

From: Giacomo Martignon

Date: Fri, Dec 11, 2020 at 2:52 PM

Subject: Proposta Comprensorio sciistico Foppolo/Carona

To: Ezio Berera, Jonathan Lobati, Sindaco di Foppolo, Sindaco di Carona, Angelo Bagini, Andrea Paleni

Buongiorno a tutti

attendevo da Ezio un'e-mail per fare progressi rispetto a ieri.

Non è arrivata, quindi invio allegata una soluzione per il biglietto unico che mi è venuta in mente oggi, alcuni ragionamenti sottostanti e anche un quesito -- non urgente ma importante -- a voi Enti, per ragionamenti successivi.

Spero che la soluzione sia condivisibile e quindi che si possa procedere con il biglietto unico.

A disposizione

Se è impossibile per Poieto ragionare su criteri di ripartizione incassi analitici, c'è una soluzione semplice

Dall'Eco di oggi leggo che Ezio dice *"siamo disposti ad accettare il 50% ciascuno"*.

Cercando di essere pratici, diamo per scontato che non ci sia nessuna voglia di ragionare su perché questo criterio e non un altro.

Nelle pagine che seguono cerco di spiegare perché è importante adottare un criterio analitico sensato e perché si deve evitare di adottare un criterio forfettario o tagliato su misura per una situazione. È legittimo che a Poieto non interessi nulla di quanto scrivo in seguito, dato che dal loro punto di vista inutile parlare di ripartizione di incassi, perché nel futuro la ripartizione di incassi non ci sarà più – oppure non ci sarà Poieto.

Credo che però noi, come operatori e proprietari terreni, e voi come Enti, dobbiamo lavorare anche nell'ipotesi – malaugurata, remota, scandalosa – che le cose che facciamo oggi abbiano un riflesso anche in un futuro in cui Sviluppo Monte Poieto per qualsiasi motivo non completi le due proposte di acquisto verso Fallimento e Comune di Foppolo.

Quindi come far convivere il fatto che Sviluppo Monte Poieto vuole il 50% e la buona gestione del comprensorio vorrebbe un criterio analitico basato sui passaggi?

Usiamo l'idea di Bagini!

Visto che in gioco c'è una differenza del 5%, visto che il Comune di Carona in passato ha garantito un sussidio di 75mila all'operatore della seggiovia Alpe Soliva, visto che 75mila euro sono il 5% di 1,5milioni, cifra irraggiungibile come incassi da biglietto unico quest'anno, **è sufficiente che il Comune di Carona confermi quel sussidio e abbiamo il biglietto unico**. Per Poieto c'è il 50% desiderato, per il comprensorio e pro-futuro c'è l'adozione di un criterio di ripartizione standard. Tutti contenti.

D'altronde – e lo dico con il sorriso – è proprio Bagini che ha fissato la percentuale 50/50, suggerendo ad Ezio una soglia che per Poieto nemmeno sembrava essere importante, con buona pace di *"siamo spettatori di una trattativa tra privati"*. A parte gli scherzi: la soluzione sembra giusta perché la sfortuna del lato Carona è proprio l'aver un impianto improduttivo e costoso come l'Alpe Soliva e guarda caso il sussidio del Comune va a tamponare proprio questo problema.

Perché è importante usare un criterio di ripartizione analitico ragionato

Ricordiamo che Belmont Foppolo e Sacif hanno offerto al Comune di Foppolo un progetto no-profit, quindi non discutiamo il criterio di ripartizione per un tornaconto personale, ma per creare delle regole che siano utili al futuro del comprensorio – per qualsiasi scenario futuro, per qualsiasi investitore.

Nel seguito, per discussione, la nostra opinione sui diversi criteri ipotizzati.

