviato e sono state sviluppate varie batterie

per diversi tipi di veicoli e settori di attività.

La missione dell'azienda è produrre veicoli innovativi con il minore impatto ambientale possibile, guidata dalla convinzione che ogni individuo abbia un ruolo nel preservare l'ambiente.

L'approccio di Ora e-Cars si fonda su due pilastri fondamentali:

- la tutela dell'ambiente
- il contributo delle nuove tecnologie

I clienti possono noleggiare veicoli personalizzati, con colori speciali o loghi aziendali.

Offriamo il costo di noleggio più basso sul mercato: 85 €/mese per

un golf cart Neo Lithium, con contratto a lungo termine (60 mesi). Possiamo includere manutenzione e assistenza, con garanzia completa su componenti e batteria, senza alcun limite di utilizzo, per tutta la durata del contratto.

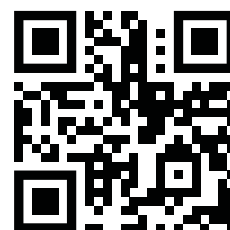
Per ulteriori informazioni, contattaci: [contact@ora-e-cars.com](mailto:contact@ora-e-cars.com)

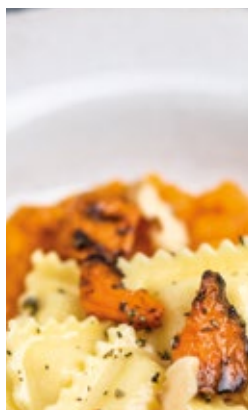


**visita il sito**

### ORA e-Cars

- ☎ Telefono **0033 6 10 80 03 81**
  - ✉ E-Mail **[contact@ora-e-cars.com](mailto:contact@ora-e-cars.com)**
  - 🌐 Sito web **[www.ora-e-cars.com](http://www.ora-e-cars.com)**
- Responsabile **Pauline Monbergé**



Pizzeria e  
Arte BiancaRistorazione  
Veloce e BarRistorazione  
TradizionaleRistorazione  
CommercialeBanqueting  
ed Eventi

# OROGEL

## Orogel Food Service Progetto 'Su Misura Per Te'

Orogel Food Service è la divisione di Orogel nata per essere al fianco dei professionisti della ristorazione nelle sfide di ogni giorno con prodotti buoni, freschi e sempre pronti. Ogni ricetta è ideata con cura dal Team Chef Orogel, un gruppo di chef professionisti che, insieme alla divisione Ricerca e Sviluppo, studia le proposte più innovative per metterle al servizio di chi si occupa di ristorazione.

### OROGEL SU MISURA PER TE

Orogel Food Service ha lanciato un progetto di consulenza mirato, pensato per ogni canale della ristorazione: Orogel su misura per te. Grazie a questo servizio tailor-made, il nostro Team Chef è a disposizione dei professionisti della ristorazione per:

- creare il menù perfetto in base alle diverse esigenze del cliente, in funzione delle attrezzature e della tipologia di locale;
- calcolare in anticipo il costo por-

zione, sfruttando la standardizzazione dei processi e delle lavorazioni;

- proporre soluzioni personalizzate tenendo sempre sotto controllo il food cost, il costo porzione in anticipo;
- essere sempre aggiornati rispetto ai trend della ristorazione, con idee di ricetta replicabili, gustose e innovative.

### I VANTAGGI DEL PRODOTTO SURGELATO

I prodotti surgelati sono grandi alleati del mondo Open Air e anche un vero e proprio aiuto nel contenimento dello spreco:

- consentono di ridurre i tempi di cottura – durante il processo di surgelazione, infatti, le verdure sono scottate con acqua o vapore;
- ottimizzano il lavoro in cucina, soprattutto in momenti in cui c'è carenza di manodopera – i prodotti surgelati sono già puliti, lavati e tagliati, pronti per essere usati in

tante preparazioni;

- grazie alla surgelazione in IQF si può usare ogni volta solo il quantitativo di prodotto desiderato;
- prodotti di stagione tutto l'anno – per rispondere alla richiesta di ricette della tradizione, spesso stagionali, anche in momenti in cui il fresco non è disponibile (ad esempio: friarielli, carciofi o cime di rapa).



visita il sito



### OROGEL SOCIETÀ COOPERATIVA AGRICOLA

Telefono +39 0547 3771 E-Mail [info@orogel.it](mailto:info@orogel.it)

Sito web [www.orogelfoodservice.it](http://www.orogelfoodservice.it)

Responsabile **Alessandro Gollinucci**



## Pacchiani Holz S.R.L.

### VERANDE PER CASE MOBILI

**F**ondata nel cuore della tradizione artigiana nel 1890, Pacchiani Holz rappresenta l'eccellenza nel settore della lavorazione del legno per edilizia, con un'attenzione particolare alle verande per mobile home. Con decenni di esperienza alle spalle, siamo orgogliosi di avere costruito una reputazione solida sulla qualità dei materiali, sulla maestria artigianale e sull'innovazione che guarda al futuro.

#### LA NOSTRA MISSIONE È OFFRIRE SOLUZIONI SU MISURA CHE UNISCANO:

durabilità, attraverso l'uso di legnami selezionati e trattati con tecniche certificate, estetica e armonia con l'ambiente circostante;

#### COSA FACCIAMO:

Progettazione personalizzata: verande su misura di ogni forma e dimensione, stile, adatte alle condizioni climatiche locali, integrate con cura nei modelli di mobile home esistenti o nuovi.

#### Lavorazione del legno:

scelta dei legni migliori per resistenza, stabilità, estetica; trattamenti protettivi per resistenza agli agenti atmosferici.

Installazione professionale: squadre specializzate garantiscono un montaggio preciso e puntuale.

Grazie a un design studiato per semplificare il montaggio, possono essere installate rapidamente, senza compromettere la qualità e la resistenza della struttura.

Le verande per case mobili rappresentano quindi la soluzione ideale per ampliare e valorizzare lo spazio esterno garantendo un ambiente funzionale e perfettamente integrato con l'estetica della mobile home.



**visita il sito**

#### Pacchiani Holz S.R.L.

☎ Telefono **+39 035 530474**  
✉ E-Mail **info@pacchiani.it**  
🌐 Sito web **www.pacchiani.it**  
Responsabile **Tecla Pacchiani**





# Papernet

**I**l Gruppo Sofidel, con sede a Porcari (Lucca), è uno dei leader mondiali nella produzione di carta per uso igienico e domestico. Fondato nel 1966, è presente in 13 Paesi, 12 in Europa e Stati Uniti (11 Stati), con oltre 9.000 dipendenti e una capacità produttiva di 1.860.000 tonnellate all'anno. Nel 2024, il fatturato consolidato netto è stato di 3,225 miliardi di euro. "Regina" è il suo brand più noto, presente nella maggior parte dei mercati di riferimento.

