

E' stata Lamezia Terme la sede dell'edizione 2013 del meeting annuale Pneus Expert della Calabria. All'incontro, coordinato da **Luigi Ruggieri**, responsabile d'area per Continental Italia, e da **Demetrio Mannino**, titolare della Mannino srl, distributrice del brand Uniroyal, Sportiva, Continental e Barum, ha preso parte **Marco Petrolati**, capo area della Mondolfo Ferro, che nell'occasione ha voluto premiare la Mannino srl, nella persona del Presidente **Franco Mannino**, quale unica azienda in Italia ad aver raggiunto nel 2012 il 100% di tutti gli obiettivi prefissati dall'azienda. A margine dell'evento Demetrio Mannino ha fatto il punto della situazione sul mercato e sulle prospettive di sviluppo nel Centro-sud Italia.

PN: Nonostante le difficoltà legate alla crisi che ha investito il settore nel quale operate da oltre 40 anni, essere riusciti a chiudere tutti gli obiettivi dovrebbe essere motivo d'orgoglio.

Mannino: Certamente. Aver raggiunto tutti gli obiettivi per noi ha rappresentato una soddisfazione ma anche il punto dal quale ricominciare un percorso che dura da oltre un ventennio.

PN: La Mannino srl investe parecchio in progetti di comunicazione, marketing, identificazione dei punti vendita, a supporto dei franchising che gestisce. Attraverso quali strategie siete riusciti, in un anno difficile come quello appena passato, continuare su questa strada?

Mannino: Tutto ciò è stato possibile grazie agli importanti rapporti di partnership instaurati con tutti i nostri fornitori, prima fra tutte Continental Italia, che nonostante la crisi, continua ad investire su corsi di formazione, identificazione punti vendita, etc. Un semplice esempio. Qualche anno fa in Calabria siamo arrivati a consegnare 15 auto di cortesia tra Smart e Panda. Qualcuna di queste ancora oggi è in circolazione, simbolo di come, oggi come non mai, sia fondamentale non fossilizzarsi sul banale argomento del prezzo ma occorra sapersi differenziare.

PN: Quali sono i progetti per l'anno in corso?

Mannino: Il 2013 sarà certamente l'anno del rilancio del brand Uniroyal da parte di Continental, con l'introduzione sul mercato di tre nuovi prodotti; noi stiamo pensando di organizzare una serie di eventi locali per coadiuvare questo rilancio.

PN: Per finire, ci può fornire qualche aggiornamento sulla fondazione A present for Children, che avete presentato a marzo 2012, in occasione del ventennale di Pneus Expert?

Mannino: La fondazione è stata resa operativa ad inizio di quest'anno e prossimamente saremo lieti di annunciare i primi interventi che la stessa ha

deciso di adottare per l'anno in corso.

PN: Un'ultima domanda: al meeting erano presenti i Signori Gianni e Nino Geraci, non è strano invitare ad un incontro dove si è discusso di strategie un'azienda che è tra i vostri maggiori competitor locali?

Mannino: Assolutamente no! A parte che ci è sembrato corretto per una questione di ospitalità (per la prima volta il meeting si è tenuto a Lamezia Terme, sede centrale della GRG) riteniamo che sia necessario, per tentare di regolamentare un mercato attualmente con poche regole trasparenti, adottare una serie di politiche commerciali che possano consentire agli operatori del settore di diventare attori protagonisti e non semplici comparse.