

dettaglio moderno non discount, abbiamo isolato secondo la strategia descritta, i seguenti cinque modelli di "case studies":

a) minimercati da 300 metri quadrati

- | | | | | | |
|----|--------------|---|----------------|----|----------------------|
| b) | supermercati | { | b ₁ | da | 500 metri quadrati |
| | | | b ₂ | da | 700 metri quadrati |
| | | | b ₃ | da | 900 metri quadrati |
| | | | b ₄ | da | 1.500 metri quadrati |

Il "300 metri quadrati" ha un giro d'affari di 1.700 milioni pari ad una produttività di 168 milioni per addetto; impiega 10 addetti il cui costo incide sulle vendite per il 9,1%; le spese generali comprensive di ammortamenti incidono sulle vendite per il 5,2 e l'affitto per lo 0,6%. Il margine praticato è pari al 16,4% da cui risulta un utile commerciale dell'1,3% sulle vendite. Un altro indice di redditività è stato calcolato nella forma dell'utile al metro quadrato, preso come indicatore della redditività dell'investimento immobiliare nell'ipotesi (in mancanza di un dato dichiarato) che tale investimento si aggiri su un milione al metro quadrato. Nel caso del minimercato, l'utile al metro quadrato è di 0,083 milioni o, in altra forma, il minimercato procura un ritorno sull'investimento dell'8,3%.

Nel passaggio a un "500 metri quadrati" non rileviamo sostanziali modificazioni del conto economico, in quanto con 15 addetti si produce un giro d'affari di 2.500 milioni con una produttività per addetto simile a quella della soglia minore (168.4); pressoché identico è il margine (16.6%) e l'utile commerciale (1.4% delle vendite); sensibilmente più ridotto risulta l'utile al metro quadrato (7.3 milioni).

In complesso, nell'ambito dell'organizzazione a catena non appa