

SUD AFRICA - LA GRANDE DISTRIBUZIONE

PREMESSA: il sistema distributivo in Sud Africa

La distribuzione in Sud Africa rappresenta un settore molto dinamico del comparto dei servizi, dotato di infrastrutture moderne, adeguato a servire un mercato con forte potenziale di crescita ed in costante evoluzione. La grande distribuzione rappresenta una quota crescente delle vendite al dettaglio dei beni di consumo durevole e non durevole, con tassi di sviluppo e standard qualitativi simili a quelli registrati in Europa.

Recentemente lo sviluppo della grande distribuzione in Sud Africa e' stato stimolato dall'emersione della classe media di colore e da un mutamento dei comportamenti e delle abitudini d'acquisto, indotto dal generale miglioramento dei redditi disponibili, favoriti dall'abbattimento dell'inflazione e dalla minore pressione fiscale. Durante il regime dell'apartheid, i mercati al dettaglio in Sud Africa erano estremamente segmentati e marginalizzati rispetto ai mercati internazionali e cio' ha consentito al sistema distributivo sudafricano di svilupparsi senza subire la concorrenza straniera. Attraverso un processo di fusioni ed acquisizioni, i grandi attori del settore distributivo hanno rafforzato le loro posizioni dominanti impedendo di fatto la penetrazione estera. Alla fine dell'apartheid questi gruppi hanno diversificato la propria offerta distributiva all'interno del mercato dei beni di consumo cercando nel contempo di attirare i nuovi consumatori delle classi medie e di fidelizzare i consumatori tradizionali. Lo sviluppo del credito al consumo ha poi consentito a nuovi consumatori di poter acquistare beni precedentemente troppo cari, determinando un sensibile incremento della percentuale di beni durevoli nell'ambito delle vendite al dettaglio.

In Sud Africa il settore dei servizi di distribuzione, al dettaglio e all'ingrosso, e' caratterizzato da un elevato livello di concorrenzialita', sia a causa delle relativamente limitate necessita' in termini di capitale o di manodopera qualificata sia a causa dell'ampia distribuzione spaziale del mercato. Tuttavia, analogamente all'esperienza internazionale, anche il settore distributivo sudafricano ha subito delle trasformazioni, con l'affermazione di poche grandi aziende dominanti in molti sottosectori all'ingrosso e al dettaglio e con la riduzione dell'importanza del ruolo dell'ingrosso tradizionale, soprattutto nell'ambito dei prodotti alimentari, sempre piu' ostacolato sia dalla pressione delle industrie produttrici, desiderose di acquisire il controllo dei canali di distribuzione, sia dall'aspirazione dei grandi dettaglianti ad espandersi a monte della catena distributiva.

Grande sviluppo nel sistema distributivo sudafricano ha assunto il *franchising* che ha consentito la diffusione capillare dei punti vendita al dettaglio sia nelle zone residenziali, dove ha alimentato la crescita dei negozi di quartiere, sia nell'ambito dei grandi centri commerciali disseminati nei dintorni delle grandi citta', sia all'interno dei quartieri meno abbienti e delle township, precedentemente esclusi dalle reti distributive formali. Lo sviluppo del franchising sara' destinato nel futuro ad aumentare progressivamente il potere di mercato del dettaglio nell'ambito della catena distributiva, soprattutto nelle aree a piu' forte potenziale di crescita, caratterizzate dalla presenza delle nuove classi medie emergenti.



Occorre sottolineare che in Sud Africa, soprattutto nell'ambito della grande distribuzione alimentare, esiste una netta distinzione tra i mercati formali e quelli informali. La distribuzione formale riguarda i grandi gruppi di grossisti e dettaglianti (Pick and Pay, Spar, Shoprite Checkers, Massmart, Metcash e Woolworths), inseriti in un contesto fortemente concorrenziale, che operano con elevati volumi e bassi margini e che, negli ultimi anni, hanno sperimentato un processo di consolidamento e di concentrazione.

La distribuzione informale è costituita da commercianti indipendenti che alimentano i cosiddetti "spaza shops", piccole botteghe all'interno delle township che immagazzinano e distribuiscono prodotti deperibili e generi di prima necessità e che costituiscono ancora una fonte importante di approvvigionamento di beni di consumo da parte delle popolazioni delle township e delle zone rurali la cui dimensione ed importanza non va sottovalutata, soprattutto in prospettiva.

