



Verbale per seduta del 13-07-2006 ore 11:00

CONSIGLIO COMUNALE
II COMMISSIONE

Consiglieri componenti la Commissione: Paolino D'Anna, Maria Paola Miatello Petrovich, Giuseppe Toso, Alessandro Maggioni, Claudio Borghello, Tobia Bressanello, Giovanni Salviato, Franco Ferrari, Silvia Spignesi, Daniele Commerci, Giorgio Reato, Maurizio Baratello, Bruno Filippini, Giovanni Azzoni, Fabio Toffanin, Vittorio Pepe, Felice Casson, Diego Turchetto, Ezio Oliboni, Giacomo Guzzo, Michele Zuin, Saverio Centenaro, Antonio Cavaliere, Raffaele Speranzon, Alberto Mazzonetto, Sebastiano Bonzio, Gianfranco Bettin.

Consiglieri presenti: Giuseppe Toso, Claudio Borghello, Tobia Bressanello, Franco Ferrari, Silvia Spignesi, Daniele Commerci, Giorgio Reato, Bruno Filippini, Giacomo Guzzo, Saverio Centenaro, Alberto Mazzonetto, Sebastiano Bonzio.

Altri presenti: Direttore Luciano Maschietto; Presidente di Venice Card Mauro Milani.

Ordine del giorno seduta

1. Situazione Venice Card

Verbale seduta

Presidente FILIPPINI: Alle ore 11.18, in presenza del numero legale, dichiara aperta la seduta. Informa che i Consiglieri che il dott. Sabato ha comunicato che l'accordo con Infracom per la vendita di Venice Card ha per durata un periodo di 36 mesi, scusandosi per un suo errore quando ha indicato un'altra durata. Da la parola al Presidente di Venice Card Milani, ricordando che questa Commissione è stata fatta per chiarire i dubbi dei Consiglieri legati alla vicenda Alata-Infracom.

MILANI: Illustra la storia della società Venice Card, le modalità con cui Infracom si occupa della distribuzione di Venice Card. L'attuale situazione di Venice Card è ora in fase di stallo. Si stanno commercialmente avviando una serie di trattative con soggetti locali e non per potenziare la vendita di Venice Card. E' questo un lavoro fatto di rapporti da concludere e/o ottimizzare per il rilancio della società. Tutto è legato al turismo nella città lagunare, per offrire prezzi chiari, competitivi a tutela del turista stesso. Venice Card può diventare un volano che raccoglie varie offerte turistiche. Illustra una serie di cose che dal prossimo mese sono offerte a chi acquista Venice Card. Illustra le varie tipologie delle offerte (ad esempio Venice Card Orange per i musei). Mostra alcuni gadget che si aggiungono al turista/acquirente (mappa di Venezia, ecc...). Illustra l'offerta e la possibilità di acquisto di Venice Card in internet.

REATO: Dopo la seduta del 6-7-2006 (deliberazione sulla cessione quote Alata) ci sono state una serie di discussioni ed articoli di stampa sulla vicenda Alata, per i passivi e i problemi sull'occupazione degli addetti alla società. E' utile avere i dati delle semestrali delle aziende, anche di Venice Card. Serve capire le strategie a lungo respiro di Venice Card. Nella passata amministrazione ci fu un atto che prevedeva la fusione tra Vela (ACTV) e Venice Card, proposta che fu bocciata anche dal sottoscritto.

MILANI: Venice Card potrà diventare un unico biglietto di offerte turistiche per Venezia, con la dovuta riorganizzazione della società. Illustra le strategie da perseguire per mettere d'accordo i vari soggetti interessati al turismo a Venezia. Stupisce la buona vendita in internet di Venice Card.

Alle ore 11.50 entra Spignesi ed esce Ferrari.

CENTENARO: Ringrazia Milani per l'illustrazione della società che preside. L'Amministrazione Comunale ha deciso di concludere la vicenda di Alata. La perplessità è che l'acquirente delle quote di Alata potrebbe chiedere i danni per delle penalizzazioni. I dubbi sono sui rischi legati alle operazioni connesse alla chiusura di Alata ed alla vendita dei prodotti di Venice Card.

MILANI: La trattativa con Alata fu sostanziosa. Queste trattative tra pubblico e privato sono complesse perché si confrontano soggetti con obiettivi diversi. Illustra le dinamiche delle provvigioni legate alla vendita di delle varie offerte di Venice Card. L'accordo con Alata era relativo al canale internet. Credo che con la deliberazione di cessione delle quote di Alata si chiariscano una serie di cose. Non fa paura l'ingresso/evoluzione di Alata nella vendita di Venice Card.

BORGHELLO: L'iter di Alata parte da lontano, dal Giubileo 2000. La questione dei flussi turistici ha preso un altro indirizzo. Oggi si arriva alla deliberazione per la cessione delle quote di Alata. Le dinamiche di Venice Card sembrano più legate al prodotto che si offre. Le iniziative di vendita di carte turistiche per Venezia è ben vista, e la vendita in internet è un buon strumento. Penso che ci possono essere delle opportunità piuttosto che dei seri pericoli. Sui giornali si sono letti sulla questione una serie di articoli con pareri discordi. In tutta Europa si invita a comperare i biglietti cumulativi. A Venezia si vendono servizi separati. Bisogna intercettare questi flussi e riorganizzare le reti di vendita dei prodotti. Ritengo che Venice Card sia da valorizzare da parte di questa Amministrazione.

