

Come il commercio al dettaglio può combattere l'inflazione

L'Italia è il Paese che meno di ogni altro in Europa ha rinnovato la propria rete distributiva... Le condizioni per una politica di rinnovamento e modernizzazione del settore commerciale...



Fino a che punto il commercio al dettaglio porta una parte di responsabilità nella continua crescita dell'inflazione e contribuisce, almeno in parte, all'aumento dei prezzi? La domanda non ammette una risposta netta...

zionale e non svolge un ruolo attivo di valorizzazione delle risorse. La presenza di moderne forme di distribuzione (supermercati, grandi magazzini, centri commerciali, negozi specializzati, minimercati nei piccoli centri) è ancora troppo ridotta...

BOLOGNA - Interesse e curiosità si mescolano, quando in paesi esteri dove mi reco per convegni o visite di lavoro parlo del CONAD. Ho sentito addirittura taluno dichiararsi sbalordito che di negozianti, individualisti come sono, questa largomentazione lavorino insieme e nella stessa attività commerciale...

Ecco i segreti del successo CONAD

L'amministratore delegato Favio Fornasari: «La nostra esperienza all'estero suscita interesse e curiosità. Essa trova la sua spiegazione nella vita democratica italiana»

quello del Conad in 611 miliardi (incremento del 24,4). Nello stesso tempo i costi del CONAD sono stati ridotti dello 0,14%. Un'espansione in piena crisi economica, non è un elemento contraddittorio? Risponde Fornasari che non ci troviamo di fronte ad una contraddizione, nel senso che il consorzio cresce all'interno di un mercato che vede cambiare il comportamento dei consumatori...

produttrice e migliorare l'esercizio delle attività nei riguardi dei consumatori. Dalla prima fase dell'aggregazione per autofedera, dunque, alla realizzazione di aziende con all'interno di dettaglianti-imprenditori. La seconda fase è quella dell'azienda in grado di competere sul mercato, attraverso un processo di vera e propria conversione degli uomini e delle strutture...

nelle zone deboli del Paese ci spingono ad individuare i modi più utili per corrispondere alle attese, e dirò che anche qui otteniamo risultati a volte inaspettati. Il CONAD si è dato l'obiettivo di rilanciare l'associazionismo dei dettaglianti nel Mezzogiorno attraverso nuove forme di investimenti. Questo dell'impiego delle risorse, prima ancora del loro reinvestimento, è uno dei capitoli nuovi del consorzio. Proprio nell'estate scorsa qui a Bologna è nato il CONAD Invest, definito un sistema integrato di strumenti finanziari per il consolidamento dell'impresa cooperativa e il rinnovamento della rete di vendita...

Il rinnovamento della rete distributiva

Colloquio con il direttore generale del CONAD Luciano Sita «Quando il nostro interlocutore pubblico è in grado di governare il nostro compito è più agevole»

BOLOGNA - «Stiamo impegnati a fondo nell'importante opera di rinnovamento della rete distributiva... Il CONAD è un mercato strettamente correlato alle necessità dei consumatori oltre che a quelle dei dettaglianti. Come procede questo lavoro? Occorrono intelligenza e risorse finanziarie, ma anche un terreno favorevole nel governo locale delle città...»

altro si deve registrare come risultato che nell'ultimo decennio in Italia si è avuta una diminuzione di 50 mila punti vendita di alimentari. E in atto insomma una severa selezione, che obbliga gli operatori commerciali a compiere un vero e proprio salto di qualità... Il direttore generale del CONAD parla quindi della necessità di saper vendere, in un rapporto di fiducia con il consumatore, pena l'espulsione dal sistema distributivo...

prenditoria commerciale nel campo della distribuzione delle merci al consumo. Questa è la materia del lavoro che noi del CONAD stiamo portando avanti in altre parole, il negoziante non deve più sprecare tempo nella ricerca delle occasioni migliori per acquistare i prodotti (il CONAD ha messo a punto una rete di cento depositi collocati strategicamente sul territorio nazionale), bensì deve dedicarsi col massimo di attenzione e di professionalità alla gestione delle vendite... Come ha già detto in altra occasione - ribadisce a questo punto Sita - noi siamo convinti che oggi, e sempre di più nel futuro, ci si deve misurare con la capacità di introdurre ed usare le nuove tecnologie ad ogni livello, dalla gestione del magazzino a quella della vendita, del magazzino, del cliente, del prodotto, di curare l'immagine e il servizio del punto vendita, di praticare una vivace politica promozionale. Tutto questo appartiene alla politica del CONAD, e funziona.

BOLOGNA - «Siamo impegnati a fondo nell'importante opera di rinnovamento della rete distributiva... Il CONAD è un mercato strettamente correlato alle necessità dei consumatori oltre che a quelle dei dettaglianti. Come procede questo lavoro? Occorrono intelligenza e risorse finanziarie, ma anche un terreno favorevole nel governo locale delle città...»

CEFLA Banchi cassa della terza generazione. La gestione computerizzata del magazzino sta diventando una realtà operante anche nel nostro paese... Con la nuova serie di banchi cassa CEFLA si può avere il meglio di entrambi i mondi: un sistema BSCF, una linea di banchi cassa a tre sportelli per la gestione dei contanti, ma che in un unico banco si possono essere utilizzati come banchi cassa tradizionali. I banchi cassa BSCF sono predisposti per i clienti del settore ed è in grado di dare una risposta ad ogni esigenza dal piccolo supermercato all'ipermercato... CEFLA s.c.r.l. Via Sette 102 - 40026 IMOLA - ITALIA - Tel. (0542) 26540 - Telex 51118 Cefla

Cotto Asso. Genuino per tradizione, sano per lavorazione. Insomma, un prosciutto per la tua famiglia. Anzi ottima. Ottima e numerosa. Non solo per la vasta gamma di prodotti che l'ACM offre pervostro tramite il pubblico più attento e conoscitore, ma per la realtà che sta dietro questo marchio. ACM infatti, è una cooperativa di più di 7.000 piccoli allevatori e la nuova, modernissima fabbrica dove viene appunto prodotto il Cotto Asso, con tutte le garanzie di genuinità e di igiene, non è che un passo in avanti nella logica di un marchio destinato ad un successo ed una diffusione sempre maggiore. Salumi genuini, perché contadini. ACM S.p.A. 2 corso, 6 - 42018 REGGIO F. - Tel. 0522/332401 - Telex 530437