Criterio dei m2 di pista. Sarebbe una rivoluzione copernicana e come proprietari dei terreni lo sottoscriviamo anche domani, perché sposta completamente il valore dalla proprietà degli impianti alla proprietà dei terreni. Quindi se vogliamo dire che in questo comprensorio vale oggi e in futuro questo criterio, essendo una novità e una particolarità rispetto a quello che succede in altri posti, crediamo sia una cosa da scrivere pubblicamente e su cui impegnarci tutti, comprendendo bene le conseguenze:

- Domani un proprietario di terreni può aprire tante varianti di pista e aumentare la quota di ricavi che gli competono, indipendentemente dal fatto che le piste siano utilizzate o meno, piatte o ripide, ridondanti o nuove, ben innevate o con l'erba. Non contano i passaggi in pista (che nel nostro caso sono uguali ai passaggi agli impianti), contano solo i m2 aperti.
- Se si dovesse fare un biglietto unico con San Simone, quel comprensorio verrà pesato per i m2 di pista e non per i passaggi o primi ingressi.
- Con il cambiamento della logica, i proprietari dei terreni andranno a ricalcolare esattamente i m2, investire per allargare piste e farne di nuove, e giustamente pretendere una corretta remunerazione, visto che sono le piste e non gli impianti a determinare il riparto dei biglietti.

Siamo sicuri che vogliamo che sia così? O forse ragionando su questi casi si capisce il motivo per cui nessuno ha adottato questo criterio? Che senso ha pesare una pista indipendentemente dal fatto che il cliente la usi o meno? Anziché incentivare uno sforzo nel fare cose utili ai clienti, andremmo ad incentivare lo sforzo a spianare suolo e antropizzare la montagna.

Criterio "forfettario". Capiamo che è irresistibile dire: *"due gestori, i clienti si dividono grossomodo a metà, facciamo 50/50 e speriamo che in futuro il problema non ci sia più"*. Ma a nostro modo di vedere qui si fanno tre errori:

- Primo: si va a complicare una cosa che è semplice e già risolta in tutte le Alpi, questo problema non esiste mai da nessuna parte perché ci sono soluzioni standard adottate ovunque, quindi andiamo a creare un'eccezione Foppolo-Carona, inventando un problema che non dovrebbe nemmeno essere sollevato.
- Secondo: non è prudente dire che il problema non si ripeterà, anzi abbiamo due ipotesi molto concrete:
 - o a breve, non sappiamo dire se Foppolo risolverà il problema di proprietà e assegnazione a lungo termine seggiovie entro il 2021, ed anzi avere una regola di ripartizione a mio modo di vedere è una necessità per un bando di vendita o di assegnazione degli impianti domani
 - o A medio termine, non si dovrebbe escludere la possibilità di fare biglietti unici con San Simone o estensioni del comprensorio, e sarebbe molto meglio avere delle regole predefinite che lasciare questo all'improvvisazione delle parti.
- Terzo: qualsiasi criterio forfettario è un precedente pericolosissimo, è l'esatto contrario della certezza e chiarezza che si vuole per una programmazione di lungo periodo. Pensate, a prescindere dal numero, a cosa potrebbe succedere se oggi diamo legittimità ad un criterio forfettario, fissato per *"sfinimento"*, perché le parti hanno rifiutato un criterio analitico:
 - o Domani un signore ha tutto l'incentivo a comprare una sola seggiovia bloccante (es il Montebello o il Valgussera) e poi dire *"siamo in tre, voglio un terzo"* oppure *"siamo in due, voglio metà"* e bloccare il comprensorio. Anziché stimolare investimenti professionali, stimoliamo i pirati.
 - o Per qualsiasi soggetto che potrebbe investire nel comprensorio (dalla Regione che può fare una cabinovia di arroccamento, ai condomini della parte nord di Foppolo che potrebbero farsi la propria seggiovia, a San Simone che potrebbe ripartire) non esisterebbe una regola di base per ipotizzare di costruire e mettere in rete il proprio impianto, tutto verrebbe lasciato a chi è arrivato prima e chi porta a sfinimento l'altro. Modo perfetto per scoraggiare qualsiasi investimento futuro da parte di terzi, lasciando tutto il potere a chi ha una posizione di rendita.

