

COMPAG UNO SGUARDO SULL'EUROPA

Visita al settore commerciale della Polonia

Compag la Federazione Nazionale delle Rivendite Agrarie già in occasione dei convegni, nazionale e Sud, aveva posto l'accento sui rapporti e sull'analisi delle diverse strutture di distribuzione nei principali paesi. In quest'ottica in febbraio 2019 ha organizzato una visita guidata in Polonia

Al convegno nazionale di Bologna era stato dato un importante spazio alla distribuzione europea facendo intervenire i rappresentanti di 4 importanti paesi: Francia, Polonia, Spagna e UK. Ne era uscito un dibattito che aveva suscitato un notevole interesse ed era stato proposto di organizzare una visita in uno dei paesi presenti. La Polonia aveva manifestato la propria disponibilità a partecipare.

A questo scopo Compag e la corrispondente polacca Polsor hanno iniziato a coinvolgere i possibili partecipanti: da parte italiana le aziende che avessero potuto intraprendere il viaggio, da parte di Polsor le aziende interessate ad ospitare i visitatori italiani.

Alla fine le aziende italiane interessate sono state 6 ma altrettante avevano manifestato la volontà a partecipare ma avevano rinunciato per impegni imprescindibili.

Inizia l'avventura



Bisogna precisare che per chi non ci è mai stato, i paesi dell'Est Europa sono spesso immaginati come una sorta di Far West, arretrati e con un'economia ancora da paesi in via di sviluppo. Ma nella realtà non è così, usciti dal comunismo hanno avuto una rapida crescita colmando in gran parte il differenziale con i paesi occidentali. La Polonia ne è una chiara dimostrazione.

La partenza era stata fissata per il 18 febbraio, destinazione Varsavia. Nei dintorni della capitale vi è un'agricoltura di aziende medio-piccole in gran parte indirizzate alla frutticoltura e alla orticoltura. Forse non tutti lo sanno ma, come ci ha precisato l'azienda che per prima ci ha ospitato, Agrisimex,

la Polonia centrale rappresenta il più esteso territorio europeo per la produzione di mele, in gran parte destinate al mercato russo. In totale sono 150.000 gli ettari destinati a questa pomacea.

Una premessa. L'agrodistribuzione polacca ha una struttura che differisce sostanzialmente da quella italiana. Il mercato infatti, è gestito da una ventina di aziende di grandi dimensioni che agiscono se non a livello nazionale, almeno a livello interregionale con parecchi punti di vendita gestiti direttamente per fornire mezzi e servizi agli agricoltori ma che riforniscono anche i piccoli negozi. Questi ultimi sono valutati, non esiste un chiaro dato censuario, in circa 800 unità.

Per ritornare alla prima azienda ospitante, Agrisimex, è una realtà altamente specializzata su frutticoltura e orticoltura ed ha sviluppato una serie di servizi per le aziende agricole ma anche per l'industria di trasformazione della materia prima agricola.



È un'azienda a conduzione familiare fondata nel 1991 ed ha una struttura di 240 dipendenti che operano, oltre che nella sede centrale vicino a Varsavia anche nei 35 negozi al dettaglio distribuiti in quasi tutto il paese, ma presenti soprattutto nella cosiddetta banana, la zona più fertile del paese che si estende lungo la fascia delle regioni del Centro-Nord e dell'Ovest. Tra i vari servizi che offrono vi sono le analisi eseguite nei propri laboratori, analisi dei terreni ed analisi microbiologiche sulle derrate ottenute nelle aziende nelle quali forniscono assistenza tecnica. Hanno inoltre sviluppato una rete di centraline meteorologiche gestite da esperti per la previsione dello sviluppo e diffusione di malattie ed insetti.

La seconda tappa



La seconda azienda visitata si trova nel centro della Polonia a Chelmno (non provate a pronunciarla tanto è comunque diversa), Agrosiec. E' una realtà pure questa molto grande, anch'essa creata dopo la caduta del muro e a conduzione familiare. Ha 13 punti di vendita distribuiti nella banana ed agisce quasi esclusivamente per la fornitura di mezzi e servizi (anche stoccaggio) alle aziende agricole. La peculiarità di questa rivendita è che è entrata in un consorzio con altri 3 distributori con attività complementari, agendo in aree differenti. Pur mantenendo le singole società la propria autonomia il consorzio agisce come gruppo d'acquisto ma elabora anche una politica commerciale per i singoli soci. Infatti, potendo controllare una fetta di mercato considerevole è in grado disporre di propri marchi in esclusiva da immettere sul mercato.



Danzica e il Nord



Siamo arrivati al termine del nostro viaggio nella regione che confina con il Mar Baltico ed in una struttura che profuma di internazionalizzazione. Se infatti il personale, compreso il gruppo dirigente è polacco, il controllo non è più di tipo familistico ma è finanziario, operato da una società con sede in Gran Bretagna. Procam.

Questa è un'azienda con un fatturato di 250 milioni di euro. Il loro successo è legato soprattutto alla formazione che gli permette di avere tecnici molto specializzati sulle diverse realtà agronomiche del paese che sono raggiunte dall'attività commerciale dell'azienda. Soprattutto nelle aree più fertili. Fanno una formazione continua essendo in contatto con le università ed istituti tecnici dove collaborano alla formazione degli studenti e forniscono loro l'opportunità di fare esperienza sul campo. I tecnici dipendenti possono usufruire di una formazione continua che si sviluppa attraverso incontri tecnici che hanno luogo nel periodo invernale e visite alle parcelle dimostrative che organizzano presso i centri di formazione universitari e gli istituti tecnici

