

# Coop.Ar: il Bilancio 2012



A sinistra interno negozio DECORSTORE di Aroldo Sebastianelli

A destra interno negozio COLORPRINT di Stefano Consiglio



Mentre ci sediamo per l'intervista il dott. Alessandro Carucci, AD di Coop.Ar, si lascia scappare un sorriso. Da poco c'è stata la presentazione del bilancio per l'anno 2012 della Cooperativa Arredamenti di Roma e i risultati sono in linea con quelli del 2011. Oggi, in questa stagione di crisi è un risultato di cui essere soddisfatti. C'è dell'altro però.

Il primo quadrimestrale del 2013 ha un segno positivo, indicazione che Coop.Ar ha davvero ben cominciato questa nuova stagione.

## Come si è chiuso il 2012 per la Coop.Ar?

Abbiamo registrato un calo nel fatturato di meno del 2% e realizzato un piccolo utile che è stato messo come riserva. Siamo soddisfatti vista la recessione in corso e le notizie che vengono da colleghi e altre realtà del nostro comparto. Siamo anche molto fiduciosi per i risultati dei primi quattro mesi che hanno visto un aumento generale del fatturato, trainato dal settore pavimenti, con i laminati come veri protagonisti e pure abbiamo recuperato anche negli altri settori merceologici. Tutto questo più le indagini fatte, ci fa capire che abbiamo fatto bene



il nostro lavoro di assistenza ai soci e negli acquisti, soprattutto per l'impegno del nostro staff a cui faccio i complimenti.

## Come la situazione generale del mercato e poi di quello di Coop.Ar?

Il mercato in generale vive in recessione, lo vediamo ovunque, il nostro vive un momento molto difficile per il colore, d'altronde è ferma la nuova edilizia e sono ferme anche le ristrutturazioni per esterni. Negli ultimi tre anni, ma è una nostra costante, Coop.Ar ha notevolmente allargato le proprie merceologie, in questo modo non abbiamo solo tamponato questi cali, ma trovato nuove forme di fattura

Punto vendita Mr. MAC di Edy Macarra



rato. Purtroppo anche noi riscontriamo il problema dei mancati pagamenti, chi lavoro con il settore pubblico né è poi molto consapevole, però dipende da una scarsa liquidità che c'è in giro. Speriamo che chi può e deve faccia sul serio qualcosa in merito per far ripartire i consumi interni. Per quel che ci riguarda siamo sempre pronti per cercare nuove soluzioni che possano aumentare la forza del nostro gruppo, che comunque è saldo e continua nella sua attività.



L'A.D. del gruppo Coop.Ar dott. Alessandro Carucci

## Però di gruppi come voi non ce ne sono molti nel nostro paese?

Vero ed è una cosa che non capiamo. Noi abbiamo costruito questo modello, che è al suo ventinovesimo anno di vita, guardando esperienze che venivano dall'estero ed esperienze italiane riferite ad altri settori, dall'abbigliamento alla tecnologia.

Poi l'abbiamo adattato al nostro comparto commerciale, senza mai fermarci, con un aggiornamento continuo che presupponeva un lavoro di ricerca e sviluppo sulle idee e le risorse. In questo

modo abbiamo prosperato, nonostante le difficoltà e nonostante

qualcuno si augurasse l'opposto, ma ci siamo riusciti. Eppure siamo fra i pochi a farlo. Vorrei sapere, da questi colleghi che non seguono il nostro esempio, cosa aspettano e quali sono i loro piani di business da qui ai prossimi due anni, o ai prossimi cinque anni! Sperare che la crisi passi in maniera veloce e indolore credo sia la cosa peggiore. Sappiamo bene che bisogna muoversi e noi lo abbiamo fatto, lo facciamo e lo continueremo a fare!

## Coop.Ar è sempre stata molto aperta verso chi volesse conoscere il suo modello?

Sempre! Anche perché i soci sono la forza stessa di Coop.Ar. C'è il fraintendimento che noi vogliamo vendere qualcosa ai colleghi, ma questo è falso. Noi non vendiamo nulla, noi proponiamo di diventare nostro socio e tu resti il padrone del tuo negozio, solo che hai dei vantaggi, vantaggi consolidati e dimostrati dai risultati ottenuti nel tempo.

Noi siamo disponibili a condividerli con chi vuole crescere e segue i principi di correttezza commerciale. Ho incontrato poco tempo fa due colleghi che una volta chiesero di entrare in Coop.Ar. Ne parlammo, sembravano convinti, poi uno divenne nostro socio e l'altro invece abbandonò l'idea. **Ora il nostro socio, sta per aprire un secondo negozio, l'altro, invece ha chiuso l'attività!**

“C'erano due colleghi che chiesero di entrare in Coop.Ar. Uno divenne nostro socio e l'altro invece abbandonò l'idea. Ora il nostro socio, sta per aprire un secondo negozio, l'altro, invece ha chiuso l'attività!”

layout design di Eleonora Diquattro  
testo di Simone Corami

Interno negozio EdilParati 3000 di Giuseppe Stamegna

