

# Gdo, Amazon non ci fa paura

## Contro il calo dei consumi meno iper e più negozi di vicinato

DI CARLO VALENTINI

**S**essanta milioni di italiani ogni settimana si recano a fare spesa in negozi, super o ipermercati della grande distribuzione. La classifica per fatturato ha Coop al primo posto seguita da Conad, Selex, Esselunga, Ocean, Carrefour, VéGé. Le principali insegne aderiscono all'Adm, associazione distribuzione moderna, presieduta da **Giorgio Santambrogio**, 53 anni, amministratore delegato di VéGé: «Siamo preoccupati», dice, «per il calo dei consumi. E' l'incognita di questo 2019, anche perché se dovesse aumentare l'Iva crescerebbero ovviamente anche i prezzi dei nostri prodotti. La grande distribuzione conquista quote di mercato ma il commercio risente della crisi. Per fare fronte a questa situazione le catene si ristrutturano, con gli iper che riduco-



Giorgio Santambrogio



no le dimensioni, la diversificazione (cioè nella stessa catena convivono gli iper, i super e i negozi di vicinato), una maggiore attenzione all'eleganza e all'efficienza del punto vendita, maggiore sviluppo ai prodotti con la propria etichetta che danno al cliente garanzie di qualità e di giusto prezzo.

**Domanda. Cosa chiede oggi il consumatore?**

**Risposta.** Un ambiente bello, caldo, accogliente, con un buon assortimento e in bella vista le informazioni sul prodotto perché c'è molto interesse sulla filiera e sulla salubrità. A Marca, la fiera che si è appena conclusa a Bologna, abbiamo presentato una ricerca di Nomisma: il consumatore odierno è particolarmente attento agli sprechi (40%), al

benessere (32%), alla sicurezza (28%) e all'ambiente (22%)

**D. I discount sono concorrenti temibili?**

**R.** Certamente, anche perché si stanno raffinando nella presentazione dei prodotti. Però debbono fare attenzione perché la corsa al prezzo sempre più basso può finire per uccidere i fornitori e rendere meno stringenti i controlli sulla qualità. Pensi che noi ne realizziamo 2,3 milioni l'anno per garantire i consumatori.

**D. Un altro concorrente è Amazon.**

**R.** L'acquisto online nell'alimentare è ancora assai limitato in Italia, appena l'1% del nostro fatturato. Le catene consegnano direttamente con proprie strutture e il costo del servizio è in parte addebitato al cliente. Amazon punta su una consegna quasi gratuita ma credo dovrà ravvedersi se vuole avere i conti in ordine.

C'è molta enfaticizzazione su Amazon, certamente è efficiente ma portare generi alimentari in poche ore in un paesino sperduto è piuttosto complesso.

**D. Amazon sta anche sperimentando il supermercato tutto digitale, senza casse.**

**R.** E' un esperimento che seguiamo con attenzione ma coi piedi per terra. Non è detto che si risparmi sul costo del personale perché per la gestione di un supermercato digitale almeno per ora occorrono più persone di quelle che abbiamo in un supermercato tradizionale. In più il cliente potrebbe ritrovarsi alienato e quindi scontento perché non ha nessuno a cui chiedere, con cui dialogare.

**D. Siete contrari alla chiusura domenicale?**

**R.** Siamo pronti a fare le barricate. Le aperture domeni-

cali sono un successo e non c'è ragione per tornare indietro. Invece siamo disponibili alla chiusura in alcune festività importanti, come Natale e Pasqua. Questo è un compromesso accettabile.

**D. Perché i colossi della grande distribuzione straniera sono arrivati in Italia e quelli italiani non sono riusciti a varcare la frontiera?**

**R.** Perché negli anni 70 e 80 il governo francese ha supportato il settore e lo ha incentivato in modo che riuscisse a crescere e quindi ad avere la forza di andare all'estero. In Italia il governo non lo ha fatto e adesso ci troviamo gli stranieri in casa ed è troppo tardi per recuperare il terreno perduto. Ora ci rimane l'online, proveremo a vendere con l'e-commerce i nostri prodotti tipici all'estero.

**D. In mani straniere potrebbe finire Esselunga, dopo la morte del fondatore Bernardo Caprotti...**

**R.** Mi sento di escluderlo. Ho visto recentemente tutta la famiglia che è al vertice del gruppo dopo la scomparsa del fondatore e mi è sembrata assai determinata a mantenere il controllo e continuare nell'attività.

**D. Però si prevedono concentrazioni.**

**R.** Sì, il settore è ancora parcellizzato. Tra cinque anni penso troveremo sul mercato solo cinque grandi gruppi.