Criterio numero di impianti: Questo, già evidenziato da Bagini, premierebbe impianti corti, impianti inutili, impianti che la gente non vuole utilizzare. Pensate a riunire San Simone con questa logica: significa fare 50/50, che senso ha? Domattina uno ripristina 2 sciovie inutili e prende il 30% degli incassi? Uno compra il solo Valgussera e ha il 20% degli

incassi? Questo criterio non si usa perché – da quando esistono i tornelli – gli impianti sono già pesati automaticamente dal numero di passaggi. Gli impianti valgono tanto quanto la gente li apprezza**.

** (Ci sono eccezioni nel caso un comprensorio decida di intraprendere un nuovo investimento, esempio la sostituzione o creazione di un impianto per migliorare flussi e arroccamento, ovvero casi in cui si deve fare una spesa ingente ma non ci si aspetta che aumentino i passaggi. In quel caso si mette un peso per il nuovo investimento. Ma qui di nuovi investimenti non ce ne sono.)

Criterio dei passaggi. Capisco che a Foppolo/Carona si vogliono fare le cose nuove e diverse, capisco che siamo più intelligenti di tutti gli altri, ma se tutte le Alpi usano questo criterio, forse non dovremmo scartarlo a priori – dato che quelli sopra non sembrano geniali.

Giustamente, si possono introdurre dei “pesi” per ogni passaggio. Tutto questo ragionamento è già stato fatto dai tre Curatori, Salusso e tecnici (del Dolomiti Superski mi pare) e se volete rifarlo siete benvenuti. Problema che il risultato sarà peggiorativo per il lato Carona e chiunque ha dimestichezza con i numeri capisce perché.

Se si utilizza il metodo del Superski i criteri di correzione sono sostanzialmente due: 1) peso per la lunghezza dell'impianto e 2) premio per gli impianti “feeder”, ovvero quelli da dove avvengono gli ingressi al comprensorio (primo e secondo passaggio pesati più dei successivi, per fare in modo che gli impianti che portano i clienti agli altri siano premiati).

Ora capite bene che l'effetto di lunghezza degli impianti fa sì che la percentuale si sposti del 3% in favore degli impianti Carona, ma il premio feeder fa sì che IV Baita e Montebello diventino preponderanti, con 10% di spostamento in favore del lato Foppolo. Per questo, appena i Curatori avevano constatato l'effetto, si era tornati a ragionare su passaggi senza peso.

Per noi, qualsiasi criterio sui passaggi va bene, con pesi o senza pesi va bene. Usassimo il criterio del Dolomiti Superski, verrebbe 65% per Foppolo e sarebbe imbarazzante, lasciamo perdere. Qualsiasi cosa che non sia un'invenzione strampalata che si applica solo a Foppolo e Carona va bene. Cosa c'è di male a fare le cose normali come le fanno gli altri?

Il ruolo degli enti rispetto all'offerta sci

Dal mio punto di vista, un aspetto molto interessante di ieri è l'affermazione che “gli accordi di gestione del comprensorio sono affari tra privati, il Comune di Carona può essere solo spettatore”.

Per noi investitori, è importante capire con precisione quali sono gli ambiti di validità di questa posizione, che è certamente benvenuta.

La nostra esperienza come privati proprietari e gestori nel territorio è che invece i Comuni fanno da arbitri e a volte anche da giocatori nelle questioni di gestione del comprensorio, per esempio:

- A. Nel novembre 2017 come Montecarisole e Devil Peak abbiamo discusso a lungo con il Comune il contratto di concessione del demanio sciabile e – per esempio – il Comune ha richiesto che i proprietari dei terreni si astenessero dall'organizzare in proprio attività di SkiAlp e Snowpark nei propri terreni ai fini di non disturbare il gestore, clausola che è stata inserita nei contratti nonostante nostre perplessità in merito.
- B. Nelle concessioni all'esercizio impianti, noi sempre abbiamo trovato degli obblighi precisi, per esempio: obbligo a rispettare giorni ed orari di apertura, obbligo ad accettare skipass emessi da altri (Stagionale Regionale, Pay per Use).
- C. Oltre agli eventi precedenti in cui i Comuni sono stati protagonisti di requisizioni, espropri, revoca licenze, etc.

