

## “Nessun beneficio Anzi: i clienti potrebbero pagare di più”

### 6 domande a Andrea D'Amico Booking.com

Andrea D'Amico, country manager di Booking, non avrete più la tariffa più bassa sul vostro sito: più concorrenza, ovvero prezzi più bassi?

«Togliere questa clausola non porterà benefici, né per i clienti, né per le imprese. Anzi, i prezzi potrebbero addirittura aumentare».

Ci spieghi.

«Il lavoro di Booking è importante soprattutto per le piccole e medie strutture, ovvero la maggior parte degli hotel italiani, alle quali

garantiamo una serie di servizi gratuiti: ci occupiamo di testi e foto degli annunci, poi li traduciamo in 42 lingue. A disposizione dei clienti c'è un servizio attivo 24 ore e in cambio non chiediamo nulla. Se venisse a mancare un ritorno per noi, ovvero meno prenotazioni attraverso il nostro sito, potrebbe non essere conveniente investire proprio in questi servizi».

E' una minaccia?

«Ma no, faccio un discorso logico: se non dovessimo più fornire certi servizi ai piccoli e medi alberghi, loro dovrebbero occuparsene da soli, con costi molto alti. Normale immaginare che di conseguenza le tariffe per la clientela saranno più alte».

Ve ne andrete dall'Italia?

«E' una cosa assurda. Siamo un'azienda quotata al Nasdaq, mica agiamo sulla base di ripicche».

Farete pace con gli alberghi?

«Non c'è nessuna guerra. Abbiamo un atteggiamento collaborativo. Le voglio dare un dato: ogni mese tremila strutture entrano su Booking. Evidentemente non le trattiamo così male».

Da oggi cosa cambia per voi?

«Quello che faccio io non è un discorso ideologico: se gli hotel cominceranno a non darci più le tariffe migliori vedremo che conseguenze economiche ci saranno per la nostra azienda. Se tutto dovesse andare bene, cosa che tra l'altro mi auguro, ovviamente non cambierà nulla». [F. O.]