Il Gruppo si è impegnato all'azzeramento delle proprie emissioni di carbonio nette (Net-Zero) entro il 2050.

Papernet è il marchio AFH del Gruppo Sofidel, da sempre impegnato nell'offrire prodotti altamente innovativi per soddisfare le esigenze di igiene e sicurezza dei clienti. Papernet promuove comportamenti volti a diffondere il principio dell'igiene circolare: un modello che mira a trasmettere agli utenti le corrette abitudini igieniche. Innovazione, Igiene e Sostenibilità sono i valori che caratterizzano il Marchio: il risultato è una gamma di prodotti che si distinguono sul mercato per l'alta qualità e le prestazioni ambientali.

Nell'offerta di Papernet spicca FulOne, il dispenser di carta igienica a dispensazione controllata, sviluppato per garantire il massimo livello di

igiene nelle aree bagno e ottimizzare i consumi. Le sue caratteristiche consentono di ospitare oltre 200 mt di carta, riducendo la frequenza di ricarica. Un dispenser compatto e igienico, realizzato interamente in plastica antibatterica, il cui esclusivo design si adatta perfettamente a qualsiasi ambiente, legando l'estetica alla funzionalità.



**visita il sito**



## Sofidel S.p.A.

- ☎ Telefono **+39 0583 2681**
- ✉ E-Mail **luca.campagnano@sofidel.com**
- 🌐 Sito web **www.papernet.com/it**
- Responsabile **Luca Campagnano**





SOFTWARE N.1  
PER CAMPEGGI

## PHOBS

**P**HOBS è un punto di riferimento nelle soluzioni di prenotazione online dedicate al settore dell'ospitalità, con un know-how consolidato nel mondo del campeggio e del glamping. Fin dalla sua nascita, PHOBS supporta campeggi e resort nell'aumentare le prenotazioni dirette, migliorare la visibilità online e semplificare la gestione delle prenotazioni.

Grazie a PHOBS, gli operatori possono centralizzare tutte le prenotazioni, gestire in tempo reale la disponibilità e collegarsi ai principali canali OTA, promuovendo al contempo le prenotazioni dirette attraverso il proprio sito web.

Il settore del campeggio presenta esigenze uniche — dalle piazzole e case mobili ai bungalow e alle tende glamping di lusso. PHOBS risponde a queste necessità con strumenti avanzati per la gestione dinamica delle tariffe, campagne promozio-

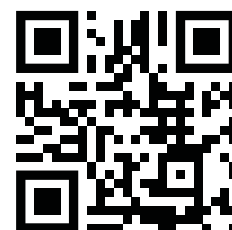
nali e offerte personalizzate, garantendo la massima flessibilità per ogni tipo di struttura all'aria aperta. PHOBS offre un'ampia gamma di moduli e strumenti innovativi, come l'integrazione con Google Ads, l'applicazione Rezzap per le prenotazioni online e — in arrivo entro la fine dell'anno — il nuovo PHOBS AI Concierge! Il nostro nuovo assistente virtuale basato sull'intelligenza artificiale permette agli hotel di offrire un servizio di comunicazione personalizzata con gli ospiti attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7, supportando al tempo stesso i team commerciali nella condivisione di informazioni e nella promozione dei servizi. Con questa soluzione innovativa, il nostro obiettivo è elevare l'esperienza degli ospiti e rendere ancora più semplice e immediata l'interazione tra le strutture ricettive e i loro clienti. Oltre alla tecnologia, PHOBS si distingue per l'assistenza clienti

dedicata e un approccio consulenziale mirato. Il nostro team lavora fianco a fianco con i partner per individuare nuove opportunità di crescita e ottimizzare le strategie di revenue. Questo approccio collaborativo ha reso PHOBS un alleato affidabile per i campeggi di tutta Europa.

Innovazione, affidabilità e una profonda conoscenza del mercato sono i pilastri del nostro lavoro.



**visita il sito**



### PHOBS

☎ Telefono **+38520641879**  
✉ E-Mail **sales@phobs.net**  
🌐 Sito web **www.phobs.net**  
Responsabile **Tea Nožica**

PHORMA  
MENTIS

FINANZA AGEVOLATA

Affianchiamo le strutture ricettive nella pianificazione degli investimenti e nell'individuazione dei canali di finanziamento più efficaci.

## I NOSTRI SERVIZI



Monitoraggio personalizzato dei bandi in ambito turistico



Due diligence periodiche e studio di fattibilità



Presentazione domande di contributo

Via Nino Bixio 13 Cento (FE) 44042 [turismo@phormamentis.it](mailto:turismo@phormamentis.it)

PHORMA  
MENTIS

## Phorma Mentis SRL

**P**horma Mentis Srl: il partner strategico per la finanza agevolata nel turismo.

Phorma Mentis Srl si afferma come una delle principali società di consulenza direzionale specializzate nella finanza agevolata dedicata al settore turistico. Con oltre 100 clienti attivi in questo settore, tra cui numerosi camping e strutture ricettive, l'azienda ha dimostrato una competenza consolidata nell'accompagnare le imprese turistiche nell'ottenere finanziamenti e contributi fondamentali per la loro crescita e competitività.

Negli ultimi tre anni, Phorma Mentis ha gestito la presentazione di domande di contributo per un ammontare complessivo di oltre 100 milioni di euro di investimenti, raggiungendo un tasso di successo del 98%. Questo straordinario risultato nasce da una metodologia di lavoro riao-

rosa e da una profonda conoscenza delle normative e delle opportunità disponibili, che permettono ai clienti di orientarsi con sicurezza nel complesso panorama della finanza agevolata.

La filosofia dell'azienda si fonda sull'empowerment dei clienti: non solo ottenere contributi a fondo perduto o finanziamenti agevolati, ma anche strutturare e integrare all'interno delle organizzazioni una funzione dedicata alla gestione strategica della finanza agevolata.

Attenta all'evoluzione del mercato e ai temi legati all'innovazione sociale, ambientale e tecnologica, Phorma Mentis propone soluzioni sempre aggiornate e in linea con le tendenze più attuali, garantendo ai propri clienti l'accesso alle migliori opportunità di contribuzione pubblica.

Grazie a un'assistenza completa e personalizzata, che copre ogni

fase – dalla progettazione alla presentazione della domanda, fino alla rendicontazione – l'azienda solleva i clienti dal peso burocratico e li accompagna con un supporto costante ed efficace.

Phorma Mentis si conferma così un partner affidabile e competente per le imprese turistiche italiane, contribuendo concretamente allo sviluppo di un turismo sostenibile, innovativo e competitivo.



**visita il sito**



## Phorma Mentis SRL



Telefono **+39 051 903876**



E-Mail **[mariam.faris@phormamentis.it](mailto:mariam.faris@phormamentis.it)**



Sito web **[www.phormamentis.it](http://www.phormamentis.it)**

Responsabile **Mariam Faris**



FAITA: OFFERTE SPECIALI PER I SOCI

EXPLORE.

