

Cosa ci dice l'esperienza del Centergross di Bologna

Il futuro è una fiera permanente

FLORIO AMADORI

BOLOGNA A pochi chilometri da Bologna sorge l'unico esempio italiano di «città del commercio». Se questo modello è molto in voga negli Stati Uniti, non si può sicuramente affermare altrettanto per quanto riguarda l'Europa o in particolare l'Italia. Questa grande fiera permanente che realizza il nuovo concetto della commercializzazione e distribuzione degli anni 80 razionalizzando le idee dell'industria e del grossista è, per lo meno riguardo a dimensioni, unica anche in Europa.

In Francia, dove queste strutture commerciali hanno avuto inizio, la dimensione media di un centro non supera i 150.000 mq. I 13 centri di acquisto italiani rappresentano in totale il 70,6% di mq, mentre il 14,4% appunto il Centergross, occupa il restante 28,4%.

Lo scorso 27 settembre il Centergross ha festeggiato i suoi primi dieci anni con una cerimonia svoltasi nella sede di via Galliera a Fano di Argelato. La festa, riservata ai clienti abituali (sono stati spediti oltre 50.000 inviti) ha visto di varie iniziative con spettacoli e attrazioni, iniziative di promozione generali e dei singoli soci ed è stato un modo per ringraziare delle passate e future collaborazioni la propria clientela.

Con il decimo «compleanno» sono stati anche festeggiati i numerosi traguardi raggiunti dal Centergross. Così il presidente del Consiglio di Amministrazione del Centro, signor Albano Callegari, fa un bilancio di questi primi dieci anni: «Ciò che è stato fatto lo si può verificare dalle cifre, e se ne può facilmente dedurre che lo sforzo profuso è stato ampiamente ripagato. Attualmente siamo il centro più grosso d'Europa, con il più largo spettro di settori rappresentati, è frequentato dal più alto numero di operatori commerciali. Se in questi primi dieci anni di vita si può certamente tracciare un bilancio più che soddisfacente, è nostro obbligo pensare al futuro e questo compleanno deve

Grossista addio, anzi arrivederci

MILANO Grossista addio potrebbe essere questo lo slogan del mondo imprenditoriale tessile-abbigliamento. Lo conia Vittorio Manganini titolare di un modernissimo salone ad Affori, uno dei quartieri più popolosi di Milano. «Gli imprenditori come me - dice - ormai si servono sempre meno del grossista, penso che la percentuale non superi il 5-10%. Anzitutto per una evidente ragione economica: saltando cioè questo passaggio, il dettagliante ha margini maggiori. Inoltre, oggi è assai più facile stabilire un rapporto diretto con il produttore di quanto non fosse qualche anno fa sempre più è anzi lo stesso produttore che viene a cercarli».

«Infine ultima, ma non meno importante ragione del nostro "addio al grossista", l'affacciarsi sulla scena di partner nuovi rispetto al passato. Voglio alludere soprattutto al "prontisti". Specialmente nel settore della moda femminile sono essi i veri fornitori del dettagliante medio o piccolo che sia. Fra l'altro dispongono quasi tutti di un "express service" che nel giro di 15 giorni può soddisfare gli "ordini" anche più strani ed originali».

«Il nostro vero problema oggi non è tanto il rapporto con il fornitore - conclude Manganini - quanto invece la ricerca di una continua specializzazione. Si intende, ciascuno nel proprio comparto donna maglieria capispalla e così via. Contano molto l'immagine che ci diamo ed il servizio che riusciamo a fornire. Anche per il dettagliante insomma, non basta più un bel negozio, pulito ed ordinato con sempre il sorriso sulle labbra di chi sta dietro il bancone. Ci vuole fantasia e creatività, perché il cliente diventa una "merce" sempre più preziosa

Il centro di Nola (Cis) sempre più integrato nella regione e al complesso autostradale

Quel colosso alle porte di Napoli

Migliorati i collegamenti viari con l'asse di supporto e con la prossima «bretella» che dal casello immetterà direttamente nel centro

LUIGI VICINANZA

NAPOLI Il colosso è alle porte della megalopoli vocante e caotica. È adagiato in una distesa di verde d'estate predomina il rosso vermiglio dei pomodori, in autunno spicca il profumo intenso dei finocchi. Sullo sfondo la mole massiccia dei monti Irpini. Ha i suoi colori ufficiali questo colosso l'azzurro del cielo ed il bianco del pulito. È una geometria ordinata, che si dà subito l'idea dell'efficienza e della funzionalità.

Si chiama Cis il colosso del commercio all'ingrosso, da meno di due anni in piena attività nell'area di sviluppo industriale di Nola e già famoso tra gli operatori economici del settore. «Il mondo commerciale nelle tue mani» è lo slogan coniato per valorizzarne le caratteristiche. Una città mercato che si estende per 600 mila metri quadrati dove puoi scegliere di tutto tra 48 campi merceologici e 181 imprese espositrici.

