

Mensile di informazioni turistiche e culturali sulla Maremma

Maremma

Anno IV Numero 5 • Maggio 2006 • € 3,50

magazine

In questo numero



• Granfondo "Max Lelli", in Maremma come al Tour



• Follos, un tuffo nel passato al tempo del Granduca



• Un giardino che suona, il capolavoro di Paul Fuchs

• La Maremma, un paradiso per gli amanti del golf

• Varato il nuovo bando del Premio "Santa Barbara"



PROMUOVERE E VALORIZZARE LA MAR

"Fare sistema", sinergia pubblico-privato, servizi turistici integrati: concetti fino a qualche tempo fa alquanto astrusi, ma che stanno, sempre di più e con ottimi risultati, prendendo campo, anche grazie all'intensa attività del consorzio turistico L'Altra Maremma, presieduto da Maurizio Sonno. Perché la Maremma è una sola e così deve essere promossa e venduta sui mercati turistici nazionali ed internazionali...

La Maremma è famosa per la sua naturale bellezza, per le sue colline, per le aree archeologiche e per l'enogastronomia. È inoltre famosa per il suo mare, la sua storia, le sue tradizioni.

Tra i Consorzi turistici espressamente preposti alla sua valorizzazione, in via autonoma o in cooperazione con altri soggetti, ve n'è uno che si trova in uno degli angoli più suggestivi della provincia di Grosseto: il Consorzio L'Altra Maremma.

Attualmente formato da 119 soci, opera da oltre dieci anni nell'area di riferimento rappresentata dai comuni di Manciano, Pitigliano, Roccalbegna, Scansano, Semproniano e Sorano.

Braccio operativo del Consorzio – ma anche dell'ATI ovvero l'associazione temporanea di imprese che riunisce, in un progetto pilota ben cinque soggetti (AMATUR di Massa Marittima, Consorzio Maremma Promotion di Castiglione della Pescaia, Consorzio Servizi Turistici Maremma Toscana di Follonica, Consorzio Promoter di Grosseto e appunto Consorzio L'Altra Maremma di Saturnia) –, è l'agenzia viaggi di solo incoming "Acqua e Terra degli Etruschi Viaggi", in funzione dal luglio 2003, con sede nel cuore della Maremma Grossetana in quel di Manciano.

Grazie ad essa il Consorzio, e per estensione l'ATI, può svolgere, oltre all'ordinaria attività di valorizzazione e promozione del territorio, anche quella della

commercializzazione di pacchetti turistici, individuali e per gruppi, settimanali e per week-end, con possibilità di personalizzazione a seconda dell'esigenza della domanda. Può inoltre fornire servizi come visite guidate, noleggio autobus e singoli pernottamenti, oltre a pacchetti archeologici, naturalistici, soggiorni benessere, percorsi enogastronomici, equiturismo, corsi di cucina con pernottamento in alberghi o agriturismi.

Insomma, rappresenta un utile punto di riferimento per chi fosse interessato a prenotare una vacanza nel nostro territorio.

Per saperne qualcosa di più sull'attività del Consorzio L'Altra Maremma – e per parlare più in generale di turismo in provincia di Grosseto – abbiamo incontrato il presidente Maurizio Sonno.

Partiamo dal Consorzio, come e quando è nato?

Il Consorzio è nato nel 1994, attualmente ha 119 soci ed opera su sei comuni (Manciano, Pitigliano, Roccalbegna, Scansano, Semproniano e Sorano) a cavallo di due comunità montane (Colline del Fiora e del Monte Amiata).

Quali sono le finalità?

È nato essenzialmente come consorzio di promozione turistica, come tanti altri venuti alla luce in questi anni, dopodiché in assoluta controtendenza rispetto ad altre realtà si è dotato, strada facendo (operando una scelta decisamente innovativa), anche di un'agenzia di viaggio; questo per un motivo molto semplice: la valorizzazione del territorio, per quanto importante, non era di per sé sufficiente a soddisfare le esigenze dei nostri associati; avevamo bisogno di elementi tangibili, di ritorni concreti e tali, da un



lato da giustificare il pagamento della quota associativa e dall'altro da garantire la sopravvivenza della struttura, anche in assenza di contributi e sovvenzioni pubbliche, sopravvivenza che solo la commercializzazione di pacchetti turistici e dunque una vera e propria attività di agenzia di viaggio era, ed è, in grado di garantire.