EXPAND.

CONNECT.

business.pincamp.com



The camping company of



# PiNCAMP

*The camping company of ADAC,  
ANWB and TCS*

**P**iNCAMP è un portale europeo dedicato al campeggio, creato congiuntamente da ADAC (Germania), ANWB (Paesi Bassi) e TCS (Svizzera). I tre club automobilistici rappresentano insieme oltre 27 milioni di soci. Dal 2017 PiNCAMP mette in contatto viaggiatori e strutture ricettive, con l'obiettivo di facilitare la scelta e la prenotazione di vacanze all'aria aperta.

Il portale offre una combinazione di funzioni utili: un motore di ricerca semplice da utilizzare, recensioni degli utenti e un sistema di prenotazione online in continua crescita. La piattaforma è disponibile in più lingue e consente ai campeggi di presentarsi a un pubblico internazionale, con particolare rilevanza per i

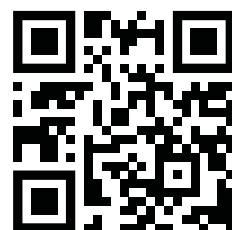
mercati di Germania, Paesi Bassi e Svizzera.

Per il settore B2B, PiNCAMP agisce come partner di riferimento per i campeggi. Le strutture possono beneficiare di strumenti per aumentare le prenotazioni, migliorare la visibilità digitale e gestire in modo più efficace i contatti con i clienti. Oltre all'integrazione del sistema di prenotazione, PiNCAMP propone attività di marketing mirate, analisi di mercato e dati sul comportamento dei campeggiatori.

La collaborazione con ADAC, ANWB e TCS unisce l'esperienza maturata dai club nel turismo a soluzioni digitali orientate alle esigenze attuali. Questo approccio aiuta i campeggi a posizionarsi in un contesto competitivo e a rafforzare i rapporti con

i clienti provenienti da diversi paesi europei.

Con oltre 9.000 campeggi presenti e un numero crescente di prenotazioni online, PiNCAMP si propone come uno strumento concreto per le strutture che desiderano ampliare la propria presenza e intercettare nuovi ospiti nel mercato europeo.

**visita il sito**

## PiNCAMP GmbH

Telefono **+49 3021782408**E-Mail **partner@adac-camping.de**Sito web **www.business.pincamp.com/it**  
Responsabile **Matteo Petrucci**



**REPOWER**  
L'energia che ti serve.

## Repower

**I**n ambito mobilità sostenibile, saranno protagonisti i due servizi sviluppati da Repower rispettivamente nel cicloturismo e nella ricarica per i veicoli elettrici, stiamo parlando di DINAClub e Repower.

### CHARGING NET

Tutti gli Associati FAITA Federcamping possono accedere a entrambi con condizioni di favore.

**1.** Il circuito DINAClub con annessa rastrelliera DINA è il progetto di Repower per elettrificare le ciclovie italiane. Ad oggi sono oltre 350 le strutture ricettive aderenti. Questa iniziativa si distingue da qualsiasi altro progetto presente sul mercato, grazie a 3 capisaldi intorno ai quali è stato disegnato:

- visibilità alle strutture ricettive:

grazie alla partnership esclusiva con l'app komoot, le strutture aderenti hanno un accesso privilegiato agli oltre 40 milioni di utenti registrati, di cui 3 in Italia e 17 nei Paesi germanofoni

- gamification: un processo grazie al quale, in ogni punto DINAClub, i cicloturisti possono scaricare gratuitamente le mappe offline di komoot, altrimenti a pagamento;
- DINA, la rastrelliera di design, firmata dallo studio del Compasso d'Oro alla carriera Makio Hasuike, capace di ospitare 5 bici e di ricaricare 3 e-bike.

**2.** I due strumenti di ricarica Repower, l'hub modulare SYMBIOSIS e la wallbox di design GIOTTO, sono alla base di Repower Charging Net, il network di Repower che sta sviluppando una grande rete di ricarica

diffusa in tutta Italia con oltre 1000 punti attualmente attivi. Per farne parte basta avere uno spazio privato accessibile al pubblico dove offrire il servizio di ricarica, come per esempio un parcheggio.

Aderendo a Repower Charging Net, l'Associato, sia esso già cliente Repower o meno, diventa un vero e proprio partner del circuito, partecipando ai ricavi del servizio offerto agli e-driver.



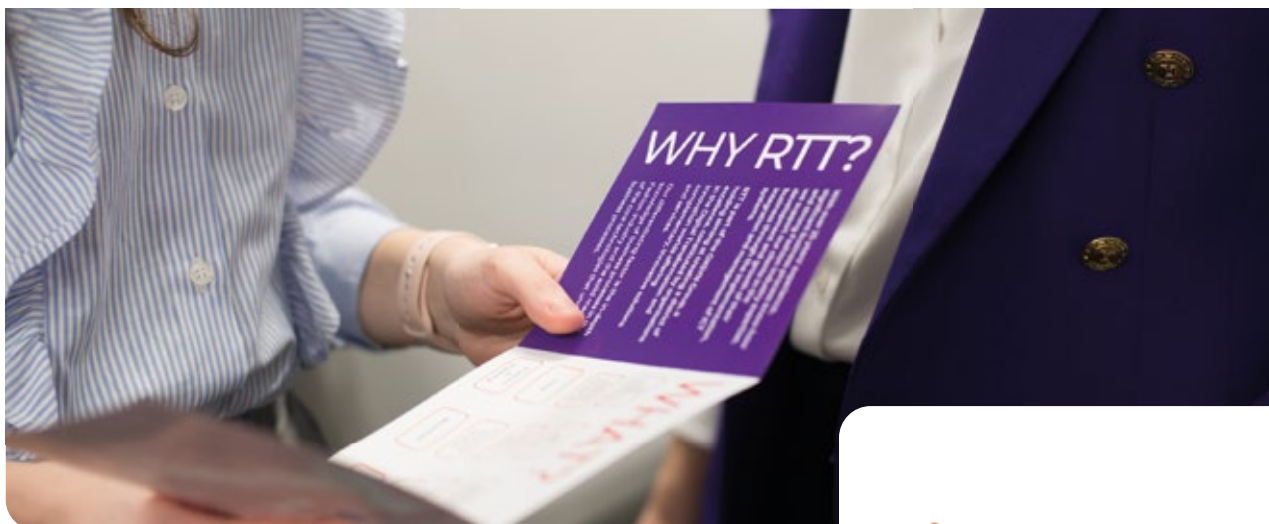
**visita il sito**



### Repower S.r.l

- ☎ Telefono **+39 02 5814211**
- ✉ E-Mail **info.it@repower.com**
- 🌐 Sito web **www.repower.com/it**  
Responsabile **Matteo Sapienza**





## RTT srl



**R**TT è una società di consulenza informatica dal respiro internazionale, che guida le aziende nel percorso di Digital Transformation e di Innovazione. Da più di trent'anni affianchiamo i nostri clienti nello sviluppo del business attraverso l'implementazione e la gestione dei sistemi informativi.

