

Il mondo dei pneumatici è in forte evoluzione ormai da qualche anno e, con l'arrivo in Europa di numerosi marchi internazionali, è da tempo nata l'esigenza, anche in questo settore di figure in grado di gestire l'intermediazione e la negoziazione tra aziende di diversi Paesi e culture. E' quello che fa Pablo Accettura, che ha creato la AD Int'l Broker Service Srl, che ha portato in Italia diversi marchi, tra cui ultimamente Kenda ed Atturo .

PN: Come definirebbe la sua attività e il ruolo d'intermediazione che svolge?

PA: Probabilmente si tratta di una figura commerciale d'altri tempi, praticamente quella del mediatore o del procacciatore d'affari, rivisitato, corretto ed evolutosi in base alle esigenze odierne del mercato del pneumatico. L'International Tyre Broker deve essere sempre più attento ed in costante ricerca di opportunità vantaggiose per favorire un turnover migliore alle aziende di distribuzione e ai grossisti. Questa non è un'attività di trading in cui si acquista per poi rivendere, bensì un puro servizio di consulenza..

PN: Attraverso quali esperienze professionali è arrivato a ritagliarsi questo ruolo?

PA: Sono un imprenditore, un self-made-man con diverse esperienze nell'import/export alle spalle, maturate in altri settori. Nel 1988 decisi di intraprendere questa attività nel settore dei pneumatici, ma la mia avventura è iniziata per caso, da una passione, tuttora viva, per il mondo del 4x4 made in Usa. Ho iniziato proprio con i pneumatici e le ruote per i fuoristrada, un segmento emergente negli anni '80/'90. Da questa passione, abbinata a un background internazionale e a tantissimi viaggi in giro per il mondo, visitando quasi tutte le fiere internazionali di questo settore, mi sono pian piano formato, migliorando il mio know-how sul pneumatico.

PN: L'iniziativa ha avuto successo a quanto pare...

PA: In questi ultimi 10 anni la mia attività è andata sempre crescendo, 2012 compreso. Inoltre ho avuto il piacere e l'onore di collaborare con moltissimi gentlemen e veterani, italiani ed esteri, del settore, alcuni dei quali hanno veramente scritto la storia del mercato del pneumatico! E' stato un privilegio entrare in contatto con aziende di un certo spessore che vendevano e continuano a vendere a 360° ruote e pneumatici in giro per il mondo.

PN: Che servizi di consulenza offre un International Tyre Broker?

PA: Oggi il servizio offerto dalla mia società è rivolto esclusivamente a grossisti e distributori di pneumatici in import e/o in export, a produttori emergenti, a private brand

che cercano di collocare al meglio i loro pneumatici in determinati mercati, dove non hanno le conoscenze giuste oppure non riescono ad offrire un servizio adeguato alle esigenze locali.

Ogni azienda oggi ha le sue necessità, bisogna interpretarle bene per poter offrire un servizio ed una consulenza appropriata. Gli elementi fondamentali sono: rapidità delle informazioni, contatti giusti, affidabilità dei partner, disponibilità della merce, consegne rapide, documenti corretti e certificazioni là dove dovute.

PN: Quali sono le caratteristiche personali necessarie per svolgere questa attività?

PA: Per poter svolgere bene questo lavoro, secondo me, ci vuole un buon savoir-faire personale cioè una specifica attitudine, molta positività nella visione globale, rispetto di tutte le culture straniere, trasparenza ed onestà nei confronti di tutti i clienti/fornitori e soprattutto molto garbo! Negli anni ho condiviso sempre più l'idea che non è importante inseguire i numeri ed il fatturato ma bensì puntare sulla qualità del lavoro e sulle relazioni a lungo termine. Con tutti coloro con cui ho collaborato e continuo a collaborare infatti, si è sempre cercato di seguire un ottimo rapporto di stima ed amicizia.

Ritengo comunque che questa professione sia tra le più belle, soprattutto se ci si mette passione e voglia di fare!

PN: Come sta cambiando il mercato del pneumatico e quali prospettive ci saranno nel 2013?

PA: L'andamento del mercato del pneumatico è in una continua evoluzione, come è giusto che sia. E' cambiato parecchio già da quest'anno, come da previsioni, e continuerà a modificarsi nel futuro prossimo. Per il 2013 prevedo dei miglioramenti sulla qualità del lavoro per tutti e continueranno ad esserci sempre delle opportunità valide, degne delle dovute attenzioni *around the world* sia in Export che in Import!

© riproduzione riservata
pubblicato il 29 / 01 / 2013