

Alimentare

«Contagiate persino le grandi catene»



Andrea Rigoni guida l'azienda con i tre fratelli e il cugino

È un braccio di ferro tra fornitore e cliente che spesso determina i tempi di pagamento delle fatture. Il più forte vince e stabilisce come e quando incassare (fornitore), o saldare (cliente). In molti casi senza rispettare i termini stabiliti dal contratto.

«I ritardi rappresentano una cattiva abitudine che ha a che fare con i rapporti di forza tra produttori e distributori — spiega Andrea Rigoni, amministratore delegato dell'azienda Rigoni di Asiago —. Per esempio se un cliente ha un bisogno urgente della merce e il produttore esige il pagamento immediato, il cliente pur di ottenere i prodotti è disposto a pagarli in fretta, addirittura in anticipo, se questo va nel suo

interesse. Tutto dipende da come si gestisce la trattativa». Ma quanto si aspetta? «Nel nostro caso la media è di quattro mesi».

Il manager ricorda che negli anni Settanta il problema non esisteva, «la pratica dei pagamenti era regolamentata da norme internazionali che tutti rispettavano. Oggi, invece, ci si fida di più del cliente» e lo sforamento diventa all'ordine del giorno. Persino la Grande distribuzione organizzata, il canale più virtuoso in questioni di saldo merci, si lascia contagiare da questo malcostume. «I supermercati hanno interesse a pagare

velocemente perché così ottengono uno sconto sul prezzo — afferma Rigoni — ma se il loro obiettivo è quello di espandersi e di aprire nuovi punti vendita, allora devono trattenere liquidità per sostenere gli investimenti e così rallentano i pagamenti». Le imprese come si comportano? Si rassegnano: in fondo, capita a tante di dover attendere, mese più mese meno. «Può succedere che alcune catene per contratto saldino la merce dopo 3-4 mesi, in questa situazione il produttore può decidere se accettare le condizioni, o lasciar perdere quell'opportunità di business».

19,4%

la quota di mercato raggiunta dall'azienda con un export del 7%

Eppure esiste una legge che obbliga a rispettare i termini di pagamento, pena: la possibilità di chiedere

gli interessi dopo 90 giorni. «Questa legge non ha cambiato nulla: le imprese non pretendono gli interessi per timore di perdere i clienti». Quindi come ci si tutela? «Noi stipuliamo delle assicurazioni che coprano il rischio di insolvenza: il cliente che non paga viene segnalato all'assicurazione e si apre una pratica di sinistro». Esistono Paesi esteri che pagano sull'unghia? «I clienti tedeschi pagano dopo 20 giorni perché così ottengono un risparmio fiscale, una sorta di premio da parte dell'erario. Gli altri in media saldano a 60 giorni».

PAOLA CARUSO

RIGONI

Di proprietà della famiglia Rigoni, che commercializza miele e confetture dal 1922, l'azienda è stata trasformata in società per azioni nel 1997, dalla terza generazione della casata. A dirigerla oggi ci sono tre fratelli (Andrea, Antonio e Luigi) e un cugino (Mario). Il suo *core business* è rappresentato dalla confettura prodotta con frutta e succo di mela biologici, un prodotto in crescita nonostante la crisi economica, segno che l'alimento biologico è sempre più richiesto sul mercato. Per capire questo successo basta dare un'occhiata ai numeri: 45 milioni di euro è il fatturato 2008, pari al +11% rispetto al 2007 con una stima di chiusura 2009 di circa 50 milioni di euro. Il suo obiettivo è di incrementare la sua quota di mercato in Italia, pari al 19,4%, e di aumentare l'export dal 7 al 10% entro la fine dell'anno, soprattutto negli Stati Uniti e in molti Paesi d'Europa del Centro-Nord. Per sostenere il piano di crescita Rigoni di Asiago ha investito nella costruzione del nuovo quartier generale, nel miglioramento delle linee di produzione, nell'ampliamento del centro logistico, nel lancio di prodotti innovativi e in ricerca e sviluppo di materie prime.

PA. CA.