Al Cis si arriva con grande facilità da nord e da sud da occidente e da oriente. Merito del sistema autostradale che fa perno su Nola. Tra breve - questione di settimane, al massimo un paio di mesi - il Cis sarà ancora meglio collegato con la rete delle autostrade grazie al cosiddetto asse di supporto viario. Si tratta di tredici chilometri di strada superpervelocce che legano l'ingresso del Cis con il casello di Pomigliano d'Arco lungo l'autostrada Napoli-Avellino-Bari. Tredici chilometri già costruiti, asfaltati e collaudati in attesa semplicemente della cerimonia di inaugurazione.

Non sono comunque queste le uniche novità nel campo della viabilità. La società Autostrade (gruppo Iri) ha deciso l'eliminazione dell'attuale barriera nei pressi di Casoria da cui si dipartono le autostrade per Roma e per Bari, i caselli saranno quindi sdoppiati e quello che a noi interessa, per l'Avellino-Bari, sarà arretrato fin dopo Pomigliano d'Arco. Percorrendo in automobile questo tratto autostradale proprio in questi giorni si può notare una deviazione restando necessaria proprio a causa dei lavori in corso. «Si sta realizzando una nuova viabilità del Cis» sostengono

i responsabili del centro ingrosso e sviluppo. In che cosa consiste questa barriera? È come se il Cis si fosse ulteriormente avvicinato al casello di Nola. Una volta abolita la barriera di Casoria, scomparso le file che inevitabilmente si formano al casello al momento del pagamento del pedaggio, i 13 chilometri dell'asse di supporto viario diventano nel fatto un prolungamento della tangenziale napoletana. Con il risultato che in pochi minuti da qualsiasi punto della città si può comodamente arrivare al Cis. «Insomma - è il commento degli operatori commerciali - hai tutti i vantaggi di operare in una grande area come quella napoletana, senza però il congestionamento ormai insopportabile del vecchio mercato, anzi avendo a dispo-

zione i grandi spazi dell'interporto di Nola». A metà del prossimo anno, secondo le previsioni la geografia della viabilità tra il capoluogo e Nola sarà stata completamente ridisegnata. «Si può capire meglio quanto sia importante spostarsi con facilità, se si pensa che ogni giorno al Cis arrivano non solo migliaia di autovetture ma anche un numero altissimo di Tir, di camion e addirittura di vagoni ferroviari autotrasportati. Grossi convogli, insomma, che grazie alle novità in cantiere, non avranno più il fastidio di dover abbandonare le larghe e comode carreggiate delle autostrade e delle superstrade» spiegano nella palazzina degli uffici vero e proprio, quartier generale del Cis. Efficienza rapidità funzionalita mercanti napoletani - o almeno una parte di essi - hanno

adottato con coraggio e decisione questo nuovo look. A cui hanno aggiunto un piazzolo di promozione culturale, che non guasta mai. All'interno della città-mercato è stato realizzato un auditorio con 600 posti a sedere, centro di attrazione per manifestazioni, spettacoli, mostre, dibattiti, sfilate. Il programma delle attività è molto vario: siva dell'esposizione dei prodotti tessili della Repubblica popolare cinese, al 20° incontro della calzatura italiana, alla giornata di studio sul risparmio energetico prevista per il prossimo 24 novembre, allo spettacolo «Il lino in vedette» del 27 novembre sponsorizzato dal Centro tutela lino.

Questo impegno delle Regioni / Già dall'83 varato il piano di riordino dei mercati all'ingrosso in Toscana

Noi siamo pronti, a quando il via?

Sul piano dei mercati all'ingrosso la Regione Toscana non sembra temere rivali. Non ha certo aspettato che la Finanziaria dello scorso anno stanziasse i quasi mille miliardi per la razionalizzazione del settore. Già nell'83 ha, infatti, varato uno studio di riordino che ha portato ad una concentrazione dei centri. Oggi, però, partendo da quel progetto tende ad integrarsi con il piano nazionale mercati. Vediamo come

