

# La galassia Uvet si arricchisce dei personal travel specialist

Dalla tradizione al mercato in casa **Uvet**, il passo è breve. Dopo l'entrata nel gruppo di **Last Minute Tour**, con la quale Uvet totalizza quasi 1500 agenzie viaggi, la realtà guidata da **Luca Patané** si lancia su una nuova figura, quella del **Personal Travel Specialist**, "spesso siamo *first mover* in questo settore, e l'idea di lanciare l'**Upts (Uvet Personal Travel Specialist**, ndr) 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" dice Patané, a cui fa eco **Ezio Birondi**, presidente di Last Minute Tour: "puntiamo a 250 agenti Upts in tre anni, che devono nascere da una scuola di grandi venditori. Noi stiamo organizzando proprio un percorso formativo, anche in collaborazione con **Vorwerk** (quelli del Folletto, ndr) per creare questa nuova tipologia di agenti; una vera e propria scuola a cui si aggiungeranno alcuni momenti, almeno due all'anno, di aggiornamento tecnico". Perché il progetto si rivolge "a titolari di adv che vogliono abbracciare nuovi modelli di vendita, senza costi fissi di negozio, né burocrazia e backoffice - spiega il responsabile del progetto e con una lunga militanza nel settore **Luigi Porro** -, a banconisti con esperienza e un consolidato pacchetto clienti, pronti ad evolversi in figure indipendenti, e in generale a ex agenti con affezionata clientela". "Non vogliamo gente che ci vuole semplicemente provare - sottolinea Birondi - perché questa iniziativa la possiamo anche definire di riscatto sociale di una professione nel corso degli anni sempre più vituperata". Insomma dopo il *Private Banker*, ecco il Personal Agent, nuova figura che altre realtà, come **Evolution Travel o CartOrange**, hanno cercato negli scorsi anni di lanciare sul mercato italiano; "ma per me non sono concorrenza. Noi siamo Uvet" afferma con un certa dose di orgoglio Patané. Proprio l'apparentamento 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 assolutamente autonomo - dice Porro -. Grazie a ciò avrà accesso ai contratti dei fornitori Uvet e a un ampio magazzino, con tutte le incombenze burocratiche e amministrative centralizzate".

Il guadagno è quello classico agenziale, ovvero una commissione in rapporto al venduto: "**abbiamo l'obiettivo di 50 milioni di euro generati da queste figure, a cui riconosceremo circa 6 milioni di euro di commissioni**" spiega Patané. Il che vuol dire **24mila euro cadauno**, a cui bisogna togliere i

costi variabili per far parte di questa scuderia, “non chiediamo fee ma 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” sottolinea Patané. Perché questo ruolo potrà esser 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” spiega Porro. Ebbene nasce una nuova figura imprenditoriale nel mondo della distribuzione turistica italiana o, forse, semplicemente, nasce la possibilità, e qui aggiungiamo finalmente, di poter far l'agente in modo moderno, secondo le esigenze del mercato, che non è più attivo dalle 9 alle 18, con pausa pranzo, con i fine settimana esclusi. Grazie a Uvet. Che sa coniugare, appunto, la tradizione al mercato.