

Gexpo, nonostante le numerose limitazioni generate dall'emergenza Covid-19, è sempre rimasta operativa per consentire a tutti i clienti di potere contare sul proprio fornitore di riferimento, anche in questo grave momento di difficoltà. Abbiamo intervistato Manuel Ivan, Responsabile Commerciale dell'azienda, che ci ha raccontato come Gexpo sta affrontando questo difficile momento, ma ha anche voluto dare un segnale positivo: il peggio sembra, infatti, essere alle spalle.

Marzo 2020 è stato il primo mese di lockdown completo. Come ha affrontato Gexpo questo momento?

“Chiaramente il mese di marzo, come era prevedibile, si è chiuso con un importante calo di fatturato, ma quello che ci ha stupito positivamente è stato il ridotto numero di insoluti che sono stati molto bassi rispetto alle stime di mercato. Questo significa che, nonostante le difficoltà, i nostri clienti hanno dato un'ottima risposta al proprio fornitore di riferimento e per questo ci tengo a ringraziare i nostri clienti per la collaborazione e l'affidabilità dimostrata. Siamo convinti che la crisi e le difficoltà si possano superare solo con questo spirito costruttivo e speriamo che il momento peggiore sia passato. Se così, purtroppo, non fosse, noi di Gexpo ci auguriamo di poter contare sull'affidabilità dei nostri clienti anche nei prossimi mesi.”

Tutti, ovviamente, sperano che andando verso maggio le cose migliorino di giorno in giorno. Che segnali vedete voi di Gexpo?

Il mese di aprile sta già manifestando notevoli segnali di ripresa, c'è molta voglia di ripartire e la sensazione è che abbiamo iniziato un percorso verso la normalità. Sicuramente non sarà un anno facile per nessuno, ma se saremo bravi a ottimizzare gli aiuti e le risorse messe a disposizione dal governo crediamo che le opportunità per tornare a una situazione di crescita ci siano per tutti.

In un periodo di calma come questo, avete dei consigli per i vostri clienti?

Consigliamo ai nostri clienti in possesso di una banca dati di sfruttare il tempo che hanno a disposizione in questo periodo iniziando subito a contattare la propria clientela attraverso ogni strumento disponibile, come sms, mail, whatsapp o semplicemente telefonicamente, per programmare con anticipo il calendario dei cambi stagionali. Farsi trovare pronti quando saranno finite le restrizioni governative e il mercato riprenderà con vigore sarà fondamentale più che mai. La previsione è che la stagione dei cambi winter/summer possa prolungarsi fino alla fine di giugno.

E Gexpo in un momento come questo come si sta organizzando?

Allo stesso modo, in questo periodo il nostro management utilizza il proprio tempo per cercare di creare soluzioni e risposte per quella che il governo chiama la fase due. Stiamo cercando di migliorare ancora i nostri punti di forza: allargare ulteriormente l'assortimento di prodotti premium, quality e budget, per soddisfare ogni possibile domanda di mercato, migliorare la competitività sull'offerta B2B e potenziare la precisione e l'affidabilità delle consegne.”

Siete positivi, quindi.

Assolutamente sì. Bisogna trovare la forza per affrontare le ultime difficoltà, consapevoli che, secondo gli esperti, il peggio dovrebbe essere ormai passato. Siamo tutti speranzosi di tornare presto alla normalità con la consapevolezza del valore delle nostre aziende. Questa è, senza dubbio, una delle crisi economiche più importanti della storia e averla superata deve rendere orgoglioso ogni imprenditore.

© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 04 / 2020