

# Il ruolo della gdo nel sostenere imprese e filiere

Le attività e le soluzioni che la gdo italiana che opera nel sud utilizza per sostenere la propria rete di fornitori, soprattutto pmi produttrici di mdd

Luigi Dell'Olio | @luigidelloio

**N**on ci sono solo banche e operatori finanziari a sostenere le imprese. In alcuni casi, anzi sempre più spesso sono gli stessi player della distribuzione moderna a intervenire sul versante finanziario a supporto delle proprie filiere, sia che esse siano legate alla produzione di private label oppure coinvolgano piccole e medie imprese locali con le quali le insegne hanno costruito nel tempo relazioni esclusive o di stretta collaborazione nella logica di diversificare gli assortimenti e rendere le offerte delle diverse formule distributive distinte e più attraenti.

## L'ESPERIENZA DI GRUPPO ARENA

Un esempio interessante è infatti rappresentato da Gruppo Arena, storica realtà siciliana socia di gruppo Végé, che dal 2020 ha attivato in partnership con UniCredit una soluzione di dynamic discounting messa a punto dalla fintech FinDynamic (vedi box a pag. 57). In concreto si tratta di una soluzione che consente alle imprese capo filiera di ottimizzare il capitale circolante e di supportare efficacemente i relativi fornitori, alleviandone eventuali tensioni finanziarie. Di fatto, Gruppo Arena, utilizzando la propria liquidità, può offrire ai fornitori un pagamento anticipato delle fatture, a fronte di uno sconto che varia in modo dinamico in

relazione al numero di giorni di anticipo rispetto alla data di pagamento concordata in fattura. In questo modo, il retailer si impegna a sostenere finanziariamente almeno il 60% dei fornitori ricorrenti tra le piccole e medie imprese provenienti dalla Sicilia. Attualmente i fornitori di Gruppo Arena abilitati sulla piattaforma Findynamic sono 248. Alle aziende non sono richieste garanzie, ma, per poter aderire, i fornitori devono essere fidelizzati e con rapporto ricorrente.

## ALTRI PARTNER PER IL DYNAMIC DISCOUNT

Anche altri retailer, sia alimentari sia non food, attivi al sud ma anche in altre parti d'Italia (tra cui Megamark/Selex, Cisaifa e Conad) hanno deciso di adottare questo strumento negli ultimi anni, sempre per gestire in maniera più efficace non solo le singole tesorerie, ma anche le relazioni con i fornitori, a partire dai produttori di prodotti a marchio del distributore.

## LE SOLUZIONI DI MAIORA DESPAR CENTRO-SUD

Anche Maiora Despar Centro Sud ha sviluppato soluzioni finanziarie in grado di promuovere lo sviluppo delle realtà locali e favorire i fornitori che rispettano elevati standard qualitativi. "La maggioranza dei nostri

fornitori è costituita da aziende italiane di produzione agroalimentare di media e piccola dimensione -premette Marco Peschiera, direttore amministrazione, finanza & controllo di Maiora Despar Centro-Sud, sottolineando come degli oltre 25.000 prodotti, per lo più alimentari, presenti nei negozi, si tratta per il 50% di deperibili freschi, forniti da 1.327 fornitori, di cui il 98,5% italiani e il 42% locali-. Spesso abbiamo fatto ricorso ai pagamenti anticipati, riducendo così le condizioni di pagamento e mettendo liquidità a disposizione delle aziende che ne hanno fatto richiesta: questo ha consentito un incremento anche degli sconti finanziari". Una scelta dettata dal senso di responsabilità di un capofiliera, che ogni anno gestisce rapporti commerciali con circa 1.500 fornitori di prodotto e quasi mille fornitori di servizio. "In un clima di consapevolezza dell'impatto ambientale che le politiche aziendali hanno sul territorio, si è scelto di attuare strategie di circular economy, attraverso la selezione di fornitori locali. Il 42% dei fornitori di prodotto proviene dalle regioni in cui è presente Maiora", aggiunge il manager, ricordando che ciò consente anche una riduzione degli spostamenti su ruota, con conseguente limitazione di emissioni di CO<sub>2</sub> nell'aria e il coinvolgimento degli imprenditori locali nel sistema virtuoso. **M**

