



Affiliato Despar. Il gruppo Confin-L'Alco è presente in gran parte della Lombardia



«Cash and carry». Il marchio Altasfera vende alimentari all'ingrosso

Confin-L'Alco 2016 in tenuta: il brand Despar fa scudo alla crisi

Il piano del gruppo: nessuna nuova apertura ma punti vendita rinnovati per aumentare l'efficienza

Supermercati

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it

ROVATO. Dieci anni di crisi economica che hanno radicalmente mutato gusti e comportamenti dei consumatori. Oggi l'interesse degli operatori della Gdo è in gran parte concentrato sui millennials, così vengono chiamati i nati fra i primi anni ottanta ed i primi anni duemila, che «rispetto al passato tendono ad abbandonare proposte televisive, sono meno opulenti, puntano più al possesso rispetto alla proprietà, hanno un livello di istruzione senza precedenti nella storia dell'umanità».

La relazione sulla gestione allegata al bilancio della holding Confin srl è un piccolo, interessante, manuale di co-

me si muove il mercato della Gdo alimentare in Italia; le difficoltà che incontrano gli operatori del settore; le nuove regole da seguire «perché sono cambiati paradigmi aziendali e politiche gestionali».

Il gruppo. Il gruppo Confin, fondato e guidato da Giacomo Conter, è un colosso della distribuzione alimentare in Lombardia, che aderisce alla centrale d'acquisto Despar. Il bilancio della società consolidata, oltre alla capogruppo, tre realtà collegate: L'Alco spa, che svolge attività di vendita al dettaglio di alimentari attraverso la catena di 36 supermercati a marchio Despar con superficie di vendita tra i 400 e i 1.500 metri; L'Alco Grandi Magazzini spa specializzata nella vendita all'ingrosso di alimentari attraverso otto «cash and carry» (superficie tra i 4.500 e gli 8.000 mq) a marchio Altasfera, nonché operatore logistico per

tutto il gruppo; infine Gestione Centri Commerciali spa, che opera attraverso quattro ipermercati (superficie tra 2.500 e 6.500 mq) a marchio Interspar che si trovano a Rovato, Chiari, Orzivecchi e Baginolo Cremasco.

Il settore. Nel 2016, a livello nazionale, il comparto della Gdo ha registrato un incremento delle vendite dello 0,50%; cala il «canale ipermercato», in flessione di oltre il 3%. L'emorragia e delle vendite ha interessato soprattutto le «grandi superfici» e va imputata al calo del non-food - si legge nella relazione sulla gestione firmata da Conter -. Nel 2016 si registra invece un

La corsa al «sottocosto» erode i margini e impone il taglio dei costi

ROVATO. Una concorrenza spietata che si è tradotta in una folle corsa al ribasso dei prezzi ed il conseguente abbattimento dei margini. Ritrovare una marginalità: questa la sfida che si trova ad affrontare il comparto della grande distribuzione organizzata. «L'unica arma attualmente disponibile per

CONFIN - L'ALCO

Bilancio consolidato

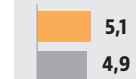
• Dati in milioni di euro

● ANNO 2016 ● ANNO 2015

Fatturato



Ammortamenti



Mol



Risultato operativo



Utile netto



infogdb

ritorno d'interesse per i cosiddetti «supermercati di prossimità»; mentre la spinta propulsiva del canale discount sembra essersi esaurita, e la crescita è dovuta esclusivamente alle nuove aperture.

I conti 2016. In questo quadro economico si inserisce il gruppo Confin che registra nell'esercizio 2016 una sostanziale tenuta dei ricavi passati dai 262,2 milioni del 2015 ai 257,9 dello scorso esercizio; il Mol, margine operativo lordo, è pari a 11,5 milioni (il 4,46% del valore della produzione), in calo rispetto ai 12,1 mln del 2015; il risultato operativo è di 6,3 milioni (era di 7,2 mln); l'utile netto di 1,3 milioni (era di 1,4 mln) dopo ammortamenti per 5,1 milioni.

