



di Claudio Fava

# CASH & CARRY

IL SERVIZIO NELLA QUALITÀ  
È L'ARMA VINCENTE  
CONTRO LA CONCORRENZA EMERGENTE

Il panorama della distribuzione internazionale dei prodotti, sia alimentari che non, ha subito nell'ultimo ventennio una rapida e costante trasformazione alla ricerca di soluzioni innovative a vantaggio sia dei produttori che dei consumatori. Il settore alimentare in particolare, costituito da una pluralità di sottosettori con esigenze diverse (sia per la vita del prodotto che per le caratteristiche organolettiche), ha avuto una metodica diversificazione che ha portato il peso della Grande Distribuzione a valori che in alcune nazioni evolute raggiungono anche il 40% del totale dei consumatori.

A questo fenomeno dobbiamo abbinare anche il modificarsi della geografia urbanistica che ha ulteriormente concentrato grandi masse di consumatori in poche città. Come se non bastasse i fatti politici internazionali di questi ultimi 24 mesi, da un lato hanno penalizzato alcuni mercati la cui offerta è impreparata o inadeguata dal punto di vista qualitativo, dall'altro stanno creando i presupposti di sviluppo che i nuovi mercati richiedono.

Confortata dall'enorme esperienza maturata nel settore alimentare italiano all'estero, la Società Ciao Italia non si è trovata impreparata a questo appuntamento nel quale si inserisce il progetto denominato "Cash & Carry" che sta finalmente trovando una sua concretizzazione.

La filosofia di base è quella di creare una catena di Cash & Carry costituita da una Holding italiana e da 20 gruppi di imprenditori locali — indipendentemente se siano ristoratori o importatori — i quali detengano la quota di maggioranza di un Cash & Carry la cui unità standard è prevista in 2.000 mq di cui il 20% per il refrigerato. Queste unità coordinate a livello software per quanto riguarda i codici prodotto, permetteranno alla Holding di pianificare in tempo reale le esigenze di vendita delle 20 subsidiaries nonché garantire alle aziende esportatrici il pagamento degli importi ordinati.

QUALITY SERVICE  
IS THE TRIUMPHANT WEAPON  
AGAINST EMERGING COMPETITION

Over the past twenty years, the international scene as regards the distribution of both food and non-food products has undergone rapid and constant transformation in its search for new solutions in the interest of both producers and consumers. The food sector in particular which can be subdivided into multiple sectors each with different requirements (including the preservation of the product as well as its organic characteristics) has seen a methodical diversification which has enabled mass distribution channels to reach 40% of the total number of consumers in some of the more developed countries.

Together with this phenomenon it should be mentioned that changes in urban geography have further concentrated large mass of consumers in a reduced number of cities.

In addition, international political events over the last couple of years on the one hand have penalized some markets where supply is inadequate or inefficient from the point of view of quality and on the other, they are creating the necessary conditions that are required for the development of new markets.

Since the Ciao Italia Company was able to rely on the wealth of experience gained in the Italian food sector abroad, it was not caught unawares by this appointment in which it has integrated the project known as "Cash & Carry", which is finally taking shape.

Its basic philosophy is to create a chain of "Cash & Carry" outlets consisting in an Italian holding company with a group of 20 local entrepreneurs — regardless of whether they are restaurateurs or importers — who retain the majority shareholdings of a Cash & Carry outlet whose standard unit is calculated as 2.000 square metres of which 20% is reserved for frozen items.

These units are coordinated by software as regards product codes, enabling the holding company to make adequate real time plans to estimate the sales requirements of the 20 subsidiaries which also provide a further guarantee to the exporting companies as far as payment for the goods ordered is concerned.

## Alimentari, nuova holding per l'estero

**Roma - Un progetto finalizzato alla creazione di una holding a capitale misto che venda esclusivamente prodotti alimentari italiani all'estero è stato presentato dalla società internazionale di consulenza che fa capo a Ciao Italia (l'Associazione dei ristoratori italiani all'estero) al ministero dell'Agricoltura, alle Regioni e all'Istituto per il commercio estero (Ice).**

**La holding, secondo il progetto, avrebbe un capitale di 20 miliardi di lire che al termine della fase di lancio verrà suddiviso tra Regioni, enti ed aziende con interessi di categoria locali da sviluppare.**

**Lo scopo dell'iniziativa è quello di offrire a tutto il settore agroalimentare l'opportunità di non fare promozioni dei loro prodotti ma di venderli.**

Rassegna stampa 11 ottobre 1989  
October 11, 1989 press dossier



La presenza di un membro della Holding nel Consiglio di Amministrazione della Società locale — sulla quale la Holding mantiene il diritto di prelazione all'acquisto — garantisce il controllo amministrativo regolato da patti parasociali stilati caso per caso.