Il Sud Africa offre l'intero spettro dei punti vendita al dettaglio: dai negozi di quartiere ai dealers generici, dai negozi specializzati (boutique, specialty stores) in singole linee di prodotto (abbigliamento, elettronica, arredamento) alle catene specializzate (generi alimentari, prodotti per la casa, prodotti per la persona, abbigliamento), dai grandi magazzini situati nei centri commerciali ai punti vendita "cash and carry" all'ingrosso e al dettaglio, fino a contemplare organizzazioni cooperative di dettaglianti che servono prevalentemente le zone rurali.

In particolare, per quanto concerne i beni di consumo importati, sia l'importazione che la distribuzione vengono effettuate solitamente tramite importatori e distributori specializzati di settore che effettuano l'immagazzinaggio, il commercio all'ingrosso o anche direttamente il commercio al dettaglio.

Infine la grande distribuzione sudafricana ha acquisito una forte dimensione internazionale. Anche grazie alla scarsa concorrenza straniera, i grandi gruppi si sono insediati nella maggior parte dei paesi dell'Africa australe e se ne prevede un'ulteriore espansione in tutto il continente e perfino in Medio Oriente. Rilevanti investimenti sono stati effettuati anche sul mercato australiano.

Struttura della grande distribuzione in Sud Africa e principali operatori

Secondo uno studio recente, in Sud Africa sono stati recensiti circa 70.000 punti vendita del settore distributivo formale. Di questi, circa 1.400, ossia il 2% del totale, è rappresentato da supermercati ed ipermercati i quali da soli realizzano il 55% del fatturato totale della distribuzione (circa 210 miliardi di rand nel 2004 equivalenti a circa 27 miliardi di euro).

I prodotti trattati da tali catene comprendono beni di consumo alimentari (generi alimentari, bevande e tabacchi, ecc.) (65%), prodotti non alimentari non durevoli o semi-durevoli (35%) (abbigliamento e accessori, prodotti cosmetici e farmaceutici, parti ed accessori di autoveicoli, ecc.) e beni di consumo durevoli (15%) (mobili, elettrodomestici, ecc.).

Nell'ambito dei prodotti alimentari, la grande distribuzione assume essenzialmente quattro modalità: ipermercati, supermercati, discount e negozi di quartiere (superettes o negozi presso stazioni di servizio). Attualmente il mercato è suddiviso equamente tra catene all'ingrosso e catene al dettaglio. Il settore è fortemente concentrato e negli ultimi anni si è assistito alla fusione tra catene all'ingrosso e catene al dettaglio con la formazione di

grossi gruppi distributivi e la conseguente compressione e crisi del dettaglio tradizionale e dei distributori indipendenti.

Tre grandi gruppi costituiscono i principali attori della grande distribuzione al dettaglio di tipo generalista: Pick 'n Pay, Shoprite Checkers e Spar che da soli costituiscono il 90-95% del dettaglio alimentare ed operano nell'ambito di un contesto fortemente concorrenziale. Pick 'n Pay possiede una quota di mercato di circa il 35-39%, seguito da Shoprite Checkers con circa il 32%, mentre piu' distaccata appare Spar, con il 20-25% del mercato ma una crescita molto rapida negli ultimi anni. A queste tre grandi catene si aggiunge Woolworths con una quota marginale, pari a circa il 6%, ed una clientela di consumatori di reddito medio-elevato ed un alto posizionamento di gamma produttiva. Tutti i grandi gruppi citati hanno recentemente attuato strategie di marketing finalizzate ad espandere la propria tradizionale clientela di riferimento.

Nell'ambito della distribuzione all'ingrosso, i due gruppi Metro Cash & Carry e Massmart rappresentano i principali operatori in posizione dominante.

Il mercato degli articoli di abbigliamento ed accessori, anche se meno concentrato rispetto a quello alimentare, e' dominato da quattro grandi gruppi (Edkon, Pepkor, Foschini e Truworths) che si contendono il 60% del mercato. Edgars, marchio principale del gruppo Edkon, e' l'impresa leader di settore. Questi gruppi, che possiedono diversi marchi di posizionamento distributivo, hanno attraversato recentemente un processo di ristrutturazione ed hanno attuato strategie di diversificazione, lanciando, ad esempio, catene di negozi specializzati in accessori decorativi di interni (Mr Price Home, @Home).

