

Intervistë Dritan Gremi

Gremi: Është koha të mendojmë për të ardhmen dhe rimëkëmbjen.

Në përgjigje të interesit të Dhomës së Tregëtisë dhe Industrisë Francë-Shqipëri si dhe një analizë të situatës së turizimit dentar në sfidën e ringritjes pas pandemisë globale Covid-19.

1. Që nga viti 2009, Viaggiare e Sorridere ka mundësuar që disa mijëra pacientë nga Italia, Franca dhe Belgjika të rimarrin buzëqeshjen e tyre më të bukur duke siguruar kujdesin profesional të dhëmbëve me cilësinë më të lartë. Si mendoni se do të luhasë tregu në fushën e stomatologjisë pas situatës së pandemisë COVID-19 në Shqipëri?

Pandemia globale Covid-19 tkurri në mënyrë të thellë ekonominë botërore dhe bëri që 2/3 e botës, gati 3 miliardë njerëz të izolohen në shtëpi për gati dy muaj.

Tkurrje ekonomike do të thotë tkurrje e turizmit por kjo nuk duhet të na bëjë të biemi në letargjinë e Coronavirusit duke vendosur të lëmë ekonominë tonë në staniacion. Në këto ditë ku ne kemi qënë inaktiv për të rendur drejt takimeve formale në zyra, duhej menduar për strategjinë e ringritjes dhe e përshtatjes me realitetin e ri.

Si në të gjithë botën, edhe tregu shqiptar ka luhetjet e veta në këtë drejtim. Gremi Clinic ka 10 ditë që ka nisur fushatën e marketingut dhe promocionit dhe ka dalë në treg me ofertat e reja, duke besuar në rihapjen e shpejt të territorit dhe të aktiviteteve ekonomike. Njekohësisht po punojmë për implementimin e një plani me rigoroz me protokolle të forta higjieno-sanitare anti covid19 për të bërë ballë situatës së krijuar.

Si çdo sektor tjetër edhe turizmi dentar mori një goditje të rëndësishme, por kjo nuk do të thotë që duhet të dorëzohemi duke pritur në heshtje falimentimin e asaj çka kemi ndërtuar deri tani.

Situata është dinamike ndaj dhe evolon ditë-ditës, duhet të kemi aftësinë për të lexuar në mënyrën e duhur këto ndryshime dhe të marrim sa më shpejt vendimarrjet e duhura.

Jam optimist dhe i prirur të besoj se jo çdo gjë e keqe e ka pas një të mire; ndaj në këto kushte duhet te shohim dhe te gjejmëanët pozitive dhe të ndërtojmë me shumë kujdes dhe besimstrategjinë e ringritjes.

Duhet të ecim me shpejtësi perpara në hartimin dhe respektimin e protokolleve mjekësore anti-covid 19 të certifikuara nga OBSH, nën monitorim të rreptë të strukturave shtetërore shqiptare, që të garantojmë mbrojtjen pacientëve dhe punonjësit tanë, si një kusht themelor të strategjisë sonë në vijimin e aktivitetit.

Pra, situata kërkon një intuitë të mirë leximi dhe elasticiteti nëvendimarrje pasi dinamikat ndryshojnë dita-ditës, duhet tëharrojmë skemat e vjetra pasi situata ka ndryshuar dhe asgjë nukdo jetë më si më parë!

Ne mendimin tim operatorët turistikë duhet të rishohin ofertat e tyre. Nuk duhet të dekurajohen duke ngritur duart lart dhe duke thënë se erdhi fundi, është thjesht një fillim i ri. Nuk duhet terrimë vetëm në pritje të subvencioneve nga shteti, gjëja më e rëndesishme është rifillimi i aktivitetit dhe ringjallja e ekonomisë, duke gjetur dhe shfrytëzuar të gjitha hapësirat e mundura në respektim të kushteve të reja për situatën në të cilën ndodhemi.

Kriza e vendeve më të zhvilluara p.sh mund të ndikoj në rritjennumrin e turistëve të huaj që zgjedhin të kurohen jashtë vendit të tyre duke shfrytëzuar çmimet më të ulta krahasimisht me vendet ku jetojnë.

Gjatë periudhës se karantinimit lancova dy Startup-et e reja, një pizzeri me produkte bio dhe një akullore atizanale me eksperiencën më të mirë italiane. Kisha rreth 5 muaj që punoja mbi këto 2 projekte, situata më imponoi të mos i hapja nëformën dhe mënyren e ideuar me parë, por brenda pak orësh, ne momentin kur e gjithë Shqipëria ishte e izoluar vendosalancimin e dy produkteve me shërbim delivery dhe gjërat shkuan mirë.

