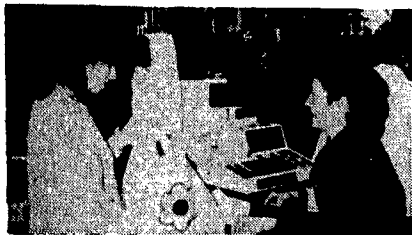


PUNTI FORTI, PUNTI DEBOLI

La grande distribuzione soffre di disomogeneità
«Contro la diffusione a macchia di leopardo
- dice il vicepresidente Ancd - occorre ridisegnare
la mappa territoriale, soprattutto nel Mezzogiorno»



Strategie per il Sud

La distribuzione italiana non ha una struttura omogenea sul territorio. Per quanto riguarda le reti di vendita appartenenti a gruppi d'acquisto, il Sud Italia resta ancora svantaggiato. È un gap che lo stesso Conad sta tentando di superare, mentre è impegnato a dare un aspetto uniforme alla sua mappa territoriale. A colloquio con Luciano Sita, vicepresidente Ancd.

PATRIZIA ROMAGNOLI

«Quello della diffusione "a macchia di leopardo" è uno dei problemi chiave che ci stiamo ponendo come associazione», dice Luciano Sita, vicepresidente dell'Associazione nazionale cooperative dettaglianti, aderente alla Lega, fresco di nomina dopo una decina d'anni passati in veste di direttore generale del Conad. Tra i nostri obiettivi

pletato nelle Marche, tra Fano e Osimo, e quello tra Modena e Bologna.»

La strategia dell'Ancd passa quindi attraverso un processo di integrazione tra le imprese, che porta a formare grandi aziende, con logiche imprenditoriali avanzate, al di sopra degli ambiti locali e limitati. «Per quanto riguarda il Mezzogiorno, la scelta di mettere in piedi una nuova cooperativa - Unico - per investire al Sud risorse tutto sommato reperite nelle aree forti sta già dimostrando di essere molto valida. Certo, è uno sforzo molto grosso: il mercato al Sud è molto complesso e articolato, e presenta difficoltà diverse rispetto a quello delle aree avanzate del Nord. Devo dire però - aggiunge Sita - che, anche per il contributo di Unico,

quella "pelle di leopardo" territoriale di cui si diceva, si sta smorzando parecchio. La diffusione dell'associazionismo cooperativo, oltre alle punte forti dell'Emilia e della Toscana, si sta rafforzando. Piuttosto, individuierei un punto di debolezza nell'area del grande triangolo Milano-Torino-Genova.»

Qui le motivazioni storiche delle carenze stanno nelle insufficienti dimensioni di alcune imprese e in alcune esperienze non felici del passato. In un mercato molto competitivo e strutturato come quello del Nord, c'è il problema reale delle dimensioni d'impresa. Il rilancio passa attraverso il superamento delle esperienze più deboli, e la polarizzazione delle aziende nelle poche cooperative che sono real-

mente in grado di svilupparsi. In realtà, i gruppi dirigenti delle cooperative hanno ben chiaro il fatto che questa strada delle concentrazioni è obbligata. La struttura politica della Lega aiuta anche a creare le migliori condizioni per stimolare questi processi. I modi per superare le debolezze si chiamano sostegno finanziario, capitalizzazione, personale professionalizzato.

«Al Sud, in verità, abbiamo inventato la tradizionale procedura di cercare risorse tra i soci, e abbiamo investito tre anni fa sei miliardi in Unico per finanziare i primi investimenti, mentre sul piano economico abbiamo messo a disposizione altri tre miliardi. Noi abbiamo investito al Sud con un piano di rientro in tre anni, e le previsioni sono state rispet-



Una galleria commerciale nel nuovo centro di Reggio Emilia.

A Reggio come in Francia Il super in galleria veste un nuovo look e si «mangia» le lattine

A Reggio Emilia, in una zona residenziale di prima categoria, è sorto un centro commerciale «alla francese»: carrelli con monetine, macchina mangialattine, una lunga galleria su cui si affacciano negozi di vario genere. Per il settore alimentare, ci pensa Conad con un ampio supermercato.

MARIO PIROMALLO

Una galleria climatizzata dalle alte volte di ferro post-moderno, 7000 metri quadrati di centro commerciale, dallo stile decisamente «francese»: a Reggio Emilia Conad sta sperimentando con successo la nuova formula del supermercato inserito in un centro commerciale. Si tratta di una tipologia distributiva considerata tra le più innovative oggi. Sulla galleria commerciale si affacciano raffinati negozi di pelletteria, bricolage, calzature, intimo, una farmacia, una banca, perfino un tricologo, ossia uno specialista del capello, mentre a fianco del supermercato Conad si trova per l'assortimento extralimentare un grande punto vendita Coin. La galleria era stata prevista dal piano regolatore di Reggio Emilia ancora una decina di anni fa: si voleva fin da allora far diventare questa località, nella prima periferia della città, il polo d'attrazione del quartiere, con le sue passeggiate coperte da vetrate, le panchine per le soste durante lo shopping, le piante che lo impreziosiscono.

