

ALLA SCOPERTA DELLE PMI

L'INTERVISTA DEL MESE

Milano, 29 novembre 2021 - L'intervista di oggi del nostro Segretario Generale Leonora Barbiani è a Luca Gianardi, Mediatore Marittimo di MASTER BROKERAGE SRL (*The Independent Yacht Brokerage Company*), azienda associata alla Camera di Commercio Italo-Russa dallo scorso anno.

Signor Gianardi, ci può descrivere brevemente qual è la Sua attività?

Sono un Mediatore Marittimo e per questo motivo sono alla costante ricerca di imbarcazioni da proporre ai miei clienti. Mi muovo in modo sistematico tra le marine italiane, francesi e croate ed offro anche servizi di rimessaggio, lavori di manutenzione ordinaria e straordinaria agli armatori che vogliono mantenere le proprie imbarcazioni sempre in perfette condizioni ed in regola con le normative che garantiscono la sicurezza degli ospiti e degli equipaggi.



Nella foto: Luca Gianardi,
Mediatore Marittimo di
MASTER BROKERAGE SRL

Il sogno di un giovane imprenditore: come ha trasformato la Sua passione in un'attività professionale?

Sono in una fase di maturità della vita, quando si ha lo sguardo rivolto al futuro ed allo stesso tempo anche ad un passato che consente di godere di quella serenità data dall'esperienza, che ho avuto la fortuna di vivere. Sono riuscito a trasformare la mia passione per la vendita in un'attività professionale, sempre pronto a cogliere le opportunità che anche gli stessi miei Clienti mi hanno spesso proposto. Sempre grazie ai miei Clienti ho migliorato il mio carattere osservandoli, studiandoli e a volte imitandoli. Sono affascinato dalle persone che nella vita si sono molto date da fare, potendosi quindi permettere un'altissima qualità della vita: mi piace osservare come si approcciano, come parlano e soprattutto come reagiscono in determinate situazioni. Ho avuto la fortuna di avere come clienti anche dei piloti e sono rimasto affascinato da come le loro decisioni e le loro indicazioni fossero veloci, chiare e senza possibilità di interpretazione.

La Russia rappresenta un mercato enorme, con un potere d'acquisto dei consumatori in forte crescita. Quali sono, dal suo punto di vista, i punti di forza e potenzialità di questo paese?

Amo la Russia per la grande passione che essa stessa ha per il bello in tutte le sue declinazioni... Lo Yachting rappresenta un palcoscenico in cui si possono far convergere tutte massime espressioni della bellezza ed i clienti russi sono totalmente a proprio agio in questo contesto. Le potenzialità della Russia sono sconfinite come i suoi territori e le sue ricchezze. Noi, in veste di operatori del settore, abbiamo l'obbligo professionale di facilitare il loro accesso all'utilizzo delle imbarcazioni. I russi vivono lontani dal Mar Mediterraneo, dove però puntano a tenere le proprie barche; per questo hanno la necessità di affidarsi a persone di fiducia che gestiscano per loro conto gli yacht durante l'inverno, o che li mettano a reddito durante i periodi di loro assenza dovuti al business che spesso li obbliga a non poter godere dei loro beni.

... e quali sono i punti di debolezza che possono allontanarla dal suo cliente target o scoraggiarla nell'approccio? Logistica, burocrazia o eventuali ostacoli culturali?

Io non credo che esistano ostacoli culturali di rilievo tra i russi e gli italiani: entrambi i popoli sono amanti del buon vivere, del buon cibo e danno alla famiglia un valore enorme. I russi amano l'Italia e noi amiamo chi ci apprezza e abbiamo la naturale propensione ad accogliere le persone. Bisogna sempre tenere a mente che non bisogna mai approfittarsi di nessun cliente e soprattutto di coloro che tendono a ricreare anche lontani da casa un gruppo, un 'clan', dove ricreano il modello di vita tipico delle proprie radici; quanto questa tipologia di cliente per qualsiasi motivo non si sente più al centro dell'attenzione, non riceve più il servizio che si aspetta - oltre che la considerazione ed il rispetto - automaticamente si allontana insieme al proprio 'clan', lasciando spesso vuoti incolmabili. Un'altra cosa che accomuna il popolo italiano a quello russo è che la generazione precedente alla nostra ha poca conoscenza dell'inglese come lingua di interscambio per cui, per agevolare i rapporti e non creare banali equivoci,

ALLA SCOPERTA DELLE PMI

è raccomandabile avere sempre al proprio fianco una persona che parli sia italiano che russo: la cosa è davvero sempre molto apprezzata.



Tra i suoi clienti ci sono russi? Se sì, può raccontarci qualcosa di più su come ha gestito la relazione?

Si, ho diversi clienti russi e la relazione è stata gestita come tutte le altre, con professionalità, cultura del prodotto e mettendo sempre al primo posto l'interesse del cliente. Diversa è stata invece l'accoglienza che i clienti russi hanno riservato a me: mi hanno accolto nelle loro case e nelle loro famiglie con sincero calore e orgogliosi di farmi partecipare ai loro usi come le saune e i bagni nei laghi ghiacciati.

Nella sua professione, quanto si riesce a programmare e quanto invece, relativamente a eventi e relazioni, segue percorsi sui quali difficilmente si può fare una previsione?

La programmazione si può fare, ma non sempre la previsione. La programmazione è indispensabile perché è fondamentale, come in qualsiasi altro modello imprenditoriale, avere un programma di lavoro che, abbinato ad una personale strategia, permetta di ottimizzare il tempo, le risorse umane e quelle economiche. Dato che in questo lavoro è difficile fare previsioni è importantissimo accantonare risorse economiche che permettano di superare i momenti di profonda crisi che questo settore alterna a picchi di euforia come quello che stiamo vivendo attualmente.

Cosa consiglierebbe a suo figlio, se volesse intraprendere la sua stessa professione?

La prima cosa che mi sono sentito di fare per mio figlio, nel caso volesse intraprendere la mia stessa professione, è tenerlo sempre con me: con me ai saloni nautici, con me ai pranzi e alle cene con i clienti e con me durante il lavoro quotidiano, essendomi ricavato uno studio a casa dove ho sempre cercato di trascorrere il maggior tempo possibile. Oggi lo smart working è molto attuale, ma nel 2008, quando è nato Brenno, poteva anche essere penalizzante. Ho sempre evitato di dare consigli a mio figlio, visto che i ragazzi hanno la tremenda attitudine a fare il contrario di quello che gli viene detto, e così, per coinvolgerlo, l'ho sempre considerato e trattato come un membro effettivo della società, assegnandogli il ruolo di Public Relation Manager (con tanto di biglietti da visita con il suo ruolo, il suo numero di telefono e indirizzo di posta elettronica), insegnandogli ad indossare un abbigliamento differente a seconda degli eventi a cui partecipavamo e coinvolgendolo in maniera proattiva durante le visite a bordo delle imbarcazioni.

CONTATTI

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito web www.masterbrokerage.it o contattare:



MASTERBROKERAGE

MASTER BROKERAGE S.R.L.

Vendita di yachts e navi da diporto nuovi ed usati, refit di yacht e navi da diporto dai 40 ai 180 metri di lunghezza

Ref.: Luca Gianardi - Tel.: +39 348 1429265 - E-mail: luca.gianardi@masterbrokerage.it

Sito web (disponibile sia in lingua italiana che russa): <https://masterbrokerage.it/ru/>

Consulta il video di presentazione a questo link: <https://bit.ly/30V0TD9>