

Vecchia bottega non sei più tu Il futuro abita già in Toscana

Grazie all'associazionismo e alla cooperazione la mentalità arretrata degli antichi esercizi sta lasciando il posto ad una vera e propria imprenditorialità - Ne parla Franco Giorli, vicepresidente regionale

FIRENZE — Li chiamano bottegai. Un termine spesso usato anche in senso un po' sprezzativo. Per gli economisti questa definizione significa azienda priva di imprenditorialità.

In Toscana però i «bottegai» sono riusciti a sfatare questi luoghi comuni dotandosi di strutture di acquisto e di vendita in grado non solo di reggere la concorrenza con la grande distribuzione, ma anche di dare risposte alle diverse e nuove esigenze dei consumatori.

«Attraverso l'associazionismo e la cooperazione tra detaglieri», afferma Franco Giorli, vicepresidente regionale della Cooperazione tra Detaglieri, «anche tra i piccoli negozianti, è passata e sta passando una mentalità imprenditoriale diversa non fatta solo della difesa dell'esistente, ma capace di proiettarsi verso dimensioni nuove sia per quanto riguarda le strutture di vendita, che i servizi alle singole imprese».

Il Conad in Toscana ha ormai una tradizione di oltre ventisei anni. Esistono ben sei centri di distribuzione in grado di coprire l'intero territorio regionale: Codes Siana, Cam Pistola, Coares Arezzo, Comafi Firenze, Ceda Livorno, Cam Grosseto.

A questi centri di acquisto e distribuzione delle merci sono associati oltre duemila esercenti, che gestiscono dai tradizionali negozi di alimentari, a centri di vendita specializzati nel settore dell'ortofrutta, delle carni e dei generi vari, a negozi a libero servizio, al supermercati con

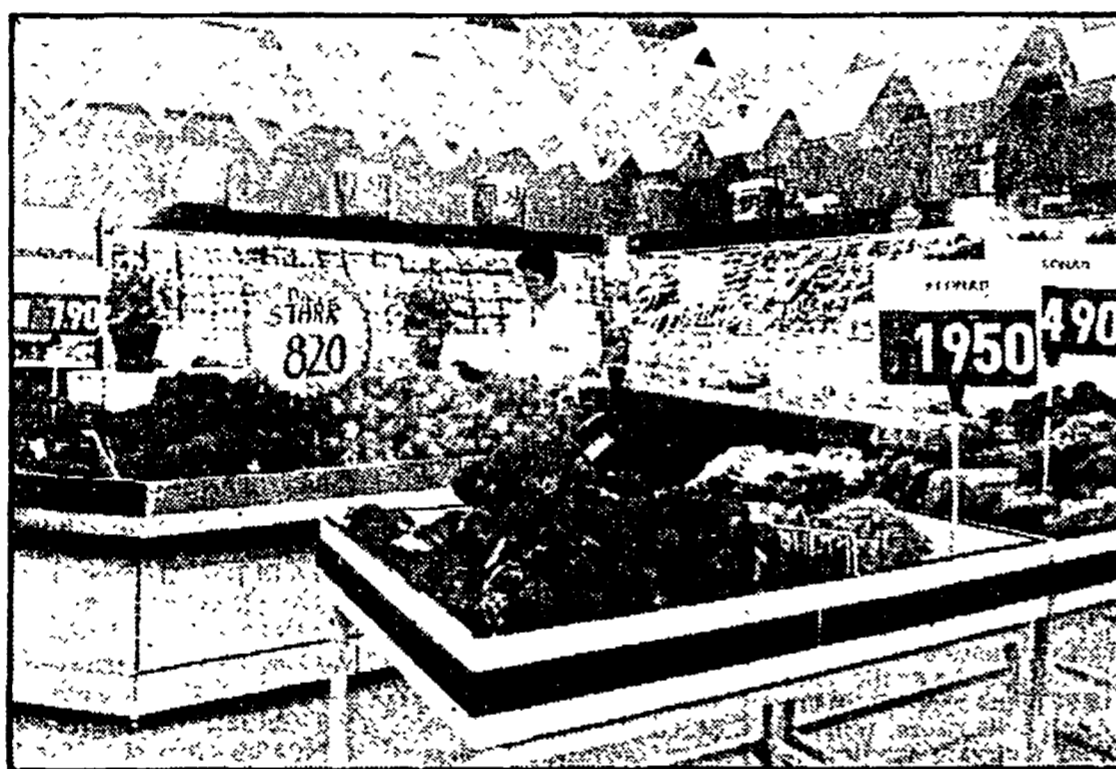
oltre mille metri di superficie espositiva. In Toscana l'insegna «Conad» è presente in oltre 1.100 negozi tradizionali, 250 specializzati, 97 a libero servizio e 58 supermercati. Complessivamente nel 1986 si raggiungerà un giro d'affari di circa 700 miliardi di lire, di cui oltre il 40% passa attraverso i centri di acquisto.