Offriamo una suite completa di servizi per rispondere alle diverse esigenze dei nostri clienti, con un focus particolare su ERP, soluzioni EPM, servizi di Application Management e integrazioni. Siamo esperti nell'implementazione e gestione di ERP leader di mercato di Oracle, strumenti fondamentali per migliorare l'efficienza operativa e la governance aziendale.

Per il mondo Hospitality, la nostra specializzazione si concentra su Oracle NetSuite, la soluzione cloud ERP che consente di gestire tutti gli

aspetti operativi in un'unica piattaforma integrata, perfettamente connessa con Oracle Opera e Symphony. Grazie a questa integrazione, aiutiamo le aziende a ottimizzare i processi, migliorare la customer experience e aumentare la competitività.

RTT, inoltre, ha sviluppato Runbill, un'applicazione proprietaria che semplifica e automatizza il processo di fatturazione nel mondo Hospitality. Runbill integra Oracle Symphony e NetSuite, gestendo automaticamente la creazione delle fatture, la registrazione degli incassi e lo scarico magazzino, riducendo gli errori manuali e velocizzando i pagamenti. Alla chiusura del conto su Symphony, Runbill richiede l'inserimento della Partita IVA o del Codice Fiscale, recuperando automaticamente i dati da NetSuite o creando nuovi profili cliente in pochi secondi. Inoltre, permette di definire modalità e

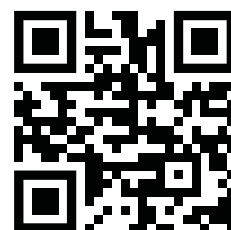
termini di pagamento direttamente nel gestionale, garantendo flessibilità e precisione.

Il nostro team, giovane e certificato, segue progetti end-to-end, dall'implementazione al supporto post-go live, assicurando qualità e successo ai clienti.

Nel 2023 e 2025, RTT è stata premiata Oracle NetSuite Partner of the Year per l'Italia, riconoscimento del continuo impegno nel fornire servizi di alto livello.



**visita il sito**



### RTT srl

- Telefono **+39 02 84219045**
- E-Mail **info.marketing@rtt.it**
- Sito web **www.rtt.it/chi-siamo**  
Responsabile **Elisa Evangelio**





**Dove la professionalità incontra il risparmio**

## Service 2000

**S**ervice 2000 S.a.s. è un'azienda tra le più all'avanguardia nel settore delle soluzioni professionali per il lavaggio e l'asciugatura dedicate alle strutture ricettive.

Da oltre vent'anni operiamo con passione e competenza, offrendo prodotti e servizi pensati per semplificare la gestione quotidiana di campeggi, villaggi turistici, hotel, agriturismi e comunità.

Ci occupiamo di installare, all'interno di strutture turistiche e ricettive, lavatrici e asciugatrici professionali in comodato d'uso, noleggio e vendita, offrendo un servizio chiavi in mano che libera il cliente da ogni pensiero operativo e gestionale.

Dall'installazione alla manutenzione, ogni fase è seguita con attenzione per garantire affidabilità, continuità di funzionamento e la massima soddisfazione dell'utilizzatore finale.

La nostra proposta si distingue per:

### TECNOLOGIA AVANZATA

apparecchi in grado di accettare pagamenti sia in contanti che con carte di credito, anche tramite app dedicata, per offrire un'esperienza moderna e intuitiva.

\* Monitoraggio e trasparenza – invio automatico dei dati di incasso (monete e carte) per una gestione chiara, immediata e sempre sotto controllo.

### ASSISTENZA CAPILLARE

una rete tecnica qualificata che garantisce interventi rapidi e risolutivi in caso di guasto, assicurando continuità di servizio anche nei periodi di maggiore affluenza.

I nostri macchinari, con capacità di carico a partire da 12 kg, permettono agli ospiti di lavare e asciugare in un unico ciclo tutta la biancheria utilizzata, rappresentando una soluzione ideale per chi trascorre la giornata al mare o in vacanza e desidera praticità, autonomia e risultati impeccabili.

Oltre a lavatrici e asciugatrici, proponiamo anche – sempre in formula

noleggio – attrezzature per la stira-tura della biancheria piana, offrendo così una soluzione completa e integrata per ogni esigenza del settore laundry professionale.

Con un approccio fondato su innovazione, serietà e vicinanza al cliente, Service 2000 S.a.s. si conferma un punto di riferimento affidabile per chi desidera qualità, tecnologia e serenità nella gestione dei propri servizi di lavanderia.

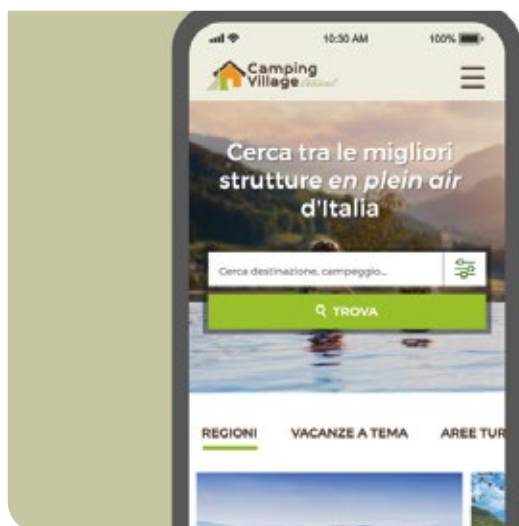


**visita il sito**



### Service 2000 S.a.s. di Tamburini David & C.

☎ Telefono **+39 0571 500185**  
 ✉ E-Mail **info@service2000italia.it**  
 🌐 Sito web **www.service2000.italia.it**



**Fai scoprire  
la tua struttura  
en plein air alle  
persone giuste.**

**TITANKA!**  
Nati per il turismo.

## Titanka!

**A**zienda web e software con oltre 25 anni nel settore turistico, studia e progetta strumenti, tecniche e strategie di digital marketing su misura per i Camping Village in tutta Italia.

Fa parte del Gruppo TITANKA! il portale [Campingvillage.travel](http://Campingvillage.travel) nato nel 2012 e diventato negli anni il punto di riferimento per il settore del turismo Open Air.

Nati per il turismo è l'espressione perfetta che racchiude i valori di TITANKA!, i più significativi, quelli che

contraddistinguono l'azienda, che raccontano la sua storia e determinano la più profonda specializzazione ed esperienza.

Sono i valori che permettono gli oltre 120 professionisti di accompagnare ogni giorno tantissimi Camping Village di tutta Italia nel cambiamento e nel processo di evoluzione necessario per non perdere mai di vista il vero obiettivo.

