

# NOIDI



CONAD NORD OVEST

DICEMBRE 24

Edizione  
Speciale  
CONVENTION



ESSERE  
RADICI  
NEL  
FUTURO

Inquadra il qr-code  
per accedere alla versione  
multimediale, oppure vai su  
[noidiconadnordovest.it](http://noidiconadnordovest.it)







LA BELLEZZA  
DEL NATALE STA  
NEGLI OCCHI  
DEI BAMBINI

AUGURI  
DI  
BUONE  
FESTE

ADAMO ASCARI Amministratore Delegato  
ROBERTO TONI Presidente  
JURI CERVI Vice Presidente  
MARCO BRAMBILLA Direttore Generale

*[Handwritten signatures of the board members]*

 **CONAD**  
N O R D O V E S T

## Sommario

### Editoriale

Convention 2024

ESG

Un portachiavi simbolo di libertà

Con tutto il cuore

Formazione e Welfare

Innovation Tour

NOI, Protagonisti nel Territorio

Sosteniamo il futuro

Persone e Comunità

Ambiente e Risorse

Imprese e Territorio

Sviluppo della rete

Aperture

Ristrutturazioni



## Essere... radici nel futuro

di A. Ascari, Amministratore Delegato

Essere sfida e essere ascolto,  
essere narratori e essere leader,  
essere allenatori e essere giocatori,  
essere responsabilità e essere partecipazione,  
essere costruttori e essere cambiamento,  
essere sostenibilità e essere efficienti,  
essere comunità e essere visione,  
essere oggi e essere domani,  
essere crescita,  
essere... radici nel futuro.

Responsabilità che racchiudono il nostro modo di essere e fanno riflettere.

Ma cosa vuol dire "Essere radici nel futuro"?

È l'ispirazione che guida il nostro presente verso il futuro, generata dai nostri principi e valori - passione, rispetto, responsabilità, competenza, appartenenza, ascolto, umiltà, fiducia, solidarietà, trasparenza - e che rende la partecipazione attiva dei Soci una strategia operativa e comportamentale distintiva, una vera e propria forza che ci consente di costruire insieme con determinazione il nostro futuro.

Siamo di fronte a tempi complessi, incerti, dove le tensioni geopolitiche e le discontinuità economiche hanno diretta implicazione sulle vite di tutti noi. In questo scenario il cambiamento è all'ordine del giorno: forte, veloce, imprevedibile e coinvolge tanti ambiti da quelli economici a quelli sociali.

Fra dieci anni il mondo dei consumi sarà diverso da quello che conosciamo, le abitudini saranno diverse, determinate da fattori inarrestabili, quali l'invecchiamento della popolazione, i flussi migratori, i cambiamenti climatici, la digitalizzazione, l'intelligenza artificiale, la ricchezza sempre più concentrata.

Tutto ciò porterà a inevitabili cambiamenti: si parla di nuove economie, nuovi prodotti, servizi e modelli di business per consumatori del futuro.

Per noi di Conad Nord Ovest "essere radici nel futuro" vuol dire conoscenza, capacità imprenditoriale, professionalità, forza del gruppo, elementi indispensabili per consolidare la leadership.

Pensiamo che il cliente del futuro sarà più sensibile alla sostenibilità e molto attento alle sue scelte d'acquisto, al benessere, alla salute, alla qualità dei prodotti, valorizzando sempre più il rapporto con la Comunità ed i prodotti del territorio.

Le nostre strategie, la nostra progettualità, i nostri



obiettivi di sostenibilità economica, sociale ed ambientale, di competitività ed efficienza, dovranno costantemente essere adeguati per dare sempre la migliore risposta ai nuovi scenari che il futuro ci presenterà.

Questi temi, analizzati, approfonditi e sviluppati dalle Commissioni dei Soci e dal management della Cooperativa, sono stati quindi condivisi nel corso dell'annuale Convention, grazie ad una prima giornata interamente dedicata ad un interessante brainstorming con i Soci e ad una seconda in cui abbiamo focalizzato, settore per settore, gli obiettivi perseguiti, i risultati ottenuti e l'agenda programmatica di Conad Nord Ovest per i prossimi anni.

Altrettanto determinanti gli ambiti di collaborazione con le altre Cooperative ed i lavori e le scelte di Conad nazionale. Mi riferisco alla necessità di riflettere velocemente sull'evoluzione del format della prossimità, sempre più attaccato dallo sviluppo dei discount, sull'evoluzione del prodotto a marchio e sull'opportunità di nuove sfide entrando in nuovi mercati.

"Essere radici nel futuro" è quindi un impegno che possiamo affrontare grazie alla partecipazione attiva di tutti e alla nostra capacità di fare squadra, che rappresenta l'unicità del nostro modello ed una delle chiavi del nostro successo.

Concludo quindi con una frase ripresa da "Egoisti di squadra" il libro di Ferdinando De Giorgi - Commissario Tecnico della Nazionale Italiana di Pallavolo Maschile - intervenuto alla nostra Convention:

**"Per vincere, sia nello sport, che nel lavoro e nella vita, non basta circondarsi di persone talentuose, ma è necessario imparare a gestire quel talento e farlo interagire con quello degli altri. Solo così potrà esprimersi al massimo e moltiplicarsi in squadra".**



## ESSERE RADICI NEL FUTURO - Convention 2024



Stiamo vivendo un momento di cambiamento forte e veloce in diversi ambiti, da quelli economici a quelli sociali: si parla di nuove economie, cioè nuovi prodotti, servizi e modelli di business per consumatori del futuro.

E noi dobbiamo "essere radici nel futuro", dobbiamo e vogliamo avere un ruolo da leader in questi cambiamenti. Con i nostri progetti e obiettivi saremo in grado di rispondere alle domande che oggi, a fronte di questi cambiamenti, un retailer si deve porre? Dare le risposte a queste sfide è il nostro essere radici nel futuro, rappresenta una visione e una strategia operativa-comportamentale che orienta ogni nostra scelta e azione.

Ed è stato il tema filo-conduttore della nostra Convention, che si è svolta il 25 e 26 ottobre a Roma e che ha visto la partecipazione di oltre 400 Soci.

Due giornate intense, che ci hanno visto tracciare insieme le linee guida, tra progetti, sfide e nuovi obiettivi per i quali il filo-conduttore sono le Persone, l'ESG, l'Innovazione e l'Efficienza. Due giornate entrambe animate da una grande Partecipazione Attiva con i nostri Soci imprenditori. Protagonisti, perché la partecipazione attiva di noi Soci alla vita e alle scelte della Cooperativa fa la differenza nei risultati e rappresenta la differenza di Conad rispetto alle altre catene della GDO. È la nostra leadership al plurale, cioè la capacità di mettere a fattor comune la conoscenza e l'esperienza dei Soci imprenditori sul territorio, con la professionalità del management.

Una convention impostata, per la prima volta, su due giornate con tematiche distinte: una prima sessione con workshop di riflessione e confronto su temi fondanti, il nostro modello di impresa e il nostro piano strategico, e quindi le nostre "istruzioni per l'uso".

Una seconda sessione più pragmatica dedicata al nostro "Punto Rotta": progettualità, strategie, politiche commerciali, di marketing e linee guida di budget, che insieme al lavoro delle nostre Commissioni Soci e del Management, rafforzano una visione comune che guarda a innovazione e centralità delle persone e sostenibilità.

Due giornate ricche di stimoli e contenuti, in cui abbiamo avuto il piacere di avere con noi: Mauro

Lusetti (AD Conad), Francesco Avanzini (Direttore Generale Conad), Fabio Caporizzi (Direttore Relazione Esterne Conad), Maria Cristina Alfieri (Segretario Generale e Direttrice Fondazione Conad Ets), Alessandro Beretta (Segretario Nazionale ANCD), Ivano Ferrarini e Maurizio Comi (rispettivamente AD e Vicepresidente di Conad Centro Nord) Maurizio Pelliconi, Massimo Marchionni e Filippo Lorenzini (rispettivamente Presidente e Vicepresidente di Commercianti Indipendenti Associati).

Preziosi gli interventi dei nostri ospiti: il Prof. Stefano Mancuso, Direttore del Laboratorio Internazionale di neuro-biologia Vegetale, sul tema delle radici, non solo come pianta, ma intese come crescita e futuro; Ferdinando De Giorgi, oggi Commissario Tecnico nazionale di pallavolo, in un appassionante dialogo sugli equilibri ed il gioco di squadra; ed il Dr. Angelo Massaro AD di Circana sul tema del Cliente del futuro. Oltre al prezioso contributo di Francesco Avanzini, DG di Conad che di ritorno dall'evento dedicato al Manifesto Conad per la Marca Commerciale, che ha classificato la nostra MDD come la prima marca italiana del settore del Largo Consumo in Italia, ci ha illustrato una panoramica degli scenari economici del settore della GDO e dei progetti e nuovi obiettivi del Consorzio Conad nazionale.

### "ISTRUZIONI PER L'USO"

**Le radici alla base di solidità, crescita e futuro**  
Con semplicità e chiarezza il Prof. Stefano Mancuso, ci ha aperto uno squarcio sorprendente sul mondo vegetale: prendere a modello la vita di un



bosco per migliorare/costruire la società del futuro non è un'utopia. Cooperando, proprio come fanno gli alberi, con comunità estese connesse attraverso fitti apparati radicali, le occasioni di costruire un mondo più giusto non mancheranno di certo. Un tema ricco di stimoli e di similitudini con la nostra realtà, discusso e approfondito nel primo workshop, coordinato dall'AD Adamo Ascari, con il contributo dei Soci Pasqualina D'Aniello, Rosa Dello Sbarba, Enrico Egidi e Roberto Toni.

Le radici sono un sistema perfetto e complesso che funziona grazie a un totale rispetto delle regole;



A. Ascari, P. D'Aniello, E. Egidi, R. Dello Sbarba, R. Toni

conoscono profondamente il territorio in cui si sviluppano: tanto più sono integrate con il territorio, tanto più robusta cresce la pianta; hanno la capacità di adattarsi e modificarsi per presidiare il territorio con successo; sono il futuro perché indispensabili alla crescita della pianta. Affermazioni che hanno portato facilmente i Soci a parlare dei nostri valori, del rispetto di regole chiare, quale fondamenta e garanzia del nostro modello cooperativo, della necessità di adattarsi e trovare strade nuove per dare risposta ai bisogni dei clienti, per esempio con la multicanalità, i concept e aprendo a nuovi servizi e nuovi mercati. Sottolineando che, così come per le piante, anche per il nostro sistema le radici sono fattore sostanziale di solidità, stabilità, democrazia, efficienza: l'uguaglianza, l'equilibrio tra i Soci è fondamentale; l'efficienza è indispensabile per la competitività dei nostri punti di vendita; il Socio è il principale testimone della solidità, dei principi e dei valori, a garanzia del nostro modello cooperativo. Con queste basi siamo sulla strada buona per continuare a migliorare, essere sempre più efficienti, capaci di risolvere problemi complessi, grazie alla condivisione e alla fondamentale partecipazione di tutti.

### La squadra, le nostre persone

Non c'è IO senza NOI, nessuno vince da solo. Il talento e lo spirito di squadra spesso vengono visti come forze contrapposte, ma la mossa vincente è trovare il modo di farli andare d'accordo. Sui sottili equilibri necessari per un buon gioco di squadra si è sviluppata l'appassionante testimonianza di Ferdinando De Giorgi, Commissario Tecnico della nazionale maschi-



le Italiana di pallavolo, seguita dal confronto con gli "allenatori" di Conad Nord Ovest: i Soci Elisa Rizzola e Riccardo Grassi, insieme a Maristella Di Raddo direttrice Full Service e Paolo Sardi, Dir. Pianificazione, Risorse Umane e Scuola di Formazione, nel secondo workshop sempre coordinato dall'AD Adamo Ascari.



A. Ascari, E. Rizzola, M. Di Raddo, R. Grassi, P. Sardi

Il rispetto delle persone e del ruolo che hanno nella squadra, l'ascolto, la comunicazione costante che crea relazione all'interno dell'ambiente di lavoro e permette di conoscere meglio le persone e le loro potenzialità; ma anche la collaborazione della Cooperativa e degli altri Soci per comprendere meglio e prima quali sono gli obiettivi e come vanno condivisi per appassionare le persone e costruire lo spirito di squadra. E ancora, trasmettere i nostri valori e le nostre regole attraverso le azioni quotidiane, ma anche dare fiducia, delegare e valorizzare le persone. Un bravo allenatore aiuta a focalizzare in ognuno la propria motivazione intrinseca, per poi metterla a disposizione della squadra attraverso valori e partecipazione. Un percorso di crescita costante, indispensabile a tutti i livelli del nostro sistema e fondamentale anche per individuare e formare nuovi Soci imprenditori.

In tutta questa complessità, in Conad Nord Ovest, possiamo contare sulla leadership e l'impegno dei Soci, sulla forza dello staff allargato, che significa valorizzare il contributo di ciascuno facendo crescere lo spirito di appartenenza, e sui tanti appuntamenti, strumenti e progetti offerti dalla nostra Scuola di Formazione: il potenziamento delle attività distintive per territorio, la formazione formatori, la cassetta degli attrezzi, il benchmarking declinato a seconda dei bisogni dei settori, le attività con il nazionale e anche con Conad Centro Nord e tutto il bellissimo mondo dei laboratori per le pratiche manuali (panificazione, disosso, macelleria...) dove



tramandare arte e passione, dare distintività e valorizzazione alle persone e al nostro sistema.

### Il cliente che verrà

Un cliente su dieci di Conad Nord Ovest ha meno di 34 anni, 1/3 dei clienti ha più di 65 anni e il 41% del fatturato è fatto da clienti compresi nella fascia d'età 55-74 anni.



del mercato.

Un panorama di informazioni ampio e articolato che è stato alla base delle riflessioni sulle prospettive dell'attività di Conad Nord Ovest portate sul palco della Convention dal terzo workshop coor-



M. Brambilla, S. Di Battista, C. Giambelli, A. Pitzeri, J. Cervi

Questi e tanti altri dati sono stati illustrati dal dr. **Angelo Massaro** Amministratore Delegato di Circana, l'azienda che analizza le informazioni relative agli acquisti dei clienti Conad, in forma anonima ed aggregata, con viste sul totale Conad, per cooperativa, per area geografica e per canale di vendita, il tutto messo a confronto con i dati del resto

dinato dal DG **Marco Brambilla** insieme ai Soci **Cecilia Giambelli, Simone Di Battista, Alberto Pitzeri e Juri Cervi**.

Fermo restando che competitività e assortimento sono ormai prerequisiti per essere sul mercato, i dati dimostrano che, a fronte di un andamento negativo dei volumi di vendita, CNO viaggia in positivo, con differenze anche molto forti su alcune categorie merceologiche. Risultato che è frutto della capillare conoscenza del territorio, della omnicanalità delle nostre insegne, dell'innovazione tecnologica e dei servizi, delle analisi sui consumi e della puntuale relazione con il cliente grazie al CRM, nonché grazie al ruolo fondamentale della marca Conad, che ha una penetrazione del 34% e della specificità del localismo: prodotti che implicano i valori di qualità, sostenibilità, rispetto del territorio, salvaguardia dell'economia locale, tradizione, distintività.

Guardando al futuro, meritano riflessione alcune evidenze: i clienti giovani acquistano la marca com-

merciale più della media e acquistano di più alla sera rispetto al cliente medio; i clienti senior fanno la spesa al mattino (52%) e hanno una buona predisposizione verso le linee premium della marca del distributore. In merito all'evoluzione delle categorie merceologiche, il trend più evidente è quello legato al benessere, compresa l'ortofrutta a peso variabile, ma anche i prodotti etnici, i prodotti di filiera, il localismo e la cura della persona.