Il marchio regge. Il 2016 conferma il buon andamento del marchio Despar e soprattutto dei prodotti (quasi 3.000 referenze), la diminuzione del fatturato risulta comunque inferiore a quella media del sistema Lombardia e da associare - si legge nella relazione sulla gestione - all'incremento della concorrenza generata dall'apertura di nuove superfici. Il gruppo non prevede nuove aperture (il settore è saturo) e nel 2016 ha avviato un piano di ristrutturazione dei punti esistenti ed interventi per rinnovare format e layout che proseguirà nel 2017. L'obiettivo è aumentare l'efficienza, contenere i costi al fine di migliorare la marginalità. //

Banca Santa Giulia Nei primi sei mesi balzo dell'utile: +20%

I conti

BRESCIA. Migliorano ulteriormente i conti di Banca Santa Giulia. Nel primo semestre dell'anno, l'istituto di credito presieduto da Marco Bonometti e con quartier generale a Chiari registra un risultato netto di 1,95 milioni di euro, in crescita del 20,26% rispetto al 30 giugno 2016.

«Il semestre ha beneficiato dell'incremento del margine di interesse (+9,82% a raffronto con i risultati al 30 giugno dello scorso anno) - commenta - e della crescita delle commissioni net-

te, pari a 550mila euro (+6,79 rispetto allo stesso periodo del 2016)». Non è un caso, dunque, che Banca Santa Giulia guidi la classifica delle migliori «piccole banche» lombarde stilata la scorsa primavera dal quotidiano ItaliaOggi.

Nel primo semestre di quest'anno, peraltro, l'istituto

di credito bresciano che conta uno sportello a Chiari e un altro a Brescia (nella sede dell'Ac), conferma un valore della raccolta diretta a 197,23 milioni di euro. «Gli impieghi netti verso la clientela, pari a 80,55 milioni - aggiungono dalla banca -, registrano un incremento del 2,75% rispetto al 31.12.2016». Il tasso di copertura dei crediti deteriorati, inoltre, è pari al 34,58% contro il 32,19% registrato alla fine dello scorso anno.

Per quanto riguarda lo stato patrimoniale, i Fondi Propri di

L'istituto ha beneficiato di una crescita del margine di interesse

Banca Santa Giulia ammontano a 34,58 milioni di euro e assicurano l'ampio rispetto di tutti i coefficienti richiesti da Bankitalia ad esito del pro-

cesso Srep. La Banca presenta, infatti, un rapporto tra capitale primario di classe 1 ed attività di rischio ponderate (Cet 1 capital ratio) pari al 27,18%. Era il 23,07% al 31 dicembre 2016. Sono ulteriormente migliorati i valori del margine d'interesse e delle commissioni nette. // E. BIS.

«Coraggio 4.0», la sfida dei Giovani imprenditori ai New Deals di Sirmione

Confindustria

SIRMIONE. Coraggio 4.0 sarà il tema e filo conduttore della seconda edizione di New Deals, l'evento organizzato in collaborazione con i Giovani Imprenditori di Confindustria Lombardia che si terrà nella splendida cornice del Villa Cortine Palace Hotel a Sirmione il prossimo 6 ottobre. Ospite d'eccezione George Guido Lombardi, consulente social media del Presidente degli Stati Uniti Donald Trump. Il concept di New Deals lo illustra il bresciano Federico Ghidini, presidente dei Giovani Imprenditori Confindustria Lombardia e curatore dell'evento, secondo cui ora più che mai è necessario «guardare avanti, guardare oltre,

dando voce ai visionari e alle nuove generazioni. Il mondo dell'imprenditoria sta cambiando pelle e passo, e per essere sempre più vicino alle esigenze del mercato, del business, per essere all'avanguardia - spiega il presidente dei GI lombardi - le aziende devono reinventarsi, cambiando il punto di osservazione. Con coraggio. Bisogna avere coraggio per condurre la propria impresa verso un sano, robusto e duraturo cambiamento» ha concluso Ghidini. Nel corso dell'evento, coordinati da Ivan Losio di Sei Consulting, verranno presentati case history. Interverranno Paolo Crepet, l'economista Gustavo Piga, Paride Saleri (Omb Saleri); Antonio Gozzi (Presidente Federacciai), Augusto Gozzi (Dufferdofin), Giandomenico Auricchio e Lara Botta. //

Finalmente a Brescia la sede ideale per la tua azienda

Scegli il tuo ufficio completo di tutto, dalla domiciliazione al servizio di receptionist fino all'accesso al nostro network globale di più di 3000 sedi. È tutto incluso in un unico prezzo e paghi solo per lo spazio che utilizzi.

Visita la nostra sede di Brescia e scoprirai come risparmiare.
800 553 730 regus.it

Regus