

«Ho rischiato il fallimento salvo grazie a un prestito»

►Il ceo di "Madi gioielli": con 13 negozi ►«Solo da Confidi ho ottenuto 40mila euro non ho avuto alcun aiuto dalle banche mi sto riprendendo, 60 dipendenti salvi»

Valerio Iuliano

«Il lockdown ha tagliato le gambe all'economia e il nostro è stato uno dei settori più penalizzati. Ho provato a chiedere un finanziamento alle banche, ma senza risultati. Solo grazie ai Confidi ho evitato il peggio». Quella di Giovanni Di Vico, 54 anni, ceo del Gruppo Madi Gioielli - attivo nel settore per il commercio al dettaglio di orologi e gioielli, con 13 punti vendita tra Campania e Lazio - è una vicenda comune a tanti altri imprenditori meridionali. Un'azienda di successo, il Grup-

po usufruito della Cig. Perciò le lascio immaginare lo scotto che abbiamo dovuto pagare alla crisi».

È possibile quantificare l'impatto della crisi?

«Nel primo semestre 2020, abbiamo avuto un calo del 50% delle vendite. Adesso siamo in ripresa. Il calo a luglio è del 15%, rispetto allo stesso periodo del 2019».

E allora la crisi sta per essere superata?

«Grazie al sostegno dei Confidi, stiamo superando le difficoltà. Abbiamo ottenuto un finanziamento diretto di circa 40mila euro. In questi mesi, ho capito che affidarsi ad un Confidi serio è utile sotto molti punti di vista. Infatti, dalle professionalità che operano in G.A.F.I. ho ricevuto consigli preziosi per la mia attività sotto il profilo amministrativo, contabile e gestionale. Ora dobbiamo valutare quello che accadrà nelle prossime settimane con la nuova impennata dei contagi. Da questo punto di vista, dobbiamo vivere alla giornata».

È ottimista nonostante la recessione?

«Il mio percorso di vita e la storia del Gruppo Madi mi induco-

no ad essere ottimista e a non perdere di vista il nostro percorso di crescita. Prossimamente integreremo l'offerta dei negozi fisici con il lancio di un portale e-commerce che, collegato ad un nuovo software gestionale, ci permetterà di ampliare la platea dei potenziali clienti. Inoltre il nostro programma di sviluppo proseguirà con l'apertura di altri punti vendita. I nuovi negozi sorgeranno anche in alcune città importanti e non solo nei centri commerciali. E poi vorrei sottolineare quello che è il nostro punto di forza».

Il Covid-19 ha determinato la chiusura di tutti i vostri negozi?

«I nostri 13 punti vendita, di cui 11 sono dei multi brands "Madi Gioielli", un negozio monomarca "Swatch" e un negozio monomarca "Antica Murrina", sono situati tutti nei centri commerciali, dal Centro Campania di

Marcianise ad altri sul territorio regionale e nel Lazio. I centri commerciali sono stati tra gli ultimi a riaprire, dopo il lockdown. Abbiamo riaperto il 18 maggio. I nostri 60 dipendenti han-

no ad essere ottimista e a non perdere di vista il nostro percorso di crescita. Prossimamente integreremo l'offerta dei negozi fisici con il lancio di un portale e-commerce che, collegato ad un nuovo software gestionale, ci permetterà di ampliare la platea dei potenziali clienti. Inoltre il nostro programma di sviluppo proseguirà con l'apertura di altri punti vendita. I nuovi negozi sorgeranno anche in alcune città importanti e non solo nei centri commerciali. E poi vorrei sottolineare quello che è il nostro punto di forza».

Da allora è cominciata la vostra ascesa?

«In poco più di un decennio siamo riusciti ad aprire ben 13 punti vendita. Il commercio al dettaglio risponde ad una precisa strategia aziendale che punta ad ampliare la fascia di mercato, rivolgendosi, oltre alla clientela tradizionale, anche a consumatori che hanno una minore capacità di spesa e che non sono soliti recarsi nelle gioiellerie tradizionali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**IL NOSTRO SETTORE
GRAVEMENTE
PENALIZZATO
GLI STORE NEI CENTRI
COMMERCIALI
ULTIMI A RIAPRIRE**



IMPRENDITORE Giovanni Di Vico