

Dopo un anno di pausa si è svolta a Reggio Calabria la consueta convention Pneus Expert organizzata da Mannino srl, società operante da oltre quarant'anni nel mercato del sud Italia nel settore della distribuzione. Il titolo di quest'anno è stato "Pneumatici tra cultura e solidarietà", dove la solidarietà era rappresentata dal progetto della fondazione "A present for children" e la cultura dalla visita al Museo della Magna Grecia e dei bronzi di Riace, ma non solo, perchè di cultura - o meglio di necessità di un cambio culturale e di mentalità - si è parlato anche in riferimento alla professione del gommista.

Durante l'evento, oltre alla presentazione dei programmi del franchising, è stato fatto un breve resoconto sulle attività svolte durante il 2013 dalla fondazione "A Present for Children", presentata in occasione del ventennale Pneus Expert della regione, festeggiato due anni fa. Nel corso del meeting è stato inoltre premiato, come rivenditore Pneus Expert dell'anno, il signor Nino Filippone. Al termine dei lavori e prima della cena, Mannino srl ha organizzato un aperitivo all'interno del ristrutturato museo della Magna Grecia della città di Reggio Calabria, dando così la possibilità agli oltre cento ospiti di visitare la nuova location dei Bronzi di Riace.

Abbiamo chiesto al dottor Demetrio Mannino, organizzatore dell'evento, cosa contraddistingue e ha contraddistinto la sua azienda e la sua politica commerciale in questi anni.



Nino Filippone è
stato premiato
come rivenditore
Pneus Expert
dell'anno

DM: Da sempre ci distinguiamo sul mercato per l'attenzione che dedichiamo nel seguire la nostra clientela, fidelizzandola con piani d'investimento mirati a rendere esclusivi i punti vendita affiliati, fornendo loro un'immagine davvero unica e differenziandoli, così, dall'appiattimento incontro al quale sta lentamente andando il mercato italiano. Tanta passione, coraggio, coerenza e innovazione sono gli ingredienti di oltre vent'anni di successi. Ricordo, ad esempio che, quando altri competitor iniziarono ad introdurre sui mercati le auto di cortesia, noi avevamo già avviato la rottamazione di quelle fornite qualche anno prima!

PN: Cosa deve fare oggi il gommista per continuare ad essere competitivo?

DM: Da tempi non sospetti “suggeriamo” ai nostri affiliati di differenziare l’offerta dei propri servizi alla clientela, introducendo nuovi articoli nella vendita e cercando, così, di recuperare quei margini, sempre più bassi, ai quali il mondo dello pneumatico ci sta conducendo. Oggi la maggior parte dei produttori guarda con attenzione al mercato delle concessionarie auto, le quali di fronte al crollo del mercato dell’immatricolato, stanno puntando su tutto ciò che possa aiutarle a mantenere alti i fatturati, pneumatici compresi. E il gommista per quale motivo dovrebbe rimanere fermo a guardare? Perché, rinnovando la propria immagine, intesa non solo da un punto di vista strutturale, ma soprattutto mentale, non deve far business indirizzando la propria attività verso nuovi scenari?

PN: Quindi bisogna raffinare e valorizzare il ruolo del gommista?



Tuttogomme di
Cosenza è stata
premiata come più
bel negozio d’Italia.
A consegnare il
premio è stato Scott
Palmer, l’ex
giocatore di rugby
della nazionale
italiana, oggi
allenatore della
squadra di Reggio
Calabria
sponsorizzata da
Pneus Expert

DM: Esatto! Sosteniamo da sempre - e sul nostro sito web è visibile in un video - che senza lo pneumatico l’intero mondo sarebbe immobile ed è per questo motivo che, dopo oltre vent’anni, ancora non riesco a spiegarmi il perché si debba continuare minimizzare il ruolo del gommista, banalizzandolo al semplice montaggio di quattro pneumatici! I punti vendita devono essere accoglienti, ordinati e puliti e - anche se queste mie parole possono sembrare demagogiche - noi a fine 2013 abbiamo iniziato in Calabria, un piano che prevede la ristrutturazione dei negozi dei nostri affiliati. La dimostrazione del successo di questo progetto è avvenuta durante la riunione vendite di inizio anno di Mondolfo Ferro, azienda leader nel settore delle attrezzature, con la quale collaboriamo con ottimi risultati da cinque anni: il negozio premiato, come più bello d’Italia, tra tutti quelli presentati, è risultato essere

Tuttogomme di Cosenza dei fratelli Stefano e Gaspare Costanzo! Tra l'altro il premio al titolare Gaspare Costanzo è stato consegnato dall'ex giocatore di rugby della nazionale italiana, il neozelandese Scott Palmer, oggi allenatore della squadra di rugby di Reggio Calabria militante nel campionato italiano di serie B e che quest'anno vestirà i colori del Pneus Expert.

PN: Il progetto di ristrutturazione dei negozi coinvolgerà tutti gli affiliati della regione?

DM: Ce lo auguriamo, ma dipenderà un po' dall'impegno di tutti: affiliato, produttore, distributore. Il successo lo si costruisce insieme e non arriva mai per caso.

