



Formule Le catene VomFass e Negozio Leggero propongono soltanto non confezionato

La spesa alla spina conquista sempre più consumatori italiani

Ethica La spesa alla spina guadagna spazio in gdo, tra le insegne "nate" ecosostenibili, come **Cuorebio** e **NaturaSi**, ma non solo. Un dato emblematico: i 39 super **Sma** che propongono questa formula vendono ogni mese 42.000 tonnellate di merce senza imballaggi, dai detersivi alla pasta (vedi anche a pag. 25, ndr). Altre insegne, da **Coop** a **Crai**, **Conad** e **Iper (Finiper)**, hanno sviluppato la vendita di prodotti sfusi, ma nessuno, finora, ha fatto la scelta totalizzante di proporre in assortimento esclusivamente prodotti non confezionati, se non alcuni casi isolati, come l'**Ecobottega** di Noale, nel veneziano, e l'**Effecorta** a Capannori, nel lucchese, o Vittorio vino sfuso, aperto recentemente nel c.c. il Fiordaliso

MISSION ESCLUSIVA

È questa, invece, la mission di due catene, che prefigurano un nuovo business nel mondo del retail. È arrivata a quota nove store **Vom Fass** (www.vomfass.it)

it), brand nato in Germania negli anni Novanta e approdato in Italia un paio di anni fa con la formula del franchising. L'obiettivo è di arrivare, nell'arco di 5 anni, ad aprire 100 di questi store, dove oli (di oliva, mandorle, noci e per uso cosmetico), vini, aceti, liquori, distillati e whisky vengono proposti alla spina direttamente da anfore, orce, botti e fusti.

ACQUISTO PERSONALIZZATO

Il cliente decide la quantità da comprare ed ottiene il prodotto in una bottiglia che può personalizzare come preferisce. "Il cliente-tipo è di fascia medio-alta, frequenta il pdv ogni 15 giorni e apprezza molto l'innovazione della nostra proposta -spiega **Elia Marsura** di **Vom Fass Italia-**. Il giro d'affari medio è di 250.000 euro annui per pdv, mentre lo scontrino medio è di 25 euro". Gli store hanno una superficie minima di 50 mq (magazzino escluso), sono situati in location con forte traffico pedonale e richiedono un investimento di 70.000 euro. Centro città

e vie commerciali sono la location ideale anche per **Negozio Leggero**, altro format (in franchising) di pdv dedicati ai prodotti senza imballaggio, che nasce dall'esperienza dell'Ente di ricerca **Ecologos** e dal lavoro della società cooperativa **Rinova**. Il primo store è nato a Torino nell'aprile del 2009 e, in un anno, la rete si è ampliata con tre store tra Piemonte e Lombardia. Il piano di sviluppo è ragionato: la disponibilità è di 5 nuovi pdv in affiliazione per anno, creati assieme a franchisee spinti dal desiderio di innovare e di migliorare gli standard qualitativi della propria città. "Proponia-

1 L'obiettivo di Vom Fass è di aprire 100 store nell'arco di cinque anni. Si tratta di punti di vendita dove oli, vini, aceti, liquori, distillati e whisky vengono proposti alla spina direttamente da anfore, orce, botti e fusti.

2 Il primo Negozio Leggero è stato inaugurato a Torino nell'aprile del 2009. In seguito, sono stati aperti altri due store in Piemonte, uno a Novara e uno a Saluzzo, in provincia di Cuneo. L'apertura più recente è quella di Orzinovi (foto), in provincia di Brescia lo scorso 25 settembre.

mo un progetto culturale che promuove un modo di consumare diverso, più consapevole e responsabile, perché acquistando prodotti sfusi si contribuisce a ridurre la produzione dei rifiuti domestici", sottolinea l'amministratore unico di Rinova, **Cinzia Rina Vaccaneo**. Inoltre, la ricerca della qualità e il controllo di filiera fatto su tutte le referenze (circa 900) permette di offrire prodotti di alta gamma ad un prezzo inferiore rispetto al corrispettivo confezionato. "I prodotti di ottima qualità a prezzi economici, il personale altamente qualificato e l'estetica molto accogliente rendono Negozio Leggero decisamente apprezzato. I nostri clienti sono fedeli e ci scelgono come punto di riferimento per la loro spesa", conclude Vaccaneo.

Manuela Soressi