Oltre a questo centro, in località Pappagno, Conad è presente in un altro, a Piedi Modolese, sempre vicino a Reggio, di dimensione minore. A gestire tutta la complessa operazione di apertura dei centri è stata la cooperativa Conad Emilia Ovest che con questa doppia apertura - quasi in contemporanea - si è guadagnata l'immagine di catena molto forte. Il supermercato si presenta all'esterno con una nuova linea architettonica, a fianco dell'entrata una serie di carrelli con la monetina di recupero e una buffa macchina mangialattine, a dimostrazione di una certa vocazione «ecologica» del punto vendita. Non a caso, inoltre, molta della frutta presente nel grande banco vendita appartiene alla linea Natura, cioè del tipo coltivato biologicamente, senza l'uso di antiparassitari. Certo, non è solo questo supermercato ad avere impostato una politica alimentare corretta: in tutti i punti vendita della cooperativa Emilia Ovest si trova ad esempio la carne Integra, quel tipo di carne cioè garantita da trattamenti estrogenanti. La galleria commerciale attrae in buona parte la clientela del sabato, che va a fare la spesa settimanale di un po' tutti i prodotti. In questo supermercato troviamo anche, nella grande vasca del pesce surgelato, le aragoste, oppure sui grandi scaffali a libero servizio, delicate salse francesi - specialità al tartufo. Interessante, poi, è la nuova formula di collaborazione con Coin, per il settore extralimentare, partner della cooperativa Conad nell'intera operazione centro commerciale. La scelta di Coin non è casuale: questa catena infatti dispone di un livello di offerta medio alto, analogo a quello presente nei supermercati alimentari. L'esperienza di Reggio Emilia, con la collaborazione con le altre strutture di dimensione più tradizionale appare già oggi un successo. Queste esperienze, seppure avviate di recente, consentiranno alla cooperativa Emilia Ovest di intervenire con strutture analoghe per dimensioni e tipologia su altre zone del territorio reggiano, anche in vista della tensione concorrenziale che si realizzerà in un futuro molto prossimo nel mondo della distribuzione.

Fra i primi in classifica, Forlì Con le ali ai piedi

Conad Romagna, ovvero quando le cooperative dettaglianti mettono le ali ai piedi. Tra Forlì, Ravenna, Rimini e Cattolica il Conad realizza un giro di affari di 400 miliardi, attraverso 70 supermercati di superficie compresa fra i 400 e i 1000 metri quadrati. Una struttura di magazzino di oltre 30 mila metri quadrati. Fra soci e dipendenti di tutti i punti di vendita si arriva a oltre duemila persone.

GIORGIO DE FAZIO

Forlì. A tirare la volata di questa agguerrita squadra è la Coop Mercurio Romagnolo di Forlì, una delle più importanti strutture Conad a livello nazionale. Direttore generale è Massimo Grassi. Praticamente il più importante trend di crescita del Conad Romagna, che richiede sempre più attenzione ed incisive gestioni manageriali, non fa perdere di peso l'originale ruolo del «sociale», nello spirito cooperativistico che in Romagna non si è affatto appannato.

Infatti qui, alla custodia della natura aziendale, ovvero la cura e lo sviluppo dei rapporti di collaborazione e partecipativa fra socio e cooperativa, viene dedicata la massima attenzione. Le valutazioni dei bisogni del mercato, le abitudini di acquisto e la dinamica della distribuzione sono il pane quotidiano per lo staff dirigenziale del Conad Romagna.

Per fare ciò, si raccolgono e si interpretano tutte le infor-

gli obiettivi aziendali e quelli dei soci. Naturalmente la sensibilità sociale, culturale, politica del territorio romagnolo in direzione della realtà cooperativa aiuta questi processi di sviluppo.

Ma la realtà romagnola nel settore oggi è in esplosione. La Despar di Ravenna è stata acquistata dalla Marr; il Canguro di Forlì, un'altra grossa realtà distributiva, è stata rilevata dalla Vegè. Il piano regionale per il commercio sta mobilitando l'attenzione di tutti gli addetti ai lavori. La gestione concorrenziale e la spinta allo sviluppo sono oggi, in Romagna, in un momento di massima carica. Esiste quindi la concreta possibilità che la grossa distribuzione possa sbarcare in Romagna, e quindi mettere in discussione ed in profonda crisi la realtà locale.