Come opera?

L'agenzia di viaggio, che in pratica è il braccio operativo del Consorzio, opera esclusivamente svolgendo attività di incoming, cioè cercando di portare i turisti verso il nostro territorio e verso le strutture dei nostri associati. Decisamente importanti in questa "filiera" sono i nostri due uffici aventi sede a Saturnia e a Manciano (quest'ultima è anche la sede dell'agenzia di viaggio); inoltre abbiamo in gestione il punto informazioni turistiche dell'APT di Pitigliano.

I primi anni sono stati i più difficili perché la Maremma non era ancora preparata culturalmente a questo tipo di lavoro. Tuttavia, col tempo, affinando sempre più gli strumenti operativi e le strategie, siamo riusciti a crescere fino a far passare il concetto di servizio integrato, gestendo in pratica tutta l'offerta turistica dei nostri associati. Offerta fatta non solo di soggiorni e ristorazione, ma anche di tempo



Semproniano

MA? MEGLIO SE SI È IN SQUADRA



libero, perché fare una vacanza significa godere fino in fondo delle bellezze del territorio. E così anno dopo anno abbiamo stipulato tutta una serie di convenzioni, in grado di offrire servizi e proposte di tutto rispetto, capaci di integrarsi tra loro: si va dai corsi di cucina alle visite guidate, dalle passeggiate a cavallo ai voli in mongolfiera, dai trattamenti estetici alle lezioni di golf e kitesurf. Tutte queste opzioni sono tra l'altro ben descritte in un depliant "Costruisci la tua vacanza", presente nelle singole camere di tutte le strutture associate, grazie al quale è davvero possibile costruirsi la propria vacanza ideale.

Come avviene la commercializzazione?

Partecipiamo alle più importanti fiere nazionali ed internazionali dedicate al turismo, abbiamo un nostro sito Internet, una cartina turistica ("Dolce Maremma: i luoghi, i miti, la storia") e un catalogo che realizziamo con cadenza praticamente annuale, dopodiché facciamo parte insieme ad altri cinque consorzi dell'ATI Maremma, voluta dall'APT ed espressamente preposta alla commercializzazione dei servizi turistici. Ma la cosa che mi preme sottolineare è che, proprio attraverso il sistema della commercializzazione dei servizi, siamo in grado di garantire, in pratica, la restituzione totale o parziale,



Scansano



Manciano



Pitigliano



Sorano

sotto forma di prenotazioni, della quota associativa versata; si tratta di un nostro preciso obiettivo, al pari di quello di offrire pari opportunità a tutti i nostri soci attraverso una sorta di bilanciamento delle prenotazioni, secondo un principio di equità e di solidarietà deliberato dall'assemblea.

Qual è l'identikit di un associato?

Tra i requisiti minimi che chiediamo per entrare a far parte del nostro gruppo vi sono la licenza ad esercitare l'attività (per cui sono esclusi gli affitti occasionali di appartamenti), il collegamento ad internet, l'adesione ad alcuni protocolli della Regione (Benvenuti in Toscana e Vetrina di Toscana). Al nostro interno abbiamo poi una carta dei valori, dei principi generali, cui gli associati devono attenersi (rispetto dell'ambiente, delle regole del consorzio e via di seguito).

Si parla tanto di sinergia pubblico-privato. Come sono i rapporti con le istituzioni?