### "PUNTO ROTTA"

"Punto Rotta per arrivare all'obiettivo che è la leadership nei nostri territori. Se fossimo su una nave seguiremmo la bussola, ma in base alla rotazione della terra, ai campi magnetici, alle tempeste solari, il nord può essere anche molto lontano dal nord indicato dalla bussola e quindi la rotta va continuamente controllata e adeguata" così il DG **Marco Brambilla** ci ha introdotti alla seconda giornata di



questa Convention. Se vogliamo diventare leader, non secondi o terzi, la risposta non è nella bussola tecnologica, nelle analisi, nell'IA: la tecnologia digitale ci ha abituato a scegliere ma ci ha disabituato a decidere. Sembrano sinonimi ma non è così. Pensate a Instagram: all'inizio lo alimentiamo, scegliamo un programma, ma poi a poco a poco, arriviamo ad usarlo passivamente.

Allora noi dobbiamo decidere che è la passione la nostra forza, è il gruppo che dà sicurezza e aiuta tutti nei momenti difficili, è la fiducia negli altri a tirare fuori il meglio di ognuno di noi. Decidere che la crescita è un percorso senza fine, che tanto più Conad nazionale sarà forte, tanto più Conad Nord Ovest localmente sarà più forte. E tutte queste decisioni non sono dettate da nessuno, sono dentro di noi, ci crediamo profondamente, sono la nostra sincera realtà. Questo ci farà arrivare esattamente dove vogliamo arrivare: decidere e pensare diversamente, essere consapevoli che noi decideremo di essere quello che saremo.

Entriamo nel vivo delle strategie commerciali, di marketing, del-

la logistica, dell'efficientamento, dell'innovazione tecnologica e di tutti i progetti che toccano direttamente il nostro mondo per proiettarci ed essere pronti ad affrontare i cambiamenti del mercato e dei consumi nei prossimi anni. Tra i relatori anche alcuni giovani talenti entrati da poco tempo in Conad Nord Ovest.

### Strategie, politiche commerciali e centralità dei freschissimi

Il Direttore Commerciale **Alessandro Bacciotti**, il Direttore Vendite Freschissimi e Ufficio Tecnico **Fabrizio Fronte**, il Responsabile Drogheria Alimentare Bevande e Surgelati **Dario Gallo** e la Responsabile no Food Extra e Parafarmacia **Elisa Maiani**, hanno condiviso con la platea gli strumenti messi in atto per supportare i punti di vendita. I dati dei nostri andamenti di vendita registrano crescita molto importante per i Freschissimi, per il Largo Consumo Confezionato e anche per l'Extralimentare.

La marca del distributore, con una quota in CNO del 33,7%, si conferma un fattore trainante della nostra crescita: importantissima nei Freschissimi e ora anche nell'Extralimentare, settore che ha conquistato una quota del 9,8% ed ha un grande potenziale, grazie ai nuovi progetti su cui stiamo lavorando con la sede nazionale. Interessante la penetrazione, nell'ultimo anno, delle linee valoriali: Saporì&Dintorni, Piacersi, Saporì e Idee, Verso Natura, Alimentum Conad, che raggiungono complessivamente il 7% di quota. La politica del marchio vede, da una parte un grandissimo sforzo per la convenienza del logo rosso con Bassi e Fissi, dall'altra il focus sulle linee di maggior valore, ma, comunque, accessibili al consumatore, sostenute da opportune operazioni di marketing. Un'altra evidenza: la crescita del marchio negli alimenti per animali e anche nella cura della persona. Un altro importante asse di sviluppo delle nostre performance è il localismo: dal 2021 ad oggi, le vendite di prodotti del territorio sono cresciute del 40% trainate principalmente da I nostri ORI, cresciuti del 60%. Per il 2025 gli obiettivi sono: portare ORI ad essere parte integrante dell'assortimento continuativo, sfruttare il piano di fidelizzazione anche con l'area del localismo, continuare ad investire nel piano di Comunicazione Localismo.

Un supporto fondamentale al processo di vendita

## Obblighi e opportunità: le scelte di Conad da qui al 2030

dall'intervento di **Francesco Avanzini, Direttore Generale Conad**



migliorare le nostre quote dove non siamo forti. A livello nazionale vanno bene tutti i canali di vendita ad eccezione di Spazio, che sta ancora scontando la crisi delle grandi dimensioni e in qualche caso anche di errori nell'applicazione del format. La marca Conad è in continua crescita, con un'incidenza media del 33,5% sulle nostre vendite, contro la quota della MDD in Italia ferma al 23,3%. In totale sono 12 milioni le famiglie italiane che scelgono la marca Conad

Quest'anno Conad supera i 20 miliardi di fatturato con una crescita di 10 miliardi in dieci anni. Stiamo registrando performance di mercato migliori dei nostri concorrenti in 15 regioni su 20, ma dobbiamo ancora migliorare, continuare a innovare e sviluppare,

e 6 miliardi il fatturato nel 2023: siamo la prima marca alimentare italiana! Un primato, anche di notorietà e reputazione, che significa tanti impegni ma anche tante opportunità. Come negli ultimi due anni, continueremo a lavorare sul nostro marchio guidati da 5 pilastri strategici: Convenienza, Salute e Benessere, Sostenibilità, Servizio, Indulgence. I progetti in cantiere sono numerosi, innovativi ed incisivi e, grazie al lavoro dei Soci nei punti di vendita e dei colleghi delle cooperative, abbiamo la volontà e le potenzialità per continuare a crescere, anche guardando al mercato europeo dove la marca del distributore raggiunge l'incidenza media del 39%. Siamo di fronte a uno scenario macroeconomico complicato: la GDO crescerà a tassi contenuti, la pressione sui margini sarà sempre più forte e l'arena competitiva affollata, continueranno a crescere gli specializzati di valore (farmacie, petstore, drugstore, ristorazione...) e per quanto ci riguarda sarà indispensabile individuare e sperimentare nuovi modelli distributivi.



Bacciotti, E. Maiani, D. Gallo, F. Fronte



arriva dall'attività di marketing relazionale sui prodotti del LCC e del no Food, utilizzato per la definizione, in senso lato, dell'offerta dello scaffale e nella relazione con l'industria in modo che possa investire sulla nostra rete, non in modo casuale, ma rispetto alle specifiche del singolo territorio. Nel 2025, ci focalizzeremo su l'ulteriore razionalizzazione degli assortimenti, confermando il ruolo decisivo del logo rosso di convenienza e nel contempo la crescita delle linee valoriali per riequilibrare il mix dei margini.

Centralità dei Freschissimi. Il reparto ortofrutta, che si conferma uno dei principali della nostra strategia commerciale, in questo momento è uno dei più difficili da gestire: i dati di vendita ci vedono allineati al mercato, ma l'obiettivo è di spingerci oltre, ripensando il reparto a 360° per sfruttare al meglio il suo potenziale, anche in considerazione delle nuove tendenze di consumo. Oltre allo sviluppo di panieri di convenienza e alla conferma della distintività della nostra proposta di quarta gamma e frutta secca, va superato il concetto dell'isola del biologico, a favore di un'esposizione dei prodotti all'interno della categoria. Infine, occorre un grande sforzo per migliorare la qualità complessiva del reparto: la Cooperativa deve migliorare il servizio e la scelta della qualità dei prodotti, i punti di vendita devono essere attenti e precisi nell'implementare le innovazioni e il lay out.

Altri progetti che stiamo sviluppando sono i reparti di produzione di pasticceria e gastronomia. Per quanto riguarda i reparti della macelleria e della pescheria siamo intervenuti passando dal reparto assistito al pre-incarto, con risultati positivi sul conto economico di reparto.

Gran parte del successo di questo percorso è dovuto agli assistenti di rete, una squadra motivata e preziosa, composta da 59 persone che hanno un ruolo attivo nell'assistenza ai reparti, nelle aperture, nelle ristrutturazioni e nella rilevazione dei prezzi, partecipano alla formazione tecnica e sono uno dei bracci armati della scuola Crescere Insieme.

#### L'identità dei nostri format distributivi

Con il Direttore Pianificazione Commerciale, **Emiliano Geri** si è fatto il punto sui contenuti alla base della scelta delle singole insegne.

La scelta di un format per un negozio implica tante cose: lay out e quindi proporzione dei reparti, loro

distribuzione, percorso d'acquisto, assortimento, servizi. Seppure non sia facile applicare i format in contesti molto diversi tra loro e spesso anche con vincoli urbanistici, abbiamo linee guida per i nostri vari canali di vendita. Ma, visto il contesto di cambiamento spesso veloce e compulsivo, è necessario, ogni tanto,



interrogarsi se tali linee guida siano ancora corrette e adeguate.

Su questo tema è stato fatto un importante lavoro di analisi con le direzioni coinvolte e con la Commissione Prossimità per i canali Conad, Conad City, Taday Conad, e con la Commissione Attrazione per Conad Superstore e Spazio Conad, individuando nuovi lay out di riferimento che diventeranno le linee guida per la revisione dei punti di vendita attuali e per la costruzione dei negozi futuri.

I concept store come PetStore, Parafarmacie e Bistrò sono in chiara evoluzione e i distributori di carburanti sono i nostri testimonial più importanti di convenienza.

#### La strada verso l'efficienza

Ridurre i costi del lavoro del punto di vendita, mantenendo la garanzia del livello di servizio è l'obiettivo del progetto Efficienza. Il Direttore Rapporto Soci **Alessandro Penco** ha fatto il punto sull'andamento del percorso che si articola in due attività: le pratiche di efficienza e il fabbisogno orario di reparto. Nel 2024 sono state completate le pratiche di efficienza per tutti i reparti e tutti i canali di vendita, formulato il fabbisogno orario di tutti i reparti, compresi banco al taglio, macelleria, panetteria e pescheria. A due anni dall'inizio della diffusione del software di pianificazione oraria, oggi esteso a 211 punti di vendita, il monitoraggio dei primi risultati è molto positivo, con riduzione di ore per la sala e per i freschi (soprattutto il banco al taglio) e un aumento di ore per le casse tradizionali. Le prossime tappe del progetto riguarderanno il budget del costo del lavoro in base alle ore effettivamente lavorate, e lo sviluppo di nuovi moduli per l'e-commerce e per le attività amministrative del punto di vendita.

L'importante lavoro, realizzato grazie all'indispensabile contributo della Commissione Efficienza, oltre a migliorare le performance dei punti di vendita, va ad individuare anche le aree di miglioramento dei servizi da parte della Cooperativa: nella logistica, nell'informazione sui prodotti per capire quanto tempo occorre per la lavorazione, ecc.

Per quanto riguarda i costi della struttura del punto di vendita, **Masimo Grassi**, Direttore Ufficio Tecnico e Manutenzioni, ha illustrato le numerose attività in



atto: monitoraggio, sperimentazioni, ricerche di mercato per continuare sulla strada dell'evoluzione tecnologica in chiave di risparmio energetico, sostenibilità ambientale e migliori prestazioni. È tuttora in corso l'attività di adeguamento dei sistemi di illuminazione in numerosi negozi.

#### L'evoluzione logistica

Il settore della Logistica ha visto aumentare i propri costi, in particolare quello del trasporto, ma continua a soffrire il gap della carenza di personale, sia in Italia che in Europa.

**Paolo Vadalà e Luca Bandieri**, rispettivamente Direttore Logistica e Responsabile Operations Logistica, partendo dal quadro dell'organizzazione attuale del settore in Conad Nord Ovest hanno presentato un piano d'azione in cinque aree chiave:

- **Gestione parco automezzi:** con mezzi di proprietà e vettori partner. Un progetto già avviato che rappresenta una grande scelta per il futuro. Per garantirci un adeguato numero di autisti nei prossimi anni è necessario investire in supporto e formazione, riqualificare il personale interno, inserire nella formazione i giovani, rendere attrattivo il mestiere con maggiori garanzie e flessibilità.
- **Network Logistico:** recuperare efficienza passando da 18 a 8 magazzini in circa 5 anni.
- **Digitalizzazione:** evoluzione del software specializzato, miglioramento continuo dei processi



P. Vadalà, L. Bandieri

di filiera e di servizio a PdV.

- **Automazione:** transizione delle attività di magazzino da tradizionali a impianti automatizzati. Ad oggi abbiamo maturato esperienza nell'ambito dei generi vari e dell'ortofrutta. Per il futuro si stanno studiando diverse applicazioni nelle varie fasi di gestione del collo.

- **Sostenibilità:** tema centrale nei progetti degli ultimi anni, sta acquisendo un ruolo sempre più rilevante nelle nuove iniziative: utilizzo circolare dei pallet, flotta trasporti composta da mezzi Euro 6, incremento della saturazione dei mezzi per limitare i km percorsi, alleggerimento del lavoro degli operatori con l'impianto automatico dell'ortofrutta, cassette Redea per ortofrutta a

## ESG in Conad Nord Ovest

### Il nostro impegno per sostenere il futuro.

Conad Nord Ovest ha da sempre riservato grande attenzione alla Sostenibilità, un elemento chiave nel nostro piano Strategico. Abbiamo negli anni dedicato un costante e crescente impegno alla valutazione degli impatti ESG nelle scelte strategiche. Questo avviene non solo attraverso la ricerca dal lato del business di efficienze e ottimizzazione, ma anche assumendo la guida del cambiamento e stimolando comportamenti virtuosi lungo tutta la catena del valore, dai fornitori fino ai clienti.

Abbiamo una chiara "ambizione ESG": vogliamo essere la spesa che ha a cuore i clienti, la comunità e il pianeta, ed essere una delle insegne leader della GDO in termini di sostenibilità, generando un impatto positivo sia al suo interno che nell'ecosistema in cui operiamo. I progetti e le scelte legate alla Sostenibilità hanno quindi una grande rilevanza all'interno delle nostre politiche. Un percorso che ha visto la pubblicazione negli ultimi due anni di un bilancio di Sostenibilità, arricchito nel 2024 dalla prima matrice di doppia materialità, l'elemento determinante per definire obiettivi e una roadmap di azioni e progettualità. Nel 2024 inoltre abbiamo completato la prima mappatura complessiva (Scope 1,2,3) delle nostre emissioni, una tappa fondamentale per indirizzare i futuri programmi di riduzione degli impatti ambientali del nostro

business. Abbiamo definito una chiara Governance per "scaricare a terra" la nostra ambizione ESG; le tematiche attinenti alla sostenibilità vengono gestite attraverso il continuo impegno e confronto di figure di riferimento individuate all'interno delle direzioni aziendali, dei veri e propri "ambasciatori" della sostenibilità. I riferimenti interni alle direzioni tagliano trasversalmente l'organizzazione di Conad Nord Ovest formando un gruppo di lavoro attivo nel coordinamento e nella consuntivazione delle iniziative individuate e realizzate. Un coinvolgimento che avverrà anche verso i Soci ambasciatori ESG ingaggiati per accrescere la coerenza tra il lavoro delle 14 Commissioni Soci e gli obiettivi ESG di Conad Nord Ovest. In tutti questi ambiti un ruolo chiave è rappresentato dalla formazione specifica, incentrata sui temi chiave della sostenibilità individuati nella matrice di materialità. Vengono organizzati periodicamente momenti di scambio e confronto per condividere best practice e riflessioni su come facilitare il successo delle varie progettualità, condividere soluzioni su eventuali criticità e co-costruire materiali utili nei vari ambiti della sostenibilità. Una strategia distintiva, per essere protagonisti e artefici di un futuro in linea con la nostra visione, i nostri valori e la piramide strategica.



minore ingombro e minor peso.

