

## **Civitfun acquisisce la startup italiana GRS per automatizzare le prenotazioni alberghiere di gruppo**

- Il mercato dei viaggi di gruppo vale oltre 140 miliardi di euro, con oltre 10 milioni di viaggi realizzati ogni anno
- Civitfun segna un aumento di fatturato del +150% nel 1° semestre 2023 rispetto allo stesso periodo del 2022
- Il team cresce del +250%, da 10 a 35 addetti
- Civitfun opera in 36 paesi ed è fornitore di catene come Meliá Hotels International, Barceló Hotels & Resorts, Portaventura Hotels e Ilunion Hotels,, tra gli altri
- Cinque milioni di check-in effettuati
- La startup lancia quattro nuovi prodotti: Guestlink, Registro Viaggiatori, Upselling e Cross-selling
- Rebranding: nuovo sito web e brand image

La spagnola [Civitfun](#), software di check-in online per hotel e catene alberghiere, ha acquisito il 100% della società tecnologica italiana **Group Reservation System (GRS)**, focalizzata sulla creazione, automazione e gestione online delle prenotazioni di gruppo, un mercato che supera i **140 miliardi** di euro a livello mondiale, con oltre 10 milioni di viaggi realizzati ogni anno.

Con questa operazione, Civitfun intende offrire un'alternativa solida e automatizzata per hotel e catene che hanno prenotazioni di più di 15 ospiti, processo che fino ad ora veniva gestito manualmente. Una mossa che evidenzia il cambio di tendenza nel settore alberghiero, sempre più focalizzato sulla fornitura di soluzioni automatizzate e *contactless* che semplificano le operazioni quotidiane delle strutture, come il check-in online. In questo senso, Civitfun e GRS aspirano a risolvere i problemi derivati dal caricamento dei dati degli ospiti delle prenotazioni di gruppo nei *Property Management System (PMS)*, grazie al know-how di Civitfun in materia di integrazioni con oltre 70 PMS.

Mariano de Oleza, CEO di Civitfun, ha espresso la sua soddisfazione per l'acquisizione: "Questa operazione rafforza la nostra crescita in termini di soluzioni di digitalizzazione alberghiera e ci consente di entrare in una nicchia di mercato molto interessante nel settore, come le prenotazioni per gruppi".

**GRS**, fondata da **Paolo Medeghini** nel 2020, è la prima soluzione tecnologica che consente agli albergatori di **digitalizzare** completamente la vendita di **camere per i gruppi** e la gestione delle relative prenotazioni. L'innovazione sta nel fatto che è la **prima soluzione B2B** che funge da canale distributivo progettato esclusivamente per gruppi, per facilitare i processi di hotel, ostelli e tour operator.

Da parte sua, anche Paolo Medeghini guarda con entusiasmo all'acquisizione: "Siamo sicuri che Civitfun ci aiuterà molto a promuovere l'automazione delle prenotazioni per i gruppi, è una grande opportunità".

Stefano Guidotti, partner del fondo di venture capital P101 SGR, che ha investito nella startup di origine maiorchina nel marzo 2022, e membro del Consiglio di Amministrazione dell'azienda, sottolinea che "questa operazione si inserisce nella strategia di sviluppo della società per continuare ad essere un punto di riferimento nei prodotti di digitalizzazione alberghiera".

### **Civitfun, in continua espansione**

L'acquisizione che Civitfun ha ultimato si inserisce nel percorso di crescita che l'azienda sta attraversando. Il fatturato nella prima metà del 2023 è aumentato del 150% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Si tratta di un trend in costante miglioramento, in continuità con la crescita registrata tra il 2021 e il 2022, che aveva segnato un +107%.

La società ha appena lanciato 4 nuovi prodotti per ridurre le mansioni a basso valore aggiunto di hotel e catene e consentire loro di concentrarsi solo sul miglioramento dell'esperienza dei propri ospiti. *Registrazione Viaggiatori* consente di automatizzare l'invio dei dati degli ospiti alle autorità. *Guestlink* avvisa gli ospiti via e-mail per il check-in online e, tramite *Upselling* e *Cross-selling*, propone l'inserimento di servizi aggiuntivi o di offerte complementari.

### **La squadra passa da 10 a 35 dipendenti**

Lo sviluppo di Civitfun è avvenuto anche in termini di numero di professionisti che fanno parte del team: 35 lavoratori a inizio 2023 rispetto ai 10 dello stesso periodo dello scorso anno. Un dato che equivale a una crescita del 250%.