Direi ottimi, nel complesso. Gli unici "problemi", per così dire, di carattere meramente culturale, attengono ai rapporti con i Comuni, ancora restii a ragionare in termini sinergici e molto più proiettati verso logiche campanilistiche; in realtà, e di questo siamo fermamente convinti, ad essere valorizzato non deve essere il singolo territorio comunale, ma

l'area intesa nel suo significato più ampio; non a caso, per quanto ci riguarda, nei nostri cataloghi, abbiamo eliminato la suddivisione delle strutture per comuni (lasciando solo quella per categorie), per dare spazio al concetto di Maremma in senso lato.

Per il resto, i rapporti sono decisamente ottimi, sia con la Regione Toscana, sia con la Provincia di Grosseto e l'APT Maremma.

Con questi ultimi due soggetti, insieme ad altri consorzi dislocati su tutto il territorio provinciale (Follonica, Castiglione della Pescaia, Massa Marittima, Grosseto, Saturnia), avete dato vita all'ATI Maremma. Vogliamo parlarne?

Si tratta di un progetto assolutamente innovativo, che ha pochi altri precedenti, forse nessuno, in cui pubblico e privato si sono praticamente messi insieme per dar vita ad un unico soggetto in grado oltre che di valorizzare un territorio (prerogativa del pubblico) anche di venderlo proponendo pacchetti turistici direttamente sui mercati (attività cui deve cimentarsi ovviamente il privato). Anzi di questo sistema la nostra agenzia di viaggio è praticamente lo strumento operativo.

Ed oggi possiamo dire tranquillamente di aver creato una grande squadra che opera nel comparto turistico; certo non è stato semplicissimo: è stata necessaria, prima un'integrazione tra di noi come consorzi, poi con il pubblico, con la Provincia di Grosseto e l'APT Maremma, ma alla fine ne è venuto fuori un bel modello che sta cominciando a dare i primi risultati.

Un primo bilancio di questa esperienza?

È più che positivo, perché in pratica stiamo concretizzando sul campo il concetto di "fare sistema", di cui tanto si parla ed oggi promuoviamo e vendiamo tutto il territorio, tutta la Maremma. La costa sostiene l'entroterra e viceversa in una logica di grande collaborazione. Cosa che ci rende molto competitivi in un contesto di grande



Roccalbegna

concorrenza.

Un ruolo determinante nella realizzazione di questo progetto l'ha avuto il presidente della Provincia di Grosseto Lio Scheggi, che ci ha sempre sostenuto in questo percorso. Ma anche il direttore dell'APT Maremma, Fabrizio Niccolai e l'assessore al turismo della Provincia, Cinzia Fanciulli, hanno contribuito in modo significativo.

Si tratta di un modello innovativo – ancora per certi aspetti embrionale – che sta dando i suoi frutti e che anzi viene studiato dalle università, quale modello di riferimento.

La sinergia tra di noi adesso è totale. Il piano incoming (la partecipazione a fiere e quant'altro) viene concordato tutti insieme, con il coinvolgimento dell'APT. Quindi, in piena armonia, decidiamo come muoverci, dopodiché ci presentiamo sui mercati, non solo per promuovere un territorio, ma anche per venderlo, cioè proponiamo subito dei pacchetti turistici pronti per essere acquistati (con possibi-

legge (es. corsi in materia di sicurezza, legge 626) sia agli aspetti culturali (es. incontri sull'accoglienza, su come si reagisce alla crisi del comparto; prossimamente è previsto un convegno sul rapporto pubblico-privato).

Un commento sui dati della stagione turistica appena trascorsa. Dopo un anno difficile, nel 2005 la Maremma ha recuperato sia in termini di arrivi che di presenze. Vuole dirci qualcosa?