### Radici digitali

Per supportare i progetti e le scelte che facciamo è obbligatorio stare al passo con l'evoluzione tecnologica, sempre più veloce. Le attività realizzate e i nuovi progetti sono stati presentati da **Marcello Lorenzini**, Direttore Innovazione e Sistemi e **Leo-**



**nardo Natali**, Responsabile Venditaservice.

Nel 2024 nei negozi che ancora li avevano, sono stati sostituiti i punti cassa con le vecchie tastiere a favore dei touch e saranno sostituite un migliaio di postazioni di lavoro con sistema operativo obsoleto, inoltre è prevista la sostituzione dei registratori telematici per la dematerializzazione dello scontrino. Il riordino assistito è presente oggi sul 90% della rete ed efficace è l'attività di formazione che ha coinvolto 720 persone.

Sempre in quest'ambito è diventato operativo il riordino e la stampa nei PdV del materiale POP.

Nel mondo dei freschissimi, è già attiva su 280 PdV e in tutte le nuove aperture, un'app per la gestione dello sconto dei prodotti in scadenza. Ancora in tema di semplificazione, nel reparto ortofrutta di 35 PdV sono state inserite le etichette elettroniche.

Obiettivi per il 2025 sono la sperimentazione delle etichette elettroniche anche nei banchi assistiti, la trasmissione automatica delle prenotazioni, la gestione multinegozi delle referenze locali, per aiutare i Soci che hanno più PdV a modificarle da un solo negozio.

Infine, sono già implementati alcuni progetti innovativi che si rifletteranno sui punti di vendita:

**Lookat** - digitalizzazione dello scaffale in sperimen-

tazione su 4 negozi, per confronto assortimento, planogramma, prezzi.

**Gemello digitale** - un grande schermo in Cooperativa permette di vedere il negozio e lo scaffale in 3D. Un tour virtuale per capire l'impatto di un display ma anche per capire con l'ufficio tecnico se la progettazione del negozio è corretta.

**Intelligenza Artificiale** - applicata a diversi progetti, tra cui due che riguardano l'interazione cooperativa/punto di vendita: correzione del ticket con causale errata, inserimento automatico degli ordini, supporto nella costruzione di nuovi ticket.

Ultimo obiettivo dedicare il 2025 a una riflessione complessiva sui sistemi che coprono tutto il processo delle promozioni, prima durante e dopo, nell'ottica del miglioramento continuo.

### Fare marketing

Il Direttore Marketing, Innovazione e Sistemi **Maurizio Barsacchi**, la Responsabile Marketing Operativo **Pia Pacelli**, la Responsabile CRM **Federica Resta**, il Responsabile Now Commerce **Paolo Rametta** e **Simone Pescari** per il volantino, hanno presentato le 5 chiavi di marketing per sfidare la complessità dei nostri giorni.

Di seguito un'estrema sintesi dei loro contributi.

Il termometro del cliente indica che, rispetto all'anno scorso, i fattori della relazione con il cliente, quali assortimenti, qualità, convenienza, negozio, sono quasi tutti migliorati, con progressi importanti nella qualità e nel personale che ci posizionano al di sopra dei nostri concorrenti.

La percezione di convenienza è migliorata sia per i freschi che per le promozioni. Rispetto alla proposta assortimentale è migliorato il livello di soddisfazione per il localismo e l'area benessere. Il segnale negativo è che i clienti sono sempre più infedeli, ci danno voti sempre più alti, ma frequentano sempre più la concorrenza. Il termometro ci dà la possibilità di capire dove agire: dal 2025 una nuova app consentirà ai Soci di accedere al termometro e di leggere, per ciascun negozio, il giudizio dei clienti e le informazioni sull'andamento dei reparti. Un modo per tenere sotto controllo come si stanno modificando le cose in base alle azioni attuate.

**Piano promozionale:** Il piano marketing 2025 è focalizzato su tre aree: convenienza, distintività e fidelizzazione.

Come sappiamo, nei consumi cresce l'attenzione oltre che sulla convenienza, sui temi del benessere, salute, sostenibilità a cui rispondiamo con un piano articolato per dare al cliente più occasioni di frequentazione nei nostri vari canali e con i nostri servizi specializzati.

Nel 2024 la presenza continuativa nel piano promozionale del localismo è stata molto efficace e proseguirà nel 2025, supportata da strumenti di comunicazione dedicati e focus che vanno a rafforzare il percepito di convenienza. Per quanto riguarda i canali, ci saranno sia iniziative trasversali, sia iniziative focalizzate ad una maggiore differenziazione tra le insegne, in un'ottica di multicanalità effettiva.

**Fidelizzazione:** nel rapporto fatturato/investimento delle attività di fidelizzazione, nel 2024, abbiamo su-



perato gli obiettivi, sia nella promozione mass, che nel CRM. Tra i numerosi progetti di fidelizzazione consolidati nel corso del 2024 poniamo l'accento su il Risparmio Scontrino che ha consentito di trasformare Carta Insieme in una carta risparmio. Tra le novità, entro il primo semestre, i coupon digitali, che promettono una reception del 100%. Nuova infine l'iniziativa esclusiva con Poste Italiane, che comunicherà ai propri tesserati un rimborso dal 2 al 4% sulla spesa in Conad.

**Comunicazione:** "Proteggere, valorizzare, rafforzare il brand Conad per sostenere ogni marca/prodotto/servizio dell'ecosistema presente e futuro. Più cresce l'ecosistema più è importante investire sulla comunicazione valoriale".

Queste le premesse del grande cambiamento della

comunicazione di Conad, che andrà in televisione con pochi messaggi per aumentare la notorietà con una comunicazione distintiva valoriale. Per quanto riguarda la promozionalità, forti investimenti nel digitale. il volantino resta il nostro principale strumento di comunicazione e nel 2025 utilizzeremo WhatsApp come strumento di comunicazione nazionale per diffondere il nuovo volantino digitale.

Guardando al futuro, ci stiamo interessando al retail media: il punto di vendita è il fulcro della relazione con il cliente, ma la comunicazione non si esaurisce in negozio, si espande fino a divenire rete di dati e informazioni. Da qui nasce un'opportunità per un nuovo business: attingere agli investimenti pubblicitari dell'industria, garantendo nei punti di vendita e nell'online degli spot pubblicitari legati ai comportamenti dei clienti.

**Sostenibilità:** Nel 2024 con il mix di carta e digitale, sono aumentate le letture del volantino e ridotto la carta stampata, nel 2025 faremo ancora di più. Da inizio anno partirà un grande progetto di sensibilizzazione sul tema dello spreco alimentare, dando voce distintiva e identitaria a tutte le iniziative presenti e future: "lo non spreco" è il messaggio che sarà veicolato sui prodotti vicini alla scadenza scontati, sui prodotti resi disponibili sull'app "Too Good To Go", dove è pre-

sente, e sui prodotti donati alle associazioni attraverso il progetto "Non c'è cibo da perdere".

Da leader possiamo assumerci la responsabilità di aprire nuovi mondi: per esempio con l'acqua! Vogliamo posizionare accanto ai negozi degli erogatori di acqua naturale e gasata di altissima qualità, a 10 centesimi al litro. Se solo riusciremo a trasferire all'erogatore il 20% delle nostre vendite di acqua, il traffico dei nostri magazzini si ridurrebbe di 4.000 bilici. In più l'acqua potrebbe diventare un elemento di fidelizzazione. Nel 2025 faremo un test con alcuni negozi e aziende leader nel settore degli erogatori.

**E-commerce:** Più di 9 milioni di euro (a settembre) il fatturato totale dell'e-commerce nella nostra rete, realizzato da 271 punti di vendita, di cui 25 sviluppano più della metà del fatturato. Tra Ordina&Ritira e

## CNO ha ospitato il convegno TCR

Si è tenuto il 24 settembre scorso presso la Sala Auditorium di Conad Nord Ovest a Pistoia il convegno "Innovazione e Responsabilità: la nuova frontiera della logistica", organizzato dall'Observatory T.C.R., in cui esperti del settore hanno affrontato temi cruciali come sostenibilità, digitalizzazione e intelligenza artificiale, promuovendo una visione innovativa e responsabile della supply chain. Un'interessante occasione di confronto in cui ribadire anche l'impegno di



Conad Nord Ovest, sempre in prima linea per migliorare l'efficienza della supply chain e ridurre l'impatto ambientale.

## In ricordo di Gianfranco Brugnoli

Vogliamo ricordare con affetto il Socio **Gianfranco Brugnoli**, uomo straordinario, vero combattente di grande coraggio, che ha saputo affrontare la vita e le sue sfide e che, purtroppo, ci ha lasciato a fine settembre. L'Ingegnere Brugnoli, come gli piaceva sentirsi chiamare, è stato un esempio luminoso di cooperazione, solidarietà e sostegno alla comunità, Socio storico del Lazio, Consigliere di Amministrazione e punto di riferimento ed esempio per tante persone. Ne ricorderemo la rettitudine, le doti umane e professionali ed il lungimirante ed appassionato impegno che ha sempre accompagnato e contraddistinto il suo cammino nel mondo cooperativo. A Gianfranco è stata intitolata la principale sala riunioni di Civitavecchia.





Spesa a Casa, quest'ultima è in decisa ascesa con un incremento del 37% rispetto all'anno precedente. Tra gli obiettivi del 2025:

- attivare il servizio di consegna a domicilio dove ancora non c'è,
- estendere anche online il piano CRM, i Buoni MiPremio e i Coupon Gamification,
- animazione e massima personalizzazione del sito HeyConad.

Nei prossimi mesi saranno installati i primi locker HeyConad: ad Alba nel parcheggio dell'ospedale, a Maranello su richiesta della Ferrari per dare un servizio ai dipendenti, a Pistoia e Modena presso le sedi di CNO e a Bologna presso la sede del Conad nazionale. Nei parcheggi di alcuni nostri supermercati arriveranno invece i LockerItalia di Poste Italiane e DHL, che avvicineranno a Conad nuovi clienti.

#### Budget 2025: alcune novità

**Luca Sabbatini**, Direttore Amministrazione Finanza



Controllo e Patrimonio, ha illustrato le linee guida per il budget 2025 dei punti di vendita, il documento attraverso il quale vengono definiti gli obiettivi aziendali e la gestione e allocazione delle risorse. Fermo restando che gran parte delle risorse e contributi legati al rapporto negoziato Cooperativa/Socio, alle politiche di solidarietà, di sviluppo e di marketing del 2024 sono confermate, sono state evidenziate alcune delle novità introdotte per il budget 2025.

Un intervento centrale per i Soci per pianificare e monitorare le proprie attività, stabilendo obiettivi finanziari realistici e prendendo decisioni mirate a raggiungerli.

Infine, vi proponiamo un'immagine di un momento emozionante della seconda giornata in cui è stata annunciata la nuova iniziativa di sensibilizzazione contro la violenza sulle donne che vedrà impegnati tutti noi nei punti di vendita ... "Le donne saranno libere quando il rispetto avrà messo radici".

La Convention si è conclusa, con la partecipazione più completa di tutti, fra interessanti momenti di confronto, riflessioni e novità importanti, con un emozionante video finale.

Guardare al futuro come un'opportunità, tutti con la stessa energia, tutti con lo stesso entusiasmo. Per Conad Nord Ovest nessuna sfida è impossibile, un obiettivo importante... Essere radici nel futuro!!



#### In ricordo di Antonio Maria Flore

Ci ha lasciato i primi di Luglio, a 79 anni, **Antonio Maria Flore (Nino per tutti)**, uno dei Soci storici della Sardegna, più volte Consigliere di Amministrazione. Lo ricordiamo come un uomo di straordinario valore, dedizione e determinazione, la cui vita è stata un esempio luminoso di cooperazione, solidarietà e sostegno alla comunità del Sulcis Inglesiente e della sua Carbonia. Ogni sua fatica era tesa a valorizzare le risorse del suo territorio, promuovendo iniziative che hanno portato sviluppo e benessere, in una terra caratterizzata da forti difficoltà. Conad è stata per lui una seconda casa: l'affinità di visione e di valori ha consentito di dare concretezza e realizzazione ai suoi sogni, che sono divenuti progetti. L'eredità di solidarietà e cooperazione che ha lasciato, continuerà a vivere in tutti noi. A Nino è stata intitolata la sala riunioni principale di Monastir.



#### Un portachiavi simbolo di libertà

**105 mila euro** il ricavato della grande iniziativa "Saremo libere quando il rispetto avrà messo radici", che guarda alla necessità di vivere in un mondo libero dalla violenza di genere e di supportare le donne nella costruzione di una vita basata su libertà e rispetto. Grazie alla collaborazione con la Ethical Fashion Initiative (EFI), un programma dell'International Trade Centre, agenzia congiunta delle Nazioni Unite e dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e della sua impresa sociale Tujikuze e D.i.Re, il nostro impegno alla sensibilizzazione contro la violenza e alla promozione dell'emancipazione femminile quest'anno si è consolidato. Al centro dell'iniziativa, un portachiavi solidale, simbolo di sostegno e riscatto per le donne che vivono in una delle regioni più vulnerabili del mondo. Il progetto, infatti, ha coinvolto 1.900 artigiane del Kenya, che hanno realizzato i portachiavi utilizzando

materiali riciclati e ricevuto una remunerazione dignitosa, che ha contribuito al miglioramento delle loro condizioni economiche e sociali. Il ricavato è stato interamente devoluto a **40 centri antiviolenza** attivi nei territori di CNO, molte delle quali associate a D.i.Re.

I portachiavi, con impresso il **1522**, numero antiviolenza nazionale, erano disponibili su tutta la rete di vendita dal 21 al 25 novembre al prezzo simbolico di 2,90 euro. Per ogni portachiavi venduto abbiamo devoluto 1 euro.

Presenti alla conferenza stampa di presentazione del progetto **Marco Brambilla**, DG di CNO, **Maurizio Barsacchi** Direttore Marketing, Innovazione e Sistemi di CNO e **Simone Cipriani**, fondatore di EFI, affiancato da **Lilian Kahiro e Alex Mukumbi**, che rappresentano **Tujikuze ed Elisa Forfori**, Consigliera regionale della Toscana di D.i.Re.



#### Con tutto il Cuore: I gesti d'amore si fanno sentire

Dal 4 novembre al 15 dicembre, i clienti Conad hanno potuto collezionare i premi dell'iniziativa solidale "I gesti d'amore si fanno sentire", una linea di 12 campanelle di Natale ispirate ai personaggi più amati dei film d'animazione Disney, realizzate in plastica riciclata (ABS). Per ogni Campanella distribuita, Conad Nord Ovest devolgerà 50 centesimi a favore dei reparti pediatrici di otto ospedali presenti nel nostro territorio. In particolare, sosterranno:

- Fondazione Bambin Gesù di Roma
- Associazione "Il Paese dei Cuori" per l'ARNAS G. Brotzu di Cagliari
- Fondazione Gaslini di Genova
- Pollicino - Associazione per il progresso della Neonatologia a Modena
- Fondazione Policlinico Sant'Orsola di Bologna
- Fondazione Ospedale Infantile Regina Margherita di Torino
- Reparto di Pediatria e Neonatologia dell'Ospedale Beauregard di Aosta
- Fondazione Luigi Donato per Monasterio a Massa

Sul prossimo numero avremo modo di approfondire i progetti e condividere i risultati raggiunti.





## Crescere radici nel futuro: sfide e progetti della scuola di formazione di Conad Nord Ovest



**Essere radici nel futuro** conferisce alla nostra visione strategica un carattere di attività e di compito. La Scuola di Formazione Crescere Insieme si colloca, in questa visione, pianificando e realizzando un programma in cui le radici e il futuro, l'identità nella storia e l'identità nel cambiamento, prendono concretamente corpo nei piani di apprendimento continuo.

Al centro c'è il Socio cooperatore imprenditore, il suo ruolo sul territorio e la sua partecipazione attiva alla vita della Cooperativa. Questo aspetto così importante, trova riscontro prima di tutto nel lavoro della Commissione Crescere Insieme – Sostenibilità, che nel 2024 si è riunita frequentemente e le cui attività sono andate oltre il determinante lavoro di analisi, discussione e decisione.

