



anno 2009

RELAZIONE CONSUNTIVA

- considerazioni generali
- attività *business*
- attività *leisure*
- conclusioni e proposte
- centro di costo

CONSIDERAZIONI GENERALI -----

Il 2009, con circa 115 attività (profit e no-profit) ospitate e 120 giornate di utilizzo segnano un trend positivo rispetto al 2008 (chiusosi con 114 attività profit e non-profit). Nel 2003, primo anno di gestione APT le giornate di utilizzo, comprese le attività no profit, erano 33.

Gli accessi turistici passano dai circa 35.700 del 2008 a circa 36.690 del 2009 segnando un aumento di fatturato del 3,00% circa rispetto al 2008. Il 2003 aveva chiuso con 7.649 visitatori.

ATTIVITÀ BUSINESS -----

Il *cliente principale* rimane Forma s.a.s., che, per la polivalenza degli spazi disponibili, utilizza la Villa per i corsi di aggiornamento e i convegni medici. Questo garantisce un'occupazione continuativa della struttura senza richiedere un particolare sforzo in termini di personale. Il cliente è fedele anche grazie ad un trattamento economico di favore (week-end a € 400,00, totale fatturato nel 2008: € 8.540,00 ca).

Positiva rimane l'attenzione della Provincia di Venezia che ha occupato la villa per 10 giornate. Per la maggior parte trattasi di riunioni, incontri e convegni anche con associazioni locali che garantiscono un contatto con il tessuto associativo locale confermando l'immagine della Villa come "bene pubblico".

Tra le quote più significative dell'attività in Villa, i clienti *corporate* che scelgono il compendio per l'organizzazione di meeting, eventi aziendali, cene di gala, servizi fotografici e serate a tema (Adnkronos, Slowear, Hobas). Ancora con forte possibilità di incremento e ampliamento portafoglio, questo tipo di attività è il più redditizio e quello su cui concentrare l'attenzione per iniziative promozionali future.

Continua a non essere significativa la presenza di T.O. e PCO, clienti difficili da attrarre con il *passaparola* o i contatti personali e sui quali bisognerebbe intervenire con azioni mirate e specifiche (principalmente work-shop e promo-day).

Gli eventi nuziali rimangono un numero limitato e pressochè invariato rispetto al 2008 (da 6 a 7) benché siano le attività economicamente più vantaggiose. Le richieste provengono principalmente da privati che frequentano la struttura per altri eventi e/o residenti della zona. In sintonia con le direttive aziendali, nessuna azione promozionale è stata fatta a sostegno di questa attività per non entrare in concorrenza con le altre strutture della Riviera del Brenta.

Da incentivare invece i *foto nozze* che non impegnano particolarmente né la struttura né il personale, offrendo buoni margini di guadagno.

I clienti *privati*, con 14 giornate di utilizzo, principalmente per feste di compleanno o laurea, sono sicuramente un mercato interessante e con significativi margini di aumento. Va rilevato tuttavia che l'impegno in termini di personale di assistenza e pulizia e il rischio di danni anche permanenti alla struttura, potrebbe non giustificare la locazione. Queste attività sono difficilmente parametrabili a priori. Il pericolo è di confermare una piccola festa per poi trovarsi "invasi" da amici invitati attraverso il passaparola. L'effetto "sorpresa" rende i costi di locazione difficilmente standardizzabili e la cauzione un deterrente per i clienti "corretti". Va tuttavia rilevato che nel 2009 le esperienze *negative* sono state limitate e senza conseguenze per il compendio (sia in termini di danni alla struttura che all'immagine)

Di rilevanza più per il contributo alla promozione del compendio che per il ritorno economico, le attività culturali ospitate in Villa come premi letterari e/o giornalistici, concerti musicali e spettacoli teatrali (Premio Menegazzo, Concerti in Villa, Festa in Bianco, ...). Mostre d'arte, allestite principalmente nella Casa Dominicale o meeting tematici (piante carnivore) non hanno ritorni economici diretti se non con un aumento di numero visitatori alla Casa Dominicale.

