

Mauro Pessi, 46 anni di cui quasi la metà passati nel settore dei pneumatici e uno dei nomi più noti del settore in Italia, si mette in proprio con una nuova società dai molteplici interessi: dalla consulenza ai servizi alle aziende, dalla partecipazione in Società alla gestione di attività commerciali. Ma dopo due decenni passati in Pirelli da top manager nell'head-quarter di Milano e nelle più importanti filiali della P lunga in giro per il mondo (prima negli Stati Uniti e più recentemente in Brasile) i pneumatici non potevano che essere uno dei focus della sua attività. PneusNews.it lo ha intervistato in esclusiva per conoscere in anteprima progetti e strategie della nuova società.

PN: In tempi di aziende che chiudono, aprirne una nuova è una bella sfida.

MP: Creare una mia società è parte di un mio percorso professionale e, soprattutto, personale. Dopo una carriera di ventidue anni trascorsi quasi ininterrottamente in Pirelli, a esclusione di un intermezzo di un anno e mezzo in Brembo in qualità di amministratore delegato, è arrivato il momento di mettermi in gioco in proprio mettendo a frutto la mia esperienza internazionale. Da un punto di vista puramente personale questa iniziativa mi permette inoltre di gestire al meglio gli impegni con la mia famiglia. Per questo ho scelto l'Italia come base della mia attività. Una sfida ulteriore, considerato il momento, ma le sfide fanno parte del mio background.

PN: Qualcuno azzarda che la ripresa sta arrivando in Europa e anche in Italia. Cosa ne pensa?

MP: Stiamo sicuramente vivendo un periodo di grandi difficoltà, ma proprio per questo, si presentano anche molte opportunità. La crisi spinge molte aziende a rivolgersi a manager con esperienze internazionali e molto operative per aiutarle a risolvere problemi puntuali, di mercato e legati al business. Quanto più si è in presenza di tensioni economiche, tanto più è opportuno presentarsi sul mercato con una nuova offerta consulenziale e nuovi progetti ed idee. L'importante è non disperdere energie e concentrarsi su linee guida chiare e precise e lavorare a un massimo di tre-quattro clienti per volta, per dare sempre il meglio.

PN: Quali sono i progetti più importanti ai quali lavorerà?

MP: Sul mio tavolo ci sono diversi progetti che sto valutando, ma posso anticipare che i primi due incarichi di consulenza vengono dal mondo degli pneumatici, come del resto è quasi inevitabile, data la mia esperienza professionale. Il primo è con Pirelli e ha ad oggetto diversi progetti in differenti aree geografiche. Un incarico che mi fa particolarmente piacere, dato il legame storico con Pirelli e il rapporto di stima con il top management. Il secondo è con Fintyre ed è focalizzato sul ridisegno del modello di business dell'azienda.

PN: Nel dettaglio, quali attività seguirà per Pirelli?

MP: Si tratta di progetti su aree specifiche. Al momento la mia collaborazione riguarda il Sud America, che è uno dei mercati principali della P lunga. In particolare, mi occuperò dell'integrazione e dello sviluppo della equity Pneuac; in futuro potrebbero aggiungersi altri progetti di sviluppo in altre aree del mondo, come la Turchia.

PN: E con Fintyre?

MP: Per il distributore di pneumatici, il mio impegno nasce in Italia e ha due direttrici di intervento precise: la definizione di un più ampio raggio d'azione della società e l'individuazione di aree di valore ancora inesprese. Non prevede un ruolo operativo e non farò parte del consiglio di amministrazione della società. E' un incarico molto diverso e che in nessun modo si incrocia con quello che ho per Pirelli. Tanto per esser chiari non comporta vantaggi diretti per nessuno dei miei due clienti e non è in conflitto con i loro interessi. Fintyre è già uno dei maggiori clienti in Italia di Pirelli e il loro rapporto commerciale continuerà ad essere forte anche in futuro.