TITANKA! non è solo una azienda web e software ma è a capo di un Gruppo di aziende insieme a Social Più (Social Media Marketing per il turismo) e Simplify (servizi IT).

Prodotto di punta di TITANKA! è Mr PRENO – il CRM più diffuso in Italia studiato e progettato migliorare il lavoro delle strutture ricettive e aumentare le prenotazioni dirette di ogni struttura ricettiva.

Facciamo solo questo, nel migliore dei modi, dal lontano 2000.



**visita il sito**



### TITANKA!

☎ Telefono **+39 0549 905302**  
✉ E-Mail **info@titanka.com**  
🌐 Sito web **www.titanka.com**  
Responsabile **Riccardo Viroli**



## Vannucci Piante



**V**annucci Piante, fondata nel 1938 da Vannino Vannucci senior, ha iniziato la sua attività su una superficie di 8.000 m<sup>2</sup>, coltivando quattro specie: lecci, pini, bossi e magnolie. Oggi i vivai si estendono su 590 ettari, con oltre 3000 specie che arricchiscono parchi, giardini e spazi urbani in 60 paesi. Questa vasta gamma di piante è perfetta per arricchire gli spazi naturali di camping village e glamping, offrendo un'esperienza unica di contatto con la natura.

La nostra produzione continua tutto l'anno grazie alla coltivazione in contenitore, garantendo piante pronte per la vendita e il trapianto, ideali per creare ambienti verdi di qualità in campeggi e strutture glamping. Le piante crescono nella pianura di Pistoia, dove il clima è favorevole e le piante sviluppano robustez-

za e capacità di adattamento a diverse condizioni climatiche. L'attenzione alla qualità è un punto di forza di Vannucci Piante. Ogni esemplare viene curato manualmente da esperti, seguendo le migliori pratiche vivaistiche e le tecnologie più avanzate. I nostri esemplari pronti in vaso sono perfetti per essere utilizzati come elementi decorativi in campeggi e glamping, trasformando ogni spazio in un'oasi naturale.

L'impegno di Vannucci Piante per la sostenibilità si riflette nei vivai a basso impatto ambientale, con sistemi di irrigazione innovativi che recuperano fino al 95% dell'acqua. Inoltre, utilizziamo materiali riciclati e tecniche di pacciamatura ecologica. La nostra logistica avanzata ci permette di fornire piante in tempi rapidi in tutto il mondo.

anche durante i periodi di alta stagione, garantendo un servizio impeccabile per i progetti turistici.

Infine, il Pistoia Nursery Campus rappresenta un punto di riferimento per la formazione e l'accoglienza, un luogo dove la natura incontra l'innovazione, perfetto per eventi legati al mondo del camping e del glamping, in un contesto immerso nel verde.



**visita il sito**



### Vannucci Piante

-  Telefono **+39 057379701**
-  E-Mail **giacomo@vannuccipiante.it**
-  Sito web **www.vannuccipiante.it**
- Persona di riferimento **Giacomo Capecci**



# TAGLIA I COSTI

e migliora l'efficienza del tuo campeggio

SCOPRI I TERMOSTATI INTELLIGENTI



VDA · telkonet

## VDA Telkonet

**I**l Gruppo VDA Telkonet si presenta come il più grande player globale attivo nello sviluppo di soluzioni di Energy Management System e Guest Room Management System destinate al mercato dell'Ospitalità. Il Gruppo definisce il futuro del settore ponendo la Persona al centro dello sviluppo di tecnologie smart e assicurando il giusto equilibrio tra massimizzazione del comfort e risparmio energetico. Il Gruppo è leader mondiale nello sviluppo di tecnologie IoT e si pone come solution provider in grado di supportare i clienti in ogni fase di sviluppo del progetto, dalla consulenza all'ingegnerizzazione fino alla fase di consegna e di assistenza. Con oltre 1 milione di camere d'albergo gestite in 60 Paesi e più di 80 anni di esperienza combinata, il Gruppo si dedica esclusivamente al settore dell'ospitalità, con una co-

noscenza verticale del mercato e la capacità di sviluppare soluzioni su misura, in armonia con l'identità architettonica e operativa di ogni struttura.

Il Gruppo ha ottenuto la certificazione 'ISO 9001' come riconoscimento internazionale per la qualità dei prodotti e dei servizi offerti, adottando un sistema di gestione conforme alla norma UNI EN ISO 9001:2015 al fine di migliorare e definire i propri processi.

L'adozione di comportamenti etici è un valore fondamentale perché VDA e Telkonet considerano la conformità normativa uno standard minimo da cui partire per sviluppare comportamenti responsabili.

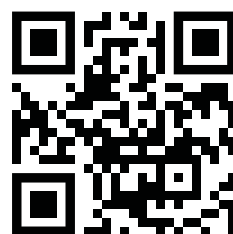
Il valore del nostro approccio ha ricevuto diversi riconoscimenti internazionali: il Design Intelligence Award della China Academy of Art, il Premio Imprese per l'Innovazio-

ne di Confindustria e la Certificazione per la Parità di Genere. Inoltre, le nostre soluzioni EMS e GRMS sono state incluse nel Green Book del WIPO per Osaka 2025, selezionate come modelli di innovazione sostenibile.

Questi riconoscimenti riflettono la solidità, l'affidabilità e la visione tecnologica che ci rendono un partner di fiducia per i principali gruppi alberghieri del mondo.



**visita il sito**



### VDA GROUP SPA

☎ Telefono **+39 0434 516111**  
✉ E-Mail **marketing@vdagroup.com**  
🌐 Sito web **www.vda-telkonet.com**  
Responsabile **Barbara Alvino**




**WOLF**

In perfetta sintonia con te.

**WOLF**

## Riscaldamento e ventilazione

**N**el settore dell'ospitalità ogni dettaglio contribuisce all'esperienza dell'ospite. Per le strutture ricettive, questo significa garantire un clima impeccabile in ogni stagione e in ogni tipo di struttura.

WOLF, brand del Gruppo Ariston, è il partner ideale per raggiungere questo obiettivo. Siamo specializzati in soluzioni di riscaldamento e ventilazione ad altissimi standard di qualità e performance.

Il nostro obiettivo primario non è solo riscaldare o ventilare, ma creare negli spazi un ambiente costantemente salubre, confortevole ed energeticamente efficiente per il benessere dei vostri ospiti.

Sappiamo che le strutture ricettive hanno esigenze complesse: dalla piccola potenza richiesta per le singole unità alla grande potenza per aree comuni, piscine o SPA. La nostra gamma copre l'intero spettro,

garantendo affidabilità e durabilità nel tempo.

WOLF fornisce soluzioni come: pompe di calore ad alta efficienza, ideali per ridurre i costi operativi ed energetici; caldaie a condensazione (gas o gasolio) flessibili e potenti; sistemi di ventilazione residenziale per il costante ricambio dell'aria e infine scaldacqua in pompa di calore, per garantire acqua calda abbondante e immediata, sia per le docce che per il riscaldamento di piscine e aree benessere.

