

Nato tre anni fa, il gruppo punta a crescere con l'obiettivo di estendere i format Eurospar e Interspar. Oltre a sperimentare Express nelle stazioni

Maiora: trovato l'equilibrio, è tempo per lo sviluppo



**PIPPO CANNILLO,
AD DI MAIORA**

“La società nasce dall'esperienza di gruppi consolidati. È un'integrazione paritetica che ci ha permesso di mettere a fattor comune, non solo i volumi, bensì il know how maturato dalle nostre aziende”

Guarda lontano Pippo Cannillo, amministratore delegato di Maiora, evidenziando l'intenzione di veder crescere esponenzialmente la società nata solo tre anni fa, ma basata sulle solide basi di gruppi consolidati nella gdo. Maiora, che gestisce circa 400 strutture tra supermercati di proprietà e franchising in Puglia, Basilicata, Campania e Calabria con le insegne Despar, Interspar, Eurospar, Iperspar e Altasfera per il cash&carry, nasce, infatti, dall'accordo tra Ipa Sud spa di Barletta e Cannillo srl di Corato a cui si aggiunge nel tempo anche Gam spa di San Marco Argentano. “Ci piace parlare di integrazione paritetica -sottolinea Cannillo- che ci ha consentito di mettere a fattor comune, oltre ai volumi, anche un notevole e indiscusso know how maturato dalle nostre aziende su più fronti: nella gestione di reti dirette e in franchising, nella conduzione di cash & carry, nell'integrazione della filiera dei prodotti freschi, dall'ortofrutta alle carni”. La società nel 2015 ha realizzato un fatturato consolidato di circa 510 milioni di euro. Grazie al conferimento delle reti commerciali dei promotori e del patrimonio immobiliare della Ipa Sud, avvenuto il 26 giugno 2014, il patrimonio netto della Maiora ammonta a 36 milioni di euro ed il capitale sociale a

La formazione è prioritaria



Maiora mette, tra le priorità da perseguire, anche la formazione per la quale ha investito circa 1 milione e mezzo di euro. Il Cfo Marco Pescechiera lamenta carenza di formazione professionale e accademica nel settore commerciale e retail e invita le istituzioni ad un'attenta analisi del problema. Per ovviare a questo gap, riscontrato più volte in fase di colloqui lavorativi,

Maiora ha sposato il progetto di Accademia Despar a suo tempo avviato da Ipa Sud. “Oggi abbiamo 4 store manager, 10 capi reparto, 8 specialisti dei freschi e continueremo ad adottare la strategia pre-assuntiva formando il personale che andrà a gestire i nostri store”. Gli obiettivi da realizzare per il 2016 sembrano chiari: la costituzione di un polo agroalimentare di cui l'azienda s'è fatta promotrice coinvolgendo imprese private, università e partner con l'idea di formare giovani talenti orientati all'agroalimentare; inoltre, si punta all'adeguamento all'era digitale con una corretta formazione dei formatori. “Questo ci permetterà -aggiunge Pescechiera- di rispondere al meglio alle esigenze dei consumatori”.

di **Alessandra Bonaccorsi**
 twitter @AlessandraBonac

Razionalizzazione e ristrutturazione della rete



La rete vendita di Maiora conta 94 punti di vendita diretti, 31 negozi in affitto di ramo d'azienda a insegna Despar ed Eurospar, 221 associati che operano con le insegne Despar, Eurospar, Interspar e Iperspar e 54 somministrati. I negozi Altasfera sono tutti a gestione diretta. L'azienda, che sottolinea l'importanza di espandersi su territori vicini come l'Abruzzo e consolidare la propria presenza in regioni come Campania e Calabria, punta anche in parallelo allo

sviluppo del franchising per il quale i piani di sviluppo a medio termine prevedono la razionalizzazione della rete e la collaborazione, sempre più integrata, con gli imprenditori partner attraverso una massiccia attività di ristrutturazione e rilancio dei punti di vendita già parte del network Despar. "Il rapporto con i nostri associati è importante per noi -dichiara Cannillo-. Hanno creduto nella mission di Maiora e sposato in pieno questa nuova realtà aziendale".



25 milioni di euro. Si tratta quindi di una realtà distributiva che orbita su un giro d'affari di oltre 650 milioni di euro con uno staff di circa 2.030 persone.

Il piano di sviluppo

Dopo aver dato equilibrio al nuovo gruppo, l'obiettivo a medio e lungo termine si indirizza verso lo sviluppo dei format Eurospar e Interspar, con metrature comprese tra i 1.000 e i 2.500 mq (le più performanti), nelle aree storicamente presidiate e l'estensione progressiva su aree geograficamente vicine come l'Abruzzo. Per il 2016, sono previste 5 nuove aperture e un piano di remodelling che ne coinvolgerà altre 5-6. Il format di Giovinazzo (Ba), inaugurato a gennaio 2016, sembra essere il prototipo su cui ci si concentrerà: focus sui freschi, meno spazio a cura della persona e casa, non più redditizie a causa della competizione dei category killer, spazio alle nuove tendenze di consumo tra cui salustico e biologico. È invece ancora in fase di sperimentazione il format Express che sarà testato a breve nella stazione di Bari. "Vogliamo capire se riusciamo a intercettare un nuovo target di consumatori" aggiunge Cannillo. Maiora intende investire anche sui cash&carry puntando su metrature più ridotte. "I nostri negozi si aggirano intorno ai 4.000 mq -prosegue l'ad di Maiora-puntiamo, invece, a superfici di circa 2.500 mq e intendiamo valorizzare freschi e horeca". È in fase di ristrutturazione lo store di Manfredonia e cinque ne saranno aperti nel corso dell'anno tra Puglia e Calabria.