Se sono maturati principi/indirizzi diversi, come detto da noi benvenuti, crediamo sia importante – per tutti gli investitori interessati e interessabili – un chiarimento formale da parte degli Enti, per esempio i nostri quesiti sono (a ciascun Comune e alla CM):

- Possiamo contare che i Comuni (perlomeno nell'orientamento delle attuali amministrazioni) non intendono interferire nelle attività private di gestione impianti con interventi del tipo A), B) e C) sopra elencati?

- Perché ai proprietari dei terreni si impone di metterli in rete, a canoni accettabili, con contratti validati dai Comuni, mentre per i proprietari di impianti non sembra esserci quest'obbligo?

Ripeto: noi siamo contenti con qualsiasi approccio, l'importante è che gli Enti spieghino qual è il principio adottato e che lo adottino uguale, per tutti, sempre (o perlomeno fino a che nuova amministrazione non comunichi nuovi principi).

From: Sviluppo Poieto

To: Devil Peak, Comune di Foppolo, Sacif Seggiovie, Comune di Carona, Comunità Montana Valle Brembana, Fallimento Brembo Super Ski

Date: Fri, 11 Dec 2020 18:03:45 +0100

Subject: POSTA CERTIFICATA: BIGLIETTO UNICO

Egg. Sigg.,

Se avremo il permesso della Sviluppo Monte Poieto, pubblicheremo il testo integrale della loro PEC – che non è una comunicazione riservata essendo inviata in copia a tutti gli Enti Pubblici. Questa sarebbe la soluzione migliore, visto che sembra molto più corretto esporre le rispettive posizioni parola per parola, senza sintesi e parafrasi.

Ovviamente c'è il rischio che Poieto non sia d'accordo nel rendere pubbliche le proprie posizioni e quindi abbiamo oscurato la PEC, fino a diverse indicazioni.

Il contenuto qui sotto oscurato è in linea con quanto dichiarato sui giornali il giorno dopo (a fianco), ovvero le condizioni poste da Poieto per il biglietto unico il giorno 11 novembre alle 6pm sono:

- 1) ripartizione forfettaria degli incassi al 50%;
- 2) impegno scritto indirizzato da DP al Fallimento di mettere stabilmente nel tempo le piste da sci a chi acquisterà i beni in asta;
- 3) impegno scritto del Comune di Foppolo indirizzato al Fallimento Brembo Super Ski srl ad affidare, per un periodo non inferiore a 10 anni, la gestione delle seggiovie IV Baita e Montebello al soggetto aggiudicatario della prossima asta del ramo d'azienda del Fallimento

valutazioni, salutiamo distintamente

giunto dal Direttore della nostra stazione, Sig. Ezio Berera, **Martignon (Belmont-Calvetti), gestore a Foppolo.**

Tra i motivi della divisione le percentuali di incasso da dividere tra i due gestori: «In base alla superficie del demanio sciabile e del valore delle seggiovie - dice Berera - avevamo proposto il 75% per Carona e il 25% a Foppolo. Siamo disposti ad accettare il 50% ciascuno. La nostra società, se vincerà il bando per l'acquisto delle seggiovie in Val Carisole, chiede, però, di avere in affitto i terreni del demanio per 20 anni (in parte della Devil Peak di Marignon, ndr). E di avere anche le seggiovie di Foppolo. Il nostro vuole essere un progetto a lungo termine e non possiamo accettare ogni anno una situazione come questa».

