

Confronto delle Rivendite dell'A.T.OMO. di Verona

Nei grafici riportati, rispetto alla metodologia a cui facciamo tradizionalmente riferimento nei nostri dossier, troviamo dei dati differenti. Mentre nei casi precedenti abbiamo messo a confronto le 5 o 6 rivendite più significative della zona presa in esame, in questo dossier abbiamo voluto analizzare in modo dettagliata i due gruppi più significativi presenti nella provincia.

Entrambi i gruppi operano sia in provincia di Verona sia in altre province ed è per questo che, per mettere meglio a confronto queste due realtà, abbiamo distinto le informazioni legate alla sola provincia di Verona rispetto a quelle di tutto il gruppo. E' inoltre importante evidenziare, per correttezza metodologica, che in questa sede, per il gruppo Sined, si è deciso di non fare riferimento ai dati relativi all'insieme delle sedi consorziate, ma solo a quelle che portano il nome del gruppo.

Sined è un gruppo giovane che nasce nel Marzo 2000.

Le sedi del gruppo prevedono, con una media di circa 400 bolle giornaliere, di sviluppare un fatturato di circa 35 miliardi per il 2001. Se considerassimo l'insieme delle rivendite consorziate al gruppo i dati cambierebbero notevolmente. Per l'insieme di queste rivendite si prevede infatti un volume di affari, per l'anno in corso, che si aggira intorno ai 360 miliardi.

La presenza del gruppo Tommasi, come possiamo vedere dai grafici, è preponderante sotto molteplici punti di vista. Come spesso abbiamo riscontrato nelle rivendite prese in esame, anche in questo caso la grande maggioranza dei mq a disposizione delle rivendite viene destinata al magazzino o al piazzale anche se, nei progetti futuri, la strategia è di potenziare l'area destinata all'esposizione.