Le attività didattiche sono da sviluppare in maniera più coordinata e continuativa facendo promozione direttamente sugli insegnanti e nelle scuole. La promozione attraverso volantini e/o mailing list non offre ritorno sufficientemente interessante

ATTIVITÀ LEISURE -----

Nel 2009 si conferma la maggiore attenzione dimostrata dalle agenzie viaggio nazionali e una presenza maggiore di turisti "singoli". Buono anche il riscontro del turismo di navigazione (Antoniana Viaggi e Sita Viaggi sono entrambi in aumento rispetto al 2008).

Le agenzie e le guide autorizzate chiedono anche l'organizzazione di *buffet* e *refreshment* per gli ospiti con prodotti tipici locali. Il settore promette ampi margini di crescita soprattutto nei mesi di apertura (marzo - aprile) e di coda (ottobre - novembre) della stagione.

CONCLUSIONI E PROPOSTE -----

Villa Widmann, per i risultati conseguiti e il costante trend di incremento dimostrato dal 2003, risulta essere sufficientemente ben posizionata nei mercati di riferimento sia per le attività di *business* che per le attività *leisure* (questo grazie anche alla promozione attraverso i canali istituzionali dell'APT).

Come già segnalato nelle precedenti relazioni consuntive, i due segmenti offrono comunque ancora interessanti margini di sviluppo da attuarsi attraverso azioni di promozione tradizionali (fiere, mailing, ...), ma soprattutto attraverso azioni mirate, work-shop primariamente, e finalmente la messa on-line di un sito internet dedicato in grado di offrire una panoramica quanto più esauriente sugli spazi e sui servizi disponibili. Il sito istituzionale APT si dimostra insufficiente a creare contatti commerciali.

Si insiste sulla necessità di proporre un circuito di visita delle Ville sull'eredità del *Pass Ville* e soprattutto prevedere un biglietto convenzionato per i trasporti pubblici. E' altresì fortemente auspicabile la mappatura dettagliata delle sedi congressuali della Riviera del Brenta (eventualmente integrata anche con le strutture della Terra dei Tiepolo). Per entrambi i progetti, APT - Villa Widmann potrebbe fare da capofila.

Per quanto riguarda le attività realizzate in collaborazione con enti, fondazioni, associazioni culturali e/o sportive, per le quali il compendio viene concesso a titolo gratuito e i costi di gestione assorbiti in parte o totalmente da APT, queste potrebbero essere ulteriormente incrementate contribuendo a mantenere alto l'interesse dei residenti, dei turisti e dei media sulla struttura offrendo in alcuni casi anche rinnovato valore artistico al percorso di visita.

Per quanto riguarda il personale in servizio, le attuali unità dedicate risultano sufficienti. Per il servizio visite guidate e biglietteria/ufficio informazioni. L'uscita a settembre 2009 dell'operatore dedicato alle attività di back-office per il commerciale della villa e di supporto nelle attività di assistenza eventi/visite guidate comporta un maggior costo dei servizi alla Cooperativa e una minor attenzione verso i clienti (sopralluoghi, allestimenti/disallestimenti, contatti telefonici seguiti da una persona preposta e dedicata e non nei "ritagli" delle colleghe dell'ufficio IAT). Si ricorda che il custode, dipendente della Provincia di Venezia e in comando all'APT non ha ad oggi un mansionario specifico; l'attività lavorativa svolta potrebbe essere diversamente e più opportunamente destinata alle esigenze del compendio.

BILANCIO CONSUNTIVO ANNO 2009

Apt della Provincia di Venezia

- Villa Widmann -

		anno 2009
Codice	Ricavi	Importo
	301 - TRASFERIMENTO FONDI	
	302 - VENDITA OGGETTISTICA - KIT - LIBRI -	3.624,75
3.020.010	302.0010 Libri, oggettistica	3.343,75
3.020.020	302.0020 Kit ed editoria propria	281,00
	303 - PROVVIGIONI	
	304 - AGGI	
	305 - ALTRI PROVENTI	166.306,34
3.050.040	305.0040 Noleggio sale e servizi	54.370,01
3.050.050	305.0050 Visite Guidate	80.512,00
3.050.060	305.0060 Servizio Catering	6.386,00
3.050.080	305.0080 Altri ricavi e proventi (sconti e abbuoni attivi)	25.030,00
3.050.090	305.0090 noleggio targhe	8,33
	306 - PROVENTI FINANZIARI	62,78
	307 - PROVENTI STRAORDINARI	
3.070.010	307.0010 Sopravvenienza attiva	0,00
	Totale Ricavi	169.931,09
	Differenza	20.742,49
	Totale Costi	149.188,60

