

## Economia &amp; Imprese

# Conad e Mincione conquistano Auchan Italia

## GRANDE DISTRIBUZIONE

Nasce un colosso che avrà un giro d'affari annuo superiore ai 17 miliardi

Il finanziere con la società lussemburghese Pop 18 Sarl controlla il 49% delle quote

Enrico Netti  
MILANO

Si conclude con il passaggio sotto gli standard di Conad l'incursione francese nella Gdo italiana iniziata da Auchan negli anni '90. Ieri è stato annunciato il passaggio delle attività di Auchan a Conad, il Consorzio nazionale dei dettaglianti guidato da Francesco Pugliese, amministratore delegato e direttore generale. L'operazione prevede l'acquisizione della maggiore parte dei 1.600 punti vendita Auchan in Italia un mix di ipermercati, supermercati e negozi di prossimità con le insegne Auchan e Simply. Restano esclusi dall'operazione i 33 supermercati gestiti da Auchan in Sicilia e una cinquantina di punti vendita Lillapois,

drugstore specializzati in prodotti di bellezza, per la cura della persona e l'igiene della casa.

Nell'acquisizione Conad si avvale del supporto di Wrm Group, società specializzata nel real estate commerciale che fa capo al finanziere Raffaele Mincione che con quasi un miliardo diventa il proprietario dei circa 1.600 punti vendita di Auchan Retail Italia, tra cui 46 ipermercati e 230 supermercati in grado di dare lavoro a 20mila persone. Asset immobiliari che verranno locati a Conad.

È proprio questo l'elemento più interessante perché, (come anticipato dal Sole 24 Ore del 14 marzo 2019 ndr) tra febbraio e marzo era stata costituita Bdc Italia, newco in cui Conad ha il 51% e Raffaele Mincione attraverso la lussemburghese Pop 18 Sarl la restante quota. Nel consiglio della società, composto da quattro membri, figurano tra gli altri Francesco Pugliese (presidente) e Raffaele Mincione. Un dossier sulla scrivania: il progetto "Montblanc" ovvero l'acquisizione degli asset di Auchan, Credit Agricole Cib è stato esclusivo M&A advisor, che dal 2018 il gruppo francese cercava di vendere. Lo studio legale Orrick e Ernst & Young Advisory hanno assistito

## IN NUMERI

**1.600**

**I punti vendita Auchan in Italia**  
La rete Auchan in Italia è un mix di ipermercati, supermercati e negozi di prossimità con le insegne Auchan e Simply. Per acquisirli Conad si avvale del supporto di Wrm Group

**33**

**I negozi non ceduti a Conad**  
Dall'acquisizione da parte di Conad restano esclusi 33 supermercati gestiti da Auchan in Sicilia e una cinquantina di punti vendita con insegna Lillapois, drugstore specializzati in prodotti di bellezza, per la cura della persona e l'igiene della casa.

**20mila**

**I dipendenti**  
I quasi 1.600 punti vendita di Auchan Retail Italia, tra cui si contano 46 ipermercati e 230 supermercati, danno lavoro a 20mila persone

Auchan. Lo studio legale PwC Tis Avvocati e Commercialisti ha assistito Conad e il gruppo Wrm in tutti gli aspetti legali e fiscali. PwC Advisory ha supportato gli acquirenti nel processo di valutazione e definizione degli aspetti finanziari dell'operazione.

Per quanto riguarda i centri commerciali in cui sono presenti iper e supermarket che fanno capo ad Auchan continueranno ad essere gestiti da Ceetrus, emanazione del gruppo Ceetrus (Auchan Holding) specializzato nelle grandi superfici dell'immobiliare commerciale.

«Siamo soddisfatti di aver acquisito e riportato nelle mani di imprenditori italiani una rete di distribuzione di grande valore, che sta attraversando un periodo di difficoltà ma che ha grandi potenzialità - dice in una nota l'ad Francesco Pugliese che partecipa alla MilleMiglia al volante di una Fiat 508 S "Balilla" Coppa D'oro del 1935 - Oggi nasce una grande impresa italiana, che porterà valore alle aziende e ai consumatori italiani».