Per quanto riguarda i mobili e gli elettrodomestici, i principali tre gruppi distributivi (JD Group, Ellerines, Profurn et Relyant) rappresentano circa il 90% dell'intero mercato.

Nella tabella seguente e' riportato il fatturato delle maggiori catene di Grandi Magazzini e/o supermercati, che rientrano nella graduatoria delle principali imprese del paese (S.A. *Giants*):

GRUPPO	FATTURATO	
	2004	2003
Metro Cash & Carry South Africa	€ 7.4 miliardi	€ 6.2 miliardi
Massmart Holdings Ltd	€ 3.5 miliardi	€ 2.5 miliardi
Shoprite Holdings Ltd	€ 3.14 miliardi	€ 2.7 miliardi
Pick 'n Pay Holdings Ltd	€ 2.14 miliardi	€ 1.75 miliardi
JD Group	€ 457 milioni	€ 187 milioni
Truworths Ltd	€ 385 milioni	€ 287 milioni
Bearingman Group Ltd	€ 15.8 milioni	€ 12.5 milioni
Foschini Ltd	€ 6.3 milioni	€ 4.8 milioni
Woolworths Ltd	€ 1.52 milioni	€ 1.18 milioni

Edcon Ltd	€ 1.5 milioni	€ 1.2 milioni
Nuclicks Holdings Ltd	€ 12 milioni	€ 8.7 milioni

MAGGIORI CATENE DI DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI ALIMENTARI E DI BENI DI CONSUMO

CATENE DI DISTRIBUZIONE AL DETTAGLIO:

Le principali catene di supermercati sono: **Shoprite Holdings, Pick 'n Pay Holdings e Spar Group.**

Shoprite Holdings: e' la maggiore catena al dettaglio di prodotti alimentari del paese ed una delle principali del continente africano. Possiede 705 punti vendita in Sud Africa e altri 15 paesi (Angola, Ghana, Egypt, Mauritius, Madagascar, Uganda, Zambia, Tanzania, Mozambique, Zimbabwe, Namibia, Lesotho, Swaziland, Botswana e Malawi).

Pick 'n Pay Holdings: fondato nel 1967, il gruppo comprende circa 496 punti vendita in Sud Africa, con investimenti in Botswana, Namibia, Tanzania e Zimbabwe. Recentemente ha acquisito una catena di supermercati in Australia ed ha sviluppato notevolmente le operazioni di *franchising*.

Spar Group: con la sua politica di sviluppo del *franchising*, e' diventata la maggiore catena di supermercati nel mondo, con circa 17.500 punti vendita in circa 32 paesi. In Sud Africa e' diventata la terza catena di alimentari del Paese con circa 700 punti vendita, mentre sta cominciando ad espandersi nei paesi limitrofi (Namibia, Botswana). Il gruppo offre una vasta gamma di oltre 400 prodotti con proprio marchio.

CATENE DI DISTRIBUZIONE ALL'INGROSSO:

Metro Cash and Carry: e' la maggiore catena all'ingrosso del Paese, con una quota di mercato di circa il 35%. Metro e' anche il maggiore distributore di beni di consumo deperibili nell'intera Africa sub-sahariana, con 148 punti vendita in Sud Africa e 268 punti di vendita in Botswana, Kenya, Malawi, Namibia, Mozambico e Uganda. Negli ultimi sei anni ha registrato un continuo incremento di fatturato e utili ed ha acquisito interessi significativi nell'ambito del settore della distribuzione commerciale in Australia ed Hong Kong. Il gruppo impiega, solo in Sud Africa, circa 17.000 dipendenti.

Massmart: e' il secondo gruppo nell'ambito della distribuzione all'ingrosso. E' un articolato insieme di catene di distribuzione con clientela stratificata in base alla capacita' di reddito. Comprende, in particolare, i grandi magazzini Makro che distribuiscono all'ingrosso alimentari, bevande, prodotti elettronici, prodotti per la casa e prodotti di largo consumo con un sistema di affiliazione della clientela basato su carte identificative personali.

CATENE DI ALTRI BENI DI CONSUMO

La maggiori catene di vendita di beni di consumo sono specializzate nel comparto dell'abbigliamento. L'operatore più rilevante, in termini di fatturato e crescita, è il gruppo **Foschini Ltd**.

Al secondo posto, per fatturato, si colloca **Woolworths Ltd** che, nonostante non raggiunga le dimensioni di fatturato di Foschini Ltd, rappresenta una delle catene a marchio consolidato maggiormente apprezzate dal pubblico.

