

Rinaldo Franco entra in Ipercoop

fra le aziende che lavorano sia nel food che negli accessori, Rinaldo Franco, presente in tutti i canali con marchi differenziati: Best Friend (prodotti per cani e gatti per Gdo e fai da te), Best Bone (snack per cani, gatti e furetti), Acquafriend (marchio dedicato all'acquariologia) e Record (prodotti per cani e gatti per i petshop e i garden center). «Nel 2008 – spiega Dan Franco, titolare di Rinaldo Franco – abbiamo superato i 6,2 milioni di euro, di cui l'80% nel care, il rimanente nel food. Un risultato importante è stato l'incremento nel canale moderno, nel quale siamo cresciuti del 7% e dove stiamo registrando le nostre migliori performance. Per il 2009 ci siamo posti l'obiettivo di incrementare il

giro d'affari del 14%, grazie a diverse azioni. Innanzitutto, abbiamo recentemente acquisito nuovi clienti in Gdo e siamo stati codificati anche nei punti vendita Ipercoop con un progetto di category, che prevede la presenza sui nuovi display di una cinquantina di referenze di acquariologia della linea Acquafriend e della linea Tetra di alta gamma. In concomitanza con Zoomark, lanceremo il nuovo catalogo Record per il dettaglio specializzato e pre-

senteremo dei nuovi tessuti per cuccette e cuscineria per cane e gatto. Infine, abbiamo in programma strategie promozionali particolarmente aggressive». Si prevede, quindi, un ulteriore incremento del business in Gdo, che al momento rappresenta per Rinaldo Franco il 42% delle vendite, quasi pari al volume d'affari realizzato nel canale specializzato, il 47% del totale, mentre export e toelettatori fanno rispettivamente il 7 e il 4 per cento.

■ ACCESSORI PET E LETTIERE: DIMENSIONI E TREND DEL MERCATO

	VENDITE A VOLUME	VAR %	VENDITE A VALORE	VAR %
• Lettiere animali	22.658.814	1,6	60.717.036	4,4
• Accessori animali	12.815.163	3,0	51.944.284	8,6
TOTALE	35.473.976	2,1	112.661.320	6,3

Totale Italia iper+super+lsp (da 100 a 399 mq) – anno 2008 – in unità e in euro – Fonte: Iri

NON FOOD Giugno-Luglio 2009