

Caleido Group, il booking passa dalla blockchain

Bilancio più che positivo per **Caleido Group**, quotata al segmento Aim di **Borsa italiana**, che chiude il primo semestre dell'anno con ricavi per 3,4 milioni di euro, pari a un incremento del +22% rispetto al semestre 2017.

Un risultato reso possibile, si legge nella nota ufficiale del Gruppo, dalla crescita omogenea delle sue quattro business unit e dall'aumento del numero di **agenzie di viaggi** clienti. Così come si è avuto un ottimo decollo operativo della nuova linea **Partenze Speciali** che ha fatto registrare un incremento del +30% rispetto allo scorso anno sia in termini di nuove prenotazioni che di partenze effettive riportando una marginalità lorda superiore di circa il +20% rispetto agli altri comparti dell'attività aziendale.

Per l'immediato futuro, tra l'altro, è previsto un rimodernamento tra la business unit **Dreambox** e la divisione **Scenario**, focalizzata sul turismo ricettivo.

Per **Cristiano Uva**, presidente ed amministratore delegato di Caleido Group: «Questi risultati sono significativi poiché la robusta crescita dei ricavi proviene da tutte le aree di business, ed è più che positiva soprattutto in considerazione della forte connotazione stagionale dell'attività la cui gran parte dei ricavi e dei costi si sviluppano nel secondo semestre in coincidenza con il **maggior flusso** di viaggi e vacanze venduti».

Arrivano anche altre novità tecnologiche e aziendali per il Gruppo: «Ora proseguiremo gli investimenti in tecnologia e il processo di **riorganizzazione aziendale** e del product offering. Abbiamo infatti avviato il progetto di rinnovamento tecnologico dell'azienda che condurrà all'implementazione di una **piattaforma ebooking** e gestionale proprietaria alquanto innovativa – rimarca Uva – La scelta si inserisce in una strategia volta a puntare sulla tecnologia e progressivamente trasformare, attraverso la **blockchain**, Caleido Group in una realtà di riferimento nel **segmento traveltech**. Per quanto riguarda le prospettive di crescita dimensionale, oltre al positivo dato di incremento organico del business rimaniamo aperti a potenziali partnership più o meno integrate».