Con savoir fair ieri è arrivato anche un commento da Coop. «È positivo che a rilevare un operatore estero sia un gruppo coope-



Colosso della Gdo. Il nuovo polo Conad-Auchan genererà un fatturato aggregato di oltre 17 miliardi di euro

rativo italiano - dice una nota che sottolinea - come la competizione è un bene utile, l'importante è che sia sana e nell'interesse del consumatore».

Sul fronte industriale una volta che l'operazione sarà finalizzata, entro la fine dell'anno e dopo il seminario verde dell'Antitrust, nascerà un colosso della Gdo a cui farà capo quasi un quinto del mercato italiano e un fatturato aggregato di oltre 17 miliardi di migliaia di punti vendita in tutta Italia.

Le incognite maggiori riguardano proprio la futura rete Conad e Auchan perché in alcune regioni come, per esempio, in Sardegna si risenta la posizione dominante. Inevitabilmente dei punti vendita dovranno essere chiusi o cambieranno insegna.

Da qui l'allarme dei sindacati che temono gli esuberanti. Filcams-Cgil e Fisascat-Cisl chiedono a Conad di fare chiarezza sul piano industriale e al Mise di vigilare.

Per il momento i segnali che arrivano dall'acquirente sono tranquillizzanti: l'obiettivo è di lavorare alla "continuità" dal punto di vista occupazionale. «Conad ha un modello di business in cui il rischio d'impresa viene parcellizzato - commenta Vincenzo Dell'Orefice, Segretario nazionale della Fisascat, la federazione di categoria della Cisl - Alcuni punti vendita Auchan potrebbero passare a piccoli esercenti e il personale si ritroverà in una nuova azienda senza la garanzia di poter eventualmente accedere ad ammortizzatori sociali come la Cigs nel caso di crisi aziendale». Inoltre in contesti territoriali affollati l'investitore immobiliare potrebbe valutare l'inserimento di nuove catene.

«Sicuramente ci sarà una ristrutturazione e non sono da escludere opportunità di passaggio tra catene - aggiunge Sandro Castaldo docente del dipartimento

di Marketing della Bocconi -. È una operazione strategica in cui la leadership fa capo a un gruppo d'acquisto e non è un fatto comune in Europa. La vera sfida è integrare le due realtà con caratteristiche nettamente diverse: i piccoli punti vendita di prossimità sono realtà nel dna di Conad mentre sarà più complessa l'operazione per gli iper, format che deve rinnovato e ripensato profondamente».

Proprio gli iper hanno zavorrato i conti di Auchan che negli ultimi anni era entrata in un vortice di perdite: dai 4,9 miliardi di fatturato netto del 2013 e 82 milioni di ricavi 2018 e il moltiplicarsi delle perdite. Lo scorso anno il gruppo francese Auchan Holding, proprietario della rete Auchan, ha registrato una perdita di 1,145 miliardi di cui quasi un miliardo in capo ad Auchan Retail.

enrico.netti@isole24ore.com

## IL PERSONAGGIO

## Dagli Npl agli investimenti nell'immobiliare

Una esperienza ventennale tra finanza, investimenti, banche e non performing loans su cui negli ultimi due anni ha concentrato la sua attività. Cinquantatquattro anni, nato a Pomezia nei dintorni di Roma Raffaele Mincione dopo gli studi universitari a Londra ha iniziato la sua carriera in Goldman Sachs International, passando poi a Credit Lyonnais Euro-Securities, e alla Industrial Bank of Japan come responsabile del desk di reddito fisso italiano. Successivamente è passato in Merrill Lynch come capo dei derivati per l'Europa e l'America Latina. In seguito è diventato capo dei derivati per l'Europa nel settore bancario presso Salomon Smith



**RAFFAELE MINCIONE**  
Senior advisor  
di Wrm Group

Barney-Citigroup e operato come senior advisor e membro del cda in alcune società di investimento.

