

38-43_GdT11-12.qxp_Layout 1 19/11/14 15:21 Pagina 38

Tour operator

Uvet e l'evoluzione della specie nasce il Personal Travel Specialist



Luca Patané

Dalle agenzie fisiche di Uvet Itn e di Last Minute Tour, all'agente di viaggi personale. Questo il percorso che Luca Patané, presidente del gruppo Uvet, ha intrapreso per dare al mercato dell'intermediazione ogni possibile. Accanto alle quasi 1500 agenzie fisiche, Patané vuole così aggiungere "250 Uvet Personal Travel Specialist nei prossimi tre anni", come ha spiegato Ezio Birondi, presidente di Last Minute Tour, illustrando il progetto. "Spesso siamo first mover in questo settore, e l'idea di lanciare l'Upts si inquadra in una strategia di crescita che va sempre di più verso il mercato. Senza, comunque, abbandonare la tradizione, perché io nel negozio ci credo ancora" ha aggiunto Patané.

A chi si rivolge il progetto? Lo spiega Luigi Porro, responsabile del progetto e con una lunga militanza nel settore: "Si rivolge a titolari di adv che vogliono abbracciare nuovi modelli di vendita, senza costi fissi di negozio, né burocrazia e backoffice, a banconisti con esperienza e un consolidato pacchetto clienti, pronti ad evolversi in figure indipendenti, e in generale a ex agenti con affezionata clientela".

Requisito richiesto: massima serietà. "Non vogliamo gente che ci vuole semplicemente provare - sottolinea Birondi - perché questa iniziativa la possiamo anche definire di riscatto di una professione che, nel corso degli anni, ha sempre più perso di importanza". Ecco quindi nascere una nuova figura consulenziale, dopo il Private Banker, già lanciato da società come Evolution Travel o Carta Orange. "Ma per me non sono concorrenza. Noi siamo Uvet" afferma con orgoglio Patané. Proprio l'appuntamento a un grande polo distributivo del turismo da 2,2 miliardi di euro sembra essere la chiave vincente di questa figura, che con il gruppo avrà un "contratto di natura imprenditoriale autonomo - dice Porro - con il quale avrà accesso ai contratti dei fornitori Uvet e a un ampio magazzino, con tutte le incombenze burocratiche e amministrative centralizzate".

E veniamo agli obiettivi: "Con le classiche commissioni sul venduto puntiamo ai 50 milioni di euro generati da queste figure, a cui riconosceremo circa 6 milioni di euro di commissioni" è la promessa di Patané, ovvero poco più dell'8% di media. Per diventare Ups, Uvet non si chiede una fee, bensì una quota variabile a seconda del giro d'affari che, secondo le cifre medie sopra ipotizzate, "dovrebbe arrivare a non più di 3 mila euro" commenta il presidente del gruppo. "Questo ruolo - chiosa Porro - potrà essere svolto anche "part time, all'interno di una agenzia esistente, nostra o di altri, da una figura in particolare, dallo stesso titolare di una agenzia".

Cristina Nerelli

Il gruppo guidato da Luca Patané, dopo l'acquisizione di Last Minute Tour, lancia un nuovo modello di vendita che vuole puntare anche al riscatto della professione dell'adv



38

Il Giornale del Turismo/novembre-dicembre