

## DUREVOLI

### Le strategie di Amplifon

Investimenti per 12 miliardi nel progetto Tcs (Total customer satisfaction) e 3.500 giorni/uomo di formazione, apertura di 32 nuove filiali con l'assunzione di 110 audioprotesisti, un fatturato di 220 miliardi per 97.000 protesi vendute. Sono gli obiettivi di Amplifon per il 1998, avendo chiuso l'esercizio, precedente con un +24% sul '96 di utile operativo (25,5 miliardi) e un +11% sul giro d'affari (200 miliardi). Quest'anno, sarà l'unica azienda italiana a distribuire prodotti completamente digitali: Senso e il nuovo Prisma, quest'ultimo sviluppato grazie a una partnership esclusiva con Siemens. Fondata a Milano, nel 1950, Amplifon è leader con il 45% di quota in un mercato che vede 200.000 apparecchi acustici venduti all'anno negli ultimi 5 anni. In Italia, l'indice di penetrazione delle protesi è ancora basso (11-12%) se rapportato alla Germania (26-28%) o agli Stati Uniti (35-40%), e sembra legato ad aspetti estetici, di correlazione con la vecchiaia e ai limiti delle tecnologie tradizionali a garantire un suono naturale (soddisfazione al 64% contro il 90% del digitale). Tuttavia, le ipoacusie interessano il 17% della popolazione mondiale (in Italia, circa 6,5 milioni di individui) e alcune ricerche indicano che il mercato europeo delle protesi crescerà del 250% entro il 2005.

### Come "lavare" l'acqua

Alla International water machines di Cinisello Balsamo, che commercializza impianti per il trattamento delle acque, lo definiscono "elettrodomestico". Si chiama Osmotic 196 ed è un depuratore di acqua potabile.



### Anteprima

Gare, commissione d'agenzia, creatività e premi. Giuseppe Uselli (nella foto), numero uno di McCann Erickson, spara a zero su inefficienze e malvezzo del mondo pubblicitario. Il suo j'accuse sarà presentato nel prossimo numero di Espansione in un'intervista esclusiva.

Risponde all'esigenza di ottenere acqua pulita dal rubinetto, trattenendo ed eliminando quasi al 100% sostanze nocive come solventi, detergenti, pesticidi, tensioattivi, nitrati, piombo, idrocarburi, cloro, fosfati, solfati, silicati, fluoruri, ecc. Dotato di 2 prefiltri (uno a sedimenti per le particelle in sospensione, uno a carbone attivo per i prodotti chimici) e del sistema di filtraggio basato sul processo naturale dell'osmosi inversa, ha ingombro ridotto (36x250 x35 cm di altezza) che lo rende posizionabile sotto il lavello. Il suo prezzo è compreso fra 1,2 e 3,3 milioni a seconda degli optional montati (friggastatore Gaia minerella per ottenere acqua fresca gassata, Minerella frizz per quella frizzante, ecc.) e può essere pagato anche a rate; è distribuito direttamente dalla Iwm o tramite concessionari, attraverso le vendite dimostrative a domicilio.



La vetrina dell'agenzia Giramondo.

bale d'affari a oltre 1.000 miliardi (con un fatturato medio di circa 4 miliardi per agenzia) e i clienti a 1,17 milioni. «Altri 1.450 operatori sono in attesa della licenza per poter aprire un'agenzia», dice Marco Armellini, presidente del gruppo Giramondo. «Il turismo sarà la prima industria al mondo davanti all'energia: previsioni al 2002 della British airways indicano che i viaggi d'affari aumenteranno del 20%, quelli di piacere del 300%, mentre i passeggeri saliti su un aereo saranno 6 miliardi contro il miliardo e mezzo di oggi». E Giramondo si è messo su Internet ([www.Giramondo.it](http://www.Giramondo.it)), offrendo tra i servizi proprio la possibilità per l'utente di prenotare direttamente i voli aerei.

## DISTRIBUZIONE

### Giramondo a quota 250

Supera ormai le 250 agenzie di viaggio l'unico network italiano operante nel turismo. A raggiungere il traguardo hanno contribuito anche nuove affiliazioni in full franchising, cioè un negozio Giramondo chiavi in mano, lanciato lo scorso anno a ottobre (in precedenza si trattava di una conversione nel tempo di agenzie preesistenti). Il 1997 ha portato il volume glo-

### Insieme si farà Dimeglio



Le prime 3 linee di Dimeglio.

New entry nel panorama delle private label. Mdo, che riunisce Gea, Gigad e Italmec, ha lanciato il marchio Dimeglio: per ora 21 referenze (biscotti, carta, latte), ma altre 100 saranno sugli scaffali entro la fine dell'anno, coprendo in tutto 15 famiglie merceologiche, per arrivare all'assortimento completo nell'arco di un triennio. La nuova marca commerciale sostituirà i marchi preesistenti nelle diverse insegne. Successivamente, sarà adottata anche dal supergruppo Insieme, del quale Mdo fa parte con Sisa e C3, che conta oltre 5.000 punti di vendita, con un giro d'affari '97 stimato in 18.000 miliardi. Dimeglio diventerà anche un'insegna che coprirà nuovi punti di vendita, attualmente in fase di sperimentazione con unità pilota.

## HORECA

### Executive room al Palace/Bari



La nuova stanza per i manager.

È accessoriata con tutto ciò che può servire al manager: pc multimediale, fax con stampante e fotocopiatrice, linee telefoniche doppie con presa modem, lampada da tavolo ad alta intensità, poltrona da lavoro ergonomica, 3 quotidiani a scelta in omaggio, piccola colazione in camera senza supplemento e, persino, una pallina antistress. Chi la occupa può fruire anche di: noleggio di telefoni cellulari, prenotazione di treni e aerei, late check out, sportello bancomat. È la camera "executive room",