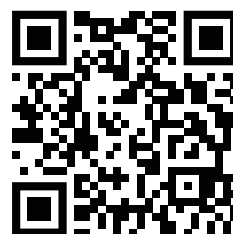
L'affidabilità diventa cruciale: un guasto può compromettere l'esperienza offerta. Per questo, la nostra scelta di produrre quasi esclusivamente in Germania e in Europa non è casuale: garantisce la massima qualità manifatturiera, una superiore competenza tecnologica e un lavoro sostenibile e qualificato.

Inoltre, semplifichiamo il lavoro dei tecnici manutentori. Tutte le nostre

soluzioni dispongono di una regolazione integrata e intuitiva. Attraverso il portale remoto Smartset, i professionisti possono monitorare e gestire l'intero impianto a distanza, semplificando notevolmente la manutenzione preventiva e la reazione a eventuali anomalie. Questo si traduce in meno interruzioni e in una maggiore tranquillità per la proprietà. Maggiori informazioni su [www.wolf.eu](http://www.wolf.eu).



visita il sito

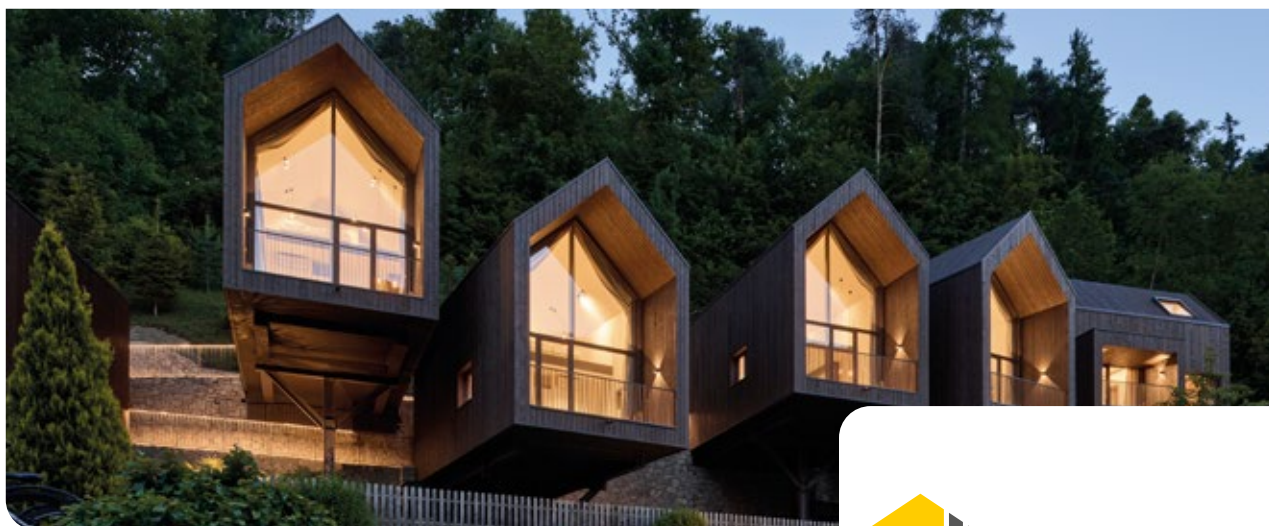

**Wolf**

 Telefono **+39 340 7409493**

 E-Mail **marketing-it@wolf.eu**

 Sito web **www.wolf.eu** - Responsabile **Chiara Marini**





## Wolf Small Paradise

**5**0 anni di esperienza nella tecnologia costruttiva degli edifici in legno ci hanno consentito di perfezionare il Know-how specifico per poter realizzare soluzioni prefabbricate per il turismo "Open Air", Bungalow e Case Mobili, con il massimo del comfort di vivibilità oggi ottenibile e del tutto ecosostenibili.

La Natura ci ha offerto il LEGNO, uno dei materiali più flessibili e performanti in ambito costruttivo. Abbinando la scelta del legno al corretto uso della tecnologia moderna, siamo in grado di fornire a voi Imprenditori innovative soluzioni ecosostenibili di grande pregio, dal design ricercato ed energeticamente performanti; ai vostri clienti, una

nuova idea di turismo all'aria aperta, fatta di grande comfort abitativo, soluzioni ricche di praticità ed estremo relax. Quello che tutti noi ricerchiamo in una vacanza, quello che voi volete offrire nel vostro business ai turisti.

La grande flessibilità di Wolf Small Paradise vi consentirà di configurare un progetto su misura al 100%: Strutture Alberghiere, Bungalow, Case Mobili, Ampliamenti, sopraelevazioni, personalizzabili non solo per ciò che concerne il layout interno, le dimensioni, le finiture o l'arredo, ma anche per quello che riguarda lo stile architettonico esterno, per creare una perfetta armonia tra il contesto paesaggistico ed il design della struttura ideata.

L'obiettivo è quello di creare sempre il perfetto equilibrio con l'ambiente naturale e paesaggistico del luogo, integrandosi in modo armonico e suggestivo, senza creare contrasto.

Velocità d'esecuzione, comfort, ecosostenibilità e risparmio energetico al servizio del turismo.



**visita il sito**



### Wolf System srl

☎ Telefono **+39 0472 064000**  
✉ E-Mail **info@wolfhaus.it**  
🌐 Sito web **www.wolfsmallparadise.it**  
Responsabile **Michael Prohn**



# Yato

# (Yato)

**N**ell'ospitalità Open Air la tecnologia è efficace quando scompare. YATO nasce in Mashfrog Group con questa idea: un'unica piattaforma che mette in sinergia gestionale, ricettivo, ristorazione, pagamenti e relazione con l'ospite, così che il tempo torni sull'accoglienza.

Il cuore PMS dialoga con i vari moduli operativi e lo staff lavora "mobile-first": pre-check-in con upload documenti, arrivo fluido e servizi aggiuntivi gestiti da un'unica interfaccia, integrazione dei flussi di check-in e check-out. Il digitale è tutto al servizio dell'esperienza cliente.

L'area F&B è un banco di prova. Con Pay-at-Table il conto si chiude al ta-

volo: l'ospite sceglie la mancia in modo trasparente e riceve lo scontrino digitale. Dove serve, l'addebito in camera avviene via QR o app con regole di plafond e riconciliazione automatica. Caparre e saldi sono gestiti tramite PayByLink e pre-autorizzazioni; le comande scorrono su KDS, riducendo carta ed errori.

