

CARTELLA STAMPA

1. Il Progetto Orovacanze Valtur

2. Il Gruppo Orovacanze

	<i>Il Gruppo</i>	pag. 4
	<i>La storia e la struttura del Gruppo</i>	pag. 5
	<i>La filosofia aziendale</i>	pag. 6
	<i>Il modello di business</i>	pag. 7

3. L'ingresso di Nem Sgr in Orogroup Spa.....pag.8

Allegati:

Il Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Le strutture gestite dal Gruppo Orovacanze

Contatti

1. Il Progetto Orovacanze/Valtur

La strategia di crescita messa in atto recentemente da Orovacanze previsto prevede un ampliamento dell'offerta di strutture ricettive con l'obiettivo di arricchire il proprio catalogo con nuove destinazioni, mantenendo elevato il grado di fidelizzazione della clientela. In questo contesto si inserisce l'acquisizione delle strutture di Valtur, marchio storico del turismo in Italia e all'estero, che, risentendo degli effetti di alcune scelte strategiche e di investimento, negli ultimi anni si è indebolita finanziariamente rendendo necessario l'avvio di una procedura di amministrazione straordinaria.

Perché la scelta di partecipare alla gara per l'acquisizione di Valtur:

- il marchio Valtur ha un'**elevata brand awareness** nella gestione dei villaggi turistici "all inclusive";
- la clientela Valtur è fidelizzata e costituita in gran parte da **famiglie che cercano un ambiente che trasmetta serenità, familiarità e sicurezza** con attività per tutte le età;
- la vacanza Valtur si caratterizza per **l'elevato livello di qualità**;
- i villaggi Valtur sono situati in **location di prestigio**.

Il processo di rilancio e di sviluppo di Valtur si fonderà sulla storia e sulla serietà che hanno contraddistinto sin dalle origini uno dei marchi più rinomati sul territorio nazionale e si baserà essenzialmente su:

- una gestione dei villaggi in grado di valorizzare i tradizionali punti di forza del gruppo;
- investimenti sulle strutture ricettive in linea con l'immagine del marchio;
- un ampliamento delle location in Italia per arricchire l'offerta di catalogo;
- lo sviluppo di alcune destinazioni estere per completare l'offerta di catalogo;

L'integrazione fra i due gruppi si fonderà quindi su una efficace strategia commerciale che consenta a Orovacanze di valorizzare i propri punti di forza all'interno dell'offerta Valtur, con due linee di prodotto e due marchi distinti, tali da soddisfare target di clientela differenti per capacità di spesa e per aspettative.



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Il Business Model del progetto Orovacanze/Valtur

I grandi gruppi internazionali focalizzati sul modello di business “proprietà + gestione” stanno progressivamente abbandonando questo modello di business per concentrarsi nella sola gestione che comporta un livello di rischio (inteso soprattutto come entità del capitale investito) decisamente inferiore.

Orovacanze rappresenta, da sempre, un operatore concentrato sulla gestione e che dell’efficienza gestionale dei villaggi fa uno dei suoi principali punti di forza. La scelta strategica per Valtur non potrà che essere quella di abbandonare ogni concetto di proprietà per concentrarsi solo nella gestione dei villaggi e nello sviluppo del marchio.

In questa ottica, il rilancio del marchio Valtur seguirà due diverse fasi:

- inizialmente si focalizzerà sull’Italia con la gestione di un numero iniziale di villaggi e un successivo potenziamento con strutture premium di Oro, che garantiscono già oggi location, qualità alberghiera e servizi al pari dell’offerta Valtur. Questo consentirà di avere una offerta di catalogo ampia e completa, e di riportare Valtur al livello di notorietà degli anni migliori
- In seguito, si prevede lo sviluppo di destinazioni estere per tornare a dare completezza al catalogo Valtur nell’ambito della sua tradizione storica.



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

2. Il Gruppo Orovacanze

Il Gruppo

Orovacanze, gruppo di primario livello del settore turistico-alberghiero italiano, nasce nel **1996** dall'idea dell'imprenditore **Franjo Ljuljdjuraj**.

Specializzato nella gestione diretta di strutture ricettive, quali alberghi e villaggi, il Gruppo Orovacanze basa la sua attività prevalentemente nell'organizzazione di soggiorni per gruppi e famiglie con un'attenzione particolare alla qualità del servizio e della relazione con il cliente.

Attualmente il Gruppo Orovacanze **gestisce in proprio 23 strutture ricettive in Italia**, localizzate in luoghi esclusivi, occupandosi della commercializzazione dei propri servizi direttamente o avvalendosi della collaborazione del proprio tour operator **Italturist**.

La gestione delle strutture è fortemente incentrata sull'accoglienza delle famiglie, offrendo atmosfera accogliente, staff di animazione di alto livello e ristorazione di qualità.

La filosofia del Gruppo Orovacanze mette al primo posto la relazione con il cliente e la sua soddisfazione: grazie ad uno staff preparato e ben coordinato le strutture offrono ai propri ospiti momenti di svago, animazione, sport, e laboratori creativi, il tutto accompagnato da un'atmosfera accogliente e familiare.