Woolworths ha anche una sezione alimentare molto qualificata e un'immagine percepita di alta gamma.

New Clicks Holdings Ltd è la maggiore catena distributrice di prodotti per toletta, cosmetici e profumeria.

LA DISTRIBUZIONE SU GRANDI SUPERFICI DI BENI DI CONSUMO DUREVOLI

Le catene operanti in questo settore tendono a specializzarsi in singole linee di prodotto, trattando un numero limitato di marche; quasi sempre producono congiuntamente, in proprie fabbriche, parte delle merci commercializzate.

Nel settore dei beni di consumo durevoli la quota maggiore è costituita dalle catene che vendono mobili ed elettrodomestici. Particolarmente rilevante è **JD Group**.

In alcuni casi, in particolare nell'ambito delle catene della **Massmart Holdings**, accanto all'attività di base imperniata sulla vendita al dettaglio in generale, è disponibile anche un vasto assortimento di mobili ed articoli per arredamento.

Acquisti e Mark-Up

Eccettuati pochi settori merceologici (in particolare l'abbigliamento), gli acquisti dei prodotti, da parte delle grandi catene, vengono effettuati presso operatori o produttori locali i quali, a volte, possono essere importatori diretti.

Le grandi catene applicano un *mark up* che può raggiungere il 200%. I prodotti d'importazione, acquistati attraverso importatori specializzati, possono subire un *mark up* fino al 350%.

Approvvigionamento di beni di consumo nel comparto alimentare

L'acquisto di merci da parte delle grandi catene di distribuzione di prodotti alimentari avviene in genere in forma centralizzata. La sede centrale del gruppo distributivo generalmente dispone di *buyers*, specializzati nei diversi settori merceologici e dotati di un proprio budget.

Gli acquisti vengono effettuati dalle sedi centrali situate nelle principali città (Johannesburg, Cape Town, Durban), e le merci vengono depositate in magazzini centralizzati e da qui distribuite ai mercati regionali. **Pick 'n Pay** dispone, al contrario degli altri gruppi, di *buyers* indipendenti impiegati in ciascun punto vendita.

Anche in Sud Africa sono diffusi i prodotti senza marchio commerciale (*no name labels*). I produttori vendono alle catene distributive prodotti recanti esclusivamente il marchio commerciale del distributore. Il risparmio delle spese pubblicitarie e di lancio consente la vendita finale a prezzi più contenuti rispetto alle merci contrassegnate da marchi proprietari e, per tale motivo, questi prodotti incontrano il favore dei consumatori.

Approvvigionamento di altri beni di largo consumo



Per quanto concerne l'approvvigionamento di altri beni di consumo, le catene seguono metodologie d'acquisto abbastanza uniformi. Le sedi centrali dispongono di compratori, responsabili delle politiche di acquisto, che decidono le linee dei prodotti che saranno poste in vendita in tutte le filiali.

A differenza delle catene alimentari, queste dispongono spesso anche di proprie unità produttive e solo una parte (limitata) del loro assortimento concerne prodotti acquistati presso fornitori esterni.

Approvvigionamento di beni di consumo durevoli

La catene che trattano beni di consumo durevoli dispongono di compratori in ogni settore specifico, operanti nella sede centrale del gruppo.

Le importazioni di tali catene superano, in valore, sia gli acquisti delle catene alimentari sia di quelle non alimentari. L'importazione è, di solito, effettuata direttamente dai singoli grandi distributori. Altre catene acquistano i prodotti, invece, dagli importatori locali. Tale metodo di acquisto è praticato per la maggior parte dei prodotti che necessitano del controllo degli standard di qualità di natura tecnica.

LA GRANDE DISTRIBUZIONE IN SUD AFRICA

- **Catene di grandi magazzini:**



ICE Johannesburg

EDGARS, SALESHOUSE, SMILEY'S WARHOUSE, SUPERMART, ABC, JET, LEGIT (abbigliamento, accessori moda, bigiotteria, orologeria, calzature, cosmetici, articoli da regalo, biancheria casa)

BOARDMANS (casalinghi ed arredamento)

CNA (cartoleria e cancelleria)

Casa Madre: **EDCON**
PO BOX 100
CROWN MINES 2025 (Johannesburg)
T. 011 4956000 F. 011 8375019
Email: vadaniels@edcon.co.za
Sito: www.edcon.co.za