MAZZONETTO: Ringrazio per disponibilità di Milani. Avevamo chiesto questo incontro in merito alla delibera sulla vendita di Alata. Mi ero sempre detto contrario ad Alata. Oggi non c'è il referente politico. Dobbiamo vendere Alata o andare in liquidazione? Qual è la contropartita? E' un problema serio non avere le indicazioni dal referente politico. Venice Card ha una valenza notevole per il prodotto che si può offrire, anche via internet. Non ho misura su quello che vado a votare sulla vendita di Alata: Volevo sapere se c'è un accordo con AVA e APT per intercettare i turisti. Preferirei oggi che Alata andasse in liquidazione.

MILANI: Con Alata si parlava di un sistema informatico realizzato da loro. Con APT ed AVA è stato fatto un accordo. Il rischio è di avere un unico canale di vendita. Per fortuna APT ed AVA hanno punti vendita alternativi. Al cliente bisogna spiegare cosa si vende. La comunicazione è importante.

BONZIO: Oggi dovrebbe essere presente il Sindaco in Commissione. Ha ragione Mazzonetto quando dice che ci dev'essere qualcosa che non va. Che non ci sia il Sindaco è un fatto da sottolineare. Apprezzo che il Presidente di Venice Card dica che il Consiglio è sovrano. Ricordo che avevo chiesto che questo passaggio in Commissione fosse fatto prima che si licenziasse la deliberazione di Alata. Alata potrebbe essere un piccolo girellino di famiglia per settori nevralgici. Ci sono problemi tra Vela, Alata e Venice Card. Non so se la Commissione che ha licenziato la deliberazione di Alata vuole fare un indietro tutta sulla questione.

MASCHIETTO: In Infracom abbiamo una partecipazione societaria. A monte della deliberazione su Alata c'è un'assemblea di soci che hanno deciso di vendere, piuttosto che liquidare.

FILIPPINI: Nella seduta precedente si sono spiegati compiutamente i passaggi per la vendita delle quote. Non era chiaro il ruolo che poteva avere Venice Card: il dubbio è capire che fine farà una volta cedute le quote. Dopo avere licenziato la deliberazione su Alata ci si era riproposto di chiarire con Venice Card il tipo di piano industriale, le prospettive. Il dubbio era se fare un emendamento che chiarisce le condizioni di vendita. La variabile in più sono i 36 mesi di accordo fatti con Infracom. Oggi non c'è l'Assessore di riferimento perché non c'è deliberazione.

Alle ore 12.45 escono Cenetenaro e Mazzonetto.

GUZZO: Faccio un plauso al Presidente di Venice Card. La vendita di Alata non è facile. Volevo sapere che fine faranno i dipendenti di Alata.

MILANI: Non ho oggi assunto dipendenti di Alata; per una signora di Alata stiamo trattando. Ora, dopo cinque mesi, posso studiare come crescere anche con nuovo personale. Si possono studiare strategie per coloro che si recano nelle spiagge, e fare servizi anche per i residenti, studiando nuovi percorsi per Lido-San Nicolò. Bisogna fare un passo alla volta, ed operare in una situazione di tranquillità per la società per poter seminare. Ci sono degli spazi da esplorare.

FILIPPINI: A fine settimana manderò, come Presidente della II^a Commissione, una lettera per sollecitare una seduta dedicata alla situazione delle aziende del Comune di Venezia, nonché alla questione della mobilità interna alla aziende stesse. E' opportuno concordare le cose su questi due punti, trovando un equilibrio nel sistema delle aziende. Il Comune dovrebbe dare pari dignità a tutti coloro che operano per l'Amministrazione.

REATO: Le risposte vanno date dall'Assessore di riferimento. Bisogna puntare allo sviluppo dell'azienda puntando sulla sua missione. Le motivazioni per cui si è bocciata la fusione di Vela-Venice Card è anche quella di trovare nuove strategie. Ora questo non è avvenuto. A Settembre si può fare una riunione per capire come evolve Venice Card. Avevo proposto di fare un accordo quadro nel sistema delle aziende del Comune di Venezia in cui si sanciscono i criteri della mobilità. Capogrosso aveva fatto notare il cambio di indirizzo dell'Amministrazione da liquidazione a vendita di Alata, e questo cambierebbe il futuro e la ricollocazione dei dipendenti. Sulla deliberazione: mi sembra che si accennasse a degli emendamenti per perfezionare l'atto deliberativo. A Bonzio: non mi sembra che gli emendamenti che sono emersi possano modificare la valutazione sulla deliberazione.

TOSO: Venice Card, oltre che offrire servizi, è uno strumento eccezionale per chi ha problemi di handicap, e nel futuro può crescere il suo valore.

MILANI: quello di Venice Card è un settore che può lavorare in crescita.

Presidente FILIPPINI: In assenza di altri interventi, dichiara conclusa la seduta alle ore 13.05.