

Un ACCORDO COMMERCIALE fra il CRA e il GRUPPO MANARA

È stata avviata una forte sinergia tra due aziende, entrambe ben dislocate sul territorio nazionale, che intendono condividere una strategia unica

di **Federico Spadafora**

Nel novembre scorso è stato siglato e presentato ufficialmente l'accordo commerciale delle aziende Consorzio Romagnolo Agriservizi (Cra) Gruppo Manara.

L'incontro ha suscitato molto interesse perché, per la prima volta in Italia, la distribuzione privata ha riunito l'industria. Erano infatti presenti i massimi vertici di tutte le più importanti multinazionali del settore fitochimico e dei fertilizzanti a cui si è spiegata la consistenza di questa collaborazione, chiarendo che non è stata creata una nuova società e che non è un mezzo per dividere utili, bensì un accordo commerciale tra due aziende che condividono una strategia unica, essendo entrambe ben dislocate sul territorio nazionale. All'incontro sono intervenuti **Luciano e Fabio Manara**, che dirigono il Gruppo Manara e il presidente del consiglio d'amministrazione **Giovanni Barbero** con il responsabile commerciale **Francesco Montanari** per il Cra srl.

Le strutture

Luciano Manara ha aperto l'incontro introducendo la

struttura e le caratteristiche del Gruppo Manara, delineandone i vari aspetti organizzativi e illustrando nel dettaglio le 4 divisioni che compongono l'azienda e la continua espansione della stessa (anche tramite, ad esempio, la recente acquisizione dell'azienda Olivi Agricoltura di Treviso).

Luciano Manara ha poi passato la parola a Francesco Montanari, che ha invece illustrato più nel dettaglio la struttura e l'operatività del

Consorzio romagnolo agriservizi, sottolineando come si sia oggi evoluto il settore privato rispetto a un tempo, quando i commercianti non erano particolarmente organizzati; oggi invece si è di fronte ad aziende ben strutturate che condividono una strategia comune.

È quindi intervenuto Fabio Manara approfondendo il discorso relativo alle strategie e al posizionamento sul territorio delle due aziende. Cra e Gruppo Manara coprono



L'accordo tra Cra e Manara è stato presentato nel novembre scorso.



infatti un territorio vastissimo, che comprende tutto il Nord e parte del Centro Italia, conoscendo bene i propri clienti, e dispongono di uffici tecnici specializzati. Fabio Manara ha voluto perciò evidenziare un nuovo approccio, secondo cui sarà cura dei privati stessi, in questo caso delle due aziende, definire le linee guida principali da seguire, per proporsi al meglio in un mercato così vasto e mantenendo il contatto diretto con il cliente finale attraverso i rispettivi uffici tecnici e la condivisione dei magazzini di stoccaggio delle due società.

Nuova strategia

Giovanni Barbero ha poi concluso dicendo che questo accordo, nato dall'amicizia con i fratelli Manara, rappresenta una nuova strategia che va oltre all'interesse del singolo. Ha quindi illustrato i dati relativi all'analisi del mercato degli agrofamaci, i rapporti con i rivenditori privati e la politica che potrebbe adottare la concorrenza, specificando in particolare che gli interessi delle due aziende, Cra e Gruppo Manara, devono coincidere perfettamente con quelli delle multinazionali presenti all'incontro. Barbero ha inoltre affermato che oggi il settore privato deve interpretare il mercato nel rispetto della territorialità, creando un aumento della massa critica sia all'acquisto che alla vendita trovando così una nuova sinergia con le multinazionali stesse. ■