

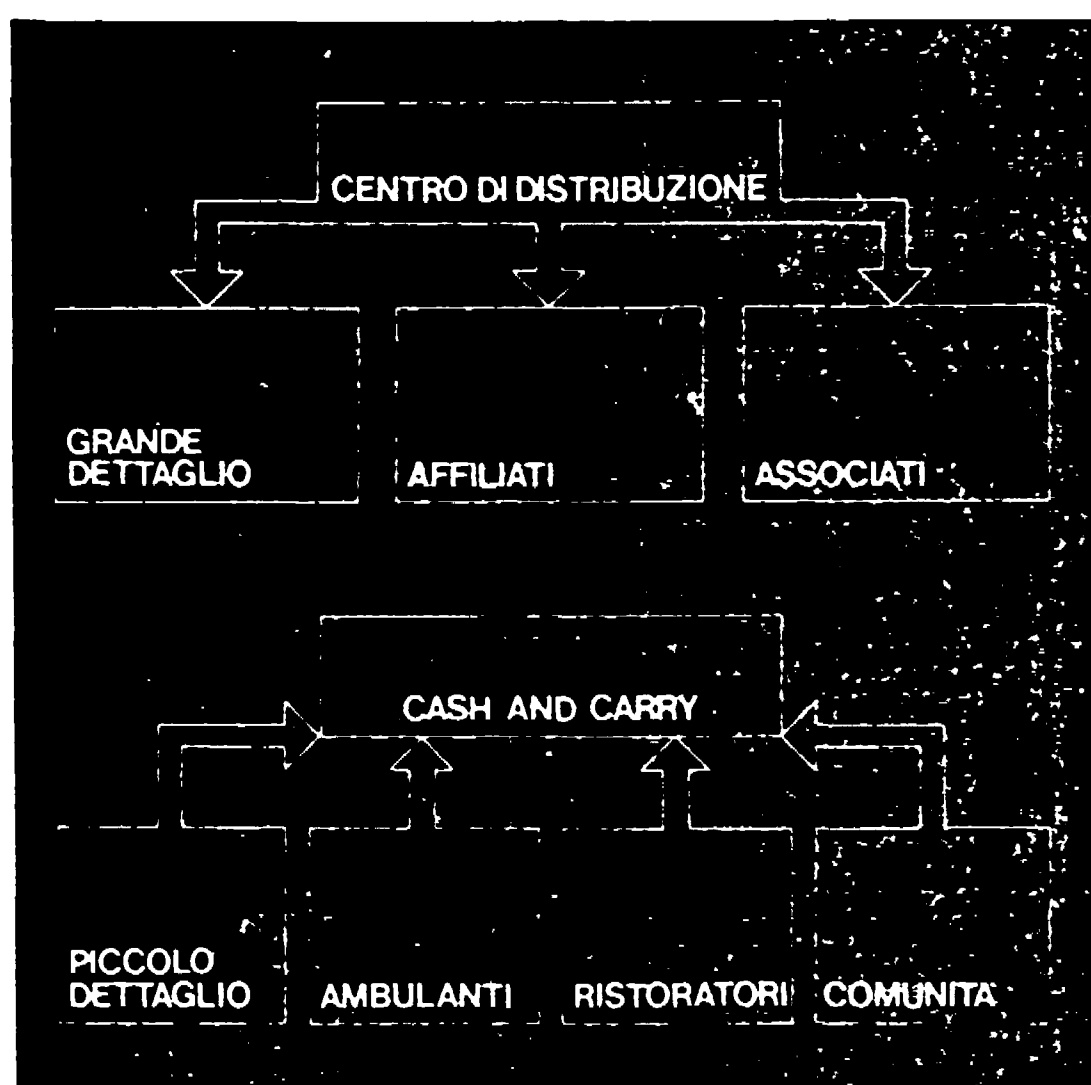
Alle industrie alimentari e alle cooperative di produzione il Consorzio VEGÉ Italia propone una formula collaudata per ridurre i costi di distribuzione.

MONTAGNA

Il Consorzio VEGÉ Italia è presente su tutto il territorio nazionale con 36 Centri di Distribuzione e 77 Cash and Carries cui fanno capo centinaia di migliaia di operatori commerciali. La sua organizzazione costituisce una formula, ampiamente collaudata, per ottenere la riduzione dei costi di distribuzione, consentendo di giungere al consumatore a prezzi più contenuti.

COME OPERA IL CONSORZIO VEGÉ ITALIA

Il Consorzio VEGÉ Italia opera nel settore distributivo con due diverse strutture a funzioni complementari: il Centro di Distribuzione e il Cash and Carry. Il Centro di Distribuzione consegna le merci a domicilio al grande dettaglio, ai negozi associati, ai punti di vendita affiliati. Al Cash and Carry confluiscono invece, per i loro rifornimenti, il piccolo dettaglio, l'ambulato, gli operatori della ristorazione, le mense aziendali, le comunità. Questi due organismi, integrando le rispettive funzioni, assicurano la completa copertura del servizio distributivo della zona in cui operano, con tutti i vantaggi che ciò comporta ai fini di un controllo effettivo di un'area di mercato.



COME RIDURRE I COSTI DI DISTRIBUZIONE

I grafici qui riprodotti prendono in considerazione, per semplicità, solo 5 industrie e 10 punti di vendita. Il rapporto che lega, ai fini della distribuzione, le prime ai secondi presuppone 50 contatti diretti. Le stesse industrie, appoggiandosi ad un unico Centro di Distribuzione, dovrebbero mantenere con questo solo 5 contatti. Altri 10 contatti si realizzerebbero tra il Centro ed i 10 punti di vendita. In totale, 15 contatti contro i 50 della soluzione precedente. Lo scarto diventa di gran lunga maggiore se si rapportano le cifre a una dimensione più reale. Si considerino, ad esempio, 100 industrie e 300.000 punti di vendita: secondo la prima soluzione, i contatti necessari sarebbero 30 milioni; adottando invece la seconda soluzione e supponendo che le industrie si appoggino a 120 Centri di Distribuzione o Cash and Carries, i contatti tra le prime e questi ultimi sarebbero 12.000 e quelli tra i Centri e i punti di vendita 300.000. Un totale quindi di 312.000 contatti contro i 30 milioni precedentemente prospettati. Conoscendo di quali costi siano gravati i contatti e le consegne, ovvero la distribuzione fisica delle merci, il risparmio risulta estremamente evidente.