I calcoli della Belmont per la

From: Giacomo Martignon

Date: Sun, Dec 13, 2020 at 10:17 PM

Subject: Proposta Comprensorio sciistico Foppolo/Carona

To: Ezio Berera, Jonathan Lobati, Sindaco di Foppolo, Sindaco di Carona, Angelo Bagini, Andrea Paleni

Buonasera a tutti

Visto che abbiamo speso delle ore giovedì, penso valga la pena ragionare un'altra mezzora su una questione che sembra risolvibile.

Abbiamo ricevuto tutti la PEC di venerdì con le tre condizioni di Poieto.

Capiamo quindi che non c'è un vero problema sulle regole per il biglietto unico, ovvero i punti su cui sembrava esserci stallo per tutto il mese di Novembre sono superati e sulla ripartizione degli incassi rimane una differenza che penso si possa risolvere, analizzando con ragionevolezza quanto esposto nel mio precedente email.

Non c'è un problema sui terreni, poiché come avete visto le garanzie richieste da Poieto erano già state date da DP e Montecarisole al Fallimento via PEC alcuni mesi fa.

Il problema che rimane è che Poieto condiziona il biglietto unico all'ottenere una disposizione decennale sulle seggiovie di Foppolo.

Questa richiesta non dovrebbe costituire un ostacolo, dato che:

- credo che tutti voi amministratori possiate confermare che per una serie di motivi tale disposizione non è possibile (c'è un problema di proprietà, c'è un problema di delibere sul patrimonio che passano per il Commissario, c'è un problema di gara, c'è un problema di intenzioni che passano per un consiglio e non attraverso braccio di ferro con i privati). Sbaglio?
- sembrava che lo stesso Ezio Berera in riunione avesse compreso i problemi e rinunciato alla richiesta, tanto che c'eravamo lasciati con 2 temi: la pec sui terreni e la percentuale.
- non si vede l'attinenza della richiesta con l'offerta per la stagione 20/21. Poieto può legittimamente perseguire quell'obiettivo, ma trattasi di questione di cui Poieto aveva contezza da ben prima di impegnarsi sulla gestione e questione che non era emersa in tutta la discussione sul biglietto unico di Novembre.

Se Poieto non vuole fare il biglietto unico, a prescindere, discussione finita e lezione utile per il futuro. Se Poieto invece non è contraria al biglietto unico, ma vuole usare questo tavolo per ottenere dai Comuni altro la situazione è più complicata e dovete voi amministratori considerare che tipo di precedente si viene a creare qui -- secondo me poco edificante.

Fortunatamente c'è ancora qualche giorno per risolvere la questione, noi stiamo posticipando la comunicazione di tariffe e offerta (e delle ragioni delle scelte), ma è evidente che i giorni che passano e le notizie che escono stanno creando un danno alla reputazione del comprensorio e di tutti i protagonisti.

Per quanto detto e scritto, io sarei sorpreso se il territorio accettasse di non fare il biglietto unico sulla base degli attuali motivi**.

Cordiali Saluti

**Attenzione: non vuol dire "*allora concedete voi qualcosa a Poieto*", altrimenti significa premiare un certo tipo di condotta negoziale rispetto ad un altro, e anche questo sarebbe un precedente sbagliato.

From: "Per conto di: sviluppopoieto@pec.it" posta-certificata@pec.aruba.it

To: Sacif Seggiovie, Comune di Foppolo

Cc: Comune di Carona, Comunita' Montana Valle Brembana, Fallimento Brembo Super Ski, Devil Peak

Date: Mon, 14 Dec 2020 09:26:07 +0100

Subject: POSTA CERTIFICATA: Re:BIGLIETTO UNICO

Buongiorno.

~~Seguito nostra del 11 dicembre, precisiamo che questa società è ovviamente disponibile al biglietto unico,~~

ri Se avremo il permesso della Sviluppo Monte Poieto, pubblicheremo il testo integrale della loro a
fa PEC – che non è una comunicazione riservata essendo inviata in copia a tutti gli Enti Pubblici. ni

c Questa sarebbe la soluzione migliore, visto che sembra molto più corretto esporre le rispettive
posizioni parola per parola, senza sintesi e parafrasi.

