

GUIDO GRECO
Direttore generale
Fervi S.p.A.

iFerr: Che tipo di andamento ha avuto la vostra azienda in questi mesi?

Guido Greco: L'andamento dell'azienda a partire dalla cosiddetta Fase 2 del post-Covid-19, ha mostrato **segnali incoraggianti con i mesi da maggio ad agosto che hanno riportato performance sempre più positive anche rispetto ai corrispondenti periodi dell'anno precedente.** Il comparto Ferramenta in particolare ha permesso di sostenere tali risultati in un periodo in cui il fatturato derivante da prodotti di valore unitario più elevato ha risentito in maniera particolare del lockdown.

iFerr: Quali strategie di mercato avete messo a punto oggi?

G.G.: Innanzitutto ci siamo attrezzati per offrire a tutti i nostri clienti un **range completo di prodotti igienizzanti**, grazie a un accordo sottoscritto con un produttore italiano leader che ci ha permesso di adattare la nostra gamma in maniera tempestiva alle richieste del mercato in una fase emergenziale, ma che riteniamo avranno un mercato interessante anche dopo la fine della pandemia che ci auspichiamo arrivi al più presto. **Dal punto di**



S328 è la serie completa di bussole esagonali serie normale con attacco da 1/2" con cricchetto reversibile a 72 denti professionale con manico ergonomico.

vista interno abbiamo poi investito in risorse qualificate in area di prodotto e commerciale per proseguire lo sviluppo dell'offerta Fervi.

iFerr: E cambiato il modo di comunicare e il messaggio che veicolate?

G.G.: In realtà non è cambiato il modo di comunicare: **il nostro messaggio è coerente con le nostre strategie di sviluppo che hanno come obiettivo la creazione di un Gruppo di riferimento in Europa nel settore dell'MRO** (Maintenance, Repair and Operations – ossia tutto quanto ruota intorno al mondo della manutenzione, della riparazione e del mantenimento di fabbriche e officine); si è però arricchito di contenuti che riguardano la sicurezza e le modalità per lavorare in maniera attenta al fine di evitare qualsiasi rischio di contagio in qualsiasi ambiente lavorativo anche tramite l'utilizzo dei prodotti più adatti come quelli che abbiamo lanciato già da marzo.

iFerr: Quali sono le vostre prospettive per il prossimo futuro?

G.G.: I risultati degli ultimi mesi ci fanno ben sperare per la chiusura del 2020 ma soprattutto per un ritorno ai valori pre-Covid già dal 2021.

iFerr: Che cosa vi ha insegnato questa emergenza?

G.G.: **Che bisogna essere sempre pronti a reagire tempestivamente agli shock che negli ultimi anni si succedono sempre più di frequente sui mercati locali ed internazionali.**

La flessibilità e la tempestività nel riadattarsi alle mutate condizioni ed alle esigenze dei clienti sono la chiave per resistere durante i periodi più difficili ed essere ancora più forti nel momento in cui la situazione tende a normalizzarsi.