

«Sait, un anno di risultati positive di ulteriore rafforzamento»

Vendite a quota 548 milioni, utile di 2,3 milioni. I sindacati: «No ai tagli agli stipendi»

Chiara Biasoli

TRENTO Dopo un esercizio 2022 particolarmente complicato, per Sait Coop il 2023 «si è chiuso in un contesto di vendite in crescita», comunica il presidente Renato Dalpalù. Crescono infatti le vendite al pubblico, che raggiungono i 548 milioni, e l'utile, che è passato da 2 milioni nel 2022 a 2,3 milioni lo scorso anno (+13,6%), come anche il valore della produzione, superando i 400 milioni con un aumento del 10,4%. Una crescita dei ricavi e del valore «in cui è presente una componente inflattiva», spiega Dalpalù, ma forte anche della crescita dei volumi dell'1-2%. Un dato particolarmente positivo, a fronte del dato nazionale che vede un calo dei volumi, tra i loro collaboratori e competitor, del 2-3%.

«Nel contesto inflazionistico attuale è un attimo perdere volumi —afferma Luca Picciarelli, direttore generale Sait Coop — con la creazione di “corridoi umanitari” verso i discount. Noi però abbiamo saputo dare risposte corrette con leve promozionali e gestendo strategicamente il marchio nel suo rapporto qualità-prezzo». Una strategia a cui si è affiancato l'impegno a «non scaricare sul consumatore la totalità dell'aumento dei costi subiti in fase di acquisto», spiega Dalpalù, lavorando sull'efficiamento dei processi aziendali. Questo ha permesso nel 2023 tenere il valore di inflazione al pubblico intorno al 5-6%, «mentre quella che abbiamo incamerato era circa il doppio», afferma Picciarelli.

Una strategia importante anche ora che l'inflazione torna a essere più contenuta, visto il clima di incertezza dovuto alle «tensioni geopolitiche che impattano su costi energetici e catene di fornitura», afferma Dalpalù.

Sono aumentate anche le disponibilità liquide del consorzio, che a fine 2023 erano pari a 2,63 milioni (+7,8% rispetto al 2022), e il patrimonio netto, che raggiunge i 115 milioni di euro (+4,4%). Allo stesso tempo aumentano anche gli investimenti, i quali raggiungono i 226 milioni, sempre finanziati da risorse generate dalla gestione e destinati, in particolare, all'apertura di nuovi punti vendita e alla ristrutturazione di quelli esistenti. Lo scopo, riporta Dalpalù, è «presentarsi in veste nuova al consumatore, lavorando anche per mantenere presenza e competitività dando servizi alle periferie, al territorio e ai turisti».

«Per noi è fondamentale continuare a presidiare le periferie — continua il presidente — anche nel caso non siano un successo di fatturato, poiché il loro valore non è solo economico, ma soprattutto sociale». Considerando che il 50% dei loro 350 punti vendita contribuisce solo per l'11% al fatturato, «questi esercizi non vanno visti come un costo, anche nel caso non siano in parità di bilancio — spiega — ma come un servizio al territorio». Resta comunque fondamentale che gli investimenti in favore delle

cooperative in perdita, che nel 2023 sono stati di 11,3 milioni, «non siano a fondo perduto – sostiene Dalpalù – ma permettano all’attività di arrivare a sostenersi da sola, anche attraverso processi di riconfigurazione aziendale».

Cgil, Cisl e Uil non condividono però la gioia: «I 1.900 dipendenti delle famiglie cooperative leggeranno di un utile in crescita del 13,6%, ma nella busta paga di maggio arriveranno 170 euro in meno. È l’effetto della disdetta unilaterale del contratto integrativo. Manca la volontà di valorizzare il lavoro», scrivono in una nota.

