

CASE HISTORY

Bertoletti e la sua Atacama: vivere il turismo da protagonista

Dalla passione per i viaggi una professione e una nuova visione del mercato

di Massimo Terracina



Rinaldo Bertoletti è un nome noto nel panorama turistico nazionale, soprattutto nell'intermediazione. Infatti il suo nome è legato a gruppi storici della distribuzione turistica, ovvero ai "network", da Fabretto Travel Network a Comark, da G40 Travel Group a One! Travel Experience. «La mia storia professionale comincia presto, nel 1979 come dipendente di un'azienda che produce rubinetti - ricorda Bertoletti, nativo di Lumezzane, nel Bresciano, un paese molto industrioso sulle Prealpi - dalla progettazione all'informatica ho percorso tutte le tappe fino alla promozione a quadro aziendale. Poi, mi sono messo in proprio,

fondando l'azienda che produce, ancora oggi caffettiere e casalinghi, di acciaio, alluminio ed anche quelle con la parte superiore trasparente in polycarbonato, un nostro brevetto che ci permise di diventare, a suo tempo, il terzo produttore al mondo».

La svolta

Il 1995 fu l'anno della svolta, quando Bertoletti, appassionato viaggiatore, vendette la propria azienda e si prese un anno sabbatico, sfruttandolo per andarsene in giro per il mondo. «Il turismo m'interessava come esperienza, non più da fruitore passivo, ma da protagonista - prosegue Bertoletti - erano

anni d'oro. Mi sono fermato parecchio in Usa per apprendere i segreti da un mercato evoluto. «L'esperienza, poi, devo ammettere che dette i suoi frutti perché, al mio ritorno nel 1997, ho aperto Atacama Travel e progettato in contemporanea l'aggregazione delle agenzie di viaggio». Il percorso di agente di viaggio, sposato alla mentalità imprenditoriale di Bertoletti lo porta a fare delle considerazioni su quelli che allora si chiamavano "gruppi di acquisto". L'intermediazione poteva solo beneficiare di un'evoluzione collettiva e le singole agenzie, se gestite in maniera accorta e intelligente, potevano potenziare di molto il proprio "modus

CASE HISTORY



1. Rinaldo Bertoletti, fondatore di Atacama

2. La sede di Atacama

3. L'interno dell'agenzia

operandi": sinergie, condivisione, aggregazione.

«Fu allora che siglai il primo contratto di appartenenza ad un gruppo; si trattava di Fabretto Travel Network, appena nato - prosegue Bertoletti - poi addentrandomi e conoscendo sempre più colleghi e condividendo considerazioni, idee e aspirazioni proseguì con altri compagni di avventura che

condividevano la mia visione del mercato dando vita ad altre realtà: prima passando a Comark e poi con la fondazione dell'avventura più importante, G40 Travel Group nel 2003. Il 2010 ci portò alla tappa successiva, con One! Travel Experience, che l'evoluzione del mercato e le nostre scelte personali hanno poi portato a confluire in Gattinoni, come tutti sanno».

L'opportunità del web

Rinaldo Bertoletti è stato uno dei primi a comprendere le potenzialità del web, non un nemico come molti hanno sostenuto per anni, ma un'ulteriore opportunità per ampliare il bacino di utenti e potenziali

clienti, oltre la percezione "fisica" del passeggero.

«Atacama Travel aprì il proprio sito nel 1999, iniziando a vendere via web nel 2001 - spiega Bertoletti - lo sviluppo fu graduale e costante e dura tutt'ora. Anche ciò che viene veicolato via rete è cambiato: passando dalle offerte dei primi anni che erano la ricerca principale sul web, ai viaggi tailor-made di oggi, di target medio-alto, che sono il nostro prodotto, quando vestiamo i panni di organizzatore e non di mero intermediario, con i migliori to con i quali collaboriamo da anni». La passione per i viaggi quindi, trasportata nel proprio lavoro, un mestiere nel quale Bertoletti

e la sua agenzia, con le fedeli collaboratrici, si sono buttati a capofitto.

Destinazioni

«Le destinazioni che propongo maggiormente, perché conosco meglio - conclude Bertoletti - sono Lapponia e Baja California, i nostri prodotti tour operator principali, con l'aggiunta di proposte di viaggio in treno, Orient Express in testa, o in moto, quali prodotti alternativi e particolari. Per catturare il cliente web serve la conoscenza capillare del prodotto, grande professionalità e tempestività di risposta, doti che credo noi si abbia in grande quantità».

High lights

CHI È

ATACAMA TRAVEL Srl

Via Monsueto, 129/A
25065 Lumezzane (BS) Italy

Tel. +39 030 8922696

Fax. +39 030 8922697

Mail atacama@atacama.it

LO STAFF
Rinaldo Bertoletti
Irene Ragazzoni
Marika Ghigginì
Claudia Bonera
Silvia Gatta
Lorenzo Sattin
Diego Calfaroni
Emilia Cittadini
Cristina Pellegrini

«Il turismo mi interessava come esperienza, non più da fruitore passivo ma da protagonista. Così nel '97 ho aperto Atacama Travel»