- **Catene di grandi magazzini:**

FOSCHINI, MARKHAMS, DONNA CLAIRE, RJL's, FASHION EXPRESS (abbigliamento, accessori moda, bigiotteria, calzature, cosmetici)

TOTAL SPORTS (abbigliamento ed articoli per lo sport)

SPORTS CENTRE (abbigliamento ed articoli per lo sport)

@ HOME (casalinghi)

AMERICAN SWISS (oreficeria, orologeria)

STERNS (oreficeria, orologeria)

Casa Madre: **FOSCHINI LTD**
PO BOX 6020
PAROW EAST 7501 (Cape Town)
T. 021 9381911 F. 021 9374150
Email: foschini@info.co.za
Sito: www.foschini.co.za

- **Catene di grandi magazzini:**

PEP, ACKERMANS, BEST & LESS (abbigliamento, accessori moda, bigiotteria, calzature, cosmetici, prodotti ed articoli per bambini)

Casa Madre: **PEPKOR LTD**
PO BOX 6100
PAROW EAST 7501 (Cape Town)
T. 021 9335137 F. 021 9335075
Email: pepkor@pepkor.co.za
Sito: www.pepkor.co.za

- **Catena di grandi magazzini** (abbigliamento, accessori moda, bigiotteria, orologeria, calzature, cosmetici)

Casa Madre: **TRUWORTHS LTD**
PO BOX 600
CAPE TOWN 8000
T. 021 4607788
F. 021 4607277

Email: truweb@truworths.co.za

Sito: www.truworths.co.za

- **Catena di grandi magazzini** (alimentari, abbigliamento, accessori moda, bigiotteria, calzature, cosmetici, casalinghi, articoli da regalo)

Casa Madre: WOOLWORTHS LTD
PO BOX 680
CAPE TOWN 8000
T. 021 4079111 F. 021 4073939
Email: custserv@woolworths.co.za
Sito: www.woolworths.co.za

- **Catena di grandi magazzini:**

CLICKS, CLICKS PHARMACY, DISCOM, MUSICA, COMPACT DISC WAREHOUSE, STYLE STUDIO, THE BODY SHOP (piccoli elettrodomestici, casalinghi, prodotti pulizia casa, cosmetici, prodotti per toletta, cartoleria e cancelleria, prodotti dolciari)

CLICKS PHARMACY (medicinali, articoli farmaceutici)

MUSICA COMPACT DISC WARHOUSE (cassette e CD musicali)

THE BODY SHOP (cosmetici, prodotti per toletta, olii essenziali, crème di bellezza, profumeria)

Casa Madre: NEW CLICKS HOLDINGS LTD
PO BOX 5142
CAPE TOWN 8000
T. 021 4601911 F. 021 4618221
Email: service@clicks.co.za
Sito: www.nuclicks.co.za

- **Catene di grandi magazzini:**

DIONS, GAME, JUMBO CASH 'N CARRY (elettronica, elettrodomestici, articoli illuminazione, ferramenta e fai-dai-te, prodotti ed accessori auto, casalinghi, arredamento, articoli per lo sport e tempo libero, oreficeria, orologeria, giocattoli, articoli e prodotti per bambini, cartoleria e cancelleria, articoli ed arredamento per ufficio, prodotti pulizia casa, prodotti igiene personale)

Casa Madre: MASSMART HOLDINGS
P/BAG X4
SUNNINGHILL 2157 (Johannesburg)
T. 011 5170000 F. 011 5170020
email: info@massmart.co.za
Sito: www.massmart.co.za

- **Catena di grandi magazzini all'ingrosso** (alimentari, vini, alcolici, bevande, casalinghi, articoli e prodotti per casa ed ufficio, arredamento casa ed ufficio, cartoleria, cancelleria, elettronica, elettrodomestici, ferramenta, fai-da-te, articoli e prodotti per lo sport e per

tempo libero, giocattoli, articoli e prodotti per bambini)

Casa Madre: MAKRO SOUTH AFRICA
P/BAG X4
SUNNINGHILL 2157 (Johannesburg)
T. 011 7970000 F. 011 7970408
Email: makrocare@makro.co.za
Sito: www.makro.co.za

