

ОТКРЫВАЯ МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ИНТЕРВЬЮ МЕСЯЦА

Милан, 29 ноября 2021 - Сегодня наш Генеральный секретарь Леонора Барбиани берет интервью у Лука Джанарди, морского брокера компании **MASTER BROKERAGE SRL** (*The Independent Yacht Brokerage Company*), которая с прошлого года является членом Итало-Российской Торговой Палаты.

Господин Джанарди, не могли бы Вы вкратце рассказать о своей деятельности?

Я морской брокер, и я постоянно ищу суда, которые можно было бы предложить моим клиентам. Я регулярно посещаю итальянские, французские и хорватские небольшие порты и предлагаю услуги по обеспечению стоянок для судов, а также текущему и внеплановому ремонту владельцам, которые хотели бы содержать свои суда в отличном состоянии и соблюдать нормативы, обеспечивающие безопасность гостей и экипажей.



На фото: Лука Джанарди,
морской брокер MASTER
BROKERAGE SRL

Мечта молодого предпринимателя: как превратить свое увлечение в профессиональную деятельность?

Я уже достиг зрелого возраста в своей жизни, когда смотришь в будущее, но вместе с тем и в прошлое, а опыт, который тебе посчастливилось накопить, придает тебе уверенности. Мне удалось превратить свое увлечение коммерцией в профессиональную деятельность, я всегда готов воспользоваться любой возможностью, даже той, которую мне предлагают мои клиенты. Именно благодаря моим клиентам, за которыми я наблюдал, которых изучал и даже копировал, я смог изменить к лучшему свой характер. Меня всегда привлекали люди, которые много работают и, следовательно, достигают высочайшего уровня жизни: мне нравится наблюдать за их подходами, манерой говорить и особенно за их реакцией в определенных ситуациях. Мне посчастливилось иметь среди своих клиентов пилотов, и я был поражен тем, как они принимали решения, насколько их указания были быстрыми, четкими, не допускающими никаких интерпретаций.

Россия представляет собой огромный рынок, покупательная способность его потребителей быстро растет. С Вашей точки зрения, какие сильные стороны и какой потенциал имеет эта страна?

Я люблю Россию за ее большую страсть к красивому во всех его проявлениях... Судостроение - это отрасль, которая максимально раскрывает все выражения красоты, и русские клиенты чувствуют себя совершенно комфортно в этом контексте. Потенциал России такой же безграничный, как и ее территории и богатства. Мы, предприниматели этой отрасли, считаем своим профессиональным долгом обеспечить им более легкий доступ к пользованию судами. Русские живут далеко от Средиземного моря, но они хотят иметь собственные суда; поэтому им необходимы доверенные лица, которые управляли бы их яхтами в зимний период или же сдавали их в аренду в период отсутствия владельцев, вынужденных заниматься бизнесом и не всегда имеющих возможность наслаждаться своими благами.

... а каковы слабые стороны, которые могут отдалить Вас от своих целевых клиентов или даже затормозить вас уже на начальной стадии? Логистика, бюрократия или возможные препятствия культурного характера?

Я не думаю, что существуют серьезные препятствия культурного характера между русскими и итальянцами: оба народа любят красивую жизнь, вкусную еду и дорожат семейными ценностями. Русские любят Италию, а мы любим тех, кто нас ценит, и мы от природы гостеприимны. Всегда надо помнить, что нельзя использовать клиентов и особенно тех, кто вдали от дома хочет воссоздать свою группу, свой «клан», с присущей им моделью жизни и

ОТКРЫВАЯ МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

сохранением своих корней; когда такой клиент по какой-либо причине не чувствует себя больше в центре внимания и не получает ожидаемой услуги, не говоря уже об отсутствии уважения, он автоматически удаляется вместе со своим «кланом», оставляя невосполнимые пустоты. Еще одна вещь, которая сближает итальянский и русский народы, это то, что предыдущее нам поколение плохо знает английский язык в качестве языка международного общения, в результате чего для того, чтобы сделать более легким общение и избежать банальных недопониманий, следует всегда иметь рядом человека, который говорил бы как на итальянском, так и на русском языке: такие вещи очень ценятся.



Среди Ваших клиентов есть русские? Если да, Вы можете рассказать нам, как вы строите свои отношения?

Да, у меня есть русские клиенты, и мы выстраиваем с ними отношения, как и со всеми другими, следуя основным принципам: профессионализм, культура продукта и интересы клиента на первом месте. Но я не ожидал того приема, который мне оказали русские клиенты: меня принимали у них дома и в их семьях со всей искренностью, они гордились тем, что могут показать мне их обычаи, такие как баня и купания в ледяном озере.

В Вашей профессии, что удастся спланировать и что, с точки зрения мероприятий и отношений, удастся выполнить, что очень сложно прогнозировать?

Планирование можно делать, а вот прогнозирование не всегда. Планирование необходимо, поскольку имеет фундаментальное значение, как и в любом предпринимательском деле. Наличие рабочего плана вместе с индивидуальной стратегией позволяет оптимизировать время, человеческие и экономические ресурсы. Поскольку в этой работе сложно делать прогнозы, очень важно аккумулировать экономические ресурсы для преодоления глубоких кризисов, которые чередуются с подъемами, как тот, что мы переживаем в настоящее время.

Что бы Вы посоветовали своему сыну, если бы он выбрал Вашу профессию?

Первое, что я сделал, если бы мой сын захотел выбрать мою профессию, это всегда бы его держал рядом со мной: мы вместе ходили бы на судостроительные выставки, на обеды и ужины с клиентами, мы вместе выполняли бы ежедневную работу, тем более что я организовал свой рабочий кабинет дома, чтобы проводить там как можно больше времени. Сегодня *smart working* очень актуальна, но в 2008 году, когда родился Бренно, она могла навредить. Я всегда избегал давать моему сыну советы, поскольку молодые люди имеют ужасную привычку делать противоположное тому, что им говорится, но чтобы привлечь его, я всегда считал его и обращался с ним как с настоящим членом компании и доверил ему пост *Public Relation Manager* (с визитками, где написаны его должность, номер телефона и адрес электронной почты). Я обучал его выбирать одежду, в зависимости от мероприятия, в котором он принимал участие, и активно привлекал его к посещению судов.

КОНТАКТЫ

Для получения дополнительной информации вы можете посетить сайт www.masterbrokerage.it или связаться с:



MASTERBROKERAGE

MASTER BROKERAGE S.R.L.

Продажа яхт и новых и бывших в употреблении судов более 24 м, ремонт яхтой и судов длиной от 40 до 180 метров

Референт: Лука Джанарди - Тел.: +39 348 1429265 - E-mail: luca.gianardi@masterbrokerage.it

Сайт (доступны версии на итальянском и русском языках): <https://masterbrokerage.it/ru/>

Смотрите видео с презентацией, пройдя по ссылке: <https://bit.ly/30V0TD9>