

INFORMATICA

Il sistema elettronico riduce errori e costi di gestione

«Mister Edi», il cervellone scambia dati e risparmia carta

Ai giorni nostri, qualsiasi attività comporta il bisogno di numerosi scambi di documentazione su carta: tutte queste operazioni dalla produzione, al trattamento e all'invio, richiedono a volte più tempo delle operazioni di produzione o consegna delle merci stesse. Ma se tre aziende preposte alla produzione di un prodotto, comunicano tra loro attraverso un sistema razionale «risparmiano» rispetto ad altre che comunicano con sistemi tradizionali. Questa premessa per introdurre Edi (Electronic Data Interchange), una nuova modalità operativa nell'ambito della trasmissione elettronica dei dati, che sta venendo avvitata negli ambienti aziendali più avanzati. Anche Conad che è azienda che comunica con tante altre (le cooperative associate), utilizza sistemi informatici, è quindi sensibile a questo problema. Il responsabile del progetto Edi-Conad è il dottor Luciano Belli ed è a lui che abbiamo chiesto i perché di questa scelta. «Oggi i processi di inte-

grazione aziendale stanno diventando sempre maggiori: si recupera in questo sistema d'impresa se i sistemi informativi sono già in grado di scambiarsi direttamente i dati ed è già presente una particolare attenzione della tecnologia informatica verso quelli che sono i processi di trasferimento d'informazione da azienda ad azienda. Quando questo processo, viene supportato da reti o canali di trasmissione riesce a migliorare notevolmente la produttività del sistema. Ma non sarà tutto così semplice a livello di reti... «Certamente non occorre analitico che il sistema di partenza e quello di arrivo siano compatibili, in poche parole siano in grado di dialogare tra loro. Questo problema si supera agevolmente perché le aziende che fanno parte di un sistema hanno in genere sistemi informativi compatibili. Il problema sorge quando voglio entrare in contatto con un'azienda che non appartiene al mio gruppo. Debo in questo caso aver predefinito uno standard che vuol dire, ad esempio, nel caso di una do-

cumento-fattura avere definito in partenza quali sono gli elementi che la compongono e in quale modo interagiscono fra loro. È infatti la ricerca e la definizione di queste regole il vero problema intorno al quale stiamo lavorando. Cosa succede trasferendo tutto quanto detto nel sistema Conad? «Possiamo affermare che siamo nelle condizioni ideali per attuare un progetto di questo tipo: la compatibilità di sistema è già stata realizzata su tutte le cooperative, sia a livello software che hardware, dal settore Servizi Specializzati di Conad in questi ultimi anni. Inoltre, rappresentiamo una cerchia di interlocutori molto ampia e al tempo stesso sufficientemente chiusa (circa 50 aziende cooperative) che hanno fra loro uno scambio molto fitto di messaggi. Siamo quindi già in grado di definire uno standard organizzativo Conad». Operativamente state già sperimentando Edi? «Sì, nell'ambito della tesoreria di sistema e della fatturazione. L'imputi ci viene dato dalla pianificazione degli acconti che ci mandano le cooperative:



Nei 18.213 negozi Conad, il consumatore non è considerato un "pollo".

CONAD

va: una volta che noi, sistema centrale Conad, ci siamo pagati le fatture, rimandiamo alla cooperativa un'informazione su supporto (un vero archivio informatico) con alcuni dati standardizzati che, seguendo l'esempio, sono: il numero delle fatture, importo, data scadenza e tutto quanto abbiamo stabilito ci possa servire. Ciò consente alla cooperative di aggiornare in automatico la propria contabilità (clienti, banche, magazzino). La differenza rispetto ad un discorso Edi, è che per ora le nostre informazioni viaggiano in alcuni casi su linea, in altri su dischetto, mentre Edi viaggia sempre su linea. Oltre a questi, quali gli altri vantaggi Edi? «Basta pensare a questo dato: in Conad ogni anno so-

no movimentate 50 mila fatture; in un sistema Edi si spediscono semplicemente le informazioni ad ogni cooperativa cliente, decentrando sul destinatario l'eventuale stampa fiscale dei documenti. Si realizza con Edi anche un risparmio di quintali di carta e spese di spedizioni postali, si ottengono tempi più veloci e si riducono gli errori.

