

# Trombone “La crisi è nel carrello della spesa le famiglie cambiano, lo farà anche la Coop”

Il presidente di Coop Alleanza 3.0 prepara il piano industriale e approva l'operazione Mps: “Siamo soci soddisfatti di Unipol”

Vogliamo essere pionieri dell'integrazione etnica e culturale in atto. Oltre ai cibi italiani, scontiamo anche cous cous e sushi

## L'INTERVISTA

di **SARA BENNEWITZ**

MILANO

**C**oop Alleanza 3.0, compie 10 anni e si rinnova. Il nuovo presidente Domenico Trombone annuncia a *Repubblica* che dopo un 2026 «tosto» nel la grande distribuzione, per l'intero mondo Coop si apre una fase di rinnovamento: nuovo piano industriale, ma anche fiducia piena in Unipol, che dopo l'operazione Mps, diventerà la terza banca del Paese.

### Come è cambiata Coop Alleanza 3.0 in 10 anni?

«In 10 anni sono cambiate tante cose, non lo spirito mutualistico della cooperativa che ha come claim “nessuno resta indietro” e quindi il bene dei soci, non solo dei nostri bilanci. Siamo cresciuti, ci siamo consolidati, abbiamo investito sulla filiera, sulle persone, sulla logistica e sulle nuove tecnologie. Nonostante i tanti investimenti, partendo da conti in rosso per 300 milioni, nel 2025 abbiamo chiuso per il terzo anno di fila in utile, con profitti consolidati per 52 milioni».

### Ma il bilancio della gestione caratteristica resta in rosso, cosa prevede per il 2026?

«Nel 2025 abbiamo ridotto di due terzi le perdite della gestione caratteristica a 15 milioni, pur offrendo ai soci vantaggi per oltre 160 milioni. Quanto al 2026 tra aumento dell'energia e cambiamenti climatici, i primi sei mesi sono stati tosti. Resto ottimista, e l'ultimo trimestre è quello che fa la differenza. Ma a noi sta a cuore il bilancio delle famiglie

e il nostro primo investimento è quello sullo scaffale. Per questo nel primo trimestre ci siamo fatti carico di 11 milioni di costi in più per mantenere stabili i prezzi».

### L'80% dei 5,8 miliardi di ricavi è generato grazie ai 2,2 milioni di soci. Crede che in futuro il peso dei clienti terzi salirà?

«Siamo orgogliosi della fiducia che continuano ad accordarci i nostri soci, ma anche della crescita dei ricavi verso terzi. Abbiamo aggiunto servizi di successo come l'offerta calmierata di energia tramite la partecipata Accendi luce & gas».

### Il 31% delle vendite arriva dalla marca privata, aumenterete la gamma?

«La marca privata è un successo, non solo tutela le filiere e la qualità dei prodotti, ma ci permette di offrire primizie a prezzi unici. Il cambio dei consumi e della demografia ci dovrebbe portare ad allargare l'offerta. Una volta le famiglie erano numerose, ora meno e dovremmo pensare a formati ridotti. Anche i gusti sono cambiati, come cooperativa stiamo facendo delle riflessioni per essere pionieri dell'integrazione etnica e culturale in atto. Oltre ai cibi tipici italiani, potremmo inserirne altri, penso al cous cous o al sushi».

### Nell'era dell'e-commerce e dell'Ai ha senso una rete di 348 negozi diretti?

«Assolutamente sì, l'Ai ci aiuterà a migliorare la logistica per servire meglio i nostri punti vendita che spesso sono in piccoli centri, dove sono spariti i negozi di alimentari, che offrivano un servizio essenziale. Siamo in 242 comuni, e facciamo un lavoro continuo».

### Siete il primo socio di Unipol, che sta per rilevare gli sportelli di Mps diventando il terzo polo bancario italiano. Ci saranno degli sviluppi anche per voi?

«Noi siamo azionisti, e lasciamo ai top manager quindi a Carlo Cimbri e a Matteo Laterza decidere quali investimenti fare in Unipol. Come soci di riferimento non possiamo che essere soddisfatti dei risultati e dei ritorni generati. Quanto alle possibili collaborazioni, con Unipol stiamo già offrendo ai nostri soci convenzioni per accedere a contratti assicurativi, tra cui un'assicurazione sulla salute, e in futuro auspichiamo di fare altre iniziative simili».

### Consolidate anche Igd, il gruppo immobiliare?

«Anche in questo caso siamo azionisti, siamo soddisfatti del rilancio operato da questo management e non escludiamo che possano proporci nuove opportunità di sviluppo».

### Lei - che ha un background finanziario - a fine anno dovrà essere approvare il nuovo piano pluriennale. Che dobbiamo aspettarci?

«Sono sempre stato vicino al mondo delle cooperative, ma farne parte è un'esperienza bellissima. Tutte le mattine mi chiama Isora, una storica associata, solo per chiedermi se va tutto bene. A fine anno i nostri manager - tra cui ci sono molti giovani - ci proporranno le direttrici del nuovo piano, ci aspettiamo un po' di fantasia. Siamo la cooperativa più grande, tocca anche a noi fare da apripista».





La marca  
"privata"  
con i prodotti  
selezionati  
dalla Coop  
vale il 31%  
delle vendite



NUROPHOTO/NURPHOTO VIA GETTY IMAGES