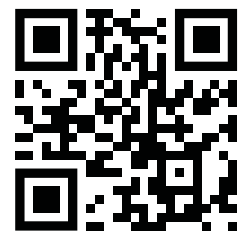
I risultati? Tangibili. Meno code, quadrature rapide tra cassa, POS e camera, mance tracciate con report utili al payroll, controllo live di ricavi e marginalità. E accanto al prodotto, il metodo Mashfrog: analisi dei processi, onboarding e formazione stagionale, API aperte per integrare accessi, domotica, attività sportive e principali circuiti di pagamento. Il tutto con uno sguardo al futuro, perché YATO può anche accettare

crypto in sicurezza: integra wallet non-custodial o partner regolamentati, con conversione immediata in FIAT e rendicontazione allineata ai canali tradizionali, per un incremento di revenue e recurring guest.

YATO semplifica la complessità digitale. E il risultato si vede negli occhi degli ospiti e nei numeri d'impresa.



**visita il sito**



## Yato

☎ Telefono **+39 06 95060000**  
 ✉ E-Mail **sales@yato.group**  
 🌐 Sito web **www.yato.group**  
 Responsabile **Matteo Colucci**



## Yelloh! Village

**F**in dalla sua creazione nel 2000, il marchio Yelloh! Village si fa un punto d'onore nel rispondere alle aspettative dei turisti europei sviluppando una proposta di sistemazioni e prestazioni d'alta gamma, garanzia dei migliori standard qualitativi.

Al di là d'un accompagnamento giorno dopo giorno, la rete Yelloh! Village soddisfa al tempo stesso i tuoi obiettivi di commercializzazione, come imprenditore e lavoratore indipendente, difendendo un marchio premium attraverso il quale puoi esprimere la tua cultura e la tua filosofia. Ogni anno, il nostro gruppo s'impegna ed investe circa 17,2 milioni di euro nel marchio europeo dei migliori hotel all'aria aperta per

difendere la tua visibilità e la tua immagine, la tua distribuzione e il tuo valore aggiunto.

Fieri della nostra rete composta da 103 campeggi in franchising situati in Francia, Spagna e Portogallo, il nostro sviluppo è continuo. Aderire a Yelloh! Village significa impegnarsi in un progetto che guarda al domani e rivendicare la propria indipendenza e difendere una struttura ricettiva all'aria aperta rispettosa e innovativa.

Yelloh! Village garantisce la tua indipendenza e ti assicura la stabilità e il successo della tua attività. Continui a prendere le decisioni in seno alla tua azienda e trai vantaggio da un potente canale di distribuzione da

un panel di esperti. Grazie ad una base di dati di 4,6 milioni di clienti e ad una strategia di marketing digitale performante, Yelloh! Village ti porta una clientela europea, alla ricerca di confort e prestazioni di qualità e con un notevole potere d'acquisto.



**visita il sito**



### Yelloh! Village

- Telefono **+31 488452055**
- E-Mail **w.wijngaert@yellohvillage.com**
- Sito web **www.yellohvillagepro.com**
- Responsabile **Ward Wijngaert**





# Confcommercio Confturismo

**C**onfcommercio – Imprese per l'Italia è la principale organizzazione di rappresentanza, tutela e promozione delle imprese del commercio, del turismo, dei servizi e delle professioni. Con oltre 700.000 imprese associate, rappresenta uno dei pilastri dell'economia italiana, punto di incontro tra mondo produttivo, istituzioni e territorio.

La sua missione è sostenere la competitività delle imprese, promuovere l'innovazione e contribuire allo sviluppo sostenibile dei settori che costituiscono l'ossatura del sistema economico nazionale.

All'interno di questo universo, Confturismo–Confcommercio è l'e-

spressione unitaria delle Organizzazioni nazionali del comparto turistico: ospitalità, agenzie di viaggio, stabilimenti balneari, campeggi e villaggi turistici, ristorazione, guide, e servizi connessi, per il coordinamento nazionale e la rappresentanza unitaria della filiera del turismo come sistema integrato, interlocutore autorevole del Governo e delle Regioni nelle politiche di settore.

Confturismo promuove un modello di turismo sostenibile, competitivo e diffuso, capace di valorizzare l'identità dei territori e di favorire la collaborazione tra pubblico e privato. In questo contesto, il turismo Open Air rientra a pieno titolo nella visione confederale: un segmento

in crescita che esprime al meglio i valori dell'accoglienza italiana, del contatto con la natura coniugata ad alti livelli qualitativi di servizio.

FAITA Federcamping aderisce a Confcommercio ed è tra le Organizzazioni fondatrici di Confturismo.



**visita il sito**



## Confcommercio - Confturismo

-  Telefono **+3906 5866330**
-  E-Mail **turismo@confcommercio.it**
-  Sito web **www.confcommercio.it**

DIALOGO SVILUPPO  
**ELEVA** LA QUALITÀ  
 OCCUPAZIONE PROFESSIONALE  
 INTERVENTI DI **ATTIVA** ECONOMIA  
 RISPOSTE SOSTEGNO AL **ATTIVA** IMPRENDITORI  
 IMPEGNO REDDITO LAVORATORI DIPENDENTI  
**FAVORISCE** L'INCONTRO TRA DOMANDA  
 E OFFERTA RELAZIONI  
 FORMULA **ANALIZZA** IL MONDO  
 PROPOSTE **BILATERALITA'** DEL TURISMO  
 RISORSE



ENTE BILATERALE  
NAZIONALE TURISMO

## EBNT

**L'**ENTE BILATERALE NAZIONALE DEL TURISMO (EBNT), è un organismo paritetico costituito nel 1991 dalle organizzazioni sindacali nazionali dei datori di lavoro e dei lavoratori maggiormente rappresentative nel settore Turismo: Federalberghi, Fipe, Fiavet, Faita, Federreti, Filcams - CGIL, Fisascat - CISL, Uiltucs - UIL.

EBNT, è un ente senza fini di lucro e costituisce uno strumento per lo svolgimento delle attività individuate dalle parti stipulanti il CCNL Turismo in materia di occupazione, mercato del lavoro, formazione e qualificazione professionali.

EBNT svolge e promuove attività di studio e ricerca, sperimentazione, documentazione, informazione e valutazione. Fornisce un supporto tecnico- scientifico e alla rete degli Enti Bilaterali Territoriali sulle politiche e sui sistemi della formazione e dell'apprendimento continuo, del mercato del lavoro e dell'inclusione sociale, ne coordina il lavoro e ne definisce le linee operative di indirizzo.

EBNT riveste un ruolo determinante nella creazione e consolidamento dell'occupazione di settore e ne studia l'evoluzione, anche in relazione al tema delle pari opportunità, promuovendo interventi mirati volti al superamento di ogni forma di discriminazione nel luogo di lavoro.

L'impegno di EBNT, inoltre, è quello di offrire risposte alle situazioni di crisi congiunturali che si manifestano sul territorio nazionale, intervenendo con forme di sostegno al reddito a favore dei lavoratori dipendenti, salvaguardando l'occupazione e la professionalità degli addetti.



