

protagonisti

MIGRO, IL CASH & CARRY ALLA LEVANTINA

Colloquio con Renzo Amato, titolare di Ingross Levante Spa, l'azienda che dalla Puglia sta esportando al nord Italia il suo format di punta.

La tecnologia ha risolto tutto e mi sono reso conto che, per lo sviluppo dell'azienda, avere un cash a 20 o a 800 km non cambia niente.

Dall'emporio di Molfetta dei primi anni del '900, alle prime strutture a libero servizio e oggi ai Cash & Carry moderni e competitivi. Una svolta, quest'ultima, impressa con decisione a metà degli anni '80 da Renzo Amato che, pur seguendo la strada imprenditoriale del nonno e del padre, ne ha attualizzato la proposta scegliendo tra i possibili canali di vendita una formula distributiva allora controversa e giudicata di scarso potenziale.

Ma Renzo Amato ci credeva e – come racconta – ne ha sostenuto l'evoluzione mantenendo un proprio "rigore"...

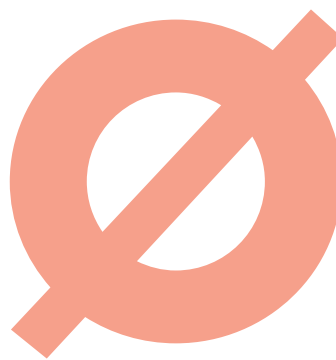
La Ingross Levante spa, che ho fondato a Terlizzi in concomitanza con l'apertura del primo Migro, è un'azienda che si è sviluppata con il format Cash & Carry puro, rivolto alla vasta tipologia di clientela dell'ingrosso, operatori ho.re.ca, negozi tradizionali, rivenditori, ecc.

A quella prima struttura abbiamo affian-

cato nel tempo altri punti vendita: negli anni '90 a Modugno e Massafra, nel 2000 e Lecce e Frosinone e poi, nel 2002 e 2003, a Tortona e Livorno. Oggi è in fase di apertura l'ottavo Migro a Pescara e sono in corso altri progetti per i prossimi anni.

L'incursione in territori nuovi non sarà stata priva di difficoltà...

Quando ho aperto il secondo Cash & Carry a Modugno, quindici anni fa, la tecnologia non era quella attuale e ricordo che,



per avere i dati aggiornati in tempo reale, un fattorino faceva la spola tra quel Cash e la sede di Terlizzi, portando avanti e indietro i dischetti con le rimanenze di magazzino, i listini prezzi, ecc. Poi la tecnologia ha risolto tutto e mi sono reso conto che, per lo sviluppo dell'azienda, avere un cash a 20 o a 800 km non cambia niente. Anzi, capita di avere problemi nelle strutture più vicine, che non a Tortona (9.000 mq) e Livorno (11.500 mq), che sono i nostri cash più grandi, evoluti e performanti.

Con quanti punti vendita siete presenti sul mercato ?

Oltre a Migro, il marchio più conosciuto e consolidato dei nostri sette Cash & Carry dedicati solo agli operatori professionali, siamo sul mercato con altre due insegne: "Bliz", che identifica cinque self service all'ingrosso, format di circa 4-5 mila mq,

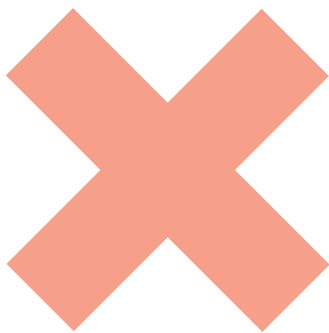
specializzato in extra food (cartoleria, cancelli, detergenti, bazar, ecc.) a cui possono accedere i titolari di partita Iva — e "Emporio Amato", per ora insegna di un solo punto vendita che offre la stessa merceologica del format Bliz ma è rivolto al dettaglio.

Infine, la più recente novità è www.emporioamato.it: oltre 45.000 articoli a portata di un click, con consegna a domicilio in tutta Italia.

Crede che l'e-commerce sarà il business del futuro?

La nostra presenza in rete è coerente con la voglia di essere sempre aggiornati e di offrire soluzioni complementari. Anche se per ora in Italia è una modalità di vendita non redditizia e molto difficile da gestire, sono convinto che internet sarà importante nel futuro del commercio e ritengo necessario essere tra i pionieri. Del resto il tema dell'innovazione tecnologica ci ha sempre visto protagonisti: il nostro sito internet è attivo da 15 anni, quando la cosa non era per niente diffusa, i nostri magazzini sono in radiofrequenza, tutte le casse dei Cash hanno pos e carte di credito e siamo stati la prima azienda in Italia e la seconda

Anche se per ora in Italia è una modalità di vendita non redditizia e molto difficile da gestire, sono convinto che internet sarà importante nel futuro del commercio e ritengo necessario essere tra i pionieri.



protagonisti

in Europa ad adottare nei Cash & Carry i frontalini elettronici. La prima installazione è stata a Tortona sei anni fa, seguita poi dalle altre.

