

Gruppi & Consorzi

Giunta quest'anno alla sua quinta edizione, l'indagine de La Rivendita dedicata alle Aggregazioni, conferma la sua vocazione di fedele "fotografia" del panorama distributivo nel settore dei prodotti, materiali e tecnologie per l'edilizia. Un panorama che cambia e si evolve, pur mantenendosi fedele ad alcune peculiarità proprie del mercato nazionale tra cui spiccano ancora l'elevato numero di operatori e la capillarità dei punti vendita sul territorio: in questo quadro, infatti, risalta la forte accelerazione di quel processo di aggregazione tra rivenditori che dagli anni Novanta ha iniziato a manifestarsi con forza sempre maggiore.

La "vita di gruppo", insomma, attrae un numero sempre più elevato di rivenditori. Ma se finora abbiamo assistito alla nascita di nuovi Consorzi e Gruppi di rivenditori dalle caratteristiche e con obiettivi sostanzialmente affini, oggi la distribuzione sta compiendo un ulteriore passo strategico: quello verso la creazione di entità ancora

più grandi e strutturate, vere e proprie Supercentrali, focalizzate sullo sviluppo di servizi in grado di migliorare il rapporto dei soci con l'utenza e qualificare le relazioni con gli operatori a monte della filiera, i fornitori. Nelle tabelle delle pagine seguenti i lettori troveranno, oltre al consueto censimento di Gruppi e Consorzi, i risultati dell'indagine anonima condotta presso Aggregazioni e Produttori, giunta anch'essa all'importante traguardo della terza edizione. Una ricerca che, anche quest'anno, pone sotto i riflettori alcuni fra i temi caldi del rapporto fra questi due protagonisti.

E ora, la parola ai numeri.



Hanno collaborato
a questo numero:

Laura Maffei

Roberto Negri

Laura Gabusi

In questo numero

- ◆ Il Censimento
- ◆ Le Classifiche
- ◆ I Trend
- ◆ L'Indagine