



CRAI Secom S.p.A.

Corporate report



Nel cuore dell'Italia

Ogni giorno nel cuore dell'Italia, nelle città, nei paesi, nelle pianure e nelle valli, imprenditori e collaboratori lavorano con passione, a rafforzare i propri luoghi e comunità, affrontando sfide con coraggio, raggiungendo traguardi con determinazione e trasmettendo valori che legano passato e futuro, umanità e natura, ambiente e persone.

Siamo minute parti di una rete ampia, infrastrutture indispensabili del quotidiano



Oltre 50 anni di storia italiana

Verso il futuro con le radici nel passato

Ogni passo che facciamo è un passo condiviso con chi vive e lavora accanto a noi, per crescere insieme e costruire un futuro migliore.

Oltre 50 anni di storia italiana



3 ottobre 1973 nasce CRAI "Commissionarie Riunite Alta Italia"



1974 Nascono i primi prodotti a marchio CRAI



Viene costituita "CRAI Secom Spa"



Omnicanalità
CRAI lancia la Spesa online



CralFutura
Da Centrale di servizi
a Azienda distributiva



CRAI diventa Società Benefit

Era il 3 ottobre 1973 quando a Desenzano del Garda nasceva CRAI, una cooperativa di piccoli imprenditori uniti dall'idea di crescere insieme. Da allora, abbiamo continuato a evolverci, senza perdere di vista i nostri valori fondanti: attenzione al territorio, vicinanza ai consumatori e sostegno alle comunità locali.

Oggi, con **1.800 punti vendita** che toccano il cuore di **800 comuni italiani**, siamo una realtà consolidata nella distribuzione di prossimità, mantenendo il nostro impegno a offrire soluzioni che uniscono tradizione e innovazione.

Nel 2025, ci prepariamo a scrivere un nuovo capitolo, con il l'idea che la nostra presenza sul territorio continui a fare la differenza.

11 Corporate Report CRAI 2025



La nostra Vision

Ogni giorno il nostro sogno più grande è essere parte integrante della comunità in cui operiamo, per generare valore e sviluppo per il territorio, nel rispetto delle persone e dell'ambiente.



La nostra Mission

Contribuire a rendere felici le persone offrendo buon cibo, gentilezza e forte legame col territorio.



I nostri Valori

Umiltà

Impariamo dalle persone e condividiamo ciò che abbiamo imparato; siamo sempre pronti al cambiamento per migliorarci.

Impegno

Svolgiamo con impegno incondizionato e buona volontà i compiti sia personali che collettivi.

Lealtà

Agiamo con lealtà verso gli altri, nelle relazioni e nelle nostre azioni, nel rispetto delle persone.

Sostenibilità

Adottiamo con coscienza pratiche efficaci di sviluppo sostenibile per tutelare la qualità della nostra vita pensando anche al futuro delle nuove generazioni.

l Pilastri

Comunità

Il legame con il territorio e le comunità è un elemento fondamentale per la costruzione e il mantenimento di una società resiliente, inclusiva e sostenibile. Riconoscere e valorizzare questo legame promuove lo sviluppo equo e sostenibile dei territori, rispettando l'identità e le risorse.

Collaboratori

Crediamo che le persone siano il vero motore del nostro successo.

Per questo motivo, ci impegniamo a creare un ambiente di lavoro positivo e stimolante in cui ogni collaboratore possa esprimere il proprio potenziale al massimo.

Clienti

Soddisfare le esigenze dei clienti, anticipare i loro desideri e fornire un'esperienza d'acquisto di valore, è il nostro impegno per stabilire relazioni basate sulla fiducia, la soddisfazione e la fedeltà.

Imprenditori

Gli imprenditori rappresentano gli azionisti del nostro sistema e non si limitano a cercare il profitto, ma si impegnano anche a operare in modo etico, responsabile e sostenibile, contribuendo al benessere della società nel suo complesso.

Fornitori

Con i nostri partner commerciali lavoriamo insieme, attivamente, per raggiungere obiettivi comuni, migliorare le performance e creare valore aggiunto attraverso una relazione di partnership basata sulla fiducia, sulla comunicazione e sulla condivisione delle responsabilità.