Le cooperative Conad della Romagna, in prima persona, sono chiamate quindi a difendere le eccellenti posizioni di quota di mercato (oltre il 30% di prodotto distribuito nei negozi), con una attenta ed oculata politica di rinnovamento finanziario, tecnologico e di know how. Ed è così che il Conad Romagna si prepara a giocare questa partita, ma entusiasmante partita, abitato com'è a stare in campo ogni domenica sulle maglie della Jollycolombani Basket Forlì, che milita nella serie A2, e del Conad Volley Ravenna, che milita in A1.

Quindicimila metri quadrati in più e 60 nuovi negozi Entro il '91 Pistoia raddoppia



MARZIO DOLFI

Aria di novità al Conad di Pistoia. E che novità! In moto ci sono progetti per una quarantina di miliardi e l'apertura di nuovi supermercati per 15 mila metri quadrati entro il '91. Inoltre, già pronti al taglio del nastro, ci sono sessanta negozi che si chiameranno Margherita ed apriranno entro il gennaio 1990: sono gli eredi in chiave moderna della piccola bottega sotto casa.

Insomma, la Conad di Pistoia ha tutta l'intenzione di moltiplicarsi, anche se già

la Conad pistoiese è intenzionata a scommettere ancora. «Oggi non solo puntiamo a supermercati "di vicinato", con strutture di 400/500 metri, ma vogliamo anche ampliare le nostre dimensioni, fare punti di vendita di maggiore volume. Sempre però con la partecipazione dei dettaglianti: la nostra è una cooperativa di dettaglianti e anche ora che parliamo di strutture da 1.000 a 2.000 metri ragioniamo con gli stessi criteri, pur essendo aperti all'arrivo di nuovi imprenditori». La Conad non si scorda, insomma, di essere una cooperativa. «Alimenti quando si diventa grossi commenta Baldi - si rischia di perdere il senso del perché siamo nati.

Nei prossimi due anni sorgeranno nuovi supermercati con marchio Conad a La Spezia, Carrara, Pistoia, Prato e Firenze: il che vorrà dire almeno 350 posti di lavoro. «I nostri erano programmi in piedi da tempo. Ma l'ampiamiento del mercato all'Europa e la concorrenza che si fa sempre più aggressiva ci obbliga ad accelerare. Dobbiamo occupare gli spazi, anche per cercare di restringerli agli altri». La ricetta? Modernità e rinnovamento tecnologico condito con la giu-

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

A.C.M.
Azienda Cooperativa Macellazione

Un'azienda facile da conoscere e facile da riconoscere.

CARNE & SALUMI
ASSO

Se vi trovate a passare da Reggio Emilia venite a conoscere l'A.C.M. C'è più di una persona che vi potrebbe raccontare la storia dell'azienda. Sono oltre quarant'anni di progressi. Dal 1946 ad oggi l'A.C.M. ha incrementato l'attività produttiva. Si è dotata con sollecitudine delle più moderne tecnologie. Ha programmato adeguati investimenti destinati a consolidare la prestigiosa posizione che occupa nel settore. Ogni anno un fatturato di oltre 200 miliardi. 190.000 capi macellati. Oltre 700 dipendenti e collaboratori. Questi dati rappresentano la dimensione della nostra azienda. Queste dimensioni rappresentano per noi una precisa responsabilità nei confronti del consumatore. Dal 1960 il marchio ASSO permette di riconoscere i prodotti di A.C.M. Abbiamo sempre condotto le fasi di allevamento e di lavorazione con l'obiettivo di conservare le caratteristiche del prodotto tipico reggiano. L'A.C.M. ha puntato, punta e punterà sulla genuinità ed è proprio sulla genuinità che è cresciuta. Ed a crescere l'A.C.M. vuole continuare: sempre di più.

A.C.M. Azienda Cooperativa Macellazione - Strade Due Canali 13 - 42100 REGGIO EMILIA
Telefono (0522) 7971 - Telefax (0522) 516306 - Telex 530547 - A.C.M. 1

CONARR
CONSORZIO NAZIONALE RISTRUTTURAZIONE RETE

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: progetti realizzati nell'88 per un'area complessiva di 70.671 mq. Conarr: tutto ciò che fa parte del vostro punto vendita il vostro punto forte.

CONARR
40127 BOLOGNA - Via Aldo Moro 64 - Telefono (051) 509111

Per fare del buon vino non basta puntare in alto. Bisogna arrivarci.

Tra il tuo desiderio e la sana ambizione di fare del buon vino c'è esattamente una distanza di 18.000 viticoltori: quelli che con tanto lavoro e con tanto amore curano novemila ettari di vigna tra i migliori d'Italia; quelli che producono con sapienza antica e tecnologie moderne uve selezionate e vini di alta qualità. Insomma, quelli delle

Cantine Riunite. E' proprio grazie al loro impegno quotidiano che le Cantine Riunite sono arrivate molto in alto; così in alto che anche ai produttori più accorti sarà difficile raggiungerle.

Cantine Riunite.
Vini d'Europa. Vini da sempre.