Con il workshop dedicato al **pensiero laterale** e al **metodo dei sei cappelli** (a cura dello psicologo e coach Stefano Calore) e con la giornata formativa "ai fornelli" dedicata al **Teamwork applicato**, la Commissione, grazie alla partecipazione attiva, si è arricchita di esperienze in prima persona, di confronto "sul campo" e di maggiore concretezza.

Ha preso il via, inoltre, un programma di **potenziamento formativo riservato al Socio imprenditore**. Da un lato, si è svolto in tutti i territori un ciclo di incontri dedicato a regole, valori e fondamentali del sistema – curato dall'Amministratore Delegato **Adamo Ascari** e dal Presidente Onorario **Ugo Baldi**.

Dall'altro, sono state organizzate aule formative per trattare alcuni aspetti della vita e del ruolo del Socio CNO: la **relazione con le persone**, la **relazione con il territorio**, la **gestione del PdV**. Questi corsi hanno previsto la formazione e la presentazione di alcune figure di "mentor": imprenditori, formati per il ruolo, la cui esperienza e le cui storie sono state messe a disposizione del potenziamento di altri Soci, con il compito di accompagnare il loro piano d'azione e di miglioramento dopo l'esperienza formativa, nell'applicazione concreta di quanto acquisito in aula.

Il Socio Conad Nord Ovest ha, inoltre, a disposizione una "cassetta degli attrezzi" formativa, un ciclo

di workshop dedicati a competenze importanti per i nostri imprenditori associati: delega, approccio centrato sulla persona, assertività, colloqui e selezione del personale, accoglienza del cliente... sono solo alcune delle unità formative che compongono la cassetta del Socio, in un quadro di continua ricerca di nuovi contenuti e nuovi protagonisti.

I Soci sono, inoltre, coinvolti nel progetto di **benchmarking** e nelle sue evoluzioni. Gli incontri di analisi e approfondimento dei dati sono integrati da un cruscotto in costante aggiornamento, che permette al Socio di elaborare valutazioni sui propri risultati, all'interno di un quadro di raffronto omogeneo.

La formazione professionale di mestiere, dedicata ai collaboratori dei Freschi e Freschissimi, è sempre più orientata a un **apprendimento pragmatico e laboratoriale**. Tutti i reparti sono coinvolti nei nostri **Lab esperienziali**. Pesce, Carne, Disos-

so, Gastronomia, Ortofrutta, Pasticceria... solo per elencare alcune delle esperienze formative laboratoriali che coinvolgono, come docenti e/o come co-costruttori dei materiali e dei contenuti, i tecnici di prodotto di Conad Nord Ovest. Questi percorsi formativi sono in progettazione per essere erogati, nei nostri territori, in location idonee a ospitare la formazione laboratoriale, privilegiando i punti di vendita. Proprio nel solco di questa vicinanza alle esigenze territoriali, diventa sempre più importante, inoltre, il lavoro dei tecnici di reparto, le cui visite nei punti di vendita sono occasioni formative preziose da valorizzare. Anche a questo scopo, i tecnici sono, a loro volta, al centro di percorsi per formare i formatori. L'attenzione a una materia strategica come **ESG** è supportata da una attività formativa integrata. Ai workshop tematici del nostro team di ambasciatori ESG si affiancano laboratori formativi che rafforzano le loro competenze comunicative, per valorizzarne il potenziale all'interno del sistema. Sono inoltre, in diffusione, pillole formative destinate a tutte le persone di Conad Nord Ovest, che mirano a una vasta consapevolezza dei principali elementi costitutivi della sostenibilità. Una pillola formativa simile

verrà inoltre dedicata all'**Intelligenza Artificiale**. Per quanto riguarda la formazione delle persone di sede, la scuola organizza corsi e percorsi formativi di vario genere. Il progetto **Dare Peso al Futuro** mira al potenziamento di giovani dal profilo promettente e, in un'altra sua articolazione, di responsabili e coordinatori, in aula, per rafforzare le proprie competenze manageriali. Proseguono i corsi di **lingua inglese**, un percorso esteso e approfondito che conferisce ad alcuni gruppi di collaboratori competenze linguistiche necessarie alle loro mansioni. Ci sono poi i corsi di **problem solving**, che vedono in aula una vasta platea di collaboratori delle nostre Sedi.

I nostri valori, che descrivono il nostro essere Persone

oltre le cose che abbiamo definito nel progetto "Noi, Protagonisti", sono ciò che consolida le nostre radici e che ci permette di aprirci al futuro. Sono ciò che siamo e ciò che dobbiamo essere. In un percorso di cambiamento in cui l'ultimo miglio non è mai ultimo, in cui resta sempre aperto lo spazio per crescere insieme.

Proseguono le attività di Crescere Insieme con Conad Academy. Parafarmacia, Ottica, PetStore. Ma anche nuovi servizi come assicurazioni, salute e benessere, servizi veterinari. Conad Nord Ovest partecipa con i suoi professionisti alle attività online e agli appuntamenti in presenza, per rafforzare, grazie ai contenuti diffusi, le persone impegnate in queste esperienze strategiche per il sistema.

Aperti verso: si sono svolti appuntamenti di collaborazione con la cooperativa Conad Centro Nord, coinvolgendo Soci, tecnici di reparto e category, in un confronto continuo tra i due team incaricati della formazione professionale.

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.



di workshop dedicati a competenze importanti per i nostri imprenditori associati: delega, approccio centrato sulla persona, assertività, colloqui e selezione del personale, accoglienza del cliente... sono solo alcune delle unità formative che compongono la cassetta del Socio, in un quadro di continua ricerca di nuovi contenuti e nuovi protagonisti.

I Soci sono, inoltre, coinvolti nel progetto di **benchmarking** e nelle sue evoluzioni. Gli incontri di analisi e approfondimento dei dati sono integrati da un cruscotto in costante aggiornamento, che permette al Socio di elaborare valutazioni sui propri risultati, all'interno di un quadro di raffronto omogeneo.

La formazione professionale di mestiere, dedicata ai collaboratori dei Freschi e Freschissimi, è sempre più orientata a un **apprendimento pragmatico e laboratoriale**. Tutti i reparti sono coinvolti nei nostri **Lab esperienziali**. Pesce, Carne, Disos-

so, Gastronomia, Ortofrutta, Pasticceria... solo per elencare alcune delle esperienze formative laboratoriali che coinvolgono, come docenti e/o come co-costruttori dei materiali e dei contenuti, i tecnici di prodotto di Conad Nord Ovest. Questi percorsi formativi sono in progettazione per essere erogati, nei nostri territori, in location idonee a ospitare la formazione laboratoriale, privilegiando i punti di vendita. Proprio nel solco di questa vicinanza alle esigenze territoriali, diventa sempre più importante, inoltre, il lavoro dei tecnici di reparto, le cui visite nei punti di vendita sono occasioni formative preziose da valorizzare. Anche a questo scopo, i tecnici sono, a loro volta, al centro di percorsi per formare i formatori. L'attenzione a una materia strategica come **ESG** è supportata da una attività formativa integrata. Ai workshop tematici del nostro team di ambasciatori ESG si affiancano laboratori formativi che rafforzano le loro competenze comunicative, per valorizzarne il potenziale all'interno del sistema. Sono inoltre, in diffusione, pillole formative destinate a tutte le persone di Conad Nord Ovest, che mirano a una vasta consapevolezza dei principali elementi costitutivi della sostenibilità. Una pillola formativa simile

verrà inoltre dedicata all'**Intelligenza Artificiale**. Per quanto riguarda la formazione delle persone di sede, la scuola organizza corsi e percorsi formativi di vario genere. Il progetto **Dare Peso al Futuro** mira al potenziamento di giovani dal profilo promettente e, in un'altra sua articolazione, di responsabili e coordinatori, in aula, per rafforzare le proprie competenze manageriali. Proseguono i corsi di **lingua inglese**, un percorso esteso e approfondito che conferisce ad alcuni gruppi di collaboratori competenze linguistiche necessarie alle loro mansioni. Ci sono poi i corsi di **problem solving**, che vedono in aula una vasta platea di collaboratori delle nostre Sedi.

I nostri valori, che descrivono il nostro essere Persone

oltre le cose che abbiamo definito nel progetto "Noi, Protagonisti", sono ciò che consolida le nostre radici e che ci permette di aprirci al futuro. Sono ciò che siamo e ciò che dobbiamo essere. In un percorso di cambiamento in cui l'ultimo miglio non è mai ultimo, in cui resta sempre aperto lo spazio per crescere insieme.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

verrà inoltre dedicata all'**Intelligenza Artificiale**. Per quanto riguarda la formazione delle persone di sede, la scuola organizza corsi e percorsi formativi di vario genere. Il progetto **Dare Peso al Futuro** mira al potenziamento di giovani dal profilo promettente e, in un'altra sua articolazione, di responsabili e coordinatori, in aula, per rafforzare le proprie competenze manageriali. Proseguono i corsi di **lingua inglese**, un percorso esteso e approfondito che conferisce ad alcuni gruppi di collaboratori competenze linguistiche necessarie alle loro mansioni. Ci sono poi i corsi di **problem solving**, che vedono in aula una vasta platea di collaboratori delle nostre Sedi.

I nostri valori, che descrivono il nostro essere Persone

oltre le cose che abbiamo definito nel progetto "Noi, Protagonisti", sono ciò che consolida le nostre radici e che ci permette di aprirci al futuro. Sono ciò che siamo e ciò che dobbiamo essere. In un percorso di cambiamento in cui l'ultimo miglio non è mai ultimo, in cui resta sempre aperto lo spazio per crescere insieme.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.

Innovazione nel settore Retail. A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

oltre le cose che abbiamo definito nel progetto "Noi, Protagonisti", sono ciò che consolida le nostre radici e che ci permette di aprirci al futuro. Sono ciò che siamo e ciò che dobbiamo essere. In un percorso di cambiamento in cui l'ultimo miglio non è mai ultimo, in cui resta sempre aperto lo spazio per crescere insieme.



## Persone al Centro: iniziative del cantiere permanente di well-being aziendale

Le "persone" sono il centro della nostra identità distintiva e della nostra visione strategica. Per questo, Conad Nord Ovest persegue un programma di servizi e di iniziative volto a mettere concretamente al centro le sue persone. Si inizia con **gli incontri formativi di "onboarding"** per i neoassunti, per motivarli e introdurli ai valori e all'organizzazione del sistema Conad Nord Ovest. Con la diffusione della piattaforma **Double You**, uno strumento di **Welfare aziendale** che permette al collaboratore di acquistare beni e servizi convertendo il premio variabile, si è concretizzata una nuova opportunità di beneficiare dei flexible benefit. È importante ricordare il ciclo di

iniziative dedicate a **nutrizione e benessere**, in cui non si affronta soltanto l'argomento alimentazione, ma in genere tutto il campo delle condotte e degli atteggiamenti volti a favorire la qualità della vita e la buona gestione dello stress. Sono state inoltre consegnate **25 borse di studio**, le borse di studio che premiano i figli dei collaboratori e, da quest'anno, anche i collaboratori stessi che hanno raggiunto importanti obiettivi scolastici e universitari. L'iniziativa, giunta alla sua seconda edizione, è un modo per dimostrare di credere nello studio e nell'approfondimento come leve per aprirsi al cambiamento e al futuro.



## Innovation Tour a Parigi

Per il terzo anno consecutivo, Conad Nord Ovest ha partecipato all'**Innovation Tour** di Retail Hub, il Business Accelerator per l'innovazione nel settore Retail.

A Parigi, il management della Cooperativa è stato guidato ad un confronto diretto con i migliori distributori francesi, per approfondire modelli commerciali e relativi cambiamenti in atto legati al mercato. E quindi, l'analisi delle nuove tendenze commerciali, dei format emergenti e delle tendenze merceologiche, con focus su aziende legate al modello cooperativo e su casi di successo di diversificazione dal business tradizionale. Accrescere il bagaglio delle proprie conoscenze, con-

frontarsi ed aprirsi a nuove esperienze formative è essenziale per ispirare nuove strategie ed implementare offerta e servizi sempre più all'avanguardia, per soddisfare le esigenze diverse di tutti i nostri Clienti.







## MONSUMMANO TERME (PT)

## Gualtiero Tofanelli

**S**ono Socio da 22 anni. Attualmente gestisco un Conad di 1.400 mq con bar Bistrò insieme a mia moglie Sabrina. Sebbene il punto di vendita sia letteralmente circondato dalla concorrenza, tanto che già da diverso tempo adottiamo la linea prezzi più competitiva di Conad

Nord Ovest, negli anni, abbiamo costruito una relazione importante con i nostri clienti, grazie alle nostre specificità: tutti i reparti, comprese macelleria e pescheria assistite, gastronomia e rosticceria calda, panetteria e dolci prodotti da due note pasticcerie locali. Anche il bar ha un ruolo importante: comodo ed estremamente conveniente è un punto d'attrazione e riferimento per colazioni, pranzi espressi e aperitivi. Naturalmente, tra i principali punti di forza c'è il prodotto Conad, cresciuto in maniera esponenziale

negli anni, sempre più apprezzato per qualità e convenienza dai clienti, sia nel logo rosso, sia nelle linee valoriali che rispondono alle nuove tendenze del mercato. In particolare quest'anno, dopo il restyling, è partita molto bene la linea Piacersi e notiamo un certo interesse per la linea Essentiae di cosmesi naturale. Il tutto completato da "I nostri ORI", brand grazie al quale il cliente ci riconosce come venditori affidabili di prodotti del territorio. In generale, rispetto al totale venduto abbiamo un'incidenza superiore al 35% delle nostre marche private. Tra i punti di forza è importantissima la nostra squadra: una sessantina di persone, con un'età media di 35 anni, positive, affiatate e motivate. Infine una nota sull'attività di relazione con il territorio: abbiamo sempre cercato di dare risposta e sostegno alle richieste di associazioni ed enti locali; ma, da quando cinque anni fa abbiamo iniziato in modo più strutturato con Sosteniamo le Passioni, è aumentato l'interesse sia delle associazioni che si propongono, sia dei clienti che partecipano con sempre maggiore convinzione.



## MODENA

## Giovanni Bove

**C**on un'esperienza da caporeparto nell'insegna concorrente, sono entrato in Conad Nord Ovest come ispettore dei freschi, nel periodo di fusione tra le due Cooperative. Un'attività che mi ha fatto conoscere e apprezzare il mondo Conad, anche se allora non avrei mai

pensato che, da lì a poco, avrei avuto l'opportunità di fare un salto tanto importante nella mia vita personale e professionale: diventare Socio imprenditore. E, in più, entrando a gestire un punto di vendita storico: il Conad di via Beethoven, che avevo seguito in fase di ristrutturazione, che mi piaceva tantissimo e che, secondo me, aveva tante potenzialità ancora inesprese. Il Conad è un punto di vendita di riferimento per le famiglie del quartiere Modena Est, un bel quartiere, popoloso, vivace e organizzato,

dove è nato un gruppo facebook di abitanti per lo scambio di opinioni sul territorio, con cui io stesso interagisco; così come mi relaziono in prima persona con il comitato di quartiere, con le scuole e con la parrocchia. Con la ristrutturazione del 2021 il punto di vendita era stato completamente rinnovato anche nel layout merceologico: massima visibilità e valorizzazione dei freschi e spazio anche alle più recenti tendenze di mercato, quali il vegano e salutistico. Tra i settori, sono particolarmente distintivi la pescheria completa di cottura e la pasticceria con lavorazione interna. I prodotti Conad, in tutte le articolazioni del marchio, hanno un ruolo fondamentale nell'assortimento, così come i prodotti locali e I nostri ORI che, grazie anche allo scontrino parlante, sono sempre più ricercati ed acquistati con consapevolezza. Una nuova gestione, piccoli aggiustamenti e un servizio attento e appassionato hanno fatto la differenza: è aumentata la clientela, nel 2023 abbiamo registrato una crescita di fatturato del 17% rispetto all'anno precedente, quest'anno siamo al +10% e stiamo migliorando ancora.