19 Corporate Report CRAI 2025 20



I punti vendita





Le insegne del Gruppo



Il modello di affiliazione

- Acquisto nazionale e centralizzato delle merci
- Gestione territoriale dei localismi.
- Sviluppo di un piano marketing nazionale
- Investimenti pubblicitari nazionali
- Gestione del Category Management
- Gestione del Pricing
- Sviluppo del prodotto a marchio
- Supporto finanziario agli affiliati
- Gestione logistica attraverso una piattaforma dedicata
- Supporto alla rete con gli assistenti di rete e supporto merchandising

L'impresa affiliata

- Ha uno storico di impresa distributiva di più di 50 anni
- Conosce ed ha esperienza nel commercio al dettaglio locale
- Detiene una forte conoscenza del mercato immobiliare locale
- Mette un focus continuo nella formazione a tutti i livelli
- Vive una ampia integrazione e relazione con le amministrazioni locali e nazionali
- Si distingue per la qualità dei prodotti freschissimi

25 Corporate Report CRAI 2025 26



CUOR di CRA

Cuor di CRAI è Il più piccolo dei formati, adatto alle piccole superfici di vendita sino a 200 mg.

Soddisfa una spesa più "tradizionale" con un assortimento ampio e non profondo, a copertura dei bisogni primari e secondari.

Il format Cuor di CRAI «tradizionale» è caratterizzato da una forte specializzazione su un reparto o tipologia di consumo.

Il banco assistito è il cuore del punto di vendita e in generale l'offerta dei prodotti freschi e freschissimi sono il principale elementi di attrazione e distintività.





Il formato CRAI «standard» caratterizza le superfici tra i 200 e gli 800 mq di vendita ed è in assoluto il formato più in uso, rappresentando l'80% della rete vendita, frutto della pluridecennale esperienza del gruppo CRAI nell'ambito del commercio al dettaglio.

Soddisfa una spesa alimentare completa, con un assortimento caratterizzato non tanto per l'ampiezza ma per la profondità.

Determinane il ruolo dei reparti serviti a partire dal reparto gastronomia, punto focale del punto di vendita.





CRAI Extra è un punto vendita di attrazione che permette di fare una spesa completa, comoda e conveniente, coprendo anche bisogni di formati grandi e di tipicità legate alla location.

Ha un assortimento profondo e copre tutte le necessità delle persone e del mercato in termini di proposta complessiva.

Il negozio è caratterizzato da una importante presenza di reparti serviti, che esprimono una forte specializzazione sia in termini di qualità, che di assortimento e ampiezza.





Innovativo, conveniente, sostenibile e attento al territorio, tuttigiorni risponde a un modello commerciale di **Every Day Low Price** e non prevede volantini né offerte a scadenza.

La spesa giusta ha come obiettivo principale quello di porre la convenienza al primo posto, grazie a un vasto assortimento di prodotti MDD.

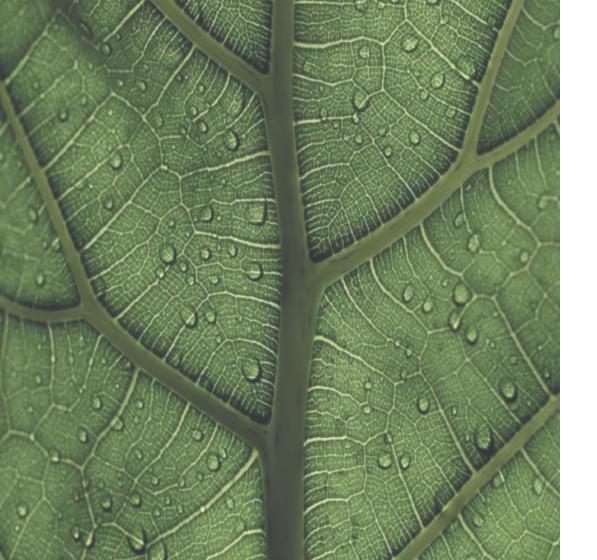
Il negozio si distingue per la sua sensibilità verso il territorio e i produttori locali, valorizzando la stagionalità delle materie prime. Nell'Angolo Verde sono sempre a disposizione dei clienti frutta e verdura di stagione appena tagliate, mentre i reparti freschi sono assortiti secondo criteri di sostenibilità e provenienza locale.



