

www.italiaoggi.it

Italia Oggi

Estratto da Pagina

Data:

giovedì 04.10.2007

QUOTIDIANO ECONOMICO, GIURIDICO E POLITICO

Il colosso francese della gdo critica il sistema cooperativo e investe sulla formazione con un nuovo centro

Carrefour fa quadrato con Caprotti

L'a.d. Brambilla: riflessione comune sulla governance Coop

DI JAN PELLISSIER

Il patron di Esselunga, Bernardo Caprotti, ha un nuovo alleato nella sua lotta alle Coop nella grande distribuzione. Si tratta di Carrefour, secondo operatore italiano del settore con il 10% del mercato. «Bisogna aprire una riflessione comune sulla governance delle cooperative. È un problema grave quanto il mercato del lavoro non regolamentato nella gdo del Sud del paese», ha detto ieri a *ItaliaOggi* l'a.d. della filiale italiana Giuseppe Brambilla.

Intanto però il colosso francese, secondo al mondo nella gdo con 97 miliardi di fatturato di cui 7 provenienti dall'Italia, sta avviando un forte processo di rinnovamento e rafforzamento della propria rete in franchising. Si tratta di circa 500 dei mille negozi di medie e piccole dimensioni appartenenti ai marchi Gs e Di per Di che d'ora in poi potranno contare appieno sul know-how di Carrefour grazie a un centro di formazione a Trofarello, vicino a Torino, da 23.500 ore di lezione l'anno per migliorare gestione, organizzazione e

soprattutto profitti. «Anche un piccolo negozio, tra una gestione normale e una eccelsa può veder salire del 15-20% il fatturato», spiega Brambilla. «È l'utile per il titolare può crescere anche del 50%», aggiunge Carlo Merzi, direttore del personale e dell'organizzazione Carrefour dei punti vendita Gs e Di per Di, che comprendono anche 300 negozi in gestione d'impresa e 180 gestiti direttamente. Il fatturato Carrefour di questo settore, che in gergo tecnico si chiama prossimità, è di circa 3 miliardi di euro derivanti solo dalla vendita di circa il 70% prodotti esposti: non ci sono infatti royalty. «Il costo dei 13 corsi è di circa 2 mila euro, ma ognuno di essi

garantisce un 1% di fatturato e di utili», spiega Gabriele Di Teodoro, direttore di tutto il settore, «aumenti ancora maggiori sono prevedibili per i negozi nuovi, e ne apriamo circa cento l'anno».

Non solo però. Il rafforzamento della rete in franchising passerà anche da nuovi prodotti. Innanzitutto la telefonia

mobile che nei primi mesi segnerà buoni risultati: «Siamo in linea con le aspettative, stiamo crescendo. Ma sono certo che a breve i competitor reagiranno», spiega Brambilla. Il vero asse nella manica però saranno le farmacie. Finora ne sono state aperte solo 19 negli ipermercati Carrefour, il problema è l'obiettivo di avere un farmacista sempre presente. «A fine 2008 però non sarà più così per i medicinali senza prescrizione», spiega Amulio Gubbini della Prhom del gruppo Riello che al centro



Giuseppe Brambilla

Il centro di formazione Carrefour di Trofarello

formazione Insegna di Trofarello ha perciò già messo in funzione una farmacia-bancomat, dove il farmacista si collega in video e chiede ragioni e motivi per l'acquisto dei farmaci al cliente dello sperduto paesino di montagna come a quello del supermercato. Non solo, l'azienda del gruppo Riello nel prototipo Pharmaclick ha già anche messo uno scanner per le ricette che saranno trasmesse via cavo. «Abbiamo 500 punti vendita potenziati dove installarle», spiega Brambilla, «sarà un servizio in più perché il profitto andrà alla farmacia che sarà titolare e gestirà».