### **Cinque milioni di check-in effettuati**

Civitfun ha già un totale di 3.000 clienti, distribuiti in 36 paesi, che utilizzano i suoi prodotti di digitalizzazione alberghiera, per un totale di 72 integrazioni tra PMS, apriporta e gateway di pagamento. Numeri che rafforzano la leadership dell'azienda, che ad oggi ha già consentito a cinque milioni di ospiti di utilizzare la soluzione di check-in online. Il portafoglio clienti della startup include nomi come Meliá Hotels International, Barceló Hotels & Resorts, PortAventura Hotels, Ilunion Hotels, Lopesan, Pestana, Karisma Hotels, Ramada by Wyndham e Best Western tra gli altri.

Álvaro Montalvo, Innovation Project Manager di Barceló Hotels & Resorts, ha sottolineato il valore aggiunto apportato dalla soluzione di check-in online di Civitfun: "Ci ha permesso di ridurre il tempo che passiamo alla reception nel processo di check-in per offrire un'una migliore accoglienza e un'esperienza più personalizzata per i nostri ospiti".

### **Nuovi prodotti: Registrazione Viaggiatori, Guestlink, Upselling e Cross-selling**

**Registrazione Viaggiatori** è un nuovo prodotto di Civitfun che consente di automatizzare **l'invio dei dati degli ospiti alle autorità**. Il prodotto è pensato per le strutture di tutti i paesi che devono comunicare le informazioni dei viaggiatori ai propri organismi competenti.

Fino ad ora, questa procedura dipendeva da un processo completamente manuale, il che significava un notevole investimento di tempo per il personale delle diverse strutture ricettive. Ora è possibile controllare il processo di invio dei dati e correggere eventuali errori dall'interfaccia cliente di Civitfun (Dashboard) in pochi istanti.

**Guestlink** è un nuovo prodotto Civitfun che avvisa gli ospiti **via e-mail per il check-in online**. Inoltre, permette di inviare informazioni di interesse o possibili migliorie nelle prenotazioni, con l'inserimento di servizi aggiuntivi o offerte complementari (Upselling e Cross-selling). La gestione e la modifica di questi contenuti avviene nella Dashboard di Civitfun.

**Upselling** è un prodotto che si concentra sull'offrire **miglioramenti alle prenotazioni** degli ospiti una volta che hanno effettuato la prenotazione. Camere di categoria superiore, letti più

grandi o accesso illimitato alla spa e altri servizi disponibili in hotel per aggiungere valore alla propria esperienza.

**Cross-selling** offre la possibilità di includere **attività complementari**, come escursioni o biglietti per un parco tematico durante il soggiorno dei viaggiatori. Sia in caso di Upselling che di Cross-selling, gli ospiti possono decidere se pagare o meno istantaneamente le proprie prenotazioni con le modifiche applicate, che vengono aggiornate automaticamente nel PMS dell'hotel.

### **Rebranding: nuovo sito web e brand image**

Civitfun ha appena pubblicato una nuova versione del suo sito web ([www.civitfun.com](http://www.civitfun.com)) e ha rinnovato tutta la sua immagine aziendale. Questa nuova identità grafica riflette la passione dell'azienda nel continuare a innovare e offrire ai propri clienti la migliore esperienza di digitalizzazione alberghiera.

#### **Civitfun**

Civitfun è una società SaaS che sta trasformando il settore alberghiero digitalizzando tutti i processi di accoglienza e soggiorno dell'ospite, dal check-in al check-out. Mariano de Oleza, Germán March e Xavi Gómez hanno fondato Civitfun nel 2014, con l'obiettivo di trasformare il settore alberghiero dal punto di vista tecnologico. Dopo la prima integrazione con un PMS nel 2016, l'azienda ha registrato una forte crescita, che è esplosa con il COVID e la necessità di utilizzare tecnologie contactless nel settore dell'ospitalità. Ciò ha portato all'acquisizione nel 2021 della società di sviluppo Apploading fondata da Massimo de Faveri e, più recentemente, dell'italiana GRS (Group Reservation System). Civitfun ritiene la tecnologia un elemento essenziale in questo comparto e lo dimostra da anni. L'ospitalità contactless non è il futuro: è il presente. Ora mette a disposizione di hotel e catene tutta la propria esperienza dell'ultimo decennio per guidare la rivoluzione alberghiera digitale.