Il manifesto, del 1978, fece discutere per il suo slogan aggressivo, ma apprezzato dalla clientela

Si pagherà con una tessera magnetica valida in tutt'Italia

Il cliente avrà la sua credit card

Nel giro di qualche mese il negozio Conad sotto casa nostra, ha cambiato aspetto: lunghi banchi per i surgelati, un servizio gastronomia con cucina annessa, alle casse i lettori ottici. Sicuramente in tutto questo cambiamento c'è lo zampino di Conad Invest, società di leasing del gruppo Conad che consente anche al nostro negoziante di fiducia di ampliare e rimodernare il suo punto di vendita. Conad Invest, con oltre 40 miliardi di investimento in soli 4 anni di attività, agisce non solo nel settore immobiliare ma anche nel mobiliare: anzi le scelte dei soci per un leasing sulle strutture interne e sulle tecnologie è venuta avanti in modo prevalente in quest'ultimo anno. Quando è sorto Conad Invest ha rappresentato una vera rivoluzione nella cultura dell'investimento nel settore distributivo: i suoi interventi si propongono infatti di elaborare il progetto più conveniente per il punto vendita, avendo stipulato con il Ministero dell'Industria la convenzione per godere dei contributi previsti dalla famosa legge 517 (quella sul credito agevolato, per intenderci). Il nostro nego-

zianta ha avuto fiducia e nella sua cooperativa (alla quale si è rivolto per avere le prime informazioni) e in Conad Invest che, insieme, valutano le ragioni di opportunità degli investimenti da effettuare per evitare dispersioni, essendo questo un servizio reso alla cooperativa e quindi del tutto gratuito. Quando poi il nostro socio avrà del denaro in eccedenza, potrà usufruire dei servizi di altra struttura finanziaria (Conad) del sistema Conad, nata con l'obiettivo di gestire il flusso corrente finanziario. «Il progetto che fa capo alla nascita di Conad - ci precisa Enzo Grimandi, presidente di ambedue queste società - prevede che all'interno delle singole cooperative si sviluppino aree organizzative analoghe in grado di gestire il flusso corrente di denaro fra socio e cooperativa di appartenenza: sono queste le tesorerie locali. Strutture già operanti come quella sulla cooperativa Mercurio di Forlì, che si chiama Co.Fi.Ro e sviluppa il ruolo di «compensatore locale»: tutti i soci hanno un conto in questa finanziaria sul quale versano il denaro ogni sera. Se la finanziaria non usa il de-

naro, lo trasferisce a Conad che, a sua volta, lo trasferisce alle cooperative che necessitano di liquidità. «Le cooperative hanno da questo tipo di struttura finanziaria notevoli vantaggi: innanzitutto non devono ovviamente dare garanzie che altri istituti di credito richiederebbero poi la differenza fra il tasso di deposito e quello di utilizzo è praticamente nulla (meno di mezzo punto, in linguaggio tecnico); si evitano quindi l'intermediazione, l'effetto valuta, lo spread bancario e noi diventiamo grandi contraenti di credito, potendo comprare il denaro ad un prezzo più basso». Conad e Conad Invest interagiscono fra loro soprattutto nell'ambito di finanziamenti diretti alle singole strutture: nella formula oggi più usata (il prefinanziamento su mutuo), in prima battuta è Conad Invest che decide che si utilizza il mutuo ma è poi Conad che interviene (in quanto socio di Medio Credito) per aprire l'istruttoria per ottenere questo finanziamento. Conad è poi pagatore unico finale per conto delle cooperative nei confronti dei fornitori, sborsando così tutte le operazioni amministrative. Con i movimenti finanziari come i 120 miliardi di deposito da cooperative, i 300 miliardi di pagamenti fornitori e rapporti finanziari con le cooperative, si sta pensando alla carta di credito Conad utilizzabile su tutto il territorio nazionale, probabilmente anche sull'estero: si potrà quindi fare la spesa dal nostro negoziante sotto casa e poi passare nel negozio Ecolitalia a fianco e comprare il nuovo televisore, sempre pagando tutto con una carta magnetica «di sistema». Più comodo di così...

Raccogli l'occasione, gioca e vinci

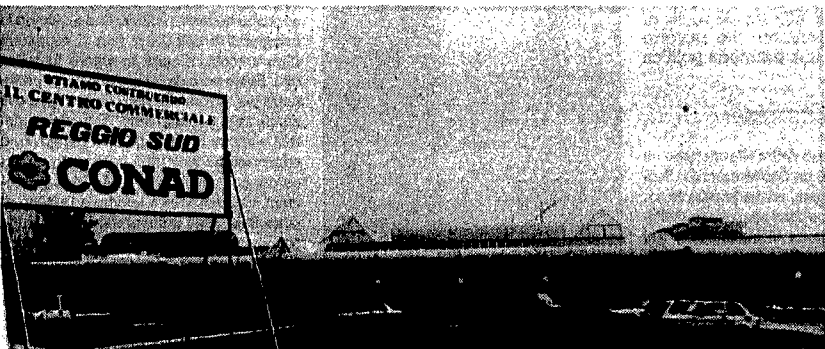
Una pirofilla di vetro da fuoco è il premio per il cliente fedele che collezionerà 120 punti, ossia sommando il valore dei tagliandi che troverà sui prodotti a marchio Conad dal 14 novembre al 28 gennaio 1989. Si tratta del primo concorso promosso su tutti i punti vendita sul territorio nazionale: un concorso «alla grande» che è stato battezzato «raccogli l'occasione». Occasione perché i punti si raccolgono solo acquistando prodotti a

