

NATA NEL 1960 A ROLETTO

LA PREALPINA**, dal fai da te
al centro commerciale**

di Giancarlo Percivati

Oltre 13 miliardi di fatturato nella sola divisione commerciale, la società dei fratelli Ron ha lanciato, nel Pinerolese, la moda del bricolage. Una trentina di dipendenti e punti vendita anche ad Alba e Aosta.

Negli ultimi decenni le forme classiche di commercio al dettaglio, costituite da piccoli punti vendita dislocati prevalentemente all'interno dell'area cittadina, hanno gradualmente dovuto confrontarsi e, talvolta, cedere il passo, con la nuova realtà del grande magazzino o del supermercato, spesso localizzato in aree periferiche, dove il consumatore, in ampi spazi, ha la possibilità di trovare i prodotti dei più svariati generi, acquistabili usando una delle tecniche di vendita più diffuse e più amate dall'utente finale: il self-service.

A fianco e ad integrazione di questa forma di vendita, proprio per offrire al consumatore la possibilità di trovare, in un unico spazio, diverse attività commerciali senza dover effettuare scomodi spostamenti, il marketing d'impresa ha sviluppato, negli ultimi anni, una forma di vendita ancora più innovativa che si è dimostrata un vero successo: il centro commerciale.

A Pinerolo una delle aziende che ha saputo capire il momento e sfruttare le opportunità offerte dal mercato, riconvertendo la sua attività e diventando, ben presto, un punto di riferimento per il consumatore non solo pinerolese, è stata La Prealpina di Roletto, nata una quarantina di anni fa come impresa che lavorava e commercializzava legnami.

LA STORIA

Nel 1960, infatti, Giuseppe Ron costituiva, sotto la forma giuridica di società di persone, quella azienda che, inizialmente con sede nel capannone localizzato di fronte all'attuale centro commerciale di Roletto, per quasi trent'anni ha operato con successo nel settore del legno.

In quel periodo, infatti, La Prealpina ini-

ziava la sua attività di importazione e lavorazione di legnami pregiati di ogni essenza, sviluppandosi, anche attraverso un costante rinnovamento ed ampliamento degli impianti, fino a diventare, attraverso la fornitura di numerose aziende ed industrie di prodotti finiti del legno, un'impresa conosciuta su tutto il territorio nazionale.

Nell'82 la precoce morte di Giuseppe Ron lasciò nelle mani della moglie, Lucia Finello, e dei tre figli, Marinella, Gianfranco e Giulio, una struttura, nel frattempo trasformatasi in società per azioni, affermata nel settore del commercio all'ingrosso e con notevoli potenzialità di sviluppo anche nei confronti dei privati.

Le quotidiane e sempre più numerose richieste di piccole forniture da parte di privati, infatti, se da un lato crearono qualche problema ad una struttura organizzata per la vendita all'ingrosso, dall'altro fecero individuare alla famiglia Ron la possibilità di dar spazio ad un'attività, quella del "bricolage" e del "fai da te", sempre più richiesta dal consumatore finale.

LA SCELTA DEL SELF-SERVICE

Così, nel 1988, "La Prealpina Ron & Figli Spa" decide di lanciarsi nella nuova attività, creando a Roletto, in via Torino 12, il primo punto vendita "La Prealpina - Legno Kit e Fai Da Te", rivolto a soddisfare il piccolo consumatore, artigiano ed hobbista, alla ricerca di quei semilavorati o quei prodotti finiti da utilizzare per lavorare, rivestire od arredare.

Le molteplici e sempre più complesse esigenze di questo particolare tipo di clientela hanno spinto i titolari della società di Roletto a dare, negli anni successivi, un continuo impulso all'attività, sviluppandosi sia con l'ampliamento dei locali, sia offrendo ai clienti una scelta sempre più vasta e completa.



È vasto l'assortimento delle merci in esposizione.

La sede della Prealpina.



La superficie iniziale di 500 mq di vendita, infatti, ben presto, insufficiente, e viene gradualmente ampliata fino a raggiungere l'attuale struttura di 2.000 mq interamente organizzati per la vendita self-service.

Anche la gamma dei prodotti offerti inizialmente composta da legno e qualche accessorio (ferramenta, vernici, ecc.), viene notevolmente ampliata, arrivando a spaziare dal legno agli adesivi, dai rivestimenti alle vernici, dal mobile in kit all'arredamento in legno massiccio, dalla ferramenta al giardinaggio, dall'utensileria professionale a quella hobbistica.

Un'ultima e consistente ristrutturazione, avvenuta alla fine dello scorso anno, ha ulteriormente adattato il punto vendita di Roletto alle esigenze del consumatore, con la riorganizzazione e la sostituzione di tutta la scaffalatura, l'arredamento e l'illuminazione, con la realizzazione di un nuovo reparto di arredamento con ambientazione e la creazione di un'area separata con tutto l'occorrente per il giardinaggio.