Ovviamente c'è il rischio che Poieto non sia d'accordo nel rendere pubbliche le proprie posizioni e
quindi abbiamo oscurato la PEC, fino a diverse indicazioni. a,

Il contenuto qui sotto oscurato contiene le nuove condizioni fissate da Poieto per il biglietto unico
in data 14 gennaio alle 9.26 am:

- P
n
p
F
- 1) Poieto rinuncia alla richiesta precedente fatta al Comune di affidamento pluriennale delle
seggiovie di Foppolo e alla richiesta fatta a Devil Peak sulla disponibilità terreni (dove
Devil Peak aveva nel frattempo già dimostrato di aver dato proprio la garanzia richiesta e
nella forma richiesta in data 22 luglio via PEC) e
e
e
o

 - 2) Poieto chiede ora una percentuale del 66,66% a proprio favore in considerazione di
quattro fattori (senza quantificarli o spiegare il metodo di calcolo):
S
t
C
d
a
d
D
ir
n
 - numero impianti gestiti io
 - estensione e qualità del demanio sciabile
 - investimenti necessari sui beni del Fallimento (revisione generale della seggiovia Conca e
Nevosa, sostituzione della seggiovia Alpe Soliva),
 - costi di gestione ti
 - 3) Inoltre Poieto chiede di gestire la cassa per entrambi i gestori, ovvero avere il monopolio
delle biglietterie e versare quanto dovuto al gestore Foppolo solo successivamente. le
la
er

Cor
di l
Ma
Dis

(omissis)

hi
ig.

From: Giacomo Martignon

Date: Wed, Dec 16, 2020 at 9:22 PM

Subject: Proposta Comprensorio sciistico Foppolo/Carona

To: Ezio Berera, Jonathan Lobati, Sindaco di Foppolo, Sindaco di Carona, Angelo Bagini, Andrea Paleni

Buongiorno

spiace che a Poieto non piaccia più dialogare con me, speriamo si tratti solo di una pausa. Per fortuna però non è una questione personale ma tra aziende.

Quindi non prendete questa come una comunicazione del "sig Martignon", ma come una comunicazione di Belmont Foppolo** in replica alla ultima PEC di Poieto -- chiarendo che le nostre affermazioni, che siano via email come questa (che sembra la via più comoda) o via PEC o attraverso un rappresentante in riunione, hanno identico valore nell'impegnare la società e potete contare che non saranno smentite o cambiate da affermazioni successive.

Siamo per fortuna arrivati ad un punto, speriamo fermo, in cui la questione del biglietto unico è ridotta alla suddivisione degli incassi, non più legata a temi esterni.

Sulla ripartizione incassi, noi siamo disponibili ad adottare un sistema che utilizzi i criteri che sono comunemente utilizzati nel resto delle Alpi.

Dei quattro criteri che propone Poieto, ci sembra:

- interessante ma rischioso adottare un peso per il demanio sciabile (per i motivi esposti nel memo precedente),
- improprio il riferimento a future spese su impianti che sono attualmente del Fallimento e verranno sostenute non si sa da chi e non si sa quando,
- poco conciliabile l'idea di inserire un premio per chi ha dei costi di gestione o un numero di impianti sproporzionato rispetto all'utilizzo, che sarebbe un criterio sensato in una gestione "comunista" mirata al recupero dei costi più che al profitto, ma antitetico al progetto di Poieto che è legittimamente for profit,
- forzata l'assenza di un peso per i passaggi, che è la base su cui il resto del mondo si trova d'accordo: il cliente entra nel comprensorio da dove è più comodo e va a sciare sulle piste e impianti che trova più gradevoli, il prezzo che paga va a finire sulle piste e impianti che effettivamente ha usato.