Corriere del Trentino Mercoledì 29 Maggio 2024

7

Economia

«Sait, un anno di risultati positivi e di ulteriore rafforzamento»

Vendite a quota 548 milioni, utile di 2,3 milioni. I sindacati: «No ai tagli agli stipendi»

TRENTO Dopo un esercizio 2023 particolarmente complicato, per Sait Coop il 2023 «si è chiuso in un contesto di vendite in crescita», comunica il presidente Renato Dalpalù. Crescono infatti le vendite al pubblico, che raggiungono i 548 milioni, e l’utile, che è passato da 2 milioni nel 2022 a 2,3 milioni lo scorso anno (+13,6%), come anche il valore della produzione, superando i 400 milioni con un aumento del 10,4%. Una crescita dei ricavi e del valore «in cui è presente una componente inflattiva», spiega Dalpalù, ma forte anche della crescita dei volumi dell’1-2%. Un dato particolarmente positivo, a fronte del dato nazionale che vede un calo dei volumi, tra i loro collaboratori e competitor, del 2-3%.

«Nel contesto inflazionistico attuale è un attimo perdere volumi —afferma Luca Picciarelli, direttore generale Sait Coop — con la creazione di “corridoi umanitari” verso il discount. Noi però abbiamo saputo dare risposte corrette con leve promozionali e gestendo strategicamente il marchio nel suo rapporto qualità-prezzo». Una strategia



Crescita Marcello Gaiani, Renato Dalpalù e Luca Picciarelli (Foto LaPresse/Giordani)

a cui si è affiancato l’impegno a «non scaricare sul consumatore la totalità dell’aumento dei costi subiti in fase di acquisto», spiega Dalpalù, lavorando sull’efficiamento dei processi aziendali. Questo ha permesso nel 2023 tenere il valore di inflazione al pubblico intorno al 5-6%, «mentre quella che abbiamo incamerato era circa il doppio», afferma Picciarelli.

Una strategia importante anche ora che l’inflazione tor-

na a essere più contenuta, visto il clima di incertezza dovuto alle «tensioni geopolitiche che impattano su costi energetici e catene di fornitura», afferma Dalpalù.

Sono aumentate anche le disponibilità liquide del consorzio, che a fine 2023 erano pari a 2,63 milioni (-7,8% rispetto al 2022), e il patrimonio netto, che raggiunge i 115 milioni di euro (+4,4%). Allo stesso tempo aumentano anche gli investimenti, i quali

raggiungono i 226 milioni, sempre finanziati da risorse generate dalla gestione e destinati, in particolare, all’apertura di nuovi punti vendita e alla ristrutturazione di quelli esistenti. Lo scopo, riporta Dalpalù, è «presentarsi in veste nuova al consumatore, lavorando anche per mantenere presenza e competitività dando servizi alle periferie, al territorio e ai turisti».

«Per noi è fondamentale continuare a presidiare le peri-

ferie — continua il presidente — anche nel caso non siano un successo di fatturato, poiché il loro valore non è solo economico, ma soprattutto sociale». Considerando che il 50% dei loro 350 punti vendita contribuisce solo per l’1% al fatturato, «questi esercizi non vanno visti come un costo, anche nel caso non siano in parità di bilancio — spiega — ma come un servizio al territorio». Resta comunque fondamentale che gli investimenti in favore delle cooperative in perdita, che nel 2023 sono stati di 11,3 milioni, «non siano a fondo perduto — sostiene Dalpalù — ma permettano all’attività di arrivare a sostenersi da sola, anche attraverso processi di riconfigurazione aziendale».

Cgil, Cisl e Uil non condividono però la gioia: «I 1.900 dipendenti delle famiglie cooperative leggeranno di un utile in crescita del 13,6%, ma nella busta paga di maggio arriveranno 170 euro in meno. È l’effetto della disdetta unilaterale del contratto integrativo. Manca la volontà di valorizzare il lavoro», scrivono in una nota.