La rete distributiva della Cooperazione tra Detaglieri rappresenta dunque di gran lunga la principale «catena di vendita» organizzata della regione, dove però ogni punto vendita mantiene la propria autonomia di gestione.

È il titolare della licenza che decide i prodotti da acquistare, le loro disposizioni, la politica di vendita, ma è aiutato in questo dalla struttura operativa del Conad.

«In origine», prosegue Giorli, «i centri di acquisto sono nati, sotto forma cooperativa, per dare la possibilità ai detaglieri associati di avere un maggior potere contrattuale nei confronti delle grandi industrie e poter quindi reggere il confronto a livello dei prezzi con le grandi catene di distribuzione, offrendo nel contempo al consumatore un servizio più efficiente. Oggi i nostri centri di distribuzione sono in grado di offrire agli associati tutta un'altra serie di servizi, che diversamente viste le piccole dimensioni delle singole imprese non sarebbe possibile utilizzare. Si va dalla programmazione delle politiche promozionali, all'assistenza legale, amministra-

Rete distributiva (tipologia)	Cam Grosseto	Cam Pistola	Ceda Cecina (Li)	Coares Arezzo	Codes Siana	Comafi Firenze
Negozi tradizionali	250	202	314	120	218	
Specializzati						
— generi vari	—	—	6	—	—	—
— ortofrutta	—	34	—	30	—	—
— carni	—	34	66	—	70	44
Superettes	10	37	6	32	12	
Supermercati	5	30	12	3	8	
Negozi associati	275	356	620	231	535	44



Vari aspetti delle strutture Conad esistenti sul territorio toscano. Qui l'organizzazione marcia già nel futuro

tiva e fiscale, al controllo di gestione, allo studio della migliore distribuzione delle merci all'interno del punto vendita, all'aggregazione di più imprese per gestire punti di vendita più qualificati in aree di nuovo insediamento urbanistico. Queste scelte operative del Conad toscano nascono dalla convinzione che un'impresa orientata al mercato significa dare risposte al consumatore in termini di tecnologie avanzate, professionalità, specializzazione del negozi.

Anche il «bottegaio» del 2000 quindi si sta adeguando avendo come punto di riferimento il mercato, le sue richieste e le sue esigenze e dotandosi di strumenti che gli permettano di affrontare «scientificamente» questi nuovi problemi che si pongono di fronte anche ad aziende a conduzione familiare.

In questi anni comunque si sta assistendo anche ad una aggregazione diretta tra più imprese, che scelgono di abbandonare il vecchio negozio tradizionale per andare a gestire strutture più grandi ed adeguate alle nuove tecniche di vendita.

La Conad infatti tende ad estendere la propria presenza in quella fascia di mercato che comprende i supermercati fino a duemila metri di superficie, che divengono il punto di riferimento nei quartieri, operando ai propri associati il necessario supporto tecnico ed infrastrutturale per affrontare queste nuove politiche distributive.

Il «bottegaio» quindi non è più solo il gestore del proprio negozio, ma diventa imprend-

ditore investendo capitali e professionalità in queste moderne strutture di vendita.

«Infatti», prosegue il vicepresidente, «stiamo puntando sulla realizzazione di supermercati di medie dimensioni, su centri commerciali integrati e specializzati e sulla qualità del servizio. A questo proposito abbiamo avanzato anche delle proposte ai Comuni capoluogo ed alla stessa Regione per un recupero dei centri storici anche dal punto di vista distributivo. Per far questo è però essenziale che si sviluppi la massima collaborazione tra gli enti locali e gli operatori commerciali. Particolare attenzione stiamo riservando alle aree di nuovo insediamento urbanistico in modo da creare le condizioni per dare una risposta imprenditoriale alle esigenze di dotare i nuovi quartieri di servizi efficienti e concorrenziali con il mercato».