Noi saremmo disponibili a confrontarci sui dettagli e sui diversi algoritmi (e.g. per capire come si è calcolato il 66%), ma sapendo che a Poieto annoiano i ragionamenti troppo lunghi, per essere pratici proponiamo quanto segue:

1) rimane nostra disponibilità a fare in qualsiasi momento (bastano 2-3 giorni di preavviso per implementarlo nei sistemi) il biglietto unico sulla base di uno di questi metodi (che non sono nostre invenzioni, sono quelli applicati in altri comprensori):

a) ripartizione sulla base dei passaggi ai tornelli puri, senza pesi.

b) ripartizione sulla base dei passaggi ai tornelli pesati per i) lunghezza impianto e ii) premio feeder con peso 180% per primo passaggio e 140% per secondo passaggio

2) nel frattempo comunicheremo al pubblico l'offerta dei cosiddetti "biglietti di stazione" e in trasparenza il fatto che c'è questa discussione in corso sul biglietto unico -- il pubblico è intelligente abbastanza per farsi un'idea su quello che potrebbe essere l'esito e la trasparenza è preferibile al chiacchiericcio in atto.

Capiamo che c'è il desiderio di misurare con mano il potenziale dell'area Carona da sola, Poieto ha il diritto di fare i propri esperimenti.

Infatti, forse può essere utile condividere i numeri degli esperimenti già fatti.

Avrete notato che sin dall'inizio noi abbiamo dichiarato "siamo contrari ai biglietti di stazione, ma se voi volete fare il biglietto solo-Carona *tocca fare anche a noi il solo-Foppolo*". Ovvero abbiamo lasciato decidere a Poieto (e al Comune di Carona) di fare la cosa che spinge il cliente "risparmioso" a scegliere un comprensorio oppure l'altro, senza goderlo tutto -- a mio avviso a detrimento del marketing del territorio -- ben sapendo sulla base dei numeri che l'effetto è tutt'altro che negativo per il gestore lato Foppolo.

L'esperimento è stato fatto nella stagione 2017-18 (con biglietteria a Branzi, pubblicità della Ski Area Carona sulla Gazzetta, etc) ed il risultato è stato che su 100 biglietti venduti il 10.15% erano biglietti di stazione "solo Carona", il 33.34% erano "solo Foppolo" e il 56.51% biglietti "unici". (Biglietto = acquisto di una tessera qualsiasi, anche plurigiornaliero)

Quindi: per misurare la "forza" delle offerte singole ci sono sia i biglietti separati che i passaggi sulle piste. Sono numeri che a fine stagione danno risposte chiare e senza dubbi. Con un buon marketing e novità Poieto può ribaltare le percentuali a proprio favore e venire premiata da un sistema di ripartizione basato sui passaggi e da un boom dei biglietti solo-Carona.

Vero che uno può dire: la mia vera forza è che boicottando il biglietto unico posso far mettere a rischio il 56% dei ricavi del comprensorio, che in gran parte finiranno ad altre stazioni.

E' una strategia -- ma non è il tipo di strategia che pensiamo sia da assecondare per il futuro del comprensorio, perché domani potrebbe venir replicata da chiunque abbia anche un solo ingrediente necessario per far funzionare il tutto.

Cordiali saluti

** Forse utile chiarire: Belmont Foppolo srl, 50% di Massimo Moretti e 50% di DP Invest srl, legale rappresentante Giacomo Martignon, è un operatore turistico a Foppolo (proprietario di gatti, cannoni, attività ma non beni immobili) che in consorzio con Sacif s.r.l. ha in gestione per il 2020-21 gli impianti IV Baita e Montebello. Nel consorzio Sacif si occupa della parte di manutenzione ed esercizio, Belmont Foppolo della parte sales and marketing, per questo l'interlocuzione con Poieto è delegata dal consorzio a Belmont Foppolo e quindi al sottoscritto.