- **Catene di grandi magazzini all'ingrosso:**

CASH 'N CARRY, METCASH TRADING, TRADE CENTRE, TRADOR, STAX, UNITRADE (alimentari, vini, alcolici, bevande, casalinghi, articoli e prodotti per casa ed ufficio, arredamento casa ed ufficio, cartoleria, cancelleria, elettronica, elettrodomestici, ferramenta, fai-da-te, articoli e prodotti per lo sport e per tempo libero, giocattoli, articoli e prodotti per bambini)

Casa Madre: METRO CASH AND CARRY SOUTH AFRICA
PO BOX 3018
JOHANNESBURG 2000
T. 011 4902000 F. 011 8352810
Email: webmaster@metro.co.za
Sito: www.metro.co.za

- **Catena di grandi magazzini: REGGIES, TOYS R US** (Giocattoli, articoli e prodotti per bambini)

Casa Madre: REGWOOD
PO BOX 701
DURBAN 4000
T. 031 5795026 F. 031 5795064
Email: rwebuyers@mweb.co.za
Siti: www.reggies.co.za / www.toysrus.co.za

- **Catene di grandi magazzini:**

ABRA, HI-FI CORPORATION, MORKELS, JOSHUA DOORE, BRADLOWS, RUSSELS, PRIDE 'N PRIDE, ELECTRIC EXPRESS, BARNETTS (mobili ed arredamento, piccoli elettrodomestici, elettronica)

Casa Madre: JD GROUP
PO BOX 4208
JOHANNESBURG 2000
T. 011 4080408 F. 011 4080604
Email: info@jdg.co.za
Sito: www.jdg.co.za

- **Catena di grandi magazzini: ITALTILE, CTM** (articoli igienico sanitari e piastrelle)

Casa Madre: ITALTILE
PO BOX 1689
BRYANSTON 2125 (Johannesburg)

T. 011 5109000 F. 011 5109019
Email: ftugnoli@italtile.co.za
Sito: www.italtile.co.za

- **Catene di grandi magazzini: PHOTOFIRST, PHOTOCITIES, HYPERAMA PHOTOLAB**
(attrezzature ed articoli per fotografia)

Casa Madre: TELTRON
PO BOX 30397
WIBSEY 1717 (Johannesburg)
T. 011 3752000 F. 011 3752202
Email: home@fujifilm.co.za
Sito: www.fujifilm.com

- **Catene di grandi magazzini: MIDAS PARTS CENTRE, MOTOLEK, CBS, ADCO**
(ricambi, componenti ed accessori auto)

Casa Madre: MIDAS GROUP
P/BAG X10028
EDENVALE 1610 (Johannesburg)
T. 011 8796000 F. 011 4540149
Email: group@midas.co.za
Sito: www.midas.co.za

- **Catene di grandi magazzini: BEARINGMAN, INVICTA** (componenti ed accessori auto,
componenti ed accessori per ingegneria)

Casa Madre: BEARINGMAN LTD
PO BOX 25192
GATEWAY 4321 (Durban)
T. 031 5766200 F. 031 5766583
Email: marketing@bearingman.co.za
Sito: www.bearingman.co.za

- **Catene di supermercati:**

**PICK'N PAY SUPERMARKET, MINIMARKET, HYPERMARKET, SCORE
SUPERMARKET, BOXER SUPERSTORE, FAMILY FRANCHISE STORE, TM
SUPERSTORE**

Casa madre: PICK 'N PAY HOLDINGS
PO BOX 23087
CLAREMONT 7735 (Cape Town)
T. 021 6581000
F. 021 6837715
Email: glea@pnp.co.za / phinde@pnp.co.za
Sito: www.picknpay.co.za

- **Catene di supermercati:**



ICE Johannesburg

SHOPRITE, CHECKERS, OK FOOD SUPERMARKET, OK GROCERY, OK MNIMARK, SENTRA, FRESHMARK, MEGASAVE WHOLESALE, U SAVE, HUNGRY LION FAST FOODS

OK FURNITURE, HOUSE & HOME (casalinghi, mobili ed arredamento)

Casa madre: SHOPRITE HOLDINGS
PO BOX 215
BRACKENFELL 7561 (Cape Town)
T. 021 9804000 F. 021 9804050
Email: contact@shoprite.co.za
Sito: www.shoprite.co.za

Catena di supermercati: SPAR SUPERMARKET, SUPERSPAR, KWIKSPAR,

Casa madre: SPAR GROUP
PO BOX 1589
PINETOWN 3600 (KwaZulu Natal)
T. 031 7191900 F. 031 7191990
Email: roelf.venter@spar.co.za
Sito: www.spar.co.za