## Cristiano Panzironi

## ROMA

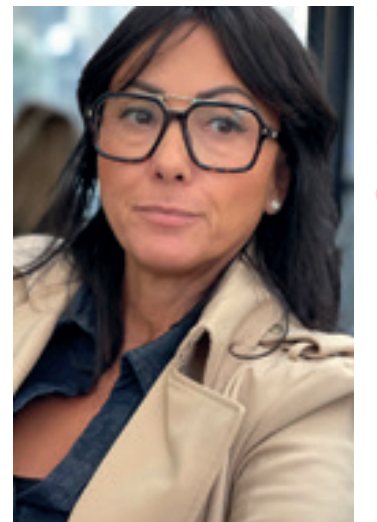


**L**a nostra è una famiglia di commercianti da più generazioni: a partire dai miei nonni che avevano il banco carni e salumi al mercato rionale, ad oggi, che in società ci siamo tutti: genitori, due figli e una figlia, anche se operativi siamo io e mio fratello Daniele. Già affiliati in Auchan, siamo entrati in Conad due anni prima dell'acquisizione della catena francese. Attualmente abbiamo tre punti di vendita a Roma: un Conad City in zona Balduina, un Conad City vicino al Policlinico Gemelli e un TuDay Conad nei pressi del Vaticano, inaugurato a fine settembre. Quest'ultimo, in 250 mq di area di vendita, offre un assortimento particolarmente vocato al fresco, con panetteria e gastronomia, sia servite, che a libero servizio e molte cose pronte da consumare, anche per un pranzo completo, dall'antipasto al dolce. La clientela è divisa equamente tra residenti, turisti e lavoratori che gravitano in zona. I due City sono tipici negozi di quartiere, ben inseriti e con un assortimento completo per le esigenze quotidiane delle famiglie. I prodotti Conad

vanno per la maggiore - anche le linee di valore - apprezzati per l'ottimo rapporto qualità prezzo, tanto che spesso costano meno anche del prodotto dell'industria in promozione. Il tema della sostenibilità è sempre più sentito dai nostri clienti, guardano le confezioni, non vogliono lo shopper e addirittura, dato il rapporto confidenziale che abbiamo instaurato con molti di loro, si informano della nostra gestione sotto questo profilo: quanta energia consuma il negozio e quanto la paghiamo, come facciamo la raccolta dei rifiuti, come gestiamo i prodotti in scadenza, ecc. Anche per le raccolte di beneficenza c'è sensibilità e una buona risposta, in particolare sono molto partecipate le iniziative a favore dell'ospedale Bambin Gesù.

## Mara Loi

## CASTELSARDO (SS)



**H**o iniziato a lavorare in Conad nel 2005 come capo reparto salumi del supermercato di Alghero; in seguito, a poco a poco, ho cominciato a fare nuove aperture e affiancamenti, fino a che sono diventata assistente del nord Sardegna per il banco taglio salumi, latticini, panetteria, gastronomia. Un lavoro appassionante che mi ha fatto conoscere tanti Soci e tante realtà diverse e stimolanti, tanto che ho cominciato a desiderare di diventare imprenditore Conad. E così è stato: grazie alla Cooperativa, che mi ha dato fiducia e mi ha formato, dal 2018 sono Socia con un piccolo Conad a Castelsardo. Devo molto alla mia squadra: con l'aiuto dei ragazzi che già lavoravano nel punto di vendita, ho imparato tantissime cose, mi sono inserita bene nel paese, nel giro di pochi anni il fatturato è cresciuto e ho assunto anche nuovo personale. A Castelsardo, uno dei borghi più belli d'Italia, il mio Conad, di 550 mq di area di vendita, è il negozio più grande, moderno e organizzato. Il paese vive in gran parte di turismo, con una stagione che va da Pasqua fino a tutto settembre ma, essendo

il negozio il principale punto di riferimento per i 6.000 residenti, lavoriamo comunque bene anche d'inverno. Siamo al centro del paese, abbiamo un contatto importante con la clientela e con le istituzioni; sono molto sentite e anche motivo di relazione e scambio di opinioni le varie iniziative che proponiamo, per la scuola, contro la violenza sulle donne, ma anche le tante piccole attività di supporto alle associazioni sportive, alle giornate organizzate per la pulizia delle spiagge o dei fondali. I prodotti del territorio sono importantissimi, cerchiamo di valorizzarli il più possibile, con nuovi inserimenti, esposizioni dedicate, soprattutto d'estate ma anche durante tutto l'anno perché, comunque, i nostri clienti sono legati al territorio e alle sue tipicità.





## TORINO

## Andrea Magoni

**S**ono un ex Auchan: ero direttore di un ipermercato a Olbia quando, in fase di acquisizione della catena, ho avuto l'opportunità di fare un colloquio con Ugo Baldi e Michele Orlandi che mi hanno prospettato la possibilità di rimanere in Conad e addirittura, attraverso un percorso, diventare

Socio. Da dipendente ho quindi seguito i cambi insegna degli ipermercati di Olbia e Torino e a ottobre 2022 sono diventato Socio per la gestione, con mia moglie, del Conad di via Cesana a Torino. Un cambio di vita importante, con il ritorno in continente di tutta la famiglia: io, mia moglie Annalisa e i nostri figli che ora hanno 14 e 15 anni. Dopo un anno, abbiamo comprato le quote del negozio e dopo 13 mesi anche quelle di un secondo Conad, in corso Telesio. Il Conad di via Cesana, di 1.400 mq, è in una zona strategica della città, vicina sia al

centro, sia al Politecnico e ai campus universitari che accolgono studenti da tutta Italia. Il negozio registra 2500- 2600 ingressi al giorno: scontrini bassi e altissima frequenza. I nostri clienti sono per lo più gli studenti e, è proprio pensando a loro che abbiamo rivisto il lay out del negozio: aumentando le casse self e dando massima espressione a categorie affini alle loro necessità: proteico, preparati e pronti a cuocere in tutti i reparti dei freschi. A marzo 2023 abbiamo lanciato la Student Card che dà diritto al 15% di sconto, il mercoledì, su tutti i prodotti delle linee Conad. Il risultato è che il mercoledì viene subito dopo il sabato per fatturato, ma quello che più conta è l'immagine che diamo di Conad ai ragazzi fuori sede e ai loro genitori che, soprattutto a inizio anno universitario, li accompagnano a fare rifornimento e fanno la fila per sottoscrivere la Student Card. Ringrazio mia moglie Annalisa per la fiducia e la forza con la quale sostiene la mia passione, affiancandomi nel lavoro e accettando tanti cambiamenti e tanto impegno e ringrazio i miei 75 collaboratori, persone straordinarie, competenti, che trasmettono passione ai nostri clienti tutti i giorni.



## CECINA (LI)

## Emma Geri

**N**on pensavo di seguire le orme di mio padre, ma, dopo qualche stagione estiva in negozio mi sono appassionata e, terminati gli studi, ho deciso di iniziare un percorso, cercando di non avere condizionamenti legati al mio cognome. Ho quindi lavorato due anni

in punti di vendita gestiti dalla Cooperativa e solo nel 2019 sono arrivata nei negozi del babbo, che allora erano il Conad di Cecina e il Conad di Donoratico. Piano, piano sono stata avviata al ruolo di direttrice fino all'apertura, nel 2021, del nostro terzo punto di vendita: lo Spazio Conad di Cecina che quest'anno ha cambiato insegna in Superstore. Da quel momento, sono diventata, a tutti gli effetti, la referente principale di tutti e tre i direttori dei punti di vendita e dei concept: PetStore, Bistrò e distributore carburanti. La zona ha

una forte stagionalità con notevoli picchi estivi soprattutto sul negozio di Donoratico, con conseguente notevole flessibilità del lavoro. Fortunatamente le richieste non mancano, facciamo colloqui con cadenza settimanale per dare un riscontro, poi a gennaio iniziamo le selezioni di circa 50 persone per la nuova stagione. Complessivamente, in tutta la nostra società, lavorano 276 persone, con un'età media di 38 anni. Siamo in tanti, ma cerchiamo di mantenere una vicinanza con tutti perché crediamo che dall'attenzione alle persone passi lo stare bene della realtà lavorativa, ma anche lo stare bene del territorio, perché in una realtà come Cecina, dare occupazione a un numero così alto di persone e farlo male sarebbe un grave problema. Facciamo tanta formazione, a partire da sessioni interne almeno due volte all'anno con tutti i collaboratori: il babbo fa la parte più motivazionale, io quella più tecnica, spiegando le basi del lavoro, per esempio l'inventario, i termini propri dell'attività, ecc. E poi puntiamo molto sull'esperienza dei singoli in punti di vendita diversi dal loro: un'attività che piace molto e che spesso ci sollecitano.

## Giulia Ricci

**H**o iniziato a lavorare in negozio con mio padre Gianni al termine delle superiori. Quando c'è stata l'opportunità, sono entrata in società e, nel corso degli anni, mi è stata affidata la gestione amministrativa e del personale per il supermercato, la Parafarmacia, il distributore di carburanti e il bar Con Sapore. Il nostro Conad, ad oggi di 2.500 mq, è stato inaugurato nel 2006 da papà e ristrutturato nel 2018. Eccetto il distributore, tutte le strutture sono inserite in una galleria commerciale. La zona di Pavullo, a circa 700 mt di altitudine, in estate è meta di villeggiatura per modenesi e bolognesi, ma anche d'inverno alla domenica c'è un bel passaggio; noi ne risentiamo positivamente poiché è proprio usanza venire a Pavullo per acquistare i prodotti "di montagna". Siamo molto attenti a valorizzare il nostro territorio, è fondamentale il rapporto che si crea con i piccoli produttori artigianali: abbiamo stretto accordi positivi con caseifici, produttori di pasta fresca, salumieri, forni, apicoltori. Altrettanta attenzione riversiamo nei confronti della comunità: supportiamo

## PAVULLO (MO)

associazioni sportive e culturali, i campi estivi e invernali per i bambini e, dopo tanti anni, continuano ad avere successo i progetti per la scuola Mangiando s'Impara e Scrittori di Classe. I prodotti Conad vanno molto bene, così come c'è attenzione verso tutti i nuovi lanci e le attività proposte, incentivati dai vari strumenti di comunicazione e ultimamente moltissimo dall'App: noto che sono sempre più numerosi i clienti che la consultano abitualmente e sanno tutto su buoni sconto e nuove opportunità. Da quest'anno, faccio parte della Commissione Parafarmacia, non propriamente il mio campo, ma proprio per questo l'esperienza è interessante perché mi permette di scoprire e approfondire tematiche per me nuove e quindi di poterne parlare e interagire con le nostre farmacie.

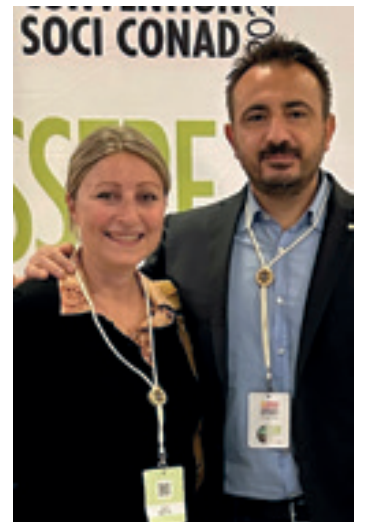


## Giorgio Riccardi

**H**o incominciato la mia avventura in Conad nel 2001 come apprendista e nel 2005 sono diventato Socio per la gestione, insieme ad altri colleghi, di alcuni punti di vendita tra Liguria e Basso Piemonte. Ad inizio di quest'anno ho avuto l'opportunità e la soddisfazione, grazie alla Cooperativa, di prendere in gestione, insieme a mia moglie Sara Berruti, l'unico Conad City presente a Varazze, città nella quale sono nato e da dove sono partito tanti anni fa. Ho ritrovato i miei vecchi colleghi con i quali, da sempre, ho un rapporto di fiducia e stima reciproca e ho ritrovato la mia comunità. Da subito abbiamo sostenuto iniziative a favore dei giovani, favorendo l'inclusione, le attività sociali e sportive in collaborazione con l'atletica Varazze e La Polisportiva San Nazario e sosteniamo la San Vincenzo che aiuta le persone fragili con la donazione di beni di prima necessità. Il nostro punto di vendita, pur essendo piccolo, è un riferimento per i tanti varazzini che ci scelgono ogni giorno e per i tanti turisti che, in estate, dalle regioni

## VARAZZE (SV)

vicine e dall'estero, arrivano nella nostra bella cittadina per il suo mare e il suo bellissimo entroterra. Con una vasta gamma di prodotti del territorio cerchiamo di fidelizzarli dando, al contempo, un reale sostegno alle aziende locali che ci forniscono i loro prodotti. Una sinergia che fa crescere tutta la nostra comunità. Sostenibilità ambientale ed economica, riduzione degli sprechi, così come distintività dell'offerta e valore del prodotto a marchio sono tutti temi che oggi, più che mai, ci permettono di competere al meglio e fare la differenza nel mercato. Infine, voglio ringraziare mia moglie Sara: ha sempre lavorato con me, stiamo insieme da trent'anni e senza di lei non ce l'avrei mai fatta ad arrivare dove sono oggi.





# Sosteniamo il Futuro

CONAD NORD OVEST

## Persone e Comunità

*Sosteniamo quotidianamente associazioni no-profit, progetti culturali, educativi e sportivi*



## Ambiente e Risorse

*Le nostre azioni sono orientate alla sostenibilità ed al rispetto per l'ambiente.*



## Imprese e Territorio

*Valorizziamo i territori delle nostre regioni nelle loro tradizioni, tipicità, unicità.*



## CRESCERE INSIEME: Visita alla Dallara Academy

Una delegazione di Soci di Conad Nord Ovest e di Conad Centro Nord ha fatto visita, lo scorso 21 novembre, al centro Dallara Automobili. La giornata ha previsto la visita a tutte le unità del piccolo, ma prestigioso aggregato manifatturiero: la Academy, con la sua suggestiva rampa e le aule formative che ospitano, tra le altre cose, i corsi inseriti nei progetti di partnership accademica; le aree destinate alla ricerca e alla sperimentazione; i luoghi deputati a test e verifiche dei progetti; gli spazi produttivi. Ma più dell'impatto con l'innovatività degli spazi e delle strumentazioni, sono stati il fattore umano e la centralità dei valori ad aver colmato di interesse e di riconoscimento reciproco quelle ore di confronto. L'incontro con il fondatore, l'Ingegnere Giampaolo Dallara, e quello con alcuni dirigenti aziendali,

così come l'attività formativa curata da Andrea Di Lenna – direttore di Performando e storico partner di Dallara – hanno disegnato i tratti di un'azienda che fa dei valori e della persona la "radice" del proprio successo e della propria visione strategica. A partire dal legame con il territorio, attraverso l'attenzione continua al miglioramento e alla crescita delle persone, fino alla definizione di una carta dei valori che tanto somigliano a quelli del nostro sistema, i nostri Soci hanno potuto vedere riflesso in un modello, così diverso dal nostro per vocazione e specializzazione, il segno di una mission imprenditoriale che è anche la nostra: perdurare nel tempo, di generazione in generazione, per far crescere le persone e rendere più prosperi i territori.



## A Pistoia i Soci si attivano per Viva Vittoria

Lo scorso 28 novembre, si è tenuta a Pistoia, presso l'Auditorium Roberto Dessì, la conferenza stampa di presentazione della nuova iniziativa di Viva Vittoria che si terrà a Pistoia in Piazza Duomo il **prossimo 16 marzo** a cui parteciperanno tutti i Soci di Pistoia e provincia.

