



Realtà all'avanguardia, dal solido know-how. Agenzia che risponde in modo sinergico alle richieste del cliente, creando con quest'ultimo una partnership basata sulla collaborazione



Sopra, due scatti tratti dal libro dei ricordi di New Aurameeting: a sinistra i fondatori Fabrizio e Isa e "le nuove leve" ora alla guida della società, Emiliano Celli e Cindy Paganoni (ritratti anche sotto). A destra un evento datato 1970



New Aurameeting

La famiglia Celli, nome di riferimento del turismo da ben tre generazioni, fonda la sua prima agenzia di ricettività nel 1962 collocandola all'interno della storica Fiera di Milano. Negli Anni 80 invece il core business si sposta progressivamente verso l'organizzazione di eventi contribuendo così alla creazione di New Aurameeting. L'expertise strategica maturata sul campo trae forza da un team di professionisti specializzati in vari settori di competenza per la realizzazione di diversi tipi di eventi: congressi, simposi e meeting. La passione delle persone che la guidano, il metodo e il dialogo con i clienti che hanno consentito a New Aurameeting di porsi come partner qualificato, non prescindono mai dalla sua ben radicata storia. «Ricordo ancora nitidamente – racconta Fabrizio Celli che insieme alla moglie Isa fondò la società – l'iter operativo della sistemazione alberghiera durante l'organizzazione di eventi e fiere al fine di supportare partecipanti e relatori, provenienti da tutto il mondo. Infatti, in quel periodo, le comunicazioni avvenivano quasi esclusivamente via posta non essendoci allora il supporto di fax né di computer ma solo del telex: quest'ultimo era riservato soprattutto alle medie-grandi aziende. Pertanto l'invio del voucher di prenotazione con i dati relativi al pernottante e al tipo di camera, se singola o doppia (un particolare che oggi suona anacronistico: negli Anni 50, 60 in parte 70 anche negli alberghi lusso esistevano camere senza bagno!) avveniva con questi mezzi.

IL CASSETTO DEI RICORDI

Un altro ricordo, che ora sembrerebbe preistoria, è costituito da quei corposi libri che troggiavano sul bancone delle reception degli hotel, rigorosamente vergati a matita. L'interazione si fondava sul rapporto telefonico con i vari addetti alle prenotazioni non solo degli uffici ricevimento degli hotel, ma anche dei treni, degli aerei, dei servizi di trasporto in genere e rappresentava quell'aspetto di relazioni umane che arricchiva il contesto operativo, oggi, a mio avviso un po' inaridito dalla tecnologia. Un'altra risorsa che probabilmente oggi fa sorridere, ma che avevamo al fine di soddisfare la richiesta alberghiera, era rappresentata dalle case private: le signore della "Milano bene", ma non solo, affittavano camere che venivano selezionate ad hoc dai nostri addetti. A tal proposito mi ricordo un ospite proveniente dal Brasile e diretto a Milano alla Fiera Campionaria che aveva deciso di pernottare in una casa privata nelle sue vicinanze. In fase di prenotazione avevamo concordato di incontrarci davanti al portone della casa per la consegna delle chiavi. Aspettammo per ore il suo arrivo e, contattata la compagnia aerea, venimmo a conoscenza che non si era imbarcato. Scoprimmo solo giorni dopo che era diventato papà! ». Parecchia acqua è passata sotto i ponti da allora e oggi, con alla guida la terza generazione rappresentata da Cindy Paganoni ed Emiliano Celli, la trasformazione di New Aurameeting continua proiettando l'agenzia, che ha già raggiunto i trent'anni di attività, verso una nuova identità sempre più complessa e sfaccettata.

 www.newaurameeting.it