

Sconti e promozioni, così la Gdo risponde alla crisi

Il mercato è diviso tra quattro "moschettieri" con differenze minime tra l'uno e l'altro: Carrefour (164 punti vendita: 70 diretti e i restanti in franchising); Nordiconad, con un utile netto di 12 milioni nel 2010; Sogegross ("una formula discount vincente") e Coop impegnata a creare nuovi spazi in Valbisagno

RAFFAELE NIRI

Genova

Prendete quattro fette di torta, assolutamente equivalenti: tra la più grossa (Coop Liguria, con il 16,8 per cento del mercato totale) e la più piccola (Conad, con il 13,86 per cento) ci sono poche briciole. Appena tre punti percentuali. Ridacchia Francesco Berardini, presidente di Coop Liguria: «Quelli che blaterano di una nostra preponderanza sul mercato ligure della grande distribuzione, non sanno nemmeno di cosa parlano».

I numeri assoluti confermano: tra il 2005 e il 2010 il saldo, in Liguria, è di 203 nuove aperture di grande distribuzione. Carrefour è a più 62, Sogegross a più 41, Conad a più 9. Coop è a meno due. Poi, se vai a vedere i grandi movimenti sotterranei, capisci cosa c'è dietro: Coop mantiene i suoi punti di forza e in genere punta al restyling, i concorrenti si scavano nicchie più o meno consistenti, ma la più grande rivoluzione commerciale dei prossimi anni — nello spazio delle ex officine Guglielmetti, in Valbisagno, a Genova — sarà targata Coop. E per il nemico giurato, la Esselunga di Caprotti (recentemente condannato a risarcire Coop Liguria per le accuse, rivelatesi false, pubblicate su "Falce e carrello"), continuano a non vedersi sbocchi sul mercato genovese: Esselunga paga ogni mese un affitto per l'area divisa Piave, a Genova, area che secondo il piano commerciale regionale "non è idonea". E, magari, non lo sarà mai.

Per ora conviene seguire le mosse dei quattro moschettieri

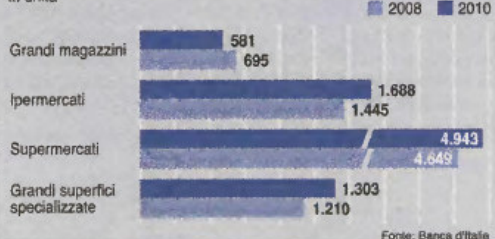
I NUMERI

Dal 2005 al 2010 la Gdo ha aperto altri 203 centri di vendita in regione. Le tabelle mettono in rilievo il numero di occupati e la divisione del mercato



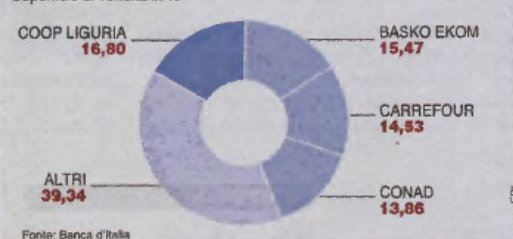
Gli addetti alla Grande Distribuzione in Liguria

In unità



Il mercato della GDO in Liguria

Superficie di vendita in %



esistenti. Il più "fresco" sul mercato è Carrefour. «Abbiamo scelto Genova come città pilota per la nostra politica "Every Day Nice Price" — spiega Gabriele Di Teodoro, direttore della Divisione Supermercati e prossimità di Carrefour — Si tratta di un nuovo approccio alla convenienza, basato non più sulle classiche promozioni periodiche ma su una forte e permanente riduzione del prezzo (con punte addirittura del 20%) di oltre mille prodotti di marche leader. La risposta è stata significativa: per fatturato, ma anche per scontrini emessi (più 4%). Così abbiamo replicato il modello». Carrefour in Liguria ha 164 punti

vendita (70 diretti, gli altri in franchising), quasi mille dipendenti, ed a Genova ha ben 78 punti vendita (47 diretti, 31 in franchising).

Chi vola col vento in poppa è Nordiconad. La crisi fa paura? Nel 2010 le vendite di Nordiconad sono cresciute dell'1,68%, il bilancio si è chiuso con un utile netto di 12 milioni, il fatturato è stato di un miliardo e 364 milioni (più 1,6% rispetto all'anno precedente). «Il gradimento che da alcuni anni i consumatori ci riconoscono — spiega l'amministratore delegato Mauro Lusetti — è principalmente il frutto di un assortimento di grande qualità, di una politica di offerte promozionali fortemente

aggressive, di una scelta dei freschi che non ha uguali. Quel che più ci differenzia, rispetto ai concorrenti, è rappresentato dai nostri soci imprenditori, che rendono unica la relazione con il consumatore». Nordiconad ha un sogno: bissare l'operazione dello stadio di Torino, trovando anche in Liguria una squadra interessata a dividere gli sforzi.

Con un fatturato di 656 milioni di euro (più 5 per cento, rispetto al 2009) il Gruppo Sogegross (Basko, Ekom, Cash & Carry, Doro), come socio del Network Agorà, scala il quinto posto nella classifica italiana tra i principali gruppi distributivi privati in termini di

RASSEGNA STAMPA

Cliente: Gruppo Sogegross

Data: 27 giugno 2011

Testata: La Repubblica - Affari&Finanza

Comunicazione

Ameri

miglioramento del trend di fatturato. «In un momento in cui lo scenario competitivo si fa sempre più complesso — spiega Maurizio Gattiglia, amministratore delegato del Gruppo Sogegross — rimanere sul mercato in maniera competitiva è una sfida sempre più coraggiosa. Il mantenimento del fatturato e del numero di clienti è però una meta sempre più difficile, la fidelizzazione del cliente è sempre più intermittente, l'incidenza del venduto promozionale aumenta di anno in anno». Rispetto allo scorso anno il Canale Ekom registra un ottimo incremento (più 7%). «Il format di discount si sta rivelando vincente — spiega il direttore di Basko ed Ekom, Antonio Mantero — tanto che i primi mesi del 2011 registrano un incremento del 10% rispetto al risultato già positivo dello scorso anno».

**Coop Liguria
festeggia
il traguardo
del mezzo
milione
di soci**

Per Coop Liguria, che proprio la settimana scorsa ha approvato il suo bilancio (19 milioni l'incremento della riserva legale indivisibile) il 2010 è stato un anno di soddisfazione. «Intanto abbiamo superato un traguardo storico, quello del mezzo milione di soci — spiega Francesco Berardini, il presidente — E' vero che i ricavi dalle vendite sono leggermente diminuiti (—1,73% sul 2009) ma è altrettanto vero che abbiamo legato ancora di più al nostro marchio i clienti: i consumatori di Coop Liguria hanno ottenuto complessivamente oltre 45 milioni di euro di sconti, più altri 13,7 milioni di vantaggi esclusivi per i soci Coop». Ristagna, invece, il processo di fusione delle tre grandi Coop del nord (Lombardia, Piemonte e Liguria). «Stiamo rispettando i tempi previsti — assicura Berardini — ma la gatta frettolosa fa i gattini ciechi».