Il progetto Viva Vittoria, che ha già toccato decine di piazze italiane, arriva in città per sensibilizzare la comunità **contro la violenza di genere** e supportare le associazioni locali impegnate a favore delle donne vittime di violenza.

L'evento pistoiese nasce dalla collaborazione di due associazioni del territorio: Anteas Pistoia OdV e C&TL CARIPIT Aps. il 16 marzo, al termine dell'esposizione, sarà possibile riscattare una o più del-

le coperte realizzate, con una donazione a favore dell'**Associazione Aiuto Donna** di Pistoia, che da anni è impegnata nel supporto delle donne vittime di violenza, per il progetto "La valigia della possibilità".

Alla conferenza stampa hanno partecipato la vice Sindaca di Pistoia Anna Maria Celesti, l'AD di Conad Nord Ovest **Adamo Ascari**, la Direttrice e Segretario Generale della Fondazione Conad Ets **Maria Cristina Alfieri**, la Presidente dell'associazione Viva Vittoria OdV Cristina Begni con gli organizzatori dell'evento di Pistoia e i rappresentanti dell'associazione **Aiuto Donna** insieme ai Soci del territorio.



Obiettivi di Sviluppo Sostenibile definiti dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite





## Nuova edizione del progetto UNISONA per le scuole

Con l'anno scolastico è ripartito anche il Progetto Scuola di Unisona, in collaborazione con Fondazione Conad Ets. Le due prime tappe si sono già tenute con una grandissima partecipazione di ragazzi delle scuole

### A Biella: il ruolo dell'Intelligenza Artificiale e il futuro del lavoro

Oltre 340 studenti dell'IIS Eugenio Bona, IIS Gae Aulenti, ITI G. Omar e IC Biella si sono ritrovati al Cinema Mazzini di Biella per partecipare all'evento inaugurale. Ad accogliere gli studenti presso il Cinema Mazzini, insieme alla vicesindaca del comune di Biella Sara Gentile, a Maiolatesi Edoardo, assessore all'Innovazione Tecnologica, Eventi, Politiche Giovanili, la Dirigente Scolastica dell'IIS E. Bona professoressa Raffaella Miori e la professoressa Debora Bazano, **Nadia Rossin**, Socia e Consigliera di Amministrazione di Conad Nord Ovest, anche in rappresentanza dei Soci del territorio e **Giuseppe Fornasiero**, Direttore Rapporto Soci Piemonte e Valle d'Aosta, che hanno sottolineato l'importanza di iniziative come questa per la crescita culturale e professionale dei giovani.



### A Olbia: violenza di genere e la prevenzione della violenza digitale

In occasione della Giornata Internazionale per l'eliminazione della Violenza sulle Donne, 350 studenti del Liceo Mossa e dell'Istituto Tecnico Attilio Deffenu si sono ritrovati presso il Cinema Teatro Olbia e hanno vissuto un momento di confronto e ispirazione, reso possibile grazie al supporto della Socia **Nadia Fois**, in rappresentanza dei Soci del territorio e **Michele Orlandi**, Direttore Rapporto Soci Sardegna. Gli studenti, in diretta streaming, hanno avuto l'opportunità di confrontarsi con esperti di rilievo come Celeste Costantino (Vicepresidente Fondazione Una Nessuna Centomila), Barbara Strappato (Servizio Polizia Postale e per la sicurezza cibernetica) e BigMama (rapper e attivista). Gli interventi hanno affrontato diversi aspetti della violenza di genere: domestica, psicologica, economica e digitale, fino agli stereotipi di genere che ancora influenzano le relazioni, mettendo in evidenza come sia fondamentale costruire rapporti basati sul rispetto reciproco. Presenti il Sindaco di Olbia Settimo Nizzi, e la Presidente dell'Associazione antiviolenza prospettiva Donna Desole Patrizia.



## Panchine Rosse

Non si fermano le installazioni di panchine rosse da parte dei Soci sui territori. Tra le più recenti, sette panchine: quella installata nell'area verde da noi realizzata, vicinissima alla sede territoriale di Modena ed inaugurata dall'AD **Adamo Ascari** insieme al sindaco Massimo Mezzetti e alla Casa delle Donne, quella a Pieve di Sorano, presso il comune di Filattiera (MS) grazie ai Soci **Andrea Musso e Sandra Menconi** in collaborazione con il Centro Donna – Società della Salute Lunigiana, un'altra a Castiglion della Pescaia dei Soci **Alessio e Paolo degli Innocenti** in collaborazione con la Commissione Pari Opportunità del Comune. Quella a Ponte a Egola (PI) grazie al Socio **Armando Vanni**, alla commissione delle pari Opportunità e all'Associazione Civico Culturale Territorio in Comune di Ponte a Egola, quella presso lo SpazioConad di Comacchio e le due presso i pdv di Montevarchi e San Giovanni Valdarno dei Soci **Lorenzo Tiranno e Vanessa Capanni**. La panchina rossa è il simbolo del vuoto lasciato da una donna che non c'è più. I simboli ci parlano e oggi più che mai ci dicono che la violenza contro le donne è un'emergenza che va denunciata e combattuta innanzitutto con il cambiamento culturale.



Modena



Pieve di Sorano



Castiglion della Pescaia



Ponte a Egola



Comacchio



Montevarchi

## Una nuova collaborazione a Fonte Nuova (RM)

Il Socio **Enrico Egidi** di Fonte Nuova ci racconta di aver attivato una bella collaborazione con I.C.S. Volley Santa Lucia, una realtà sportiva locale nata nel 1983 che, in pochi anni, è diventata un punto di riferimento per i ragazzi di ogni età nel territorio e che vanta, oltre alle tante squadre giovanili, dai 5 anni del minivolley, agli amatoriali over 19, anche una prima squadra femminile impegnata nel campionato nazionale di serie B2.

"La nostra collaborazione è nata grazie all'iniziativa "Sosteniamo il futuro dello sport" che ha riscosso un grandissimo successo, visti anche i diversi valori che ci accomunavano, primo, tra tutti, l'appartenenza al territorio e il coinvolgimento delle famiglie. Abbiamo sponsorizzato la società dotando la palestra di un totem, nel quale esponiamo le nostre

iniziative a favore di famiglie e ragazzi. Prossimo appuntamento sarà con "Scrittori di Classe", ed inserendo il nostro logo su tutte le tute e le divise da gioco di tutte le squadre giovanili. La collaborazione è stata molto apprezzata dalle tante famiglie che ci scelgono quotidianamente anche per i loro acquisti."





## Continua il sostegno a Corri la Vita

Risultato straordinario per la raccolta fondi in favore di Corri la Vita, che si è tenuta dal 21 al 28 settembre presso tutti i punti di vendita ad insegne Conad delle province di **Firenze, Prato, Pistoia, Arezzo, Lucca, Pisa e Siena**. L'iniziativa ha permesso di raccogliere la somma di **80.000 euro** attraverso la vendita dei prodotti "Conad Verso Natura" e "Piacersi". Una cifra straordinaria, frutto della grande partecipazione e generosità dei nostri clienti, che hanno scelto di sostenere i progetti di Corri la Vita per la lotta contro il tumore al seno. Presenti, alla consegna dell'assegno simbolico, i **Soci di Firenze**, insieme al Direttore Commerciale **Alessandro Bacciotti**. Complessivamente, questa è la nona edizione che vede Soci e Cooperativa al fianco di Corri La Vita per un totale di 226.000 euro devoluti. Inoltre, in occasione della gara podistica di domenica 4 ottobre a Firenze, per l'intero week end, piazza della Repubblica ha ospitato il Villaggio della Salute, dove ha avuto un ruolo centrale di informazione il gazebo "Pillole di Salute", che ha distribuito anche prodotti Conad ai partecipanti.



## FONDAZIONE CONAD Sport Never Stop a Genova

"Sport Never Stop", l'iniziativa, ideata da Fondazione L'Albero della Vita ETS e Fondazione Conad ETS, promuove l'educazione e lo sport come strumenti per contrastare le povertà educative di bambini che vivono in contesti sociali complessi. A Genova, **Alessandro Penco**, Direttore Rapporto Soci, ha partecipato alla conferenza stampa di presentazione del progetto nazionale, realizzato in collaborazione con le cooperative sociali Il Biscione, Il Laboratorio e Saba, che ha coinvolto, in attività sportive e in attività su stili di vita sani, un totale di 117 tra bambini e bambine. Il progetto si è distinto per la qualità dell'intervento, con un intenso percorso sportivo e ricreativo e per il coinvolgimento con altri attori (scuole, istituzioni, enti del terzo settore, famiglie) unendo le forze per migliorare il benessere di un'intera comunità.



## Il villaggio dello Sport in Tour

Torino e Roma sono state due delle tappe del progetto di sport, inclusione e divertimento per bambini e famiglie promosso da Sport Senza Frontiere e sostenuto da Conad, quale parte della campagna "Sosteniamo il futuro dello sport". Per Conad, sport significa impegno, umiltà, spirito di squadra, inclusione, piacere di stare insieme, stile di vita sano. Valori da incentivare e contribuire a diffondere nelle nostre comunità.



## Domenica solidale a Chiavari (GE)

"Domenica in mensa" è un progetto nato circa quattro anni fa su iniziativa delle parrocchie che fanno capo a Chiavari che si sono prefissate di coprire il pranzo della domenica, giorno di chiusura della mensa dei Frati di viale Tappani, con un servizio da asporto. Col tempo è nata l'idea di organizzare un pranzo da consumare sul posto. È così che, da inizio ottobre, ci racconta Don Paolo Bacigalupo, ha debuttato il nuovo format con tavole apparecchiate e volontari pronti a servire gli ospiti ai tavoli. Un cambio di approccio che ha permesso di offrire un pasto caldo creando momenti di incontro e condivisione. Si mantiene comunque il

servizio di asporto per coloro che preferiscono portare il pasto a casa. **Antonio Nardoza e Alessandro Ravera**, Soci Conad di Chiavari, hanno contribuito alla buona riuscita del progetto donando alla parrocchia il fabbisogno per tutto l'anno di stoviglie e tovagliati.



## A Modena e a Cento (FE), Basket solidale con CNO

A partire dalla stagione sportiva 2024/2025, Conad Nord Ovest è a fianco di Modena Basket e Benedetto XIV di Cento, due società di pallacanestro emiliane, che valorizzano l'impegno nel settore giovanile e, soprattutto, nei progetti sociali portati avanti da entrambe. A Modena il progetto Am.Bo. ha l'obiettivo di dare l'opportunità ai giovani con disabilità cognitivo-relazionali, affetti da autismo e downismo, di praticare uno sport di squadra nel segno dell'inclusività. A Cento il progetto di Baskin, permette a tutti: ragazzi e ragazze, disabili e normodotati, di praticare uno sport tutti insieme. Queste collaborazioni si fondano, quindi, su valori condivisi: il futuro è l'aspirazione a una comunità migliore, in cui l'inclusione sia una pratica quotidiana.



## Inaugurato l'impianto sportivo a Prato

A distanza di un anno dall'alluvione che, nel novembre 2023, ha colpito la città di Prato, il 6 novembre scorso, è stato inaugurato l'impianto sportivo Galleni, oggetto di un importante intervento di riqualificazione. Grazie alla generosità dei clienti, al prezioso contributo del Consorzio Nazionale Conad e di Conad Nord Ovest, promotrice dell'iniziativa con l'operazione "Unisciti a Noi", con i fondi devoluti, pari a 150.000 euro, è stato possibile ripristinare la struttura, che rappresenta un punto di riferimento per lo sport locale e per la comunità pratese. Presenti all'inaugurazione, insieme all'AD **Adamo Ascari**, i Soci di Prato, **Carla Burzi, Francesca Fusi, Renzo Fusi, Francesca Daghini e Tommaso Signorini**, in rappresentanza di tutti i Soci toscani.



## FONDAZIONE CONAD Sport Senza Confini a Bologna

Lo scorso giugno il **Campo Scuola Baumann di Bologna** ha accolto il quinto degli undici incontri itineranti della scuola **FISPES**, organizzato con il sostegno di Fondazione Conad ETS e Conad Nord Ovest. L'iniziativa, a cui hanno partecipato decine di giovani, è dedicata ad atleti con disabilità tra i 5 e i 14 anni e si propone di consolidare l'integrazione all'interno di un gruppo, attraverso un coinvolgente percorso di attività ludico-sportive. Entusiasta di questo progetto davvero inclusivo, il Socio di Bologna **Riccardo Grassi**, che ha presenziato all'evento, offrendo una merenda a tutti i partecipanti.







## “Tuttingioco”: a Genova la finale 2024

Una giornata di sport, inclusione e festa ha animato Genova con la finale della seconda edizione del Torneo Nazionale estivo degli oratori, parte del progetto TUTTINGIOCO, promosso da Fondazione Conad ETS e Centro Sportivo Italiano con il supporto di Conad Nord Ovest e dei suoi Soci, coinvolgendo giovani provenienti da tutta Italia. Ad aggiudicarsi la vittoria di questa finale sono stati i bambini e i ragazzi dell'associazione Centro Storico Ragazzi di Genova. Quest'anno, i campi estivi si sono svolti in 21 città in tutta Italia,

per un totale di circa 50 oratori e 9.000 ragazzi coinvolti, tra i quali 1.800 con limitate risorse economiche, che hanno potuto beneficiare dei voucher di Fondazione Conad ETS e accedere gratuitamente alle attività. Sono stati diversi i Soci che hanno scelto di passare una giornata in mezzo ai ragazzi, ai quali hanno offerto una bella merenda. Citiamo quelli presenti in foto: **Andrea Gambaro, Domenico Carlucci e Stefano Passotti** a Genova, **Alessandro Luppi** a Ferrara e **Alessio e Stefano Chiarini** a Livorno.



Genova



Ferrara



Livorno



## Se corri doni, per lo sport accessibile

Siamo orgogliosi di aver fatto parte dell'iniziativa “Se corri doni”, promossa da Fondazione Conad ETS in collaborazione con Fondazione Sportcity. Durante lo Sportcity Day, lo scorso 22 settembre, in oltre 160 comuni in tutta Italia, sono state promosse attività fisiche e sportive aperte a tutti, con l'obiettivo di sensibilizzare sull'importanza dello sport e del benessere fisico, ma anche della solidarietà, grazie alla raccolta di voucher destinata ai giovani in difficoltà economica, per permettere loro di praticare sport gratuitamente per un anno. La raccolta è stata un successo: circa 400 i vou-

cher consegnati a centinaia di ragazzi, per garantire loro un anno di attività sportive e ricreative.



## Ferie solidali per Amanda

Amanda, a causa di lunghi mesi di cura, dopo un grave incidente subito, ha ricevuto un importante sostegno da parte dei suoi colleghi dello Spazio Conad di Carbonia. Terminati i mesi di malattia a sua disposizione, ha ancora un lungo percorso terapeutico davanti. Per questa ragione è stato siglato un accordo sin-

dacale che ha permesso di introdurre un meccanismo di solidarietà attraverso la cessione volontaria delle ferie. La partecipazione dei colleghi è stata unanime, tanto che Amanda ha oggi 455 ore di ferie che le consentiranno di arrivare a completa guarigione in tranquillità.

## Gioia e colore in pediatria a Modena

Il progetto “Esploratori Coraggiosi” ideato dal Team Enjoy mira a migliorare gli ambienti pediatrici del Policlinico di Modena, grazie a decorazioni colorate e temi interattivi, migliorando l'esperienza ospedaliera per i piccoli pazienti. Al progetto, finanziato da eventi culturali e musicali, arriva un importante contributo dai **Soci di Modena** di Conad Nord Ovest che hanno destinato il 10% delle vendite dei prodotti Verso Natura Conad, realizzate dal 7 al 13 ottobre. È così che, la somma di oltre 3.000 euro andrà a finanziare l'area relativa alla Radiologia e alla Diagnostica per Immagini.



