

# Dati, analisi, confronti

**I**ndipendenti, prevalentemente monocellulari, con un'offerta merceologica che generalmente spazia dai materiali pesanti ai complementi d'arredo e una clientela costituita in buona parte da privati. Sono queste le caratteristiche più evidenti dei rivenditori campani considerati in questo Dossier. L'ampiezza dei loro magazzini mediamente si aggira intorno ai 10.000 metri quadrati, di cui 2.000 coperti e un quarto di questi, circa 400 metri quadrati, è dedicato a libero servizio o a sale espositive. Per quanto riguarda gli addetti, ogni pun-

Dimensione media delle rivendite:

**mq totali 10.370**  
**mq scoperti 8.290**  
**mq coperti 2.080**

Numero medio di addetti per p. v.:

**12**

Rapporto addetti/superficie:

**1/800 mq**

to vendita impiega mediamente circa 12 persone, per un rapporto medio addetto/superficie pari a 1/800 metri quadrati, ma è scarso il personale

commerciale che opera al di fuori dei confini fisici del magazzino (solo nel 23% dei casi).

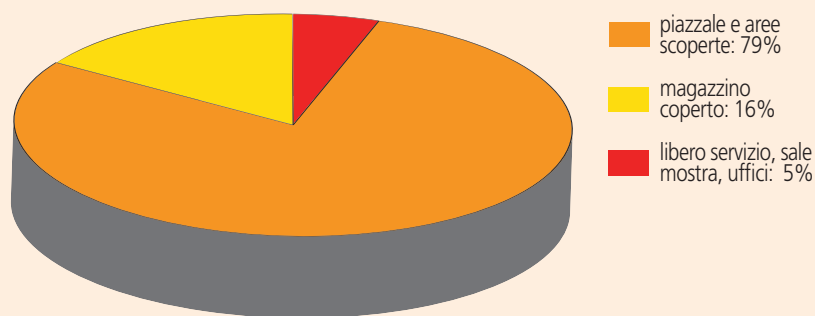
### L'evoluzione delle merceologie trattate

Se il grado di imprenditorialità dei rivenditori campani è cresciuto, altrettanto può dirsi anche dell'articolazione dell'offerta merceologica. Ricordiamo che, a differenza di quanto avviene nelle regioni del Centro-Nord Italia, nel Mezzogiorno la tradizione dei rivenditori edili a trattare spesso anche prodotti di finitura è già consolidata da decenni, per cui troviamo sì magazzini impostati esclusivamente sui materiali da costruzione in senso stretto e altamente specializzati, ma anche una quota elevatissima di rivenditori che hanno già aperto sale espositive di ceramiche, arredo bagno, sanitari e complementi vari accanto al magazzino del "pesante".

Ciò che è opportuno sottolineare è che in tutti i casi la gamma di prodotti si è ampliata o ha raggiunto una maggiore articolazione: i rivenditori classici per esempio hanno introdotto l'antifortunistica e la segnaletica da cantiere, oppure i prodotti per il rivestimento degli esterni, particolarmente richiesti soprattutto in aree dove le licenze edilizie sono limitate dai vincoli paesaggistici e ambientali e si deve quindi necessariamente ristrutturare l'esistente.

O ancora hanno fatto della vendita dei prodotti vernicianti un nuovo

L'organizzazione degli spazi



Possesso di sito internet

