

Todis e Prix Quality: due discount diversi che hanno superato le sfide di questi anni. Analisi, dati e confronti

LINK: <https://www.gdonews.it/2024/01/14/todis-e-prix-quality-due-discount-diversi-che-hanno-superato-le-sfide-di-questi-anni-analisi-dati-e-confro...>



Todis e Prix Quality: due discount diversi che hanno superato le sfide di questi anni. Analisi, dati e confronti Prix Quality e **Todis** sono simili nell'approccio al consumatore finale e nel tipo di offerta, ma estremamente diverse nei loro modelli di business e nelle strategie di impresa. Non sono concorrenti diretti ma hanno concorrenti e sfide da vincere molto simili. Uno studio percorre gli anni dal pre Covid ad oggi seguendo l'evoluzione di queste due aziende mettendo a confronto i risultati Di Redazione - 14 Gennaio 2024 ARTICOLO RISERVATO AGLI ABBONATI PREMIUM Quando si parla di discount è intuitivo menzionare i grandi leader del mercato con le loro imponenti quote del settore, ma sarebbe un errore chiudere il ragionamento a queste. Abbiamo analizzato le prestazioni dei grandi, ma anche di Penny Italia e di In's ma sarebbe bene non

tralasciare nemmeno altri due protagonisti del mercato come Prix Quality SPA e Iges SRL, meglio conosciuta come **Todis**. Gli ultimi anni sono stati la consacrazione di questo formato di vendita, complice l'inflazione e la stanchezza dell'offerta dei supermercati di piccole dimensioni, e questa affermazione ha fatto sì che anche le aziende discount di seconda linea, in termini di ricavi, siano comunque cresciute con vigore, abbinando la crescita dei ricavi a quella degli utili. Prix Quality Spa e Iges sono due imprese profondamente differenti, hanno in comune il settore di mercato in cui operano e le metrature medie di vendita, ma nella sostanza oltre a non essere concorrenti dirette, sono profondamente differenti nei loro modelli di business. La prima, Prix, è una Spa che appartiene ad una famiglia ed opera con punti di vendita diretti. Iges SRL, è di proprietà di PAC 200 a sebbene operi in modo

indipendente da essa sul mercato, come una business unit a parte, è una SRL che opera sul mercato con logiche simili a quelle applicate da Conad (Centrale che eroga servizi) ma non verso soci, bensì verso affiliati, che sarebbe più appropriato chiamare Franchisee. I rapporti tra Franchisor (Iges Srl) e Franchisee sono molto stretti, Iges ha quote di diverse società legate ad essa, e ad altre è collegata, si tratta di un legame molto forte che unisce la mandante ai punti vendita, in una sorta di unione di intenti molto stretta. Di fatto, però, i bilanci sono differenti e quindi anche le loro strutture ed i suoi indicatori. L'esame si articola in un approfondimento sui risultati d'esercizio conseguiti nel 2022, per capire in che modo i due player abbiano reagito alle sfide poste dall'impennata dell'inflazione, con uno sguardo più ampio all'andamento dei risultati

negli ultimi 5 anni, che vanno dal 2018 al 2022, che servirà a comprendere anche come sono stati affrontati i grandi cambiamenti del mercato innescati dalla pandemia di COVID - 19. Il lockdown prima, la ripresa post-pandemica poi e infine l'incremento dei prezzi determinato dall'aumento mai visto del costo delle materie prime energetiche, hanno determinato cambiamenti inediti e profondi del mercato: la risposta delle imprese, chiamate a rivedere modelli organizzativi e strategie, ha determinato successi e fallimenti che possono adesso essere osservati e misurati attraverso l'esame dei dati di bilancio nel medio periodo. Quindi, la nostra analisi si basa sull'esame dettagliato delle performance di queste due aziende nel periodo compreso tra il 2018 e il 2022, al fine di ottenere una prospettiva a medio termine riguardo all'andamento del loro fatturato e dei relativi costi di gestione. Inoltre, analizzeremo nel dettaglio i bilanci del 2022 per comprendere come entrambe le imprese abbiano affrontato le complessità esterne che hanno caratterizzato l'anno precedente. Lo studio è stato realizzato con la APP **B e n c h m a r k O n**

Line all'interno del portale GDONews. Va ricordato che gli abbonati Premium, oltre alla consultazione di tutti i contenuti del portale, possono utilizzare il software benchmark online per condurre indagini indipendenti sulle performance economiche. Questo strumento è disponibile per tutte le catene della GDO, i membri affiliati e i fornitori, suddivisi per categorie merceologiche. Nel 2022, Prix ha registrato un fatturato di 550 milioni di euro, mentre Iges SRL ha chiuso l'anno con un fatturato di 563 milioni di euro (fatturato Cedi, non alle vendite al pubblico). Rispetto all'anno precedente, entrambe le aziende hanno incrementato i ricavi di circa il 10%, un valore sostanzialmente in linea con l'andamento dell'inflazione nel Paese. L'ARTICOLO COMPLETO, I RELATIVI GRAFICI, IMMAGINI ED ALTRI CONTENUTI SONO RISERVATI AGLI ABBONATI. VERIFICA QUALE ABBONAMENTO E' IL MIGLIORE PER LE TUE ESIGENZE SEI GIA' ABBONATO? ACCEDI QUI . TAGS Prix Quality **Todis**