## La staffetta della generosità a Biella

**Nadia Rossin**, in rappresentanza dei Soci di Conad Nord Ovest della provincia di Biella ha consegnato all'Associazione Amici Ospedale di Biella un assegno di 3.105 euro, quale contributo a “La staffetta della generosità biellese pro Alta Tecnologia nell'ospedale di Biella”, a cui i punti di vendita hanno partecipato donando il 2% degli incassi di sabato 15 giugno. I fondi sono destinati alla realizzazione della Sala Ibrida, che consentirà di eseguire diagnosi e trattamenti chirurgici avanzati e/o tradizionali anche con più di un'equipe specialistica in un unico ambiente, migliorando significativamente l'efficacia e l'efficienza delle cure.



## Operazione Pane

Presso i punti di vendita Conad di **Bologna e provincia** aderenti all'iniziativa, è stata promossa una raccolta fondi che prevedeva di devolvere il 10% delle vendite dei prodotti Verso Natura Conad, a favore di “Operazione Pane” dell'Antoniano. Grazie all'impegno dei Soci e alla generosità dei clienti è stato possibile raccogliere e donare **8.372 euro** per supportare il lavoro instancabile di frati e volontari che, presso la mensa di Bologna, forniscono pasti caldi, assistenza nelle spese quotidiane e accoglienza alle persone in difficoltà. I dati registrati da Antoniano nel 2023 evidenziano una crescita dell'11,3% nel numero di nuclei familiari aiutati rispetto all'anno precedente.



## Festa per il nuovo furgone della Misericordia

Inaugurazione, il 17 settembre, del nuovo furgone per il trasporto disabili della Misericordia di Pistoia, acquistato grazie al contributo economico realizzato dal Mercatino Natalizio Conad. L'automezzo è un importante strumento di supporto per la comunità, per rispondere più efficacemente alle esigenze di mobilità delle persone disabili. A tagliare il nastro, per Conad Nord Ovest, **Maristella Di Raddo**, Dir. Full Service.



## Donazione sedia JOB a Vallecrosia

Alla presenza del Sindaco e del Presidente A.N.M.I. della sezione M. Acquarone di Vallecrosia con alcuni Soci e il Presidente Matteo Lupi dell'associazione SPES, che si occupa di persone diversamente abili, si è inaugurato lo scorso agosto, il servizio della sedia Job per permettere un salutare e distensivo bagno in mare anche a coloro che hanno difficoltà motorie. L'acquisto della sedia e degli accessori necessari al suo funzionamento è stato possibile dato il consenso ricevuto dal Comune e dalla Capitaneria di Porto, nonché dall'appoggio economico dei Soci Conad di Vallecrosia, **Alberto Pitzeri e Anna Donati**.

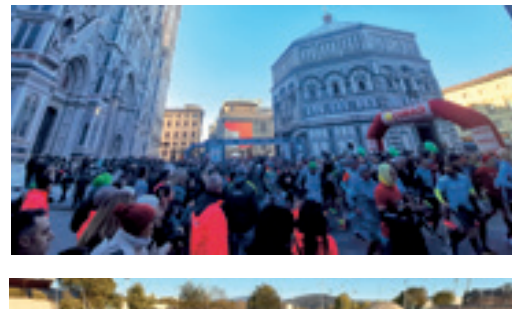




## Appuntamento storico con la Firenze Marathon

Appuntamento sportivo e di benessere, di grande rilievo, quello con la Firenze Marathon che, ormai da tredici anni, ci vede a fianco di una delle manifestazioni più seguite di sempre. Migliaia di persone, fra atleti professionisti e non e semplici appassionati provenienti da ogni parte del mondo che possono misurarsi con i propri limiti ed emozionarsi in un percorso lungo oltre 42 km che si sviluppa tra vicoli, piazze, ponti medievali e palazzi storici di Firenze, città di eterna ed unica bellezza, culla del Rinascimento italiano. Tra le novità di quest'anno: "Piazza Conad", uno spazio dedicato all'interno dell'Expo Firenze Marathon, che si è tenuto venerdì 22 e sabato 23 novembre presso la Stazione Leopolda. Qui, i visitatori hanno potuto assaporare una selezione di prodotti della linea benessere "Piacersi" e "I Nostri ORI", insieme a due stand di fornitori toscani, valorizzando così il legame con le eccellenze regionali e veicolando il messaggio di alimentazione sana e salutare. Inoltre, è tornata a far parlare di sé la manifestazione dedicata ai più giovani "I più veloci, forti

e resistenti di Firenze – Trofeo Conad", che ha offerto a centinaia di ragazzi delle scuole fiorentine l'opportunità di mettersi alla prova in discipline di velocità, lancio e resistenza, presso lo stadio Luigi Ridolfi. In questa occasione, abbiamo fornito i prodotti per il ristoro e premi per i migliori classificati, assegnando il dodicesimo trofeo. Per tutti i partecipanti un buono sconto di 5 euro spendibile su una spesa minima di 25 euro, valido nei punti di vendita di Firenze.



## 50.000 Babbi Natale per i bambini del Regina Margherita

Prosegue il sostegno alla Fondazione FORMA dell'Ospedale Regina Margherita di Torino, da parte di Conad Nord Ovest e dei Soci **Stefano e Alessandro Giallombardo**. Lo spettacolare evento del raduno dei Babbi Natale, insieme alla calata dei supereroi dal tetto dell'Ospedale con la visita ai piccoli ricoverati nei reparti dell'Infantile, ha alleviato la giornata dello scorso 8 dicembre, regalando ai bambini, e alle loro famiglie, un momento di serenità. Un forte messaggio di speranza che aiuta a diffondere, ancora una volta, il senso di comunità.



## Sosteniamo le passioni: la forza della solidarietà condivisa

Continua il successo di "Sosteniamo le Passioni" l'operazione di solidarietà condivisa che Conad Nord Ovest, insieme ai suoi Soci, promuove per sostenere le tante associazioni operanti sul territorio. Di seguito una carrellata di immagini che ci sono pervenute da alcuni Soci.



Ad Oristano, con il Socio Antonio Contu



Ad Avigliana (TO), con i Soci Stefano e Alessandro Giallombardo



A Cerreto Guidi (FI), con i Soci Carla Burzi, Francesca Fusi, Francesco Fusi e Renzo Fusi



Nel Biellese, con i Soci Nadia Rossin, Massimo Galvan e Consuelo Campitelli



Ad Arma di Taggia, con il Socio Franco Lupi



A Rivoli (TO), con il Socio Gianluca Diecidue

## Ottobre Rosa: la prevenzione al supermercato

In occasione di Ottobre Rosa, il mese dedicato alla prevenzione del tumore al seno per sensibilizzare un sempre maggior numero di donne sulla fondamentale importanza della prevenzione oncologica e della diagnosi precoce, tra le attività organizzate da Asl 1 di Imperia, in collaborazione con Confesercenti, un doppio appuntamento allo **Spazio Conad di Arma di Taggia e al Superstore Conad di via Airenti a Imperia**, dove le donne hanno potuto eseguire e preno-

tare gli screening, gratuiti, per mammografia, pap test, ricerca sangue occulto nelle feci e test rapidi per l'Epatite C, alla presenza di personale Asl 1. Anche a **Modena, i Soci del territorio**, in collaborazione con l'Associazione Il Cesto di Ciliegie che opera all'interno del Policlinico di Modena, hanno sostenuto un programma ricco di eventi e convegni, per dare alle donne di tutte le età, la possibilità di approfondire, tramite consulenze, il tema della prevenzione.



## La casa di Aisha in cantiere

Il 9 luglio è stato inaugurato, nell'uliveto a monte dell'Ospedale del Cuore della Fondazione Monasterio a Massa, il cantiere della Casa di Aisha (la scimmietta blu, mascotte dell'Ospedale). Presenti all'inaugurazione, in rappresentanza dei Soci della Toscana, **Andrea Musso, Sacha Andreoni e Riccardo Parma**.

La casa ospiterà i piccoli pazienti, con i loro familiari, prima dell'operazione e in fase post-operatoria (oltre il 40% dei bambini arriva da fuori regione e spesso anche dall'estero). L'edificio, progettato immerso nel verde, luminoso e con ampi spazi comuni, "sospeso" tra i monti e la vista del mare, sarà anche un modello di bioarchitettura ecosostenibile, orientato al risparmio energetico, dotato di pannelli fotovoltaici e sistemi di raccolta dell'acqua meteorica.

A raggiungere l'ammontare complessivo dei lavori, previsto in 1,5 milioni di euro, contribuiscono tanti ami-

ci di Monasterio tra cui i Soci e i clienti di Conad Nord Ovest con il progetto "Con tutto il Cuore".



## Anche quest'anno con Scuola2030

Confermata anche per quest'anno scolastico la partecipazione di Conad Nord Ovest al programma educativo dei quotidiani Il Tirreno, La Gazzetta di Modena e La Nuova Ferrara che offre percorsi di alternanza Scuola-Lavoro agli studenti.

Scuola2030 è un'importante iniziativa di responsabilità sociale che permette ai ragazzi di accedere a competenze pratiche e conoscenze utili per il loro futuro professionale, ma contribuisce anche a formare cittadini consapevoli e responsabili, in grado di distinguere e selezionare le informazioni oggi in rete, attraverso lo sviluppo della conoscenza e dello spirito critico.



## A Siena, Tutti a Teatro!

È grazie all'impegno dei Soci di Siena, **Fiorella Bianchi, Antonio Delle Donne, Duccio Carapelli, e Federico Melai**, che i clienti dei PdV di Siena, hanno avuto la possibilità di vincere uno dei tanti premi in palio, per vivere le grandi emozioni della Stagione Teatrale 2024/2025, di uno dei più importanti teatri d'Italia: il Teatro Comunale dei Rinnovati di Piazza del Campo. Circa 60 sono stati i premi messi in palio, tra biglietti e abbonamenti.



## Sport e cultura in Lunigiana

Continuano a sostenere con grande impegno il territorio della Lunigiana i Soci **Andrea Musso e Sandra Menconi**. Edizione zero del nuovo evento sportivo "Lunigiana Skyrace" a Fivizzano (MS), che unisce sport e cultura, con un approccio innovativo: 45 km di sentieri selvaggi e antichissimi selciati medievali, un percorso che attraversa valli incontaminate e borghi montani ricchi di fascino storico, regalando panorami delle Alpi Apuane settentrionali.

Previsti ristori con prodotti a km 0 e numerosi eventi culturali.

Come non citare, poi, il sostegno dei Soci anche al famosissimo "Premio Lunezia", ri-

conoscimento nato ad Aulla (MS) nel 1996 impegnato, da allora, nella valorizzazione musicale-letteraria delle canzoni italiane.



## Con l'Univesità Popolare

L'Università Popolare di Pistoia propone un servizio formativo e culturale alla cittadinanza locale, garantendo a tutti un adeguato accesso alla cultura, quale chiave per lo sviluppo di una comunità coesa e consapevole.

Da quest'anno accademico, Conad Nord Ovest sostiene l'istituzione, ribadendo l'impegno nel

supportare iniziative che uniscono alla perfezione cultura e territori, con l'obiettivo di incrementare le attività formative e offrire ancora più visibilità ad un'organizzazione radicata nel tessuto sociale e culturale della provincia favorendo un legame con la cittadinanza, le associazioni e le istituzioni pistoiesi.

## Concorso "La Resilienza nelle Arti" a Cecina

Degno di nota l'impegno del Socio **Valter Geri** e di **sua figlia Emma**, che hanno appoggiato e sponsorizzato il progetto "La Resilienza nelle Arti", consapevoli dell'importanza di investire nelle nuove generazioni, fornendo ai giovani la possibilità di esprimersi nel modo ad essi più congeniale.

Lo scorso 2 novembre, presso lo "Spazio delle parole" nel Conad del Parco Commerciale Corte Acquerta di Cecina, si è svolta la premiazione dei vincitori del Concorso, che ha dato la possibilità ai partecipanti di raccontare come la loro forma d'arte preferita li ha aiutati nella vita.



## Progetto di Apicoltura Urbana a Modena

Realizzato in partnership con Mulino Bianco, il progetto di Apicoltura Urbana a Modena, che ha permesso l'installazione di una casetta delle api di fronte al supermercato Conad di Via Emilia Ovest, del Socio **Christian Raimondi**, presso la quale sono stati realizzati 8 laboratori rivolti ai bambini, con la partecipazione dei Soci.

Obiettivo primario quello di sensibilizzare al tema della salvaguardia delle api, utili al nostro ecosistema.



## In ricordo di Raffaele Di Gregorio.

Lo scorso 18 settembre è venuto a mancare **Raffaele Di Gregorio**, Socio storico di Conad in Liguria.

Negli anni '70 ha iniziato a vivere il mondo cooperativo grazie all'attività di famiglia a Sanremo coordinata dal padre Giovanni.

E' stato Vice Presidente del CdA di Conad Liguria, Consigliere in diverse società del gruppo Conad Liguria e Consigliere di Amministrazione in Nordiconad.

Negli anni ha gestito attività commerciali nei comuni di Sanremo e Ventimiglia.





## Plogging e Plastic Free per un mondo migliore

Continua l'impegno di Conad Nord Ovest per l'ambiente: organizzate varie giornate di plogging e plastic free, grazie alla collaborazione di Cooperativa e Soci, con associazioni del territorio. A **Zocca** una piacevole passeggiata tra i castagni ripulendo il percorso, con l'obiettivo di far stare bene corpo, mente e ambiente.

Anche a **Pistoia**, al Villon Puccini, organizzata una giornata plastic free che ha visto una grande partecipazione e che ha coinvolto diverse scuole del territorio. Per Conad Nord Ovest è sempre più importante sensibilizzare le persone e dimostrare che ognuno di noi, con un piccolo sforzo quotidiano, può migliorare il mondo in cui viviamo.



## Imprese e Territorio

### La parola ai produttori

Conad Nord Ovest rinnova e rafforza il proprio impegno per la valorizzazione delle eccellenze territoriali con il progetto **"Produttori in viva voce"**: sono proprio i produttori delle nostre eccellenze a raccontare le storie, le peculiarità e le distintività dei prodotti locali che abbiamo selezionato per area territoriale e stagionalità. Le prime 60 interviste ad altrettanti produttori, pubblicate nei magazine dedicati al localismo di ottobre e novembre, hanno arricchito la nostra informazione, avvicinato i clienti alle realtà produttive locali e valorizzato i loro prodotti. In un mercato in continua evoluzione, il focus sul localismo di qualità ci permette di avere un'offerta distintiva e allo stesso tempo essere volano per la crescita delle comunità in cui operiamo, creando valore economico e anche socio-ambientale. "Produttori in viva voce" è quindi uno stimolo in più per far comprendere ai nostri clienti l'importanza delle scelte che fanno e il loro impatto positivo sul territorio, promuovendo così anche un consumo consapevole ed uno sviluppo sostenibile.

### Compleanno storico in Via Larga a Bologna

Trent'anni fa nasceva a Bologna un luogo che presto sarebbe diventato un punto di riferimento per la comunità: il Centro Commerciale Vialarga e Spazio Conad, gestito oggi dai Soci **Riccardo Grassi e Cecilia Taccola**.

Un importante traguardo, celebrato con una grande festa aperta a tutti i clienti e collaboratori, con tanto di torta di 30 metri. A fare da filo conduttore dell'evento il noto artista bolognese Giorgio Comaschi e protagoniste assolute della giornata le associazioni del terzo settore, con le quali collaboriamo da anni: una targa per valorizzare i progetti di solidarietà, sport, cultura e tempo libero, volti quotidianamente al bene comune.

