

Gruppi, Consorzi e Aggregazioni

Il panorama attuale della distribuzione in edilizia vede interagire diverse modalità di aggregazione di rivendite, per le quali è estremamente difficile individuare una categorizzazione semplice e allo stesso tempo chiara e definita, così come è difficile definire una terminologia che abbia il pregio della semplicità e allo stesso tempo della completezza nel descrivere un fenomeno che appare in continuo cambiamento.

Dissertare dal punto di vista teorico, oltre che poco consono alla concretezza del settore, sarebbe poco utile, vista la situazione di profondo mutamento dello scenario attuale nel quale si notano processi di consolidamento di alcuni modelli organizzativi ed evoluzione di altri verso inedite forme innovative.

Questo Dossier fotografa pertanto le principali realtà organizzative esistenti in Italia, evidenziandone i tratti salienti e le strategie in atto, gettando anche uno sguardo sui possibili scenari futuri, tenendo conto, però, del fatto che ciò che sta accadendo è un fenomeno del tutto nuovo nel campo della distribuzione dei materiali per l'edilizia e che pertanto ciò che è accaduto in passato non è di grande aiuto nel formulare ipotesi previsionali sul futuro.

Il tema chiama in causa direttamente anche i produttori, che si trovano ad essere coinvolti loro stessi nell'evoluzione delle dinamiche distributive.

Pur invitando a considerare ciascuna organizzazione come una formula a sé stante, le abbiamo raccolte in tre

categorie principali: i consorzi, i gruppi e gli altri. Vediamole nei dettagli.

● I consorzi

Sono strutture centrali, rappresentate da una forma giuridica consortile o di società di capitali, nate per iniziativa di rivenditori indipendenti per svolgere servizi di supporto (acquisti, marketing, consulenza, etc.); all'interno dei consorzi ciascun singolo rivenditore mantiene la propria indipendenza imprenditoriale.

● I gruppi di distribuzione

Sono società tipicamente vestite dalla forma giuridica della società di capitali, nate o dall'espansione di un rivenditore, che ha replicato la sua formula imprenditoriale con l'apertura di ulteriori rivendite, o dalla fusione di più rivenditori indipendenti che hanno deciso di rinunciare alla loro autonomia per costituire un unico soggetto imprenditoriale.

● Gli altri

Con questo termine generico intendiamo riferirci a quelle organizzazioni che, per le loro peculiarità organizzative e/o di missione, presentano delle caratteristiche troppo diverse da quelle del consorzio e del gruppo per poter rientrare nell'una o nell'altra categoria.

