

Gdo, Apulia Distribuzione scommette su Rossotono

Con il gruppo VEGÉ, la società punta sulla nuova insegna e i prodotti a marchio

di **Cenzio Di Zanni**

L'adesione alla centrale acquisti VEGÉ era soltanto il primo passo. Ora la famiglia Sgaramella scommette sul rilancio dell'insegna Rossotono in tutto il Sud. E su una linea di prodotti in private label che conta già 400 articoli in catalogo, con l'obiettivo fissato a quota 1.000 entro la fine dell'anno. È il nuovo corso di Apulia Distribuzione, società della grande distribuzione organizzata che fa capo ad Antonio Sgaramella e ha cuore e cervello a Rutigliano. L'azienda ha inaugurato i primi due punti vendita Rossotono. Uno, da 600 metri quadrati, a Mola di Bari; l'altro a Bitritto, con una superficie che si aggira intorno ai 300 metri quadrati.

«È un traguardo storico per la società. Il brand Rossotono è nato come spin-off nel 2017 per certificare le filiere agroalimentari, ma ora è destinato a espandersi in tutto il Mezzogiorno», annuncia il vicedirettore commerciale di Apulia Distribuzione, Michele Sgaramella. A Bari città sono almeno tre i punti vendita che presto cambieranno pelle. Insomma, dopo l'esperimento in corso Vittorio Emanuele e i corner all'interno degli store Carrefour gestiti dalla società di Rutigliano, Rossotono è pronta a spiccare il volo con un'operazione di rebranding su larga scala.

Apulia Distribuzione, del resto, conta su un pacchetto di supermercati e piattaforme per la vendita all'ingrosso che al momento vale oltre

350 store a insegna Carrefour in cinque regioni del Sud - Puglia, Basilicata, Campania, Calabria e Sicilia - e i quattro hub per l'ingrosso "Cash&carry Tuttorisparmio" di Brindisi, Lucera, Corato e Capurso. Il tutto per oltre 200mila metri quadrati di aree vendita e un giro d'affari da 930 milioni di euro soltanto all'ingrosso, stando alle stime sul bilancio 2023 diffuse dalla srl barese in occasione del matrimonio con VEGÉ, il gruppo guidato da Giovanni Arena (presidente) e Giorgio Santambrogio (ceo). Che intanto guadagna terreno in termini di quote di mercato nel panorama italiano.

A certificarlo, a fine marzo, è stato l'Ufficio studi di Mediobanca. Lo stesso che per il periodo 2019-2022 piazza la centrale acquisti milanese fra i gruppi della distribuzione moderna che hanno visto aumentare di più il proprio peso a livello nazionale. VEGÉ è risultato l'operatore che ha attratto il maggior numero di nuovi associati (sei), due dei quali già aderenti ad altre strutture. Ed è quello con il migliore posizionamento in termini di Roi (tasso di rendimento sul totale degli investimenti): la centrale alla quale ha aderito Apulia Distribuzione è a quota 7,7 per cento, oltre un punto sopra la media italiana (6,5).

Secondo gli analisti di Piazzetta Cuccia, inoltre, Apulia Distribuzione è nella top five degli operatori della gdo con la maggiore crescita del fatturato tra il 2019 e il 2022: gli Sgaramella si piazzano quinti con un più 10,5 per cento, dietro Tatò Paride (più 13,4). Adesso gli sforzi dell'operatore di Rutigliano si concentrano sull'insegna proprietaria. La scommessa a breve-medio termine si chiama Rossotono.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



▲ **Il manager**
Michele Sgaramella, vicedirettore commerciale di Apulia Distribuzione. Sopra, un supermarket

