



# VIAGGI DI QUALITÀ E SICURI

Da 20 anni l'agenzia Reiseservice Sacco di Rosenheim organizza viaggi su misura, con proposte fortemente personalizzate che danno sempre grande soddisfazione, come confermano i tantissimi riconoscimenti e premi, che le sono stati attribuiti. Idee originali, offerte competitive, prezzi vantaggiosi. In particolare è leader in Germania nel settore dell'ethnic travel (biglietti speciali per gli abitanti di paesi dell'Africa occidentale e del Brasile del sud).

Viaggiare con l'agenzia Reiseservice Sacco di Rosenheim significa sicurezza e garanzia di qualità e di puntualità. Proposte personalizzate e vantaggiose: un abito su misura.

Ne sanno qualcosa i brasiliani che lavorano nelle gelaterie italiane in Germania per i quali l'agenzia di Sandro Sacco, vent'anni di attività, è una scelta che dà sicurezza perché mantiene le promesse. Del resto, non può essere che così, considerando i tanti e prestigiosi riconoscimenti che può esibire.

Reiseservice Sacco è leader, in particolare, nel settore dell'ethnic travel, e si distingue per le Humanitarian Fares, tariffe aeree a prezzi scontati per organizzazioni umanitarie e religiose.

L'agenzia compie vent'anni e cogliamo l'occasione per parlare con il titolare Sandro Sacco, partendo proprio dalle proposte verso il Brasile, che interessano il mondo dei gelatieri italiani in Germania.

- *Come vengono studiate e proposte?*  
"E' ormai da anni prassi per i nostri clienti brasiliani che, prenotando il loro



biglietto con partenza dalla Germania, il viaggio risulta più economico perché le tariffe etniche più basse si ottengono solo iniziando il percorso dall'Europa. Inoltre c'è da dire che solo in tal modo possiamo intervenire sui biglietti aerei da noi prenotati e quindi rapportarci in modo flessibile con i gelatieri e con i loro dipendenti brasiliani nel caso si vo-

gliano fare delle modifiche. Ovviamente in tutto ciò la meteorologia gioca un ruolo importante influenzando il lavoro stagionale delle gelaterie e conseguentemente le date di apertura e chiusura".

- *Quanti giovani brasiliani ha portato nelle gelaterie italiane in Germania?*  
"I dati sono molto variabili poiché rela-



tivi a tante stagioni e ogni stagione è diversa dall'altra. Fornire concretamente delle cifre mi è impossibile, posso dire però che sono cifre interessanti”.

*- Che cosa si apprezza delle sue proposte?*

“Il numero di compagnie aeree che volano a Florianopolis e Porto Alegre senza fare degli scali eccessivi è molto limitato. Innanzitutto sono da menzionare la compagnia aerea portoghese TAP e quella brasiliana TAM, due compagnie con cui ormai da anni abbiamo costruito un ottimo e stretto legame. Ed è solo in questo modo che riusciamo di anno in anno a contrattare delle tariffe etniche speciali – si tratta tra l'altro di proposte presentateci dalle stesse compagnie aeree. I nostri clienti brasiliani ne approfittano in quanto hanno la possibilità di viaggiare con una quantità di bagaglio maggiore senza aggravamenti economici, con maggior validità e con prezzi ancora più convenienti”.

*- Lei è considerato un leader nel settore dell'Ethnic travel, viaggi etnici: come le è venuta l'idea di insistere su questo fronte?*

“A dire il vero ho iniziato a lavorare con tariffe etniche solo con voli verso l'Africa occidentale e sin dall'inizio c'è stato un vero e proprio boom! Osservando continuamente il mercato dei viaggi e il rispettivo comportamento dei clienti, ovviamente notai che la richiesta per voli verso il sud del Brasile stava aumentando e che in un certo qual modo questa richiesta veniva dal mondo delle gelaterie. Considerato poi che essendo io figlio di gelatieri e sposato con una donna brasiliana, per me era naturale cercare di affermarmi in questo settore. E così da più di dieci anni siamo leader del mercato per voli etnici verso il Brasile del sud e ne siamo fieri”.

*- I fattori che rendono la sua impresa tanto vincente?*

“Mi è molto d'aiuto il fatto di parlare sia italiano che portoghese e poi ho la fortuna di avere mia moglie Jane da Silva-Sacco al mio fianco a tempo pieno in agenzia che mi sostiene molto. Anche uno dei miei collaboratori, Stefan

Hollfuß, che lavora ormai da 15 anni con noi, ha sua volta un ruolo molto importante sapendo anche lui parlare italiano. Tutto ciò rafforza il buon rapporto che abbiamo con i nostri clienti. Oltretutto siamo così ben consolidati nel mercato etnico che sono le compagnie aeree stesse a sostenerci con delle buone proposte; otteniamo regolarmente



*Nella pagina accanto, Sandro Sacco titolare dell'omonima agenzia viaggi di Rosenheim; sopra con la moglie e collaboratrice Jane da Silva-Sacco*

te delle tariffe speciali che non sono per niente accessibili sul mercato libero. Vale a dire che sono in contatto ogni giorno con i responsabili delle rispettive compagnie aeree per proporre poi ai miei clienti queste offerte vantaggiose”.

*- Come riesce a intercettare le esigenze personali di chi viaggia?*

“Viaggiando io stesso almeno una volta all'anno in Brasile e mia moglie con ancora maggiore frequenza. Attraverso i vari incontri che faccio in viaggio e con un continuo scambio di punti di vista con brasiliani imparo sempre qualcosa di nuovo della loro mentalità e quindi riesco a capirli e interpretare sempre meglio le loro esigenze. Qui in Germania poi mi tengo sempre in contatto con i gelatieri italiani e così riesco a capire in tempo come si svolgerà la stagione dei viaggi”.

*- Vent'anni di esperienze e di successi: come si definisce Sandro Sacco, italiano in Germania?*

“Mi definisco un intermediario tra le varie culture portando persone di varia provenienza da A a B. Il motto della mia impresa rende il messaggio che vorrei dare: “Bringing people together®”.

*- A proposito, lei di dove è? Che pensa dell'Italia oggi?*

“Sono figlio di gelatieri. I miei genito-

ri vengono, da Dosoledo, paese che si trova nel Comelico in provincia di Belluno. La mia infanzia l'ho passata in Germania, ciò che a suo tempo non era molto frequente per i figli di gelatieri. Dopo la maturità decisi di non continuare con gli studi ma di intraprendere la formazione di agente per il turismo. Già all'età di 23 anni feci il passo e mi misi in proprio. Se in passato potevo andarci solo in vacanza in Italia, posso dire che ora regolarmente ci vado ogni uno o due mesi.

Personalmente vorrei dire: in Italia prevalgono più gli aspetti positivi che quelli negativi, questo paese ha tanta potenzialità ed una cosa è certa: non ho potuto passarci la mia infanzia, allora sarà il luogo dove in futuro mi metterò a riposo nella completa tranquillità”.