Ingross Levante Spa aderisce a Despar Servizi, dopo una precedente esperienza in C3. A cosa si deve questa scelta?

Dopo quindici anni siamo usciti da C3 perchè le dimensioni e l'evoluzione della nostra azienda erano ormai lontane dalle politiche del Gruppo. Dal 2008 siamo partner di Despar Servizi e quindi in Centrale Italiana, la centrale europea che comprende Despar, Coop, Sigma e Il Gigante. Siamo stati accolti in Centrale Italiana proprio per la nostra specializzazione in Cash & Carry, che non hanno gli altri membri. Infatti, a differenza di altre aggregazioni che hanno scelto imprese che operano sul mercato in modo simile, la nostra considera vincente la complementarietà.

La conferma della validità di essere coerenti e quindi di aver scelto di non essere un'impresa multicanale: noi siamo partner dei nostri clienti e non potenziali concorrenti.

Per me è una conferma della validità della coerenza e quindi di aver scelto di non essere un'impresa multicanale: noi siamo partner dei nostri clienti e non potenziali concorrenti – per esempio con una rete di punti vendita associati o addirittura di proprietà – come fanno altri distributori.

Come è formato l'assortimento dei vostri Cash e come interpretate le tipicità e le esigenze locali?

L'assortimento complessivo dei Cash & Carry Migro, conta circa 45 mila referenze, sia in confezioni tradizionali che in grandi formati, comprende un po' tutte le marche, ma siamo molto attenti anche alle specificità del territorio, tanto che la proposta non è mai la stessa, cambia in ogni punto vendita per rispondere alle caratteristiche di consumo locali.

Un ruolo importante lo giocano, inoltre, i nostri prodotti a marchio Migro e Amato. Prodotti selezionati, di cui controlliamo la produzione presso i fornitori e che mettiamo sul mercato quando siamo certi che rispondono alle nostre esigenze in termini di rapporto qualità/prezzo, costanza organolettica, sicurezza e immagine.

Anche per le integrazioni locali la strategia è centralizzata e i singoli punti vendita non hanno alcuna autonomia gestionale.

Come sono impostati i vostri punti vendita a livello logistico e di organizzazione del lavoro?

I Cash sono serviti direttamente dai fornitori. Non abbiamo centri di distribuzione, se non una piattaforma logistica a Lecce che raccoglie e distribuisce gli ordinativi "completi", da una motrice in su".

Tra Cash & Carry e direzione, in Ingross Levante S.p.A lavorano circa 280 persone, il 97% dipendenti con contratto a tempo indeterminato. Sono infatti convinto che le persone siano essenziali per la qualità del



servizio che diamo ai nostri clienti. Il periodo di prova serve per valutare l'interesse, la disponibilità e la capacità di integrarsi nell'organizzazione, ma dopo i primi mesi va fatta una scelta definitiva.

Infine, la domanda di attualità: come vi state muovendo in questa situazione economica?

La crisi la sentiamo nel senso che ci accorgiamo di una maggiore prudenza dei nostri clienti nel fare scorte, ma nel complesso, grazie ad un piano promozionale molto vivace e attento alle esigenze del mercato, stiamo mantenendo le vendite. Del resto sono convinto che da parte di tanti distributori ci sia una certa ostentazione nel lamentare gli effetti della crisi: soprattutto per quanto riguarda l'alimentare, se mi guardo intorno vedo i negozi pieni...

C'è invece da dire che noi pugliesi, come la maggior parte dei meridionali, non abbiamo la mentalità del fare squadra, non

vogliamo apparire e allora preferiamo far finta di niente, lasciare le cose come stanno. Un esempio è la nuova zona industriale di Molfetta dove ha sede la direzione della nostra azienda: ci sono altre 400 nuove strutture, belle e moderne – compreso un ipermercato con centro commerciale – e la strada d'accesso è già completamente degradata, abbandonata, con cani randagi che scorazzano...

Per non parlare della burocrazia: da quando abbiamo realizzato l'ampliamento del cash di Modugno, per renderlo operativo ci sono voluti due anni, a Pescara ho firmato il contratto per il nuovo Cash a luglio 2008 e dopo più di un anno mi manca ancora qualche certificato per l'apertura.

Al nord l'imprenditore conta qualcosa, in meridione è considerato uno speculatore... Insomma, se questo è un mestiere difficile, qui lo è ancora di più, ma proprio perchè c'è tanto dare fare vale la pena rimanere.

Noi pugliesi, come la maggior parte dei meridionali, non abbiamo la mentalità del fare squadra.

Ingross Levante spa-Associato Despar Servizi

Rete di vendita di proprietà

Numero punti di vendita: 13

Canali: Cash & Carry

Insegne: Migro - Bliz - Emporio Amato

Logistica: consegne dirette dai fornitori e una piattaforma a Bari per carichi completi