

## Comunicato Stampa

### **Trent'anni di attività, Presidente di Assofrutteria Italia e di Fiesa Confesercenti Modena: Daniele Mariani è Cavaliere al Merito**

Daniele Mariani, 55anni presidente di Assofrutterie Italia e di Fiesa Confesercenti Modena l'1 giugno 2009 è stato insignito del titolo di Cavaliere al Merito. Il prestigioso riconoscimento è giunto a Mariani dopo trent'anni e oltre passati nel mondo del lavoro, di cui 21 trascorsi come rivenditore di frutta e verdura: attività che ancora svolge presso il suo esercizio di Largo Garibaldi a Modena.

“Posso dire che non me l'aspettavo ed è stata una vera sorpresa oltre che una bella emozione - afferma Mariani ripensando al momento della nomina – E buona parte del merito di questa onorificenza va alla Fiesa Confesercenti nazionale che debbo ringraziare per il suo interessamento”. Un titolo comunque che premia, oltre i tanti anni di operosità, l'esperienza accumulata nel lavoro e le capacità dimostrate a livello organizzativo anche nell'attività associativa.

Ripercorrendo al sua vita a ritroso, Mariani ha cominciato in qualità di esercente nell'ormai lontano 1978-1979 come macellaio, mestiere che ha svolto per tre anni, prima di diventare - per altri due anni circa – socio di un supermercato. Quindi si è messo a commerciare in frutta e verdura: “Mestiere che ho sempre desiderato fare; mia grande passione fin da quando ero piccolo”, tiene a precisare. Un lavoro che svolge da 21 anni tra alti e bassi soddisfazioni e dispiaceri, ma sempre “sulla breccia” dice, per il quale sono arrivate la presidenza di Fiesa Confesercenti Modena (2001) e di Assofrutterie (2005).

“Contento - dichiara Mariani sulla nomina a cavaliere - come non potrei esserlo, anche se per la verità la mia vita cambia di poco. Si continua a lavorare come prima ogni giorno davanti a nuove sfide. Ed esaudire le richieste del cliente facendogli trovare anche quello che pensa non ci sia, è la più ardua. Svolgere un mestiere con passione ti porta a dare il massimo per la soddisfazione del cliente che alla fine è anche la tua. E questo naturalmente senza guardare minimamente agli orari”.

“Il rapporto col cliente – aggiunge - è molto importante perché è quello che sta alla base di ogni buon rapporto di vendita. Nel nostro caso si traduce con suggerimenti e consigli sulla frutta e sulla verdura migliore a seconda del periodo dell'anno. Oggi però è sempre più difficile fidelizzare la gente e un buon rapporto lo si riesce a mantenere solo con un'offerta qualitativa della merce sempre più elevata, puntando sulla professionalità, la passione oltre che a mettersi in gioco ogni giorno. Peculiarità senza le quali sarebbe difficile stare a galla”.

Stare in piedi, tenere aperto anche di fronte alle difficoltà, per Mariani significa sfruttare al massimo tutti gli spazi che vengono concessi anche ad un'attività come quella del fruttivendolo. Argomento che sposta il discorso sull'attuale difficile periodo economico.

“Quanto incide la crisi? A livello morale abbastanza – dice senza troppi giri di parole - Il calo della clientela lo si tocca con mano e ci sono giorni in cui i clienti sono decisamente pochi. Ma non bisogna scoraggiarsi: le opportunità si possono anche creare. Ci sono stati cali nei guadagni, nei margini dei cali dei consumi. Che fare? Stringere i denti e resistere. Chi riuscirà a superare il questo momento difficile dopo avrà sicuramente delle grosse soddisfazioni. La crisi inoltre offre anche delle buone opportunità. A partire dal fatto – secondo lui – che oggi è forse il momento migliore per allargare i propri orizzonti nonché gli obiettivi. E dal canto mio non è detto che non lo faccia”.

Per informazioni: **Nevent S.r.l.**, 059 29.29.413, 339 4647045

C. 87