

**Commercio.** Alla società svizzera Consedil la gestione del centro controllato dal gruppo Cesi di Imola

# Soratte outlet, rilancio da 5 milioni

Il presidente Gelmetti: «In vista altre assunzioni e 30 nuovi punti vendita»

**Simona Rossitto**

Investimenti per cinque milioni di euro, 30 nuovi punti vendita e 100-120 nuovi dipendenti entro giugno 2011. Sono i numeri previsti per l'Outlet Soratte Shopping, controllato dal gruppo Cesi di Imola e gestito da giugno scorso dalla società svizzera Consedil. L'obiettivo è quello di portare il fatturato del centro situato a Nord di Roma, nel giro di un anno, dagli attuali 37 milioni di euro a 50 milioni. A raccontare i progetti di sviluppo è il presidente di Consedil, Gigi Gelmetti, 45 anni, scelto alla guida di Soratte proprio per la sua esperienza decennale nella gestione di outlet e centri commerciali, da Fox Town Mendrisio a Ikea Aubonne e Praha Outlet. «La volontà - spiega Gelmetti - è trasformare Soratte, che oggi potremmo definire un prosecco, in un buon spumante. Al momento non lavoriamo tanto sul lusso che in alcuni casi di grandi marchi sta facendo un passo indietro rispetto agli outlet, preferendo il centro storico, ma ci concentriamo sulla fascia media».

Attualmente a Soratte ci sono 59 insegne che vanno dall'abbigliamento ai gioielli e accessori, dall'intimo uomo e donna fino alla profumeria, alla cosmetica e all'ottica, più alcuni punti di ristorazione. Il progetto, che conta su 30 nuovi negozi entro giugno 2011, prevede di arrivare a 130 punti vendita entro il 2012. La superficie totale del centro, sorto meno di due anni fa e, prima dell'arrivo di Consedil affidato alla gestione della Stores Development, è di 16mila metri quadri. Per fine 2010 si stima che il centro avrà ospitato 1,3 milioni di visitatori.

Il piano per Soratte, spiega Gelmetti, prevede tre tipi di investimenti, dal costo complessivo di cinque milioni: «Il primo riguarda una serie di aspetti strutturali. Ab-

biamo deciso di intervenire sulla cartellonistica, sulla segnaletica di avvicinamento, sul verde, facendo arrivare nuove piante e fioriere. Inoltre non erano previste zone d'ombra e noi, invece, faremo in modo che tutti i corridoi siano messi in ombra. Ci saranno inoltre delle aree, dei parchi giochi, dedicati ai bambini». Un secondo blocco di interventi, prosegue il presidente di Consedil, «è diretto alla rivisitazione del piano di marketing, raddoppiando in 24 mesi il budget destinato a questo settore. Alla fine del processo prevediamo che al marketing saranno dedicati circa 2,5 milioni l'anno. Inoltre abbiamo studiato la rivisitazione dell'immagine, della campagna pubblicitaria, del piano media, cioè dove e come comunicare». Una terza tipologia di interventi riguarda infine i nuovi punti vendita che il centro intende attrarre: «Siamo in contatto - aggiunge - con 100 aziende. Nella scelta dei marchi da ospitare stiamo cercando di completare il mix dell'offerta, rinforzando ad esempio l'abbigliamento del bambino, o coprendo settori finora non presenti a Soratte, come ad esempio un negozio per i motociclisti». Alla crisi l'outlet resiste meglio dei negozi del centro storico. Anzi, a guardare i dati del centro di Soratte, sembrerebbe avere una funzione anticiclica. «La spesa media, ottenuta dividendo il fatturato totale per gli ingressi - spiega Gelmetti - continua ad aumentare. Da inizio 2010 gli ingressi sono cresciuti del 20% rispetto allo stesso periodo del 2009. Il fatturato è cresciuto del 32 per cento. Tutto ciò è dettato dal fatto che arrivano nuovi consumatori. Per assurdo potremmo dire che con la crisi (e la conseguente fuga dai centri delle città) si è avuto un aumento dei consumi all'outlet». Certo, qualora la

congiuntura dovesse invertire decisamente tendenza, potrebbe succedere il contrario, ma il presidente di Consedil conta sulla fidelizzazione della nuova clientela: «Stiamo investendo anche sugli operatori del centro per migliorare le loro tecniche di vendita. Un corso è stato già fatto, un altro è in programma per novembre». In genere, spiega Gelmetti, la filosofia degli outlet durante l'ultimo decennio è cambiata: «prima erano una sorta di stock house, oggi vantano un'offerta non molto dissimile da quella dei centri storici». A Soratte, conclude, punteremo «su negozi tradizionali, ma anche su un merchandising diverso».



**Al vertice.** Gigi Gelmetti presidente della Consedil

## A NORD DI ROMA

### Nuovi progetti

« Sono 30 i nuovi punti vendita che saranno aperti nella struttura e circa 100-120 i nuovi dipendenti entro giugno 2011

### Più comunicazione

« Il piano marketing sarà rivisitato raddoppiando in 24 mesi il budget che è stato destinato a questo settore