Presenti all'evento l'Amministratore Delegato di CNO, **Adamo Ascari**, insieme al Presidente di Conad, **Mauro Lusetti e Luciano Sita** ed al-

Nel 2023 come Conad Nord Ovest abbiamo collaborato complessivamente con 1.376 fornitori locali, generando un volume d'affari di oltre 433 milioni di euro (di cui 108 milioni generati da "I Nostri ORI").

Questa rete ci permette di offrire prodotti di eccellenza a filiera corta, stimolare la crescita delle aziende del territorio e l'indotto corrispondente, nonché adottare tecniche a basso impatto ambientale e promuovere un'economia più equa.



tre persone che negli anni hanno contribuito al grande successo di Conad. Il futuro di Vialarga e Spazio Conad sarà all'insegna di valorizzazione del territorio, sostenibilità e inclusione.



# Sviluppo della Rete

**CONAD NORD OVEST**

NUOVE APERTURE E RISTRUTTURAZIONI



### Nuove Aperture

**Piemonte:**  
Crescentina (VC)  
Torino



PetStore  
PetStore

**Emilia:**  
Ozzano (BO)  
Cento (FE)  
Cento (FE)  
Bologna

CONAD  
CONAD  
PetStore  
CONAD

**Toscana:**  
Castiglion de la Pescaia (GR)  
Ponte a Egola (PI)  
Pistoia

CONAD  
CONAD  
CONAD

**Lazio:**  
Roma  
Roma

tucday  
CONAD

**Sardegna:**  
San Sperate (SU)  
La Maddalena (SS)

CONAD  
PetStore

### Ristrutturazioni



**Piemonte:**  
Livorno Ferraris (VC)  
Ovada (AL)  
Varallo Sesia (VC)

CONAD  
CONAD  
CONAD

**Liguria:**  
Genova Pra  
Arma di Taggia (IM)  
La Spezia

CONAD  
PetStore  
CONAD

**Emilia:**  
Bologna  
Bologna  
Bologna  
Bastiglia (MO)

CONAD  
CONAD  
CONAD  
CONAD

**Toscana:**  
Fornaci di Barga (LU)  
Livorno  
Cecina (LI)  
Livorno  
Viareggio (LU)

CONAD  
CONAD  
CONAD  
CONAD  
CONAD

**Lazio:**  
Roma  
Roma

CONAD  
CONAD



## Conad a San Sperate (SU), per residenti e turisti soddisfatti

Il Conad, inaugurato il 13 giugno a San Sperate, nel Sud della Sardegna, ha portato qualità e servizi innovativi nel paese che è definito un vero museo a cielo aperto per i tanti murales che decorano le facciate delle case. E anche il supermercato, situato vicino al centro storico, è decorato con un murales dell'artista locale Manu Invisibile. Il punto di vendita, di 600 mq di area vendita, presenta un ambiente moderno e attento alla **sostenibilità ambientale**, con sistemi di refrigerazione di ultima generazione, luci a led ed etichette elettroniche

per ridurre il consumo di carta. La proposta commerciale completa in tutti i reparti, valorizza in particolare modo le eccellenze enogastronomiche del territorio, le **referenze agricole e i dolci prodotti localmente**.

“Siamo orgogliosi di aver portato l'insegna Conad nella comunità di San Sperate - dichiarano i Soci **Elisa e Fabio Orrù** - sicuri che diventerà punto di riferimento per la spesa completa e di qualità”. Il punto di vendita impiega 15 addetti, di cui 10 nuove assunzioni.



## Innovazione a Castiglione della Pescaia (GR)

Importante contributo di Conad ad un grande progetto di riqualificazione urbana a Castiglione della Pescaia: il 24 giugno l'inaugurazione del supermercato sulla strada provinciale del Padule, nell'area della ex tessitura Paoletti abbandonata da oltre 40 anni, aggiunge servizio e valore ad un'opera che comprende notevoli interventi su tutta l'area circostante, con nuovi insediamenti commerciali, servizi e uffici e nuove vie di collegamento.

Il nuovo Conad, di 1.000 mq di area di vendita, è dotato delle migliori tecnologie e attrezzature in ottica green: impianti fotovoltaici, illuminazione con luci a led, etichette elettroniche e impianti di

refrigerazione di ultima generazione.

“Siamo felici di proseguire il nostro percorso di crescita, con un altro punto di vendita Conad nel territorio maremmano. - dichiarano i Soci **Paolo e Alessio Degli Innocenti**, già titolari a Grosseto di tre Conad, un PetStore e due distributori di carburante - un segno tangibile del nostro impegno per garantire non solo la qualità e il servizio ai nostri clienti, ma anche il benessere e lo sviluppo del nostro territorio. Grazie alle numerose assunzioni (sono 61 i nuovi addetti in questa realtà), ci auguriamo che questa nuova apertura possa essere anche una forza trainante per l'occupazione locale”.



## Novità e sostenibilità a Ozzano (BO)

Taglio del nastro l'11 luglio per il nuovo Conad di Ozzano dell'Emilia che, con una bellissima struttura posta sulla via Emilia, sostituisce lo storico City della famiglia Zerbinati. Il nuovo supermercato, dotato di pannelli fotovoltaici, impianti di refrigerazione alimentati a CO2 e sistema di illuminazione a LED, su un'area di vendita di 1.000 mq, offre un percorso di spesa completa e funzionale, con tutti i reparti specializzati, compresi: macelleria, sia servita che a libero servizio, gastronomia calda e fredda preparata dalla cucina e la novità della pescheria con pesce fresco confezionato internamente. Importante l'impegno nella valorizzazione dei prodotti tipici del territorio. “Con la nostra società siamo presenti nel comune da oltre 50 anni! Con questa nuova realtà, a due passi dal nostro storico negozio, rispondiamo ancora meglio alle esigenze dei nostri affezionati clienti. - dichiarano i

Soci **Sanzio Zerbinati, Guglielmo Zerbinati, Veronica Zerbinati e Annalisa Falchieri**.

Il nuovo Conad impiega un team di 26 addetti, di cui 13 nuove assunzioni.



## Spazio Conad e PetStore Conad a Cento (FE)

Dal 25 luglio, la nuova insegna Spazio Conad, campeggia sulla struttura del Centro Commerciale “Il Guercino” di Cento (FE), promessa di un servizio completo e di qualità per soddisfare ogni esigenza della clientela della zona. In 3.500 mq di superficie di vendita, lo store offre un'ampia gamma di prodotti e servizi, con particolare attenzione alla valorizzazione delle produzioni locali, della stagionalità e del territorio. Tra le specificità: gastronomia preparata internamente, pescheria con una proposta di pescato locale, panetteria e pasticceria con produzione interna, cantina vini arricchita dal sommelier virtuale e il corner Sushi Daily, con prodotti freschi e di qualità preparati giornalmente. Importante l'evoluzione tecnologica offerta dal nuovo Spazio Conad per migliorare l'esperienza d'acquisto dei clienti: 6 casse self, 4 torri di pagamento Spesa al Volo ed una corsia dedicata al PassPay che affiancano 8 casse tradizionali. Infine, per un servizio davvero completo accanto al Punto di Vendita, c'è il PetStore Conad, che su 400 mq di area di vendita offre oltre

6.000 referenze per ogni esigenza dei nostri amici. A conferma dell'attenzione al territorio, è stata attivata la collaborazione con la Benedetto XIV Cento, la società che si occupa del settore giovanile e del minibasket, costola della storica formazione locale partecipante al campionato A2, nonché patrimonio culturale e storico di Cento e frazioni.



## TuDay Conad a Roma

Conquista nuovi spazi TuDay Conad, il format che risponde all'esigenza di una spesa completa, veloce, efficiente ed evoluta, ma sempre distintiva Conad per assortimento e qualità dei prodotti, servizi e cortesia del personale. A settembre è stato inaugurato un nuovo punto di vendita a Roma, in via Silla 26/A, nei pressi del Vaticano. Lo store, che si estende su una superficie di 250 metri quadri, è dotato di illuminazione a led, impianto di refrigerazione a CO2 ed etichette elettroniche ed offre diversi servizi tra cui: spesa online con consegna a domicilio, pagamento dei bollettini, ricariche telefoniche, vendita dei biglietti per il trasporto pubblico. “Siamo orgogliosi del lavoro svolto per l'apertura di questo urban format di Conad - dichiarano i Soci **Cristiano e Daniele Panzironi** - attento alle esigenze di spesa dei turisti e degli abitanti del centro storico della Capitale”.





## Nuova insegna Conad a Ponte a Egola (PI)

Riaperto il 31 ottobre, sotto l'insegna Conad, il supermercato di via Spartaco Carli a Ponte a Egola, nel comune di San Miniato (PI). Situato nel cuore del centro residenziale della cittadina, il Conad si sviluppa su una superficie di 1.110 mq e impiega una squadra di 20 addetti, tutti riconfermati dalla precedente gestione. "La nostra presenza, in un territorio così ricco di storia e che, da sempre, fa leva sui valori cooperativi, è per tutti noi motivo di grande soddisfazione. - dichiara il Socio **Armando Vanni** - Con la ristrutturazione, abbiamo offerto alla comunità un punto di vendita di qualità, efficiente e competitivo, capace di integrarsi nel tessuto sociale e, grazie ad una squadra preparata e motivata, continuare ad affermare i valori di questo territorio, che sono gli stessi in cui crede Conad". Dotato delle migliori tecnologie per il risparmio energetico, il Conad si distingue anche per l'impegno sociale, testimonia-

to dalla raccolta alimentare organizzata, in occasione dell'apertura, con Croce Rossa e con la Parrocchia locale, e con l'installazione di una panchina rossa per ribadire la vicinanza alla comunità con un simbolo della lotta contro violenza e stalking.



## A Roma un nuovo Conad City

Taglio del nastro, il 21 novembre a Roma, per il nuovo Conad City di via S. Agatone Papa, zona residenziale strategica vicino al centro storico. "Siamo entusiasti del nostro nuovo punto di vendita alle porte della Città Eterna e del Vaticano - affermano i Soci **Simone Di Ganci e Francesco Iovino** - e di poter accogliere la clientela in un negozio moderno e funzionale, che offre tutta la qualità e la convenienza che contraddistinguono Conad". L'assortimento si distingue per un'ampia offerta di prodotti freschi e freschissimi - anche ready to eat e pronto cuoci - e un focus particolare sulle referenze stagionali del Lazio e sulle specialità del territorio, quali, ad esempio, il prosciutto amatriciano e quello di Bassiano, la mozzarella di bufala, la porchetta e tanti altri salumi tipici.

Fornito delle migliori tecnologie finalizzate alla riduzione dell'impatto ambientale, il negozio ha una superficie di 350 mq e impiega otto addetti, tutti neo assunti.



## La convenienza Conad Self24 a Pistoia e Bologna

Il 13 giugno a Pistoia e il 5 settembre a Bologna, è arrivata la convenienza Conad anche per i carburanti. Con questi due nuovi impianti, Conad Nord Ovest ha all'attivo in totale 28 concept Conad Self 24h, distribuiti in tutte le regioni in cui è presente. Impianti moderni ed efficienti, in grado di garantire agli automobilisti qualità a prezzi competitivi, grazie all'importante volume di carburante venduto, alla filiera di approvvigionamento molto corta e al controllo diretto del Socio Conad nella gestione del distributore. Tutto ciò permette le migliori eco-

nomie che sono immediatamente riversate ai clienti sotto forma di prezzi convenienti e servizi efficienti. A livello nazionale, al mese di luglio 2024, il beneficio diretto ottenuto dagli automobilisti che si sono riforniti presso gli impianti di carburante Conad distribuiti sul territorio italiano è stato mediamente pari a 8 centesimi di euro al litro di carburante, per un risparmio complessivo di oltre 337 milioni di euro. Senza contare l'importante ruolo calmiera che gli impianti Conad determinano nei territori in cui sono presenti, a tutto vantaggio dei consumatori.



**Bologna** - Presso il CC via Larga  
Soci: **Riccardo Grassi e Cecilia Taccola**



**Pistoia** - Via Fiorentina 744, loc. Bottegone  
Socio: **Carmelo Nani**

## PetStore Conad a quota 66

PetStore a quota 66 punti di vendita! Questo significativo traguardo è stato raggiunto dalla nostra Cooperativa con le aperture nel territorio degli ultimi mesi, qui sotto illustrate.



**La Maddalena (SS)** - Via G. Mary, loc. Ricciolina  
Socio: **Gianni Fadda**



**Crescentino (VC)** - Via Faldella 5  
Soci: **Elisa Rizzola e Fabio Binelli**



**Cento (FE)** - Via Matteo Loves 2  
**Nordovest Insieme**



**Torino** - Via Orvieto ang. Via Verolengo  
**Nordovest Insieme**



## Arrivano i Locker Conad

Hey Conad si arricchisce di una nuova modalità di ritiro: dopo Ordina&Ritira e Spesa a Casa ora ci sono anche i Locker! Sono composti da celle a temperatura 0-4 gradi e celle a temperatura -20 gradi e permettono di fare quindi una spesa completa, anche con prodotti freschi e surgelati. I locker sono il mezzo per portare Conad più vicino ai nostri clienti. Ed infatti la nostra scelta è di installarli lontano dai negozi ma vicini ad ospedali, parcheggi scambiatori, aziende... Per essere sempre più attenti alle esigenze di comunità, persone e dipendenti. La prima installazione è stata a Maranello, su richiesta di Ferrari, nel complesso residenziale del Maranello Village Hotel che da anni accoglie turisti ma soprattutto i dipendenti del Cavallino Rampante. La seconda installazione, proprio in

questi giorni, è presso l'ospedale Michele e Pietro Ferrero di Verduno, vicino ad Alba. E a seguire altri 2, tutti per noi, presso le sedi di Pistoia e Modena. I Locker infatti saranno visualizzabili ed utilizzabili solo dai dipendenti di Conad Nord Ovest.







**Genova Pra** – Via Murtola 12  
Conad City – Socia **Sandra Deiana**



**Arma di Taggia (IM)** Via Roggeri 56  
PetStore Conad - Soci **Franco Lupi e Ivano Pinasco**



**Bastiglia (MO)** Via Rossini  
Conad - Socia **Paky D'Aniello**



**Ovada (AL)** Via Duchessa Galliera  
Conad - Socio **Davide Reviglio**



**Bologna** Via Sant'Isaia 67/2  
Conad City - Soci **Juri Cervi e Monica Polce**



**Bologna** Via Orfeo 38/e  
Conad City - Soci **Cinzia Mestroni e Giorgio Amitrano**



**Fornaci di Barga (LU)**  
Conad - Soci **Alessio Coli e Simonetta Biagioni**



**La Spezia** Via Buonviaggio  
Conad City - Socio **Davide Bianchi**



**Roma** Via Ostiense 361  
Conad - Socio **Massimiliano Travaglione**



**Roma** Via Ipogeo degli Ottavi  
Conad City - Socio **Ottavio Mazzeo**



**Varallo Sesia (VC)**  
Conad City - Soci **Maurizio Galvan e Manuela Bertoli**



**Livorno** Via Baroni  
Conad City - Socio **Guido Startari**



**Bologna** Via Abramo Lincoln  
Conad - Soci **Marco Saveri, Milena Contoli e Luca Cavazzana**



**Livorno Ferraris (VC)**  
Conad - Soci **Iorio Gustavo Alejandro e Iorio Juan Carlos**



**Cecina (LI)** Via 2 giugno  
Conad City - Soci **Nedo, Michele e Luca Costagli**



**Livorno** Via delle Lastre  
Conad City - Socio **Emiliano Marangio e Maria Gabriella Salvadori**



Resta aggiornato su  
Conad Nord Ovest S.C.



**NOI DI**  
CONAD NORD OVEST