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

La storia e la struttura del Gruppo

Franjo Ljuljdjuraj

- 1947 - nasce a Titograd (Montenegro);
- 1967 - consegue la licenza superiore di liceo classico presso il Liceo Classico "Pazin" in Istria;
- 1973 - consegue la laurea in filosofia a pieni voti presso l'Università Statale di Roma.
- 1976 - 1981: e' amministratore Unico di Ljulj Srl (Padova), società manifatturiera licenziataria della linea di abbigliamento a marchio "Cleo", con deleghe operative per area commerciale e gestionale/operativa.
- 1982 - 1995: opera con ruoli amministrativi e gestionali in alcune società del settore turistico alberghiero.
- Nel 1996: costituisce Orovacanze Srl, società che si occupa di gestire in proprio attività turistico-alberghiera. Dal 2000 è Amministratore Unico e proprietario di Orogroup Spa, holding del Gruppo Orovacanze, composto attualmente da Orovacanze Srl, Orovillaggi Srl, Oroelba Srl, Paese e Mare Srl, Orogest Srl, Garden Club Spa, Italturist Srl, Orosud Srl e Piazza Cittadella Srl.

Perché "Oro"

Franjo Ljuljdjuraj ha scelto per la sua società un nome che evoca le antiche tradizioni venete, in particolare veneziane, dove ogni buon affare veniva confermato da una stretta di mano e dalla beneaugurante affermazione "Oro!".



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

La filosofia aziendale

Il Gruppo Orovacanze propone sul mercato numerosi villaggi di propria gestione diretta, garantendo l'erogazione dei servizi alla clientela senza intermediari. Questa scelta affianca alle competenze acquisite nella gestione efficiente di strutture ricettive, la proposta di soluzioni commerciali rivolte a target di clientela identificata e coerente con il modello di business adottato dal Gruppo.

La filosofia aziendale è di offrire alla clientela di riferimento, costituita per lo più da **famiglie e giovani coppie**, grande attenzione e disponibilità dalla prenotazione iniziale fino al check out finale, occupandosi del loro tempo libero.

Le risorse e l'occupazione

Il Gruppo Orovacanze rappresenta una realtà che offre lavoro a molte persone, soprattutto giovani, in un ambiente improntato al rispetto di tutte le figure professionali; nei periodi di alta stagione **le risorse utilizzate superano anche le 1.500 unità** tra stagionali e a tempo determinato.



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Il modello di business

Il Gruppo Orovacanze **non possiede nessuna delle strutture alberghiere che gestisce**, ma vende direttamente a privati e a gruppi e in modo indiretto tramite Agenzie di Viaggio e tramite alcuni dei principali Tour Operator Italiani ed Europei, oltre che tramite il proprio tour operator Italturist. Il modello di business si basa sul **know-how nella gestione di strutture** ricettive e comprende anche l'attività di commercializzazione.

La strategia del Gruppo Orovacanze si caratterizza per l'integrazione dell'attività di pura gestione all'attività di pura commercializzazione dei propri prodotti e in parte di prodotti di terzi.

I punti di forza e le opportunità di crescita

I **punti di forza** del Gruppo Orovacanze si possono riassumere come segue:

- modello di business focalizzato sulla **conoscenza** e la **fidelizzazione di un target specifico di clientela** (sia italiano che estero);
- propensione verso il **canale di vendita diretto**;
- **tassi di occupazione mediamente superiori al mercato**;
- **“Advance booking” mediamente più lungo del mercato**;
- **Presenza significativa nel segmento di mercato del turismo sociale e associato**;



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

L'ingresso di NEM Sgr in Orogroup Spa

Nel mese di marzo 2013, NEM Sgr, società del Gruppo Banca Popolare di Vicenza, ha acquisito il **42% di Orogroup Spa, capogruppo del Gruppo Orovacanze.**

NEM Sgr opera a fianco del Gruppo Orovacanze non solo come partner finanziario, ma ha anche un ruolo attivo nei processi di sviluppo strategico, attraverso una collaborazione operativa di alcuni suoi manager nella vita dell'azienda.

Grazie alla nuova compagine sociale, il Gruppo Orovacanze è in grado di affrontare un'importante fase di crescita, che prevede l'acquisizione di ulteriori strutture ricettive ovvero di concorrenti/operatori del settore; l'obiettivo del Gruppo Orovacanze è raggiungere 100 milioni di euro di ricavi nei prossimi 5 anni.

Nem Sgr, società del Gruppo Banca Popolare di Vicenza

NEM Sgr è stata costituita nel settembre del 2004 per promuovere, istituire e gestire Fondi Comuni di Investimento Mobiliare di tipo chiuso ed il suo capitale è oggi detenuto al 100% da Banca Popolare di Vicenza.