Il Gruppo Wrm è stato fondato da Mincione nel 2011 ed ha due divisioni: Wrm Capital asset management con sede in Lussemburgo e Wrm Capital investment con uffici sulla piazza di Londra. Mincione è noto alle cronache per la passione per la vela, è armatore dello yacht da

regata Farr 40 Bottaducolo, per il fidanzamento con la ex modella Heather Mills (poi moglie di Paul McCartney), ma soprattutto per un affare immobiliare che nel 2009 finì sulle pagine dei quotidiani del mondo. Il finanziere riuscì ad acquistare un palazzetto nell'esclusiva Knightsbridge per 18 milioni di sterline (oltre 25 milioni di euro), pagando meno della metà del prezzo originario. L'immobile, infatti, era stato messo in vendita per 40 milioni di sterline ma, a causa della crisi, il proprietario accettò l'offerta di Mincione. La proverbiale operazione che ogni finanziere sogna.

-E.N.

## E-commerce, Despar Centro-Sud vara il supermarket virtuale

## PUGLIA

Investiti 7 milioni per lo sviluppo della distribuzione online e di nuovi negozi

## Vincenzo Rutigliano

Despar Centro-Sud vara la spesa online ed avvia il business del supermarket virtuale a kilometro zero utilizzando la piattaforma Despar a Casa, a partire da alcuni punti vendita presenti nella città di Bari, per poi allargarla a quelli di Cosenza e Pescara. Per Maiora, il gruppo concessionario del marchio Despar per il Centro-Sud, il nuovo servizio è uno degli obiettivi più importanti dei prossimi mesi insieme a quello di superare, nel 2019, il tetto degli 850 milioni di fatturato, comprendendo nuove aperture ed affiliazioni (+8-9% sull'anno scorso).

Sulla consegna della spesa a domicilio dei clienti il gruppo sta investendo 7 milioni insieme a nuove aperture, ristrutturazioni della rete attuale ed aumento del numero degli affiliati. Con il lan-

cio e il consolidamento della piattaforma online, il gruppo - che ha sede a Corato, nel Barese, ed è nato nel 2012 dall'accordo delle famiglie Cannillo e Peschechera - punta a confermare la crescita di fatturato del 3,5% ottenuta nel primo trimestre di quest'anno.

«Quella di Despar a Casa - spiega Pippo Cannillo, presidente e ad di Maiora - è una tappa storica. Il

servizio di e-commerce si inserisce infatti in un lungo processo di innovazione che non snatura il ruolo di contatto e relazione con il territorio e di ascolto dei consumatori ed è per i nostri clienti un'opportunità in più che presto sarà estesa ad altre piazze in cui Despar è ben radicato».

Despar Centro-Sud punta dunque con il nuovo servizio [www.desparcasa.it](http://www.desparcasa.it) a trasfe-

rire nel supermarket digitale la qualità dei prodotti presenti nei negozi fisici. Una sorta di supermarket di prossimità in un semplice click con la consegna a domicilio soprattutto degli alimenti e prodotti freschi, effettuata con un vettore dedicato e contenitori in grado di preservare la catena del freddo, permettendo al cliente di scegliere tra tutti i prodotti dell'ortofrutta e tra i freschi, freschissimi e surgelati. Migliaia di prodotti in vendita che sarà possibile ricevere al proprio domicilio o prelevare, già ora, presso l'Interspar di Corato, tutti i giorni dal lunedì al sabato, mentre la domenica si potrà effettuare la spesa online e riceverla a casa, o ritirarla presso il punto vendita, il giorno successivo, scegliendo tra sette fasce orarie giornaliere (dalle 10 alle 14 e dalle 18 alle 21). L'ordine non ha un importo minimo di spesa e il pagamento è online, oltre che in contanti. La rete distributiva conta oggi 388 punti vendita tra Calabria, Puglia, Basilicata, Campania e Abruzzo, compresi gli ultimi due diretti aperti a Cosenza e a Nardò, nel leccese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA