

Il dettagliante diventa un manager

C'è una sorta di filosofia che definisce la «filosofia» del settore sviluppo quadri del Conad: «Ogni volta che ciò che si sa si dimostra insufficiente a dominare un evento fuori norma, eppure si riesce a trovare una soluzione al problema, si matura una nuova esperienza. Se questa esperienza viene condotta a modello essa è di essere un patrimonio privato per diventare un bene comunicabile, un bene scambiabile». Il Conad dedica molte energie e molta intelligenza nel settore in cui opera Vincenzo Papaleo, direttore del personale e sviluppo quadri. Nel 1984 si sono avute 19 iniziative nel settore della formazione dei quadri; quest'anno sono già più di 30. Nel primo semestre dell'85 per la formazione del manager ci sono state 88 giornate-uomo; per la formazione quadri 388 giornate-uomo e per la formazione giovani 1.480 giornate-uomo. Fare formazione per il Conad significa costruzione di professionalità, di managerialità (quindi interprofessionalità) e costruzione di quadri di nuclei di una certa dimensione. «Uno dei filoni della nostra attività — dice Papaleo — si rivolge ai giovani imprenditori, impegnati soprattutto nel rinnova-

Lo sviluppo dei corsi per la formazione dei quadri svolti dal Conad. A colloquio con Vincenzo Papaleo direttore del personale

LA GRIGLIA DEI BISOGNI DI FORMAZIONE

| | Funzione amministrativa | Funzione controllo di gestione | Funzione commerciale | Funzione marketing | Funzione Muv/ sviluppo | Funzione sistemi informativi | Funzione logistica | Management |
|---|---------------------------------------|--|---|--|--|---|------------------------------------|---|
| Cooperative ad alto livello tecnologico | - Aggiornare | - Omogeneizzare fra diverse cooperative - Verificare affidabilità - Definire interazioni interfunzionali | - Implementare tecniche e capacità | - Orientare - Definire linguaggio - Costruire tecniche | - Orientare al marketing esterno - Ampliare conoscenze e tecniche | - Ampliare, aggiornare conoscenze - Definire interazioni interfunzionali | - Aggiornare conoscenze e tecniche | - Aggiornare conoscenze - Influire sui comportamenti |
| Cooperative a medio livello tecnologico consolidate o in crescita | - Ampliare conoscenze - Aggiornare | - Definire il linguaggio - Costruire lo strumento | - Implementare tecniche | - Orientare | - Orientare al Marketing esterno - Ampliare conoscenze e tecniche | - Ampliare, aggiornare conoscenze - Definire interazioni interfunzionali | - Costruire conoscenze | - Aggiornare conoscenze - Influire sui comportamenti |
| Cooperative a medio livello tecnologico statiche o decrescenti | - Ampliare conoscenze - Aggiornare | | - Implementare tecniche | | | - Costruire, aggiornare conoscenze | | - Aggiornare conoscenze |
| Cooperative a basso livello tecnologico | - Ampliare conoscenze - Aggiornare | | - Stimolare l'amplicamento di conoscenze tecniche | | | - Costruire conoscenze | | - Aggiornare conoscenze |

mento delle reti di vendita nelle quali il connotato imprenditoriale è di sicura rilevanza. Per le cooperative associate noi cerchiamo invece di costruire delle professionalità che siano funzionali ai ruoli che debbono essere svolti all'interno

dell'impresa; quindi cerchiamo di creare buoni controllori di gestione, buoni venditori, buoni manager nell'area delle risorse e così via. Nei quadri dirigenti cerchiamo di sviluppare una cultura manageriale che tenda a superare le specializzazioni e a far operare queste persone all'interno delle imprese con una conoscenza complessiva delle strategie dell'impresa e del movimento al quale l'impresa appartiene. Cerchiamo quindi un linguaggio comune all'interno del sistema delle im-

prese, attraverso la formazione sia per quanto riguarda l'aspetto professionale, sia in ordine alle modalità di pianificazione. Il nostro tentativo è quello di omogeneizzare queste imprese partendo dal presupposto che il Conad costi-

tuisce un "sistema di imprese", che per quanto autonomo fra di loro e nei confronti del consorzio, si presentano all'esterno come rete, come grande distribuzione organizzata. La formazione viene fatta prevalentemente isti-

tuendo all'interno di imprese rappresentative di una certa realtà "stage" di giovani neocassati in altre imprese. È un vero e proprio addestramento sul campo.

Il nostro quadro è però solitamente già in grado di portare avanti la sua attività e su questo quadro noi operiamo con scambi di esperienza fra le imprese e di stimolo sui problemi specifici.

«Diverso è invece il settore dei capi-negozio, dove operiamo selezioni in accordo con le aziende e formiamo la gestione di un punto di vendita non tradizionale. Si avverte un forte bisogno di risorse umane da immettere nel settore della distribuzione e i corsi che noi facciamo vanno nel senso di colmare questa lacuna.

È noto che chi lavora nel commercio al dettaglio è oggi prevalentemente anziano, quindi l'inserimento di giovani diventa essenziale per l'avvenire di questo settore. I giovani da qualche tempo prestano una maggiore attenzione per il commercio al dettaglio dovuta non solo alla chiusura di altri sbocchi professionali, ma anche al fatto che i giovani cercano sempre più attività di tipo imprenditoriale. Vi è quindi una maggiore disponibilità ad una attività in questo settore.

Ormai il commercio non può più essere identificato con il piccolo negozio e l'autosfruttamento, che non possono costituire per un giovane un modello di vita. I giovani guardano alla struttura moderna della distribuzione come a un'attività imprenditoriale che ha la sua dignità e che offre possibilità economiche. Anche per la formazione di questi giovani imprenditori da inserire nel commercio al dettaglio e contribuire al suo rinnovamento i corsi istituiti dal Conad svolgono una funzione realmente importante.

SAREMA

Perché i registratori di cassa Sarema ti aiutano a superare tranquillamente questo obbligo di legge?

Perché sono sicuri aggiornando la data automaticamente, avvertendo se il rotolo di carta sta terminando o se hai per errore impostato una cifra troppo elevata

Perché sono semplici con le descrizioni in lingua italiana sulla tastiera

Perché sono affidabili in quanto costruiti con i migliori componenti

Perché sono di piccole dimensioni, e solo tu sai quanto poco spazio c'è nel tuo negozio

Perché siamo in grado con i nostri tre modelli definitivamente omologati di soddisfare ogni tua esigenza



è una convenzione **CONAD**

Perché la nostra rete di vendita ed assistenza, presente sull'intero territorio nazionale, è composta da professionisti che da anni lavorano in questo settore

KINGTRON registratori di cassa dal 1929

SAREMA

Via Della Guardia 24
40133 BOLOGNA
Tel. (051) 386580-381759
Telex 226142

AUTORIZZATO
MARCHIO DI QUALITÀ

BIRRA
CECOSLOVACCA

BUDWEISER
BUDVAR

In vendita nei negozi e supermercati

CONAD e COOP ITALIA

Ai consumatori piacciono sempre di più i tortellini Monder

I soci Conad incrementano le vendite della produzione a lunga conservazione della nota azienda di Peschiera Borromeo

I rapporti fra la Conad e la Monder Aliment risalgono ormai al 1978 e non sono certo minacciati dalla crisi del settimo anno. Al contrario, il costante incremento delle vendite lascia prevedere che la copertura del 100 per cento dei soci non sia più da considerarsi un traguardo troppo ambizioso. Al di là dell'efficienza commerciale, il vero merito di questo successo va ricercato nella politica della qualità perseguita dall'Azienda di Peschiera Borromeo. La Monder, infatti, si rese conto con provvidenziale tempismo che il mercato dei tortellini e dei ravioli a lunga conservazione avrebbe avuto