Alla sua costituzione, il capitale era detenuto al 100% da Nord Est Merchant, società del Gruppo Banca Popolare di Vicenza, e che svolgeva attività di consulenza fornendo agli imprenditori assistenza nella realizzazione di operazioni di finanza straordinaria a supporto dei progetti strategici di crescita e consolidamento.

Obiettivo di NEM Sgr è diventare un primario operatore di private equity. Fra le principali società con cui sono state condotte operazioni di investimento nel capitale azionario si ricordano Braccialini Srl, Corvallis Holding Spa, Morato Pane Spa, Gruppo Pittarello, Doreca Spa.

L'operatività di NEM Sgr si basa sul pieno sfruttamento del radicamento territoriale del Gruppo Banca Popolare di Vicenza, ed in particolare del bacino di clientela rappresentato dalle PMI delle aree di tradizionale e recente radicamento, nonché l'affermazione come advisor indipendente nel settore della finanza d'azienda.



NEM Sgr

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Allegati

Il Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Con oltre 46 miliardi di euro di attivo, oltre 5.500 dipendenti e 691 punti vendita (tra filiali, negozi finanziari e sportelli privati), il **Gruppo Banca Popolare di Vicenza** rappresenta la nona realtà bancaria italiana.

Fondato a Vicenza nel 1866 come prima banca popolare del Veneto, l'Istituto è fortemente radicato nel Nord Est e ha una rilevante presenza anche nel Nord Ovest, in Toscana, e, con Banca Nuova, nelle regioni Sicilia e Calabria.

Grazie alla sua politica attiva di sostegno al territorio attraverso un'attività bancaria commerciale, il Gruppo ha registrato in questi ultimi anni una forte crescita del numero dei soci e della base di clientela. Attualmente il gruppo ha oltre 73 mila soci e oltre 1,2 milioni di clienti.

Nel 2012 Banca Popolare di Vicenza ha effettuato nuove erogazioni di credito per quasi 3 miliardi di euro, il 75% dei quali destinati a famiglie e imprese di piccole e medie dimensioni. Gli impieghi alla clientela hanno raggiunto i 30,7 miliardi di euro, mentre la raccolta totale ha raggiunto i 50 miliardi di euro. Il risultato netto dell'anno è stato di 100,3 milioni di euro.

Le Strutture del Gruppo Orovacanze

<u>Isola d'Elba</u>			
Orovacanze Lacona Club Hotel	****	Isola d'Elba	(LI)
Orovacanze Residence Lacona	***	Isola d'Elba	(LI)
<u>Toscana</u>			
Orovacanze Garden Club Toscana	***	San Vincenzo	(LI)
<u>Marche</u>			
Orovacanze Club Le Terrazze	***	Grottammare	(AP)
<u>Calabria</u>			
Orovacanze Club Porto Ada	****	Pizzo Calabro	(VV)
Orovacanze Club Resort Itaca Nausicaa	****	Rossano Calabro	(CS)
Orovacanze Club Baia della Rocchetta	*** s	Punta Safo'	(VV)
<u>Sardegna</u>			
Orovacanze Grand Hotel Capo Boi	****	Villasimius	(CA)
Orovacanze Hotel San Paolo	***	Porto San Paolo	(OT)
Orovacanze Club Hotel Posada	****	Palau	(OT)
Orovacanze Club Capo d'Orso Marina	****	Palau	(OT)
Orovacanze Club Hotel Alba di Luna	***	Santa Teresa di Gallura	(OT)
Orovacanze Club Colonna Hotel Du Golf	****	Golfo di Cugnana	(OT)
Orovacanze Club Colonna Beach Hotel	****	Golfo della Marinella	(OT)
<u>Sicilia</u>			
Orovacanze Club Capo Calavà	***	Gioiosa Marea	(ME)
<u>Trentino</u>			
Orovacanze Club Pez Gajard	****	San Martino di Castrozza	(TN)
Orovacanze Hotel Club Majestic	***	San Martino di Castrozza	(TN)
Orovacanze Hotel Club Excelsior	***	San Martino di Castrozza	(TN)
Orovacanze Club Nevesole Resort	***	Folgarida	(TN)
Orovacanze Hotel Villa Emma	*** s	Canazei	(TN)
<u>Friuli</u>			
Orovacanze Hotel i Larici	****	Forni di Sopra	(UD)
Orovacanze Hotel Villa Alpina	***	Forni di Sopra	(UD)
<u>Roma</u>			
Hotel San Remo	***	Roma	(ROMA)

Catalogo consultabile al sito <http://www.orovacanze.it/it/cataloghi-on-line>



NEM Sgr
Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Contatti

NEM Sgr **Gruppo Banca Popolare di Vicenza**

Valerio Vago

Direttore Comunicazione e Pubbliche Relazioni

dir +39 0444 339489 mob +39 335 458757

valerio.vago@popvi.it

Maria Gabriella Toller

Responsabile Relazioni Stampa

dir +39 0444 339748 mob +39 348 9998514

mariagabriella.toller@popvi.it

Silvia Pillan

Relazioni Stampa

Dir + 0444 339645 mob +39 335 7647397

silvia.pillan@popvi.it