IL KNOW-HOW E I NUOVI PUNTI VENDITA

L'esperienza acquisita nel gestire il punto vendita di Roletto, il lay-out del negozio, l'informatizzazione della vendita, la formazione del personale, hanno permesso all'impresa pinerolese di non chiudersi nella ristretta area locale, mettendo a disposizione il know-how acquisito per l'apertura di nuovi punti vendita.

Così nel 1994 viene inaugurata La Prealpina di Aosta, situata a St. Christophe, 900 mq di esposizione alle porte del capoluogo, e nel giugno 1996 viene aperto il terzo punto vendita a Monticello d'Alba, un centro di ampie dimensioni, con 1.500 mq destinati alla vendita, 500 mq al magazzino ed un grande parcheggio.

Attualmente la divisione commerciale della Prealpina occupa, nei tre punti vendita, una quarantina



IL FATTURATO DELLA DIVISIONE COMMERCIO NEGLI ANNI

ANNO	VOLUME D'AFFARI (in milioni di lire)
1990	1.800
1992	4.100
1995	8.900
1997	13.800



GIULIETTO FALCO

Tra gli scaffali.

di persone, di cui circa la metà impiegate a Roletto, dove, oltre al centro di vendita, si trova un magazzino centralizzato di 2.000 metri quadrati destinato a rifornire i diversi negozi e dove sono anche localizzati tutti gli uffici amministrativi.

Il volume d'affari 1997 della società pinerolese ha raggiunto, complessivamente, i 13 miliardi e 800 milioni, suddivisi in 6,6 miliardi realizzati a Roletto, 4,1 ad Alba e 3,1 ad Aosta, unico punto vendita non aperto la domenica.

APERTURA TUTTI I GIORNI E TUTTO L'ANNO

Proprio la caratteristica di rimanere sempre aperto, tutto l'anno, ha reso La Prealpina un sicuro punto di riferimento per molti "hobbisti" della zona, che prediligono i periodi festivi per effettuare i propri acquisti.

Il giorno di maggior affluenza è infatti, sia a Roletto (dove, il giorno di festa, si emettono, mediamente, oltre mille scontrini) che ad Alba, la domenica (il sabato per Aosta), mentre il mese con il fatturato più alto, in termini assoluti, è, per tutti e tre i punti vendita, agosto, seguito immediatamente a ruota da dicembre (ad Alba una citazione particolare merita il periodo della Fiera del Tartufo).

Risultati, quelli appena citati, che non sorprendono più di tanto, e che premiano la politica adottata della società di Roletto, la quale ha puntato, sin dall'inizio, su un mix vincente di offerte al consumatore finale: prodotti dal miglior rapporto qualità/prezzo possibile, assistenza e preparazione tecnica del personale specializzato, tipico del dettaglio tradizionale, posizione decentrata, ma facilmente raggiungibile, rispetto a centri urbani di riferimento, ed, infine, una serie di servizi (tagli gratuiti di tutti i materiali, pagamenti rateali, consegne a domicilio, ecc.) molto richiesti ed apprezzati. □



FEBBRAIO, NON MIGLIORA L'OCCUPAZIONE

ANCORA TREND NEGATIVO

Continua ad aumentare, anche se più lentamente rispetto al recente passato, il numero degli iscritti all'ufficio di collocamento di Pinerolo.

A febbraio, infatti, la crescita dei disoccupati non ha dato l'impressione di diminuire, facendo registrare un aumento di circa un punto percentuale, pari ad un incremento di 97 unità, suddivise in 55 uomini e 42 donne.

Le assunzioni nominative, in questo mese, sono state 584 (di cui 243 donne e 341 uomini), mentre quelle dirette, che a gennaio erano state 27, sono ulteriormente scese, fermandosi a quota 15 (9 uomini e 6 donne), per un totale di 599 nuovi occupati, con prevalenza del sesso maschile (350 nuovi assunti maschi contro 249 femmine).

Dei nuovi assunti, la maggior parte (403) hanno trovato lavoro a tempo determinato, 80 sono stati gli apprendisti (55 uomini e 25 donne) ed 85 i part-time, in questo caso con prevalenza del gentil sesso (51 femmine contro 34 maschi).

Ancora in diminuzione le cessazioni, passate in due mesi dalle 761 di dicembre alle 541 di gennaio ed alle 319 di febbraio, dove hanno cessato l'attività (per pensionamento, licenziamento, dimissioni, scadenza del contratto a tempo determinato o per altre cause) 110 donne e 209 uomini.

L'andamento negativo ha toccato anche gli avviati a selezionare da parte degli enti pubblici, nel mese di febbraio fermi a quota zero, mentre meglio sono andati i giovani destinatari delle agevolazioni relative alla formazione.

I contratti di formazione effettuati a febbraio, infatti, sono stati 88 (contro i 59 di gennaio), suddivisi in 61 ragazzi e 27 ragazze (il mese precedente erano rispettivamente 39 e 20).

	GENNAIO '98	FEBBRAIO '98	Variazione % ultimo mese
MASCHI	3.423	3.478	+4,61%
FEMMINE	7.124	7.166	+0,59%
TOTALE	10.547	10.644	+0,92%

OCCUPAZIONE