(1)

		anno 2009
Codice	Costi	Importo
	401 - PER MATERIE PRIME	5.801,41
4.010.010	401.0010 Merci c/acquisti	1.928,20
4.010.020	401.0020 Materiale di consumo c/acquisti	45,23
4.010.021	401.0021 Spese minute indeducibili (scontrini)	253,58
4.010.040	401.0040 Attrezzatura c/acquisti	0,00
4.010.041	401.0041 Attrezzatura Minuta c/acquisti	0,00
4.010.050	401.0050 Riviste e giornali	0,00
4.010.060	401.0060 Opuscoli e mat.promozion.c/acquisti	0,00
4.010.070	401.0070 Cancelleria c/acquisti	2.276,00
4.010.110	401.0110 Spese editoriali e tipografiche	1.298,40
	402 - BIGLIETTERIA	
	403 - COSTI PER SERVIZI	137.938,58
4.030.020	403.0020 Pubblicità & propaganda	
4.030.060	403.0060 Energia Elettrica	12.022,02
4.030.070	403.0070 Gas	22.837,77
4.030.080	403.0080 Acqua	888,25
4.030.090	403.0090 Telefoniche	1.895,92
4.030.120	403.0120 Cooperative diverse lat	0,00
4.030.130	403.0130 Cooperative diverse Villa Widmann	70.270,23
4.030.140	403.0140 Servizi di pulizia	10.976,89
4.030.160	403.0160 Gestione automezzi.	45,00
4.030.170	403.0170 Manutenzione varie	5.260,92
4.030.180	403.0180 Spese postali e di affrancatura, valori bollati	1,10
4.030.200	403.0200 Prestazioni di terzi	13.690,48
4.030.201	403.0201 Prestazioni di terzi per manifestazioni	0,00
4.030.240	403.0240 Assistenza ed ospitalità	0,00
4.030.250	403.0250 Software (licenze e canoni)	0,00

4.030.270	403.0270 Spese di rappresentanza	0,00
4.030.320	403.0310 Costi per addestramento e formazione	0,00
4.030.350	403.0350 Spese varie	50,00
4.030.370	403.0370 Manifestazioni	0,00
	404 - PER GODIMENTO DI BENI DI TERZI	1.470,00
4.040.032	404.0032 Noleggi vari	1.320,00
4.040.040	404.0040 Noleggio Audio ed Impianti	150,00
	405 - PER IL PERSONALE	
	406 - ONERI DIVERSI DI GESTIONE	2.500,00
4.060.020	406.0020 Tassa sui rifiuti	2.500,00
4.060.050	406.0050 Sconti abbuoni passivi	0,75
4.060.080	406.0080 Costi indeducibili	1,50
4.060.090	406.0090 Costi non suff. documentati	62,90
	407 - AMMORTAMENTI	1.150,07
4.070.010	407.0010 Ammortamenti impianti	156,60
4.070.020	407.0020 Ammortamenti mobili ed arredi	993,47
	408 - VARIAZIONE DELLE RIMANENZE	
	409 - ONERI FINANZIARI	
	410 - ONERI STRAORDINARI	328,55
4.100.010	410.0010 Sopravvenienze passive	328,55
	411 - IMPOSTE E TASSE	
412	412 - ACCANTONAMENTO PER RISCHI E ONERI	
	Totale costi	149.188,60
	Differenza	20.742,49
	Totale ricavi	169.931,09

(2)

- (1) **305.0080 Altri ricavi e proventi (sconti e abbuoni attivi)** 25.000,00
di cui contributo Provincia
- (2) I costi sono al netto delle spese del Personale impiegato in Villa trattasi di un funzionario responsabile, una dipendente back office ed un operaio.