## INVESTIRE NEL CAPITALE

Nell'ultimo triennio, secondo una rilevazione di Aifi (Associazione italiana private equity, venture capital e private debt), vi sono state 17 operazioni d'investimento da parte dei fondi di private equity in aziende meridionali del settore food & beverage. "L'industria alimentare del Sud Italia è al servizio dell'innovazione", commenta Marco Rayneri, managing partner di Aksia Group, che tra le altre ha rilevato Nappi 1911 di San Gennaro Vesuviano (Na), Alba Tramezzini di Faggiano (Ta) e C&D di Capurso (Ba). "Il comun denominatore di tutte le operazioni è la natura imprenditoriale e la tradizione familiare delle aziende in questione che, nel corso del tempo, hanno saputo operare una transizione dei gusti e delle qualità culinarie che si tramandano da generazioni in validi modelli di business", aggiunge Sara Perillo, partner che ha seguito direttamente

l'acquisizione di Alba Tramezzini. L'innovazione è il fattore discriminante: "Grazie anche a un valido sistema di contribuzione da parte di enti nazionali e regionali, le possibilità di investimento in moderne tecnologie risultano vantaggiose permettendo di ridurre di molto il payback degli investimenti fin oltre il 50% comparate con situazioni analoghe nel Nord Italia".

Aspetti che si adattano alle esigenze di un operatore finanziario che ha esperienza nel settore e un network di contatti per poter iniettare, accanto ai capitali, anche manager validi. Un aspetto che si porta dietro una riflessione sull'impatto di queste operazioni sulle filiere locali. "C&D ha fatto del panzerotto barese un prodotto di punta per un business frozen nel canale fast food, Nappi 1911 ha reso le nocciole, le amarene

e le albicocche vesuviane, tre ingredienti di cui tanto le industrie dolciarie quanto i più raffinati pasticceri e gelatai fanno uso importante nelle preparazioni e Alba Tramezzini ha trasformato uno spuntino goloso in un prodotto pronto e sempre disponibile sui diversi canali di distribuzione", ricordano dall'azienda, sottolineando che questi cicli produttivi sono integrati nel processo produttivo delle aziende in questione e che anche l'approvvigionamento di materie prime fa leva su catene di fornitura locali "che permettano di preservare l'integrità della tradizione e rendere disponibili prodotti innovativi in cui si rispecchino tutte le fragranze e i gusti che solo il Sud Italia è in grado di produrre".

AMMONTARE  
DELL'OPERAZIONE  
IN MLN DI EURO



AZIENDA TARGET	LEAD INVESTOR	QUOTA DI CAPITALE RILEVATA AZIENDA	REGIONE AZIENDA RILEVATA
2 AEMME SRL	Advent International	100,0%	SICILIA
ALBA TRAMEZZINI	Aksia Group SGR	70,0%	PUGLIA
ALFRUS SRL	PSP Investments	65,0%	PUGLIA
ANASTASI SRL	Advent International	100,0%	SICILIA
ANTICHI SAPORI DELL'ETNA - PISTÌ	White Bridge Investments	>50%	SICILIA
AZIENDA AGRICOLA CICCIO ZACCAGNINI SRL	Clessidra SGR	>50%	ABRUZZO
C&D	Aksia Group SGR	100,0%	PUGLIA
FARNESE VINI	Platinum Equity	100,0%	ABRUZZO
GIAS SPA	DeA Capital Alternative Funds SGR	51,0%	CALABRIA
INGINO	DeA Capital Alternative Funds SGR	53,6%	CAMPANIA
KASAURIA SRL	Pool di investitori finanziari	100,0%	ABRUZZO
LA DORIA	Investindustrial	61,1%	CAMPANIA
NAPPI 1911	Aksia Group SGR	65,0%	CAMPANIA
ORANFRIZER	The Carlyle Group	92,0%	SICILIA
RICHETTI SPA	Green Arrow Capital SGR	>50%	SICILIA
TENUTA ULISSE SOCIETÀ AGRICOLA SRL	White Bridge Investments	>50%	ABRUZZO

### TENUTA ULISSE

White Bridge Investments

43,0

### ORANFRIZER

The Carlyle Group

35,0

### FARNESE VINI

Platinum Equity

170,0