

Gruppi & Consorzi

Anche quest'anno l'appuntamento annuale con l'indagine, giunta ormai alla sesta edizione, che la Rivendita dedica alle Aggregazioni segna, insieme ad alcune importanti conferme, qualche interessante novità.

In un quadro generale in cui le caratteristiche di fondo della distribuzione edile italiana - elevato numero di operatori, diffusa presenza dei punti vendita sul territorio - permangono stabili, il fenomeno associativo non cessa di esercitare la sua forte attrattiva, ma anzi compie ulteriori passi in avanti. Non solo in termini dimensio-

nali, con la crescita del numero di rivenditori associati in Gruppi, Consorzi e Rivendite Multipoint e l'avvento delle cosiddette supercentrali, ma anche, e per certi versi soprattutto, sotto il profilo culturale, con il passaggio - più volte annunciato, ma oggi ormai prossimo per le realtà più avanzate - da gruppi d'acquisto a strutture fortemente orientate al mercato e ai servizi ad alto valore aggiunto. Un passo ancor più significativo alla luce delle non brillantissime performance economiche registrate dal settore delle costruzioni nella scorsa annata e nei primi mesi

di quella corrente, ben evidenziate da rivendite e produttori interpellati, che però sembrano finalmente cogliere i potenziali stimoli per un ulteriore salto di qualità. Organizzativa, gestionale e commerciale.

A completare la lettura, si ripropone per il quarto anno l'indagine anonima rivolta a Produttori e Aggregazioni che, nel quadro di un'analisi delle rispettive esigenze e prospettive, pone questa volta l'accento su un aspetto cruciale nell'azione commerciale di entrambi: la strutturazione e l'efficacia della rete di vendita.



*Hanno collaborato
a questo numero:*

Laura Maffei

Roberto Negri

Laura Gabusi

In questo numero

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