Chiara Biasioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Manageritalia

Dirigenti privati Ornella Pippa alla presidenza

È Ornella Pippa la nuova presidente dei manager e dirigenti privati del Trentino. La bolzina, direttrice vendite di Miele Italia dal 1999, è stata eletta dagli associati a Manageritalia Trentino-Alto Adige in occasione dell’ultima assemblea annuale. «Sono orgogliosa di questa nuova carica — ha commentato Pippa — ma soprattutto onorata della fiducia che mi è stata accordata da tanti miei colleghi». La neopresidente di Manageritalia Trentino però dovrà fare i conti con una managerialità che ha il freno a mano tirato: «Nella nostra regione i manager sono diminuiti dell’1,8% nell’ultimo anno, a fronte di una media nazionale che segna un aumento del 3,8%. Il Trentino-Alto Adige è una delle regioni con il più alto numero di Pmi e questo può essere una motivazione. Tuttavia è sempre più importante diffondere le competenze manageriali sensibilizzando gli imprenditori a investire in competenze e professionalità esterne alla proprietà». (e. p.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il consorzio Valore della produzione in aumento del 10,4%: 401,5 milioni
Sale anche l'utile: da 1,9 a 2,3 milioni
Il presidente Dalpalù: «Coop in perdita? Si trovi equilibrio virtuoso: fusioni»

di **Tommaso Di Giannantonio**

Forte tendenza al risparmio e scarsa fedeltà, sia all'insegna sia al marchio industriale. L'inflazione sta mettendo alla prova la grande distribuzione. Cambiano le abitudini, e cambia pure la frequenza d'acquisto. «Per evitare gli sprechi, i clienti fanno la spesa 3 volte alla settimana, anziché una», ha spiegato Luca Picciarelli, direttore generale di Sait, il consorzio che gestisce la distribuzione dei prodotti e dei servizi di vendita delle Famiglie cooperative. Ciononostante, nel 2023 i punti vendita collegati a Sait hanno registrato vendite per 548 milioni di euro, in crescita del 9% rispetto ai 504 milioni dell'anno precedente. Il bilancio è stato presentato ieri alla stampa, nella sede di via Innsbruck, a

● Sait è il consorzio delle cooperative di consumo del Trentino, dell'Alto Adige e di alcune coop in Veneto e Lombardia

● Il consorzio si occupa di gestire supermercati e fornire beni e servizi alle Famiglie cooperative

● Il Consorzio Sait, con sede in via Innsbruck a Trento, conta 353 dipendenti

Il 2023 di Sait in cifre



Sait, vendite in crescita: 548 milioni

Il direttore: «Inflazione, ora si fa la spesa 3 volte alla settimana per evitare sprechi»

distanza di quattro giorni dall'assemblea generale. Nel 2023 il valore della produzione del consorzio (cioè i prodotti ceduti alle Famiglie cooperative) ha visto un aumento a doppia cifra, da 363,6 a 401,5 milioni di euro (+10,4%). «Ovviamente – ha precisato il presidente di Sait Renato Dalpalù – la componente inflattiva ha inciso sulla crescita dei ricavi». Ma oltre all'incremento dei prezzi «abbiamo registrato un aumento dei volumi: questo è importante ed è il risultato dell'impegno che ci eravamo assunti, cioè quello di non scaricare i maggiori costi sul consumatore finale», ha sottolineato Dalpalù, che per questo ha parlato di «soddisfazione morigerata» per il bilancio. Il direttore generale è entrato nel dettaglio. «I volumi di vendita (al chilo) sono aumentati dell'1-2%, a fronte di una contrazione del 2-4% a livello nazionale. In un anno così

● Nel 2023 Sait ha registrato un valore della produzione pari a 401,5 milioni, in crescita del 10,4% rispetto ai 363,6 milioni nel 2022

● I costi di produzione hanno visto un aumento del 9,6%: da 313,9 a 344,1 milioni

● Il risultato ante imposte è sceso a 2,5 milioni, in calo del 7,3%. Mentre l'utile netto è cresciuto da 1,9 a 2,3 milioni

complesso, perdere volumi sarebbe stato facile, invece noi siamo riusciti a dare risposte corrette attraverso le leve promozionali e i prodotti a marchio Coop – ha detto Picciarelli – Nelle vendite al pubblico abbiamo contenuto l'inflazione al 5-6%, mentre quest'anno siamo intorno all'1%, a fronte di un 2-2,5% nazionale». Nel 2023 i costi di produzione (materie prime, sussidiarie, di consumo e merci) sono lievitati del 9,6% rispetto all'anno precedente, da 313,9 a 344,1 milioni. A fronte di tali costi, il risultato prima delle imposte si è attestato a 2,5 milioni, in calo del 7,3% rispetto al 2022. Mentre l'utile netto ha registrato una crescita del 13,6%, da 1,9 a 2,3 milioni: un risultato – hanno spiegato i vertici – che sarà destinato principalmente alla remunerazione dei soci (1,3 milioni) e in parte a riserva (823mila euro). Il patrimonio netto raggiunge i 115,4