marchio, quindi più convenienti di altri. Sia nelle buchette della posta sia nei punti vendita i clienti troveranno una sorta di blocchetto d'assegno, composto da 5 pagine su cui incollare i punti: due pagine per i tagliandi da un punto, due pagine per quelli da 2 e una per quelli da 5 punti. Le tre fasce corrispondono a prodotti in base al valore: ad un punto corrispondono alle conserve vegetali, due punti per pasta, riso e alcuni pro-

dotti «non food», i cinque punti sono riservati invece a tonno, caffè, olio, mentre il detergente in fustone vale 15. L'intenzione di Conad è quella di premiare la fedeltà al prodotto a marchio e di consolidare il rapporto tra cliente e punto vendita. Il premio è stato scelto in ragione delle preferenze riscontrate durante un test condotto su consumatori abituali presso un campione di punti vendita Conad, sottoponendo loro diverse so-

luzioni-premio di uguale valore nella sfera degli oggetti casalinghi e del tempo libero. Il meccanismo promozionale è abbastanza semplice, piuttosto attraente e semplice da gestire per il gestore, che si limiterà, alla presentazione del blocchetto, a controllare che sia completo e a consegnare la scatola premio. Concorsi di questo tipo, ma non legate esclusivamente a prodotti a marchio, erano state condotte localmente - nelle

zone a più grande concentrazione di rete Conad - con ottimi risultati. Ad esempio, per centocinquanta lire di spesa la promozione «Conad invita tutti a pranzo» fruttava un servizio di posate. Successivamente il regalo prescelto, sempre con la stessa spesa, era un set di mestoli da cucina, mentre all'inizio dell'anno il regalo era un ombrello. La novità, questa volta, oltre alla diffusione nazionale, è la volontà di «fidelizzare» il cliente ai prodotti a marchio.



Apri Reggio Sud

A dicembre è prevista l'apertura del Centro commerciale Reggio Sud (nella foto): un'area coperta di 5.000 mq di cui 2.000 occupati dal Centro mercato alimentare Conad ed il resto da un grande magazzino di abbigliamento e da altri 15 negozi di generi diversi. Inoltre, a giorni, sarà inaugurato un altro Centro

mercato Conad a Reggio ovest, di 1.600 mq. I centri saranno gestiti da una società di 30 soci: 20 provengono dalla rete commerciale tradizionale, 7 da altre professioni e 6 saranno i giovani al primo impiego. Così ben venti negozi tradizionali chiuderanno dando un notevole contributo al calo della polverizzazione della rete distributiva. Inoltre questo nuovo orientamento allo sviluppo della moderna rete Conad ha promosso l'inserimento di 150 giovani al primo impiego e la chiusura di altri 200 negozi tradizionali.



IL PUNTO CASSA HA IMPARATO A LEGGERE IL FUTURO

Codici a barre, lettori ottici, moneta elettronica: il futuro del punto cassa è già cominciato. Attese, errori, imprecisioni sono destinati ad appartenere sempre più al passato. Oggi macchine e sistemi per-

mettono di memorizzare e richiamare istantaneamente decine di migliaia di articoli, consentono di elaborare migliaia di informazioni, rendono possibile una gestione sempre più completa e funzionale.

Ogni giorno, milioni di volte, macchine e sistemi rendono più facile l'attività del punto vendita, di ogni punto vendita, dal piccolo negozio al grande magazzino, e lo proiettano nel futuro del mercato che cambia.

OMRON
Macchine e Sistemi per il punto cassa

Distribuiti ed assistiti da Distribution Systems Spa - Società del Gruppo FINEAR - 20122 Milano - Via S. Gerardo, 27 - Tel. 02/23.98.41 - Telex 09673 - Fax 02/23.98.41

CONARR
CONSORZIO NAZIONALE
RISTRUTTURAZIONE RETE VENDITA

Conarr crea l'immagine del vostro punto vendita, ne progetta il layout espositivo, sceglie e contratta al meglio le attrezzature e i macchinari da collocarvi. Conarr offre ad una qualsiasi azienda di distribuzione che nasce o che voglia rinnovarsi un vero servizio «chiavi in mano». Conarr: 210 progetti realizzati nell'87 per un'area complessiva di 57.045 mq. Conarr: tutto ciò che fa del vostro punto vendita il vostro punto forte.

CONARR

40127 Bologna - Via Michelino, 59 - Telefono 051/502625

PRO. SUS.
il Maialino Rosa
porta
la bontà in Tavola!

La cooperativa PRO. SUS. di Vescovato - Cremona è una azienda moderna che utilizza esclusivamente suini italiani provenienti dagli allevamenti dei propri soci. La sua attività consiste nella macellazione e distribuzione di carni fresche ed insaccati da essa prodotti, nonché nella continua ricerca nel campo del miglioramento delle carni, seguendo quotidianamente gli allevamenti dei propri soci.

Pertanto i prodotti venduti sotto il marchio

il Maialino Rosa

sono sicuramente prodotti genuini e di indiscussa qualità.

**carni italiane
per prodotti italiani**

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