Questo snello strumento di vendita diventa quindi un'efficace veicolo di promozione per tutte le aree ove venga ubicato, ed è destinato a diventare un punto di riferimento per tutte le attività secondarie ma non per questo meno indispensabili ispirate alla regola fondamentale alla quale l'Associazione ha impostato tutta la politica a venire: **IL SERVIZIO NELLA QUALITÀ**

I soci che partecipano alla Holding non possono essere titolari di più del 4% della quota azionaria totale, così da non monopolizzare l'offerta dei prodotti in ogni senso. Entro la fine del corrente anno oltre all'Atto Costitutivo della Holding e delle Società che peraltro hanno già fatto richiesta di partecipazione al progetto quali Cash & Carry locali, verrà ratificato l'accordo con una Merchant Bank per la collocazione delle quote in occasione dell'aumento di capitale da 200.000.000 a 20.000.000.000 di Lire. Questi Cash & Carry che pur essendo aperti ai consumatori concedono delle condizioni particolari agli esercenti verranno gestiti da Partners che hanno la conoscenza del mercato.

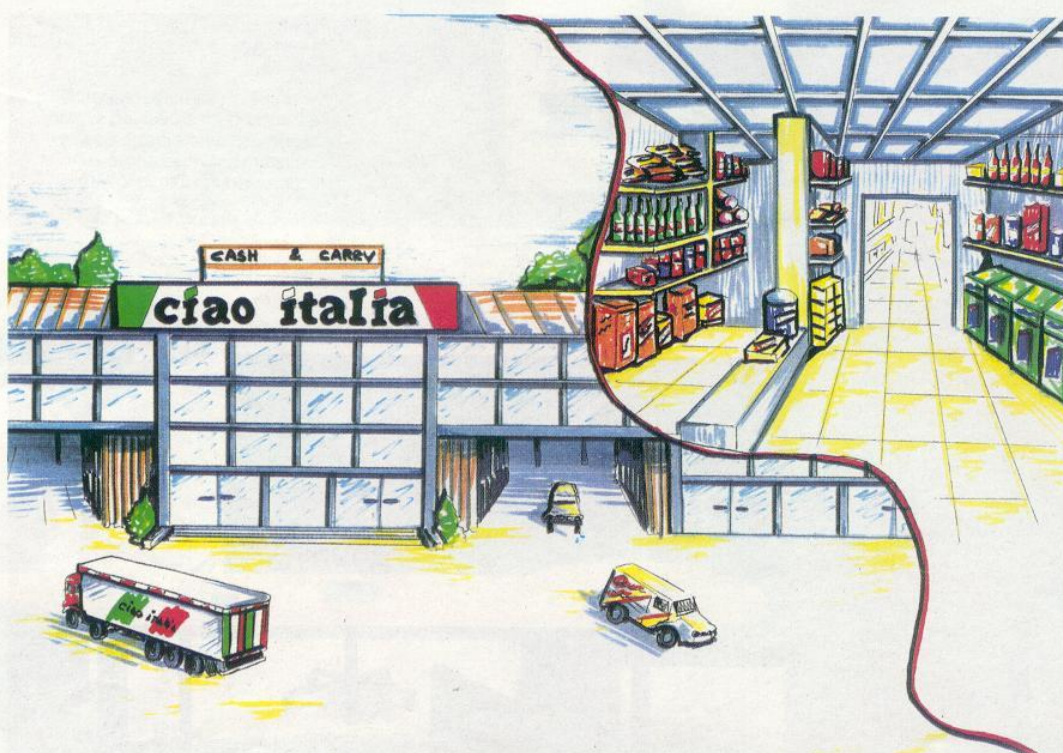
L'unica cosa in comune, da Sydney a Stoccolma, sarà l'esclusività per quanto riguarda la provenienza dei prodotti offerti in vendita: **PRODOTTI ITALIANI PER CHI AMA L'ITALIA** e quindi un'informazione adeguata per quei consumatori che hanno bisogno di essere incoraggiati nel giusto utilizzo dei prodotti acquistati.

The inclusion of a member of the holding company on the board of each local company — on which the holding company has a purchase option — guarantees administrative control through the establishment of individual agreements between members as necessary.

This streamlined sales instrument which is also effective as an aid to promotion in each of the local areas, is destined to become a point of reference for all secondary activities which are in no way less important, inspired as they are by the basic rule of the Association which will determine its future policies: **QUALITY SERVICE**

Members who participate in the holding company cannot own more than 4% of the total number of shares so as not to monopolize the supply of products in any way. By the end of the current year, as well as setting up the statutes for the constitution of the holding company and the subsidiaries wishing participate in the project as local "Cash & Carry" outlets, arrangements will be made with a merchant bank for a new issue of shares designed to raise the capital from 200 million to 20 billion lire.

These Cash & Carry outlets — open to consumers while also offering special conditions to dealers — will be managed by partners who are already familiar with the market. The one thing in common from Sydney to Stockholm will be the exclusive origin of the products on sale: **ITALIAN PRODUCTS FOR THOSE WHO LOVE ITALY**. Adequate information will therefore be made available for those consumers who require encouragement in the appropriate use of the products they purchase.



*Nel disegno un'esempio di Cash & Carry*

*In the picture an example of Cash & Carry*