Besoj se në muajin Qershor do nisim hapjen e aktivitetit, shpresëplotë në hapjen e kufijve, të inkurajuar edhe nga statistikat e shqipërisë me numër të ulët fatalitetesh sipas të gjithave raportimeve zyrtare.

Kam hartuar nje strategji për ringritjen dhe lancimin e disa ofertave, sigurisht në kushtet e situatës aktuale. Bashkë me stafin dhe marketingun kemi gati 10 ditë që po punojmë dhe rezultatet duken inkurajuese. Deri tani kemi 8 prenotime për muajin qershor, kryesisht nga Italia dhe Zvicra. Njëkohësisht kemi kërksa të vazhdueshme nga Franca dhe Belgjika.

Kemi marrë përsipër subvencionimin e biletës së avionit për të gjithë pacientët dhe çdo penaliteti të mundshëm në rast se shtyhet hapja e kufijve, ose në rast të ndonjë ndryshimi nga kompanitë ajrore, jemi në kontakt të vazhdueshëm me të gjithë klientët tanë.

Duke u nisur nisur nga të dhënat e mesipërme kam indice pozitive se turizmi mjekësor do të ketë ditë të mira në vijmësi. Pavarësisht paqartësive të shumta dhe vështërisë për të patur një vizion të qartë në këtë situatë; jam pozitiv për të ardhmen dhe shoh dritë në fund të tunelit.

2. Në kohë krize, menaxhimi i stafit është shumë i rëndësishëm. Cilat janë mënyrat tuaja që të udhëhiqni sa më mirë ekipin tuaj gjatë kësaj periudhe të vështirë ?

Gjëja e parë që mendova në momentet kur kriza sapo kishte filluar ishte stafi im dhe familjet e tyre. Më shumë nga ta kam marrëdhënie të afërta, gati miqesore dhe njoh problematikat e tyre. Fillimisht bëra një plan ristrukturimi, vendosa të mos pezulloja apo largoja askënd nga puna. Hartova një plan “mburojë” për 3 muaj, duke ristrukturuar stafin dhe duke garantuar pagën minimale me të ardhurat e aktivitetit tim, pa subvencionim nga shteti. Fola hapur me ta duke i bërë të qartë situatën në të cilën ndodheshim, njëkohësisht i inkurajova duke i garantuar që askush nuk do largohet nga puna dhe këtë situatë do ta kalonim të gjithë bashkë. Të gjithë bashkë po punojmë me strategjinë e re për një ringritje sa më të shpejtë, jam i bindur se do i'a dalim.

Aktualisht presim përfshirjen në paketën e zgjeruar ekonomike pasi tani po shkojmë drejt muajit të tretë që jemi pezull pa asnjë të ardhur.

3. Një mesazh për anëtarët e ÇI France-Albanie?

Duhet të shohim vijmësinë e gjërave me optimizëm, sezoni veror nuk duhet konsideruar i humbur. Përkundrazi, duhet të gjejmë mënyrat dhe mekanizmat e duhura për ta mbështetur më tej atë në situatën e re të sapo krijuar. Sigurisht “tsunami” që sapo kaluam do të këtë pasojat e tij, rrjedhimisht mendoj se jo të gjithë bizneset do arrijnë të mbijetojnë. Nuk përjashtoj mundësinë që gati 30% e tyre të falimentojnë, por secili prej nesh duhet të rindërtojë strategjinë duke u përshtatur me “normalitetin e ri” në këtë situatë anormale. E ripërsërisë, rihapja vjen vetëm me ndërgjegjesimin e gjithsecilit në respektim rigoroz të protokolleve mjekësore, higjieno-sanitare dhe të ridimesionimit të çdo klinike apo ambjenti pune për të garantuar protokollin anti-covid 19. Në këtë pikë, Gremi Clinic ofron garanci të plotë pasi e ka të mbyllur të gjithë zinxhirin shërbimeve të turizmit dentar. Është nga te paktat realitete në rajon dhe më gjerë që menaxhon çdo aktivitet në mënyrë të drejtëpërdrejtë, duke garantuar vete të gjithë shërbimet pa përfshirë aktorë të tretë që mund të mos qëndronin në respektimin e rreptë të protokolleve mjekësore. Kjo do të thotë që nga pritja në aeroport, akomodimi, shërbimet dentare mjekësore, ushqimi në baret dhe restorantet tona, ofrohen nga ne me të njëjtin përkujdesje për të mos rrezikuar askënd në këtë situatë delikate.

Në fund, do t'i inkurajoja të gjithë për të parë përpara me optimizëm pasi asgjë nuk ka mbaruar, është një fillim i ri për të gjithë.