Vertici
Da sinistra: il presidente di Sait Renato Dalpalù e il direttore generale Luca Picciarelli

milioni (+4,4%). Migliora la posizione finanziaria netta (Pfn), che passa da 42,7 a 38,4 milioni. Il rapporto Pfn/Ebitda scende dal 3,28 al 3,20. Al consorzio Sait sono collegati 350 punti vendita, molti dei quali rappresentano l'unico esercizio del paese. La torta dei ricavi è sbilanciata: il 50% dei negozi realizza il 10% del fatturato, mentre l'11% – tra cui quelli

di Trento, Riva del Garda, Rovereto e Cavalese – metà fatturato. Nel 2023 una Famiglia cooperativa su quattro (15 su 60) ha chiuso in perdita. «C'è stato un travaso di 11,3 milioni (non a fondo perduto) dalle cooperative più forti a quelle meno forti. Questa forma di solidarietà c'è – ha considerato Dalpalù – ma bisogna trovare un equilibrio virtuoso, dobbiamo trovare la forza al nostro interno per invertire la rotta». Si pensa alle fusioni? «Oggi – ha osservato – abbiamo 22 Famiglie cooperative che sviluppano l'80% del fatturato, 18 il 16%, 20 il 4%. Queste cooperative più piccole hanno dignità di esistere perché svolgono egregiamente il loro ruolo sociale». Però, nei casi in cui «il carattere sociale non è particolarmente elevato si può fare un ragionamento in termini di fusione per tutelare il valore».

Botta e risposta | I vertici di Sait: «Giusto l'approccio di Federcoop: premi legati ai risultati» Sindacati: «Utili buoni, ma niente integrativo»

«Chissà cosa penseranno i 1.900 dipendenti delle Famiglie cooperative leggendo di un utile in crescita del 13,6% sapendo che nel giro di due settimane, con la busta paga di maggio, nelle loro tasche arriveranno invece 170 euro in meno». È dura la reazione dei sindacati Cgil, Cisl e Uil alla presentazione del bilancio Sait. Lo scorso 1° maggio, infatti, la

Federazione della cooperazione trentina ha disdetto il contratto integrativo. I dipendenti delle Famiglie cooperative non sono alle dipendenze di Sait. Ma seppur non siano al tavolo di trattativa, i vertici del consorzio di via Innsbruck hanno condiviso l'approccio di Federcoop. «Si sta costruendo un'architettura di contratto simile a quella di Sait

– ha spiegato il dg Luca Picciarelli – Si abbandonano logiche di premialità sulla presenza sul posto di lavoro a favore di altre che invece sono legate ai risultati. Non lo trovo sconveniente, anzi noi dal 2019 abbiamo pagato i livelli di premi più alti nella storia di Sait». Ragionamento simile quello del presidente Renato Dalpalù: «Io sono convinto che il nostro lavoro deve

trasformarsi in un contesto di squadra anziché di gruppo: il gruppo è un'entità di attori che agiscono con la propria autonomia, mentre il concetto di squadra richiede lo sviluppo di una visione comune, che non può essere quella di ieri». I segretari Paola Bassetti (Fiscascat) e Stefano Picchetti (Uiltucs) controbattono: «I dati sono la conferma di quanto



Consorzio La sede di uffici e magazzino di Sait si trova in via Innsbruck a Trento

sosteniamo da tempo e cioè che nel sistema delle Famiglie cooperative ci sarebbero i margini per arrivare a una soluzione di sistema, a tutela

dei redditi dei lavoratori». Il 4 giugno ci sarà l'incontro tra Federcoop e sindacati.

T. D. G.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



INVESTIRE SCEGLIENDO OGNI DETTAGLIO.

Gestioni Patrimoniali

GP Private

Servizio d'investimento commercializzato da:
CASSE RURALI TRENTINE

www.casserurali.it