un futuro solo riuscendo a qualificare la produzione, seriamente compromessa dalla «disinvolture» di certi produttori. A prima vista poteva sembrare facile raggiungere quest'obiettivo, ma in realtà per riuscire ci voleva una solida azienda disposta ad affrontare grandi investimenti finanziari per ammodernare gli impianti e a impegnarsi a eliminare completamente le sostanze conservanti e a utilizzare solo le migliori materie prime. Ecco i segreti qualitativi dei prodotti Monder, che raggiungono una conservabilità di nove mesi esclusivamente grazie alla disidratazione, e cioè alla sot-

trazione di umidità tramite il lento transito in modernissimi essiccatori, chiamati forni di cottura. Tutta la lavorazione, dal resto, è completamente automatizzata a garanzia dell'igiene più assoluta. La reazione dei consumatori non si è fatta attendere. Oltre all'aspetto qualitativo, hanno dimostrato di apprezzare la comodità e la praticità di poter fare buone scorte casalinghe di tortellini e ravioli senza doverli consumare tutti e in fretta, riducendo così il numero degli atti di acquisto e la relativa perdita di tempo. Dal canto loro, anche i negozianti hanno particolarmente

apprezzato il vantaggio distributivo derivante dall'essiccazione, che consente di evitare trasporti speciali con automezzi coibentati o refrigerati. Oggi la Monder Aliment è leader nel mercato nazionale ed esporta i suoi tortellini e ravioli a lunga conservazione in tutta l'Europa. La conferma della sua eccellenza qualitativa è suggerita dal successo ottenuto negli Stati Uniti — Paese notoriamente rigidissimo e intransigente in fatto di qualità — dove ha cominciato a distribuire i suoi prodotti fin dal 1979 e dove detiene addirittura l'87 per cento del mercato.



Questo è il classico cartone per supermercati. Ma nei tortellini c'è un'importante novità: la pasta contiene uova ancora più pregiate.

La Ditta A.M.B. una grande azienda con una gamma completa di moderne attrezzature leader nella produzione delle seguenti macchine:

BISTECCHIERE manuali o elettriche
INTENERITRICI manuali o elettriche
INSACCATRICI manuali o idrauliche
IMPASTATRICI per carni
SEGAOSSI
TRITACARNE dall'otto al quarantadue da banco con cambio a due velocità con alimentatore e impastatrice semplice o doppio taglio
TRITACARNE, GRATTOGGIA, AFFILACOLTELLI, GIRAROSTO, MACINA CAFFÈ e GRATTOGGIA-PEPE, GRATTOGGIA GIGANTE, AFFETTATRICI VERTICALI e A GRAVITA', SOTTOVUOTO, SOTTOVUOTO SPINTO, CUTTER, TAGLIAVERDURA

L.A.M.B. è in grado di garantire la qualità dei suoi prodotti e tutto quanto possa servire per i settori:

MACELLERIA, ROSTICCERIA, RISTORANTI, PENSIONI, CLUB, PASTICCERIA, BAR, ecc.

amb srl
SAN LAZZARO DI SAVENA (BO) - Via della Tecnica, 57 - Tel. (051) 45.65.55 - 45.64.98

cisa eurofungo cisa

ISA SPECIALITÀ ALIMENTARI S.p.A.

euromungo BOLOGNA VIA DEL PERUGINO 3. TEL. 051/491.002

fornitore preferenziale del CONAD

Diamo al riso quel che è del riso

LA COTTURA DIVENTA IL PUNTO FORTE DI CURTIRISO

Oggi CURTIRISO ti offre anche la sicurezza in cottura. Alcune sostanze che si perdono nella raffinazione, recuperate e reimmesse in CURTIRISO, lo proteggono dall'azione disintegrante del liquido di cottura. CURTIRISO non fa la «Pancia» e cuoce tutto uguale. Mai più chicchi cotti fuori e mezzo crudi dentro! È il sapore è quello tipico del riso bianco

BON TÀLEGGIO MAURI FORMAGGI