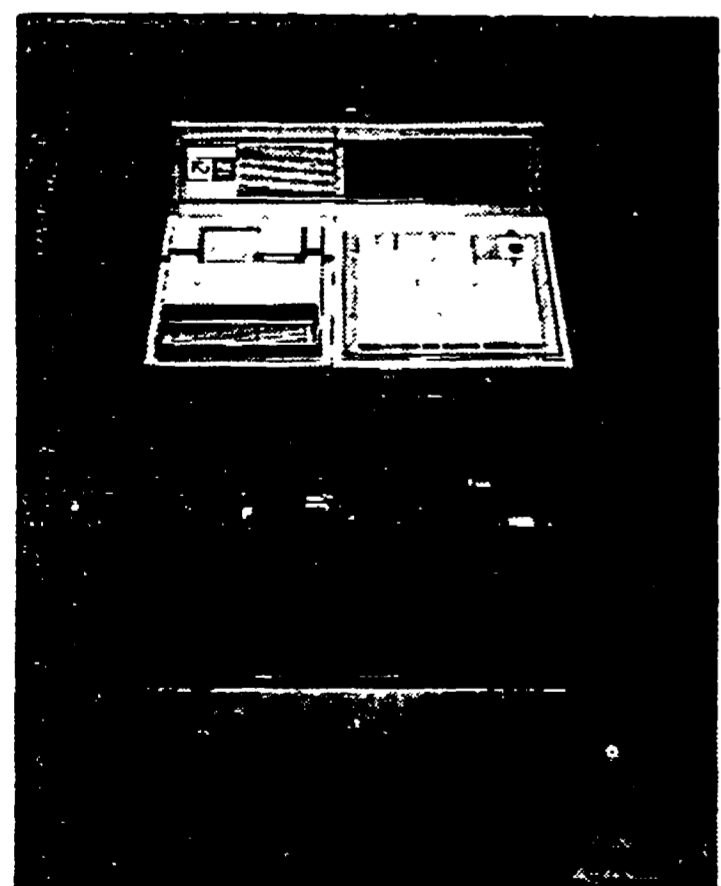
Il Conad sta studiando anche l'introduzione all'interno dei supermercati che portano la propria insegna anche di nuovi reparti specializzati di prodotti extra alimentari di largo consumo. Per migliorare i servizi offerti ai «bottegai» associati si punta anche ad una maggiore integrazione tra i centri d'acquisto che operano a livello provinciale ed interprovinciale.

I detaglieri associati al Conad dimostrano che la filosofia del «bottegaio» è ormai tramontata ed è stata sostituita dall'imprenditorialità.

I sistemi di cassa a servizio completo

La SAREMA di Bologna in collaborazione con la SHR di Ravenna ha realizzato un interessante sistema di cassa ideale per la grande e media distribuzione

Una società di distribuzione moderna e competitiva deve dotarsi di un adeguato sistema informativo per conoscere, calcolare e controllare i numeri della propria gestione. Il sistema di cassa Genius progettato e realizzato dalla Sarema rende possibile la realizzazione di questo flusso di informazioni e per la sua grande potenza e flessibilità è in grado di risolvere ogni tipo di esigenza. L'idea. Il sistema Genius prevede l'impiego di terminali di cassa dotati di memoria in grado di contenere l'intero archivio anagrafico degli articoli e le relative transazioni, mentre il trasferimento delle stesse al Computer può avvenire in tempi differiti. La sicurezza. Tale soluzione garantisce la massima sicurezza: con Genius si abbandona la classica configurazione Master-Slave per la più affidabile Master-Master. Il mantenimento dei dati nella memoria è assicurato da speciali batterie tampone, mentre il trasferimento dei dati è controllato da un sofisticato software. La flessibilità. Una serie di accessori collegabili attraverso le numerose porte seriali rende l'uso del terminale più veloce, sicuro ed affidabile. La media e grande distribuzione e le catene di negozi in franchising sono le categorie per le quali questa soluzione è stata progettata.



SAREMA Per ulteriori informazioni telefonare o scrivere a: 40138 BOLOGNA - VIA DEL DECORATORE 4 - TELEFONO 051/538004

Una materia prima che molti ci invidiano.

Gruppo Coltiva.

Per garantirvi la bontà dei nostri vini, noi del Gruppo Coltiva puntiamo sulla qualità delle uve dei nostri viticoltori associati.

E dai loro vigneti che proviene la materia prima che molti ci invidiano: l'uva. È da questa uva, accuratamente selezionata e controllata, che hanno origine i vini che le Aziende Cooperative del Gruppo Coltiva vi propongono: una vasta gamma di etichette dei migliori vini, provenienti dalle zone vinicole italiane più tipiche.

Ogni volta che berrete un vino con il sigillo Coltiva, lo gusterete con maggiore piacere. Perché sapete chi lo fa. E perché sapete com'è fatto.

Gruppo Coltiva. Vini a servizio completo.

Margarine vegetali

IGOR da sempre produce per CONAD la margarina da tavola

IGOR spa - ORZINUOVI il più moderno stabilimento del Sud Europa che utilizza tecnologie avanzate per la produzione di margarine altamente qualificate