

RETAIL &

di Alessandra Bonaccorsi
twitter @AlessandraBonacc

Maiora e la sua formula di sviluppo



Pippo Cannillo
presidente e Ad Maiora, e presidente di Despar Servizi

Fra gli ingredienti del successo, rapporto con i fornitori basato non solo sulla compravendita, incisiva politica di Edlp, ma anche cura della qualità e dell'etica, in particolare nell'ortofrutta

Fatturato in crescita e rete di negozi in pieno sviluppo per Gruppo Maiora che consolida la sua presenza nel Sud Italia. "Maiora ha conosciuto una crescita esponenziale, soprattutto se si considera che è nata solo cinque anni fa e conta 92 punti di vendita a gestione diretta, 322 negozi in franchising, 4 cash&carry a marchio Altasfera -spiega Pippo Cannillo, presidente e amministratore delegato di Maiora, e presidente di Despar servizi-. Il consuntivo del primo semestre di Maiora va in controtendenza rispetto al mercato con un +7,62% rispetto al già positivo semestre del 2016". La società nel 2016 ha conseguito un fatturato di 783.682.405 euro e ricavi per 543 milioni.

Quale è la chiave del vostro successo?

Il segreto di Maiora è nell'interpretare le esigenze dei vari consumatori attraverso assortimenti dedicati, politica commerciale e tecniche di vendita vicine al territorio. Ortofrutta e macelleria sono per noi due reparti di fondamentale importanza perché rappresentativi di valori prioritari: freschezza e qualità. Non è un caso se gli incrementi maggiori si registrano proprio nel mondo dei freschi e dei freschissimi, specialmente in gastronomia, surgelati e macelleria. L'ortofrutta è un mercato in grande crescita, ma il +15,5% che Despar ha registrato rispetto al primo semestre del 2016 non è solamente riconducibile alle nuove tendenze alimentari.

Ci può dire gli ingredienti di questa formula?

Si deve anche alle innovazioni delle tecniche di vendita come, per esempio, le esposizioni verticali e i murali interamente refrigerati. Sono il frutto di un percorso costruito nel tempo: non solo di attenzioni alle condizioni di acquisto, ma all'intero controllo della filiera attraverso maggiori risorse dedicate all'assicurazione qualità, all'aver costruito un rapporto di partnership con i fornitori piuttosto che di mera compravendita. In questa direzione Maiora incentiva i propri fornitori ad aderire alla Rete del lavoro agricolo di qualità, uno strumento a favore della lotta al caporalato. Le private label rappresentano un altro punto di forza: abbiamo differenziato l'offerta con l'introduzione delle linee Despar Premium che rappresentano il top di gamma e creato un contenitore, Despar Natural. Non ultimo, la trasparenza dei prezzi: abbiamo definito una politica di Every Day Low Price su quei prodotti e quelle categorie che maggiormente erano flessibili alle variazioni di prezzo.

92

Punti di vendita a gestione diretta

322

Negozi in franchising

4

Cash&carry attivi a marchio Altasfera

783,68 mln €

Fatturato 2016

RETAIL



Quali sono gli obiettivi a breve e medio termine?

Abbiamo intenzione di accrescere le nostre quote di mercato all'interno dei mercati che già serviamo: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise e Puglia.

L'obiettivo è quello di aprire nuovi punti di vendita a gestione diretta e continuare ad espanderci nell'ambito del franchising. Entro i primi mesi del 2018 si chiuderà un altro importante cantiere: sono al termine i lavori di un grande centro commerciale, servito dal nostro Eurospar, nella città di Terlizzi (Ba).

L'incremento di fatturato rispetto al 2016 è pari al +16,5% con 23 nuove insegne fra le quali il primo Despar in Molise, regione in cui l'insegna non era presente. Ma vogliamo sviluppare anche Altasfera: dopo il restyling del cash di Manfredonia, entro ottobre varcheremo i confini pugliesi e la quinta insegna Altasfera sarà aperta in Calabria.

Un'espansione importante che si svilupperà anche in altre aree?

Il ritorno di Despar in Abruzzo dopo 17 anni di assenza ci pone come punto di riferimento per il Centro Italia: la terra abruzzese è una nuova frontiera.

Maiora considera i reparti dell'ortofrutta e della macelleria due suoi fiori all'occhiello. Gli incrementi maggiori di fatturato si registrano nei freschi e freschissimi, inclusa la gastronomia. L'ortofrutta ha messo a segno un miglioramento del +15,5% nel primo semestre 2017. Maiora vuole rafforzare le quote di mercato nelle regioni nelle quali è già storicamente presente: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania e Puglia. Sviluppo non solo nel retail: si pensi al previsto rafforzamento dei cash and carry Altasfera

GUARDA IL VIDEO



Primo store pugliese per Despar aperto sui binari della stazione di Bari