ANDREA LAZZERI

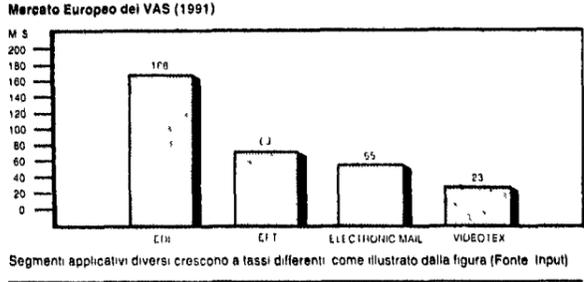
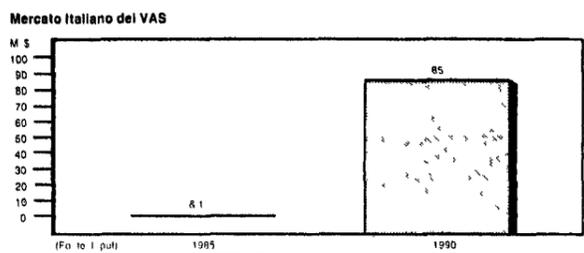
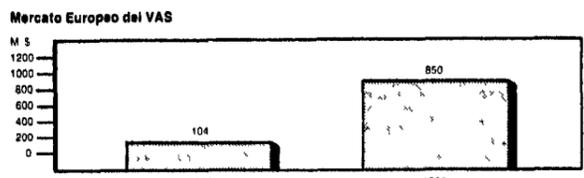
FIRENZE L'incartamento, che ha ormai accumulato la polvere degli anni, giace sul tavolo dell'assessore Marco Mayer, responsabile del dipartimento attività produttive della Regione Toscana. L'intestazione recita così: «Centri commerciali e mercati agro-alimentari all'ingrosso». La corposa cartella contiene il lungo lavoro, iniziato oltre dieci anni fa, per programmare un settore difficile. Il fascicolo più recente porta la data del 1983, anno in cui la Regione varò il proprio piano regionale sui mercati all'ingrosso. «Quel piano - dice Marco Mayer - ebbe un grande pregio: riuscì a vincere campanilismi e ottusi settorialismi portando un poco di rigore in questo campo. Da

trentasei centri, il piano riuscì a individuarne diciotto, con un'opera di razionalizzazione non indifferente». Forse oggi anche quella previsione andrà rivista, puntando ad una nuova scrematura ed ad un'ulteriore opera di rigore. Il Cis ha promesso una torta di 950 miliardi per i mercati all'ingrosso. Citra non indifferente che, tuttavia, sembra destinato a restare ancora una enunciazione d'intenti in attesa che si vada al piano nazionale e che il settore si doti di tutte le caratteristiche tecniche e organizzative in grado di recepire i finanziamenti. «La Toscana ha intenzione di fare la sua parte» dice Marco Mayer. Ripartendo dal piano L'incarico è stato affidato alla Somea, una del-

le maggiori società italiane specializzate in studi e ricerche del settore commerciale, la cui serietà è stata riconosciuta anche a livello della Comunità economica europea. L'operazione viene coordinata dalla dottoressa Adela Incerci, responsabile del settore per la Regione Toscana. È lei che illustra, per grandi linee, gli obiettivi del lavoro avviato: «In primo luogo - dice - dobbiamo compiere una radiografia accurata della situazione». Si tratta di giudicare, caso per caso, lo stato di efficienza delle strutture, valutarne l'economicità, la dotazione di servizi. «Perché la filosofia dei centri annovera polivalenti - sottolinea la dottoressa Incerci - punta non solo a favorire lo scambio delle merci, ma anche, direi soprattutto, a garantire una serie di servizi». Gli obiettivi del nuovo piano sono tre. Leggiamoli nel loro linguaggio burocratese: «a) costruire un sistema integrato e funzionale che realizzi una distribuzione territoriale equilibrata e priva di sovrapposizioni; b) garantire ubicazioni ottimali rispetto ai collegamenti stradali, portuali, ferroviari e aeroportuali; c) essere provvisti di adeguate strutture, comprese quelle informatiche per la conoscenza in tempo reale di stock, prezzi e flussi di tutti i prodotti oggetto della distribuzione».

Proviamo a tradurre in termini comuni questi obiettivi. Innanzitutto si tratta di capire quali sono i centri che hanno marciato e quelli rimasti all'anno zero. Nel capitolo dei «buoni» ci saranno - tra gli altri - Firenze, Arezzo, Pisa, Siena. Tra i buchi neri si segnala la situazione di Viareggio dove è stata costruita la struttura ma non funziona e così, quello che potrebbe essere il maggiore mercato ittico della Toscana resta fermo. Ad esso va aggiunto il caso di Pescaia, il mercato dei fiori, la cui sede ancora non è definitiva. Ma la ricerca non avrà solo compiti notevoli. Non si limiterà a fotografare il panorama regionale. «Pensiamo ad un modo nuovo di far funzionare i mercati - spiega

Adela Incerci - ed è questo il campo più innovativo della ricerca che la Regione svolge insieme alla Somea». Nel cassetto c'è un progetto ambizioso: creare una vera e propria borsa, attraverso cui gli acquirenti possano svolgere le operazioni in tempo reale e senza spostarsi dalla propria zona di attività. Una borsa alimentare con tutti i crismi, fatta con videoterminali, operatori specializzati, classificazioni precise. «Insomma - aggiunge la dottoressa Incerci - per fare un moderno mercato agro-alimentare non basta dotare le strutture di impianti di stoccaggio, celle frigorifere, sistemi di movimentazione merci, servizi bancari. Occorre anche - aggiunge - aprire le porte alle nuove tecnologie, ai sistemi informatizzati capaci di assicurare i collegamenti con le piazze interessate».