La nostra ambizione è di creare un mondo in cui ciascuno possa crescere in modo partecipativo e sostenibile.



Lavoriamo con pazienza
verso una società fondata sulla equità
e sulla tutela dei beni relazionali,
consapevoli che il sistema
ha bisogno del contributo di tutti
per poter prosperare.



Strategia 2025

Innovazione dei formati

Aumento efficacia commerciale

Organizzazione del lavoro

Sviluppo marche CRAI

Obiettivi



MIGLIORE CAPACITÀ DI SODDISFARE I CLIENTI



AUMENTO PROFITTABILITÀ DEI PUNTI VENDITA



Innovazione dei formati



CLUSTERIZZAZIONE FORMATI per shopping mission



REVISIONE LAYOUT più spazio al cliente



INNOVAZIONE TECNOLOGICA funzionale (es. scanning)





RILANCIO E.COMMERCE



Aumento efficacia commerciale



REVISIONE ASSORTIMENTALE



TOOL CATEGORY MANAGEMENT



TOOL DI PRICING



REVISIONE OFFERTA PROMOZIONALE



EVERY DAY LOW PRICE MDD



INVESTIMENTI IN DIGITAL MARKETING



Organizzazione del lavoro



REVISIONE PIATTAFORME LOGISTICHE



REVISIONE INDUSTRIALIZZAZIONE DEI PROCESSI



Sviluppo marche CRAI











QUOTA DI REFERENZE MDD



3,000

REFERENZE



300 mio

FATTURATO

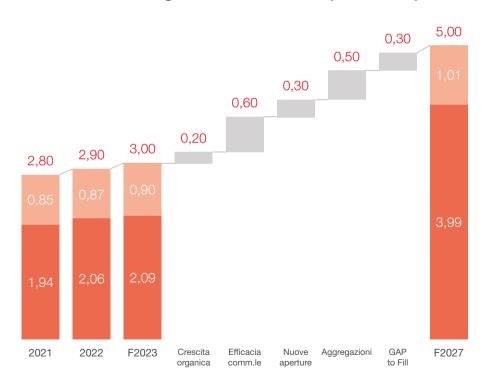


350 LANCI ANNUALI DI NUOVE

REFERENZE

Piano industriale/Ricavi

Piano Strategico 2023/27 - Ricavi (milioni di €)



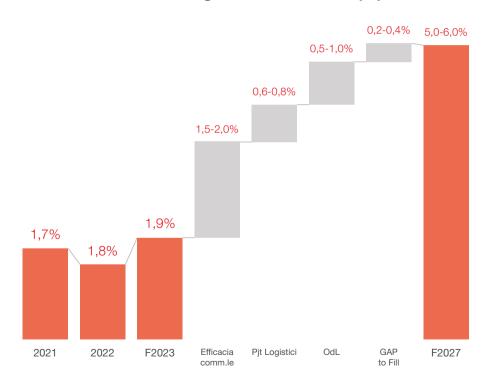
Lo sviluppo dei Ricavi CRAI Food 2023/27 (da 2,1 a 4 B€) si realizza principalmente per mezzo di 4 leve di crescita: Crescita Organica, Efficacia Commerciale, NA e Aggregazioni.

L'efficacia commerciale è rappresentata dell'allineamento delle rese alla media di mercato, realizzabile attraverso "progetti commerciali di filiera": Centrale, Cedi, Imprenditore.

49 Corporate Report CRAI 2025 5

Piano industriale/EBIT

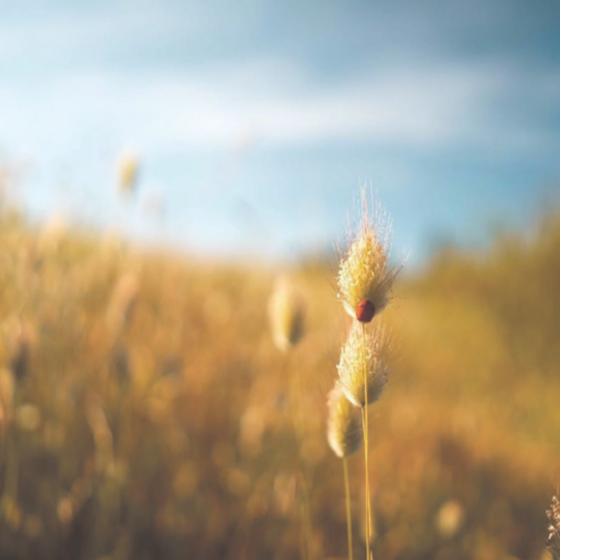
Piano Strategico 2023/27 – EBIT (%)



L'aspettativa è che l'efficacia commerciale generi un importante recupero di profittabilità per l'ottimizzazione della struttura di costo.