Direi che c'è da essere soddisfatti, se non altro perché questi dati dimostrano che c'è un flusso di turisti che viene verso di noi. E questo è sicuramente importante. Dopo un 2004 delicato, soprattutto in certi mesi, anche noi abbiamo registrato una ripresa. Tuttavia non mi sento di generalizzare; nei momenti di crisi c'è stato chi ha sofferto di più e chi ha sofferto di meno. Ecco allora che risultano decisivi aspetti fondamentali come quello della professionalità e della cultura dell'accoglienza. Chi lavora bene, riuscendo a

zione con i Consorzi. Parteciperemo ad una serie di appuntamenti fieristici sia in Italia (Vicenza, Padova, Bolzano, Ferrara), sia all'estero (Londra). Inoltre daremo grande importanza alla promozione all'interno di centri commerciali (Grandi Magazzini Magasin du Nord di Copenaghen a Maggio; Grandi Magazzini Stockmann di Helsinki e Mosca a Settembre; Grandi Magazzini Kaufhof di Berlino, Monaco e Colonia ad Ottobre-Novembre). Non mancheranno le inserzioni pubblicitarie in collaborazione con l'Ati e l'APT su riviste di settore specializzate.

Tra gli eventi da segnalare la Granfondo Massimiliano Lelli (di cui parliamo più approfonditamente nell'articolo a pag. 10). Alla fine del 2005 il Consiglio di Amministrazione ha ritenuto importante investire, per quest'anno, nell'evento che si svolgerà a Manciano il prossimo 21 maggio. L'agenzia di viaggi ha stipulato un contratto di esclusiva con la società di Massimiliano Lelli per quanto riguarda l'attività di prenotazione. Nell'ambito di questo even-



lità di apportare correttivi ed integrazioni sulla base dei gusti e degli interessi dei visitatori).

Tornando al Consorzio quali sono i suoi punti di forza?

L'ottimo rapporto qualità-prezzo delle aziende associate e la rapidità della risposta. La prenotazione avviene per telefono o via internet. In caso di richieste cerchiamo di soddisfare la domanda entro 24 massimo 48 ore, indicando possibili soluzioni secondo due, o talvolta, tre fasce di prezzo (basso, medio e alto).

Altri punti di forza sono il monitoraggio costante del livello di soddisfazione delle strutture associate (attraverso appositi report possiamo individuare quante richieste abbiamo inviato alle singole strutture, quante quelle andate a buon fine, invitando se del caso a porre dei correttivi ove si registrino problematiche).

Senza contare, sempre tra i punti di forza, la grande attenzione che riserviamo all'aspetto della formazione, relativamente sia a quelle che sono le disposizioni di

far leva anche su questi concetti, secondo me, non deve preoccuparsi più di tanto.

Recentemente si è tenuto il consiglio di amministrazione del Consorzio che ha ratificato il bilancio 2005. Come è andata?

Direi più che bene, perché è stato approvato all'unanimità praticamente tutto quello che è stato proposto. Nel 2005 si è consolidato il rapporto con l'ATI, abbiamo stampato tutto il materiale cartaceo nuovo (due guide, cartina, depliant e catalogo), abbiamo cercato di migliorare il posizionamento nei motori di ricerca, abbiamo fatto un convegno in collaborazione con l'Università Bocconi di Milano, abbiamo investito molto in attività di formazione ed abbiamo deciso di rafforzare e migliorare il concetto di Responsabilità Sociale conformandoci alla norma SA8000.

E per il 2006 l'assemblea cosa ha deciso?

Relativamente al 2006 il consiglio di amministrazione ha stabilito che tutte le attività verranno realizzate in collabora-

to, la collaborazione del Comune di Manciano sarà fondamentale: l'ufficio del Consorzio e del Comune lavoreranno in totale collaborazione affinché venga dato un servizio unitario ed omogeneo al turista.

Inoltre, anche per quest'anno il Consorzio ha intenzione di organizzare la terza edizione del Festival Enogastronomico in Mongolfiera che si svolgerà il terzo fine settimana di Luglio.

Infine, un'ultima domanda: crede che il nostro progetto editoriale possa essere utile per il territorio di Maremma?

Direi proprio di sì. Soprattutto se lo inseriamo in un concetto più ampio di sinergia del territorio. Se noi riusciamo, anche tramite una testata come la vostra, a far percepire l'idea del gruppo, che si muove all'unisono nell'ottica della valorizzazione della Maremma intera – magari in simbiosi con le istituzioni, in una logica di collaborazione tra pubblico e privato – direi che allora può diventare davvero uno strumento utile ed importante.