**visita il sito**

### ENTE BILATERALE NAZIONALE TURISMO

Telefono **+39 06 42012372**  
 E-Mail **info@ebnt.it**  
 Sito web **www.ebnt.it**  
 Responsabile **Laura Morando**







## Fondo FAST

**I**l Fondo FAST (Fondo di Assistenza Sanitaria Integrativa per i dipendenti del settore Turismo) è uno strumento volto a garantire una tutela sanitaria aggiuntiva rispetto a quella fornita dal Servizio Sanitario Nazionale (SSN). Rientra nel secondo pilastro del welfare, quello dedicato all'assistenza sanitaria integrativa, e nasce senza scopo di lucro per fornire servizi ai lavoratori delle aziende operanti nel settore turistico.

Il fondo FAST è stato costituito su base paritetica, grazie alla collaborazione tra i sindacati nazionali dei datori di lavoro e dei lavoratori, quali Federalberghi, FAITA Federcamping, Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil. Questi attori hanno deciso di istituire un fondo di origine contrattuale, il cui ac-

cesso è obbligatorio per i dipendenti delle aziende che applicano il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro (CCNL) del turismo, incluse le strutture alberghiere, campeggi, residenze, porti turistici, ostelli e altre strutture ricettive complementari.

Dal 2014, il fondo è finanziato sia dai contributi dei datori di lavoro sia da una quota a carico dei lavoratori. L'obbligo di adesione al fondo si estende non solo ai lavoratori dipendenti delle strutture ricettive tradizionali, come alberghi e residence, ma anche a quelli impiegati nelle strutture "Open Air", ovvero campeggi e villaggi turistici, rappresentati principalmente da FAITA Federcamping, Federazione delle Associazioni Italiane dei Complessi Turistici all'Aria Aperta.

Il fondo FAST consente ai lavoratori di accedere a una serie di prestazioni medico-sanitarie integrative, garantendo così un supporto aggiuntivo per la tutela della loro salute. Le aziende, inoltre, sono responsabili per il versamento dei contributi al fondo e hanno l'obbligo di garantire l'erogazione delle prestazioni ai lavoratori aventi diritto, tutelando anche quelli non iscritti.



**visita il sito**



### Fondo Fast

☎ Telefono **+39 06 42034670**

✉ E-Mail **info@fondofast.it**

🌐 Sito web **www.fondofast.it** - Responsabile **Daniele Tittoni**



# ITS Turismo Academy Roma



**D**a oltre dieci anni siamo il punto di riferimento nella formazione di professionisti qualificati per il settore del turismo e dei beni culturali. La nostra missione è chiara: ridurre il divario tra domanda e offerta di lavoro, formando figure capaci di rispondere alle reali esigenze delle imprese turistiche, con competenze tecniche, digitali e manageriali sempre aggiornate.

L'ITS Turismo Academy di Roma rappresenta oggi un modello formativo all'avanguardia, capace di unire teoria e pratica in un percorso di studi che mette al centro l'esperienza concreta. Ogni anno, i nostri studenti intraprendono un percorso altamente specializzato nei settori chiave del turismo: marketing, ho-

stingue per l'integrazione di competenze trasversali e per una forte attenzione all'innovazione e alla sostenibilità, elementi sempre più richiesti in un mercato globale in continua evoluzione. I corsi prevedono una didattica esperienziale, con laboratori, project work e tirocini in aziende leader del settore, che permettono agli studenti di confrontarsi con situazioni reali e acquisire un know-how immediatamente spendibile nel mondo del lavoro.

Attualmente, la nostra Academy conta circa 25 studenti per corso, distribuiti tra otto corsi in tutto il Lazio. A garantire la qualità della formazione è un team di circa 20 professionisti tra coordinatori, tutor e personale amministrativo. affianca-

Grazie a un metodo formativo che coniuga conoscenze teoriche e competenze pratiche, oltre il 90% dei nostri diplomati trova occupazione nel settore turistico, sia in Italia che all'estero. Con passione, innovazione e impegno, continuiamo a formare i futuri leader del turismo, contribuendo allo sviluppo di un comparto strategico per il turismo e per la valorizzazione del territorio.



**visita il sito**

## Fondazione ITS Turismo Academy Roma

Telefono **+39 06 40414436**

E-Mail **academy@itsturismoroma.it**

Sito web **www.itsturismoroma.it** - Responsabile **Giulia Delle Fratte**



SAVE THE DATE

# Prossimi Eventi in partnership con FAITA Federcamping



Salone Europeo  
delle Tendenze del Turismo

## SETT - SALONE EUROPEO DELLE TENDENZE DEL TURISMO

4-5-6 novembre 2025  
Montpellier - Francia



## HOSPITALITY IL SALONE DELL'ACCOGLIENZA

2-3-4-5 Febbraio 2026  
Quartiere Fieristico Riva del Garda



THE HOSPITALITY  
COMMUNITY.

## INOUT | THE HOSPITALITY COMMUNITY

14-15-16 Ottobre 2026  
Rimini Expo Center



ALBERGATORE  
DAY  
2026  
XXII EDIZIONE

## ALBERGATORE DAY

21 gennaio 2026  
Palazzo dei Congressi - Roma



International Pool & Spa  
Expo and Congress

## FORUMPISCINE

11-12-13 febbraio 2026  
BolognaFiere - Pad. 21-22

**IMPARA,  
VIAGGIA,  
LAVORA.**

Corso Ministeriale biennale  
**POST DIPLOMA**



ASSISTENZA SANITARIA



FEEDBACK



ONLINE: USER A  
08/09/20



PLAYBACK



# FAST

FONDO ASSISTENZA  
SANITARIA TURISMO

*Alla tua ASSISTENZA SANITARIA  
ci pensiamo noi!*

## PRESTAZIONI DIRETTE FONDO FAST

Consulta il piano sanitario diretto FAST

✉ [prestazioni@fondofast.it](mailto:prestazioni@fondofast.it)

## PRESTAZIONI IN CONVENZIONE UNISALUTE

Consulta il piano sanitario FAST

☎ numero verde unisalute 800.01.66.39

Via Toscana, 1 - 00187 Roma



Tel. 06 42034670

Fax 06 42034675



[info@fondofast.it](mailto:info@fondofast.it)



[www.fondofast.it](http://www.fondofast.it)



FEDERALBERGHI



FAITH  
FEDERCAMPING



CGIL  
FILCAMS



FISASCAT  
CISL



UILTUCS





# cm | camping management

IL MAGAZINE DELL'OPEN AIR



**Il punto di riferimento degli imprenditori  
del turismo all'aria aperta**

*Distribuito a tutti gli operatori del comparto e online all'indirizzo*  
**[campingmanagement.online](http://campingmanagement.online)**

19  
anni di  
informazione

70  
professionisti del settore  
scrivono per noi

+100  
aziende ci hanno scelto  
per la loro comunicazione

---

**[commerciale@campingmanagement.online](mailto:commerciale@campingmanagement.online)**