A cui si affiancano due ulteriori progetti di ottimizzazione costi, legati agli assetti logistici e ai costi del personale di negozio.

51 Corporate Report CRAI 2025 52



Società Benefit

A maggio 2024 CRAI è diventata Società Benefit, frutto di un naturale percorso centrato su uno sviluppo sostenibile.

Abbiamo deciso di orientare i nostri sforzi non solo al profitto, quanto al bene comune, con l'obiettivo di generare un impatto positivo sulle persone, la comunità e il territorio.



Ambiente, territorio e persone

La sostenibilità per il Gruppo CRAI non è solo un valore, ma un impegno concreto verso l'ambiente, il territorio e le persone.

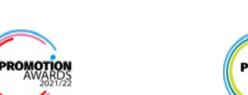
Un impegno che vive su tutto il territorio italiano e che ogni anno vede attive oltre 1000 iniziative.

Dalla piantumazione, alla lotta allo spreco alimentare, passando per attività di volontariato alla donazione alla comunità di dotazioni come ambulanze e defibrillatori, arrivando fino alla cura degli animali e alla promozione di iniziative sociali e culturali.

Riconoscimenti e certificazioni



Primo Premio
categoria "Carne e Pesce"
Ravioli al Granchio
Reale e Caviale
La Rosa dei gusti



Menzione speciale
«Sostenibilità» short collection
«#Craiperl'Ambiente:
La natura ti aiuta tu aiuti la
natura»



Primo Premio categoria "Pasticceria, Accompagnamento dei pasti" e "Carne e pesce" La Rosa dei gusti



Menzione speciale

«Bgood» short collection

«#Craiperl'Ambiente:

Abbiamo a cuore il nostro

pianeta»

In attesa di immagine 2023



2023. Premio PLMA's Salute to Excellence Awards vinto nelle categorie:

 "Pasta secca"
 con Tajarin con Tartufo Bianco d'Alba

"Pesce in scatola"

con le Alici del Mar Cantabrico

Marinate nell'Aceto di Vermouth



2024. Premio PLMA's Salute to Excellence Awards vinto nelle categorie:

• "Carne e Pesce" con Ravioli all'aragosta

"Snack salati"
 con le Chips di ceci

Premio Eccellenza

manager e aziende protagonisti

In attesa di ulteriori informazioni (anno, logo,...)

Decima edizione del Premio Eccellenza Confcommercio e Manageritalia

57 Corporate Report CRAI 2025



Nutrire significa fare comunità con persone e pianeta.
Il Cibo una necessità civile, la sua distribuzione è un atto di responsabilità sociale.



Non si può abitare un luogo senza prendersene cura. I paesaggi umani e naturali testimoniano il vero successo del lavoro.



Dicono di noi

24 ORE

Crai, piano per raggiungere 4 miliardi di ricavi nel 2027



Supermercati Crai, l'amministratore delegato e il ruolo dell'Emilia-Romagna: «Sfidiamo la concorrenza con prossimità e prodotti locali»

GDOWEEK

Roberto Comolli, Dg di Food 5.0 (Craí), sottolinea risultati, strategie e obiettivi di espansione della rete Tuttigiorni sul territorio nazionale

La strategia di successo dell'every day low price

GDOWEEK

Relazione umana, mdd e localismi per la nuova prossimità

Crai ridisegna il suo format e la sua presenza sul territorio partendo da una visione moderna con l'obiettivo di mettere al centro ambiente e persone

CRAI Secom S.p.A. Via Monfalcone, 22 20132 Milano tel. +39 02 2101091

65 Corporate Report CRAI 2025 66



crai.it