Segmenti applicativi diversi: crescono a tassi differenti come illustrato dalla figura (Fonte Input)

Lo scambio elettronico dei dati tra imprese

Computer to computer

In arrivo il dialogo di domani

Dialogare a distanza attraverso un computer, attraverso un sistema telematico che mette in contatto i vari centri all'ingrosso e al dettaglio? Oppure questi con le industrie produttrici? Da oggi (ma anche da ieri in Europa) si può fare attraverso il sistema Televas che consente lo scambio elettronico diretto tra imprese. Insomma dialogare computer to computer, imprenditore con imprenditore, ora è semplice.

MILANO Televas chi è costui? La domanda non è retorica in quanto anche nel tradizionale mondo commerciale sono pochi a conoscerlo. Vediamo dunque, cos'è e a che cosa serve. Il sistema di Televas (Teledis) consente lo scambio elettronico diretto, computer to computer in parole più semplici le aziende possono dialogare tra di loro in via telematica. Battute a parte Televas è costituita in joint-venture dal gruppo Stet e da Inmativa Me T.A. (Montedison) opera nella progettazione, realizzazione, gestione e commercializzazione di servizi telematici a valore aggiunto (Vas) ad alta ripetitività con l'obiettivo di penetrare nel settore terziario (grande distribuzione e reti di vendita finanziarie, farmaceutiche, assicurative, trasporti, banche, ecc.), e di diffondere nuove tecnologie per la trasmissione di informazioni su reti di telecomunicazione pubbliche e per il collegamento fra calco-

latori diversi secondo standard internazionali. Che cosa sono i Vas? Vediamo di inquadrare i servizi che può offrire alla distribuzione. Per questo comparto economico e presente in numero crescente il sistema Teledis consente lo scambio elettronico diretto, computer-to-computer, di documenti commerciali standardizzati e strutturati. I vantaggi che le aziende possono ottenere utilizzando sistemi di questa natura sono molteplici: eliminazione dei ritardi e di inserimento dati; eliminazione degli errori di manualità (la Boots Co., la più grande catena della grande distribuzione inglese, stima che gli errori manuali nei quali si incorre nella emissione e gestione di fatture incidono su più del 2% della stessa) e di eliminazione dei problemi legati alla gestione di documenti cartacei (il costo della gestione di documenti cartacei è stimato tra il 7 ed il 15% del

costo della merce). È previsto, inoltre, che entro il 1995 un terzo di tutte le transazioni di affari nel mondo verranno effettuate elettronicamente. Già oggi il National mass retailing Institute ha rilevato che il 73% delle maggiori catene di distribuzione americane possiede un sistema di gestione elettronica delle merci a magazzino, il 54% ha collegamenti on-line con fornitori e l'81% utilizza sistemi di posta elettronica. Anche l'adozione di strategie just in time per la riduzione delle scorte, che oggi incidono sui costi per il 30%, rende inevitabilmente necessario l'utilizzo di tecniche telematiche sempre più raffinate e veloci. Uno degli obiettivi di Teledis - a sentir dire i suoi manager - è proprio quello di migliorare il flusso di documenti tra produttori e distributori, i loro fornitori, le loro reti commerciali, gli spedizionieri, i trasportatori, le strutture logistiche di supporto. Teledis consente il collegamento tra ogni azienda ed i suoi fornitori 24 ore su 24, operando anche in assenza del destinatario del messaggio. Riceve e gestisce automaticamente gli ordini di acquisto e la relativa documentazione con la massima riservatezza, certificando sempre la ricezione delle informazioni. E vi sembra cosa da poco!

Ecco quanto si guadagna con un centro-ingrosso

ROMA Secondo una recente indagine svolta dalla rivista specializzata Largo Consumo, la ripartizione del giro d'affari nei centri all'ingrosso - stimato sull'88 e relativo ai centri censiti dalla recente indagine del Cedit - sarebbe questa: il 23 per cento dei centri si trova all'interno dei 50 miliardi di giro d'affari mentre dai 51 ai 250 la percentuale aumenta arrivando al 53%.

Il dato percentuale comincia a scendere quando ci avviciniamo ai mille miliardi: siamo infatti quasi al 16 per cento.

Al di sopra dei mille miliardi, invece, abbiamo un abbassamento del 50% del dato precedente giungendo al 7,7 per cento appena. Insomma secondo quanto fatto sapere dalla indagine di Largo Consumo la stima del giro d'affari media è di 270 miliardi di lire. Una cifra, comunque, non malaccio.