

Il calendario operativo per rivedere l'assortimento. Distribuzione Nord Ovest parte a ottobre

Crai, la sostenibilità è a scaffale

L'insegna Tuttigiorni in Lombardia e Piemonte nel 2025

DI MARCO A. CAPISANI

Crai accelera sulla sua riorganizzazione che vuole portare il gruppo distributivo non solo più vicino al territorio ma, soprattutto, punta a raggiungere una maggior efficienza organizzativa. Due strategie che non vanno naturalmente di pari passo ma, come già anticipato da *ItaliaOggi* del 10/8/2024, «siamo già molto presenti nei piccoli comuni e ne cogliamo già le differenti esigenze di consumo», conferma **Giangiaco Ibba**, a.d. di Crai. «Adesso, dobbiamo abbinare il nostro posizionamento di organizzazione diffusa lungo la Penisola a una sostenibilità organizzativa per cui il centro del gruppo indica, grazie alle nuove tecnologie, le linee guida declinate per singole regioni e per i relativi partner, ma tiene conto al contempo dei vari localismi studiando i feedback dai territori. In questo modo razionalizzeremo l'assortimento, eliminando duplicazioni di referenze o le offerte con performance modeste», conclude Ibba che ha presentato, a Milano, il primo bilancio di sostenibilità del gruppo con un fatturato da 3 miliardi di euro, sviluppato attraverso 1.800 negozi in 1.150 comuni italiani. In concreto, se i consumatori campani preferiscono marchi di pasta regionali (succede nel 35-40% dei casi), la strategia commerciale di Crai dovrà essere diversa da quella attuata nel Lazio, dove invece i consumatori fanno più attenzione ai marchi locali ma nella categoria biscotti (succede per 2 clienti su 10). Quindi, gli stessi

centri di distribuzione assumeranno un nuovo ruolo, in una visione più centrale di gruppo, più di linea guida per l'appunto, mentre gli imprenditori locali seguiranno soprattutto i marchi del territorio.

Tenendo conto di queste differenze geografiche, interviene il d.g. di Crai **Grégoire Kaufman**, «i risparmi si trovano tra l'altro nel minor numero di referenze depositate nei centri di distribuzione; stimiamo un 30% in meno. A livello merceologico, invece, immagino le efficienze più importanti nelle categorie stagionali, spaziando dai gelati ai panettoni e anche alle meno ovvie creme solari. Peraltro, il riordino dell'assortimento permette pure di scoprire delle pepite», sempre secondo Kaufman. «Penso, per esempio, a quei prodotti che sono locali ma con interessanti risultati».

Su questi ultimi casi Crai ragionerà se e come portarli nei negozi di tutta Italia, anche grazie ai prossimi progetti allo studio. Tra questi ci sono ulteriori format di prossimità, il nuovo e-commerce Crai Go o, nell'ambito della sua marca del distributore (mdd), la gamma Rosa dei Gusti che ora viaggia su Amazon fresh. Ma soprattutto sarà il format Tuttigiorni, incentrato sulla formula «everyday low prices» e già in ampia fase di test con 6 negozi aperti in Sardegna, Campania, Veneto e Lazio, che può unire il presidio della Penisola con la convenienza (nei suoi store la quota della mdd è al 40%, obiettivo nazionale che Crai si dà entro il 2027). Le prossime aperture di Tutti-

giorni sono previste, l'anno prossimo, in Piemonte e Lombardia oltre che nuovamente in Sardegna, Lazio e Campania. Venti inaugurazioni in tutto, a partire dalla Sardegna già dal prossimo dicembre, come spiegato da **Roberto Comolli**, d.g. di Food 5.0, società di Crai che si articola nella divisione Tuttigiorni, per lo studio di nuovi formati di vendita, e in quella Industria sulla mdd.

Intanto, parte il calendario operativo per la revisione del cosiddetto «category management» che, oggi, riguarda il 30% del fatturato consolidato ma l'intenzione è arrivare al 65% entro fine anno e all'80% per aprile 2025. Il traguardo del 100% è pianificato a chiusura dell'anno prossimo, ma con un 50% già alla seconda revisione dell'offerta.

Nel riassetto, infine, si lavora (per ottobre) alla finalizzazione del conferimento nella newco Distribuzione Nord Ovest del ramo operativo del centro distributivo Codé (che serve Lombardia, Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta, per un volume d'affari di oltre 1,5 miliardi di euro). Distribuzione Nord Ovest sarà controllato a regime dal gruppo Abbi della **famiglia Ibba**, socio della holding Crai Secom.

— © Riproduzione riservata —



Giangiaco Ibba

