

DM

MAGAZINE

SUCCESSI
Maiora Despar Centro-Sud
consolida la crescita

INTERVISTA
Apofruit: l'unione
fa la forza



Out of stock.
Lo scaffale alla
prova della crisi





3 Editoriale
Nuovi corsi (e percorsi) in Gdo.

4 Cover
Out of stock. Lo scaffale alla prova della crisi

12 Intervista
Apofruit: l'unione fa la forza

15 Imprese
Conad Adriatico supera i 2 miliardi di euro di fatturato

17 Successi
Maiores Despar Centro-Sud consolida la crescita

18 Mercati
Insaporitori: c'è più gusto in cucina

28 Retail Innovation
Lego Flagship – New York, Usa

31 Persone

33 Social&Pr strategies
Media monitoring: un vantaggio strategico per il tuo brand

34 Focus
Sostenibilità e benessere animale al centro della filiera dei salumi

38 Mercati
I piatti pronti accelerano su alto contenuto di servizio e qualità

54 Customer
Micro trend 2023: come sfuggire al "paradosso della scelta"

56 Real estate
Le tendenze nel mercato dell'immobiliare commerciale

58 Digital club/Retail
GDPR = Grandi Dati Per il Retail? Il futuro di ieri spunto per quello di oggi?

60 Mercati
Vegetali conservati, vince la genuinità

68 Osservatorio Digital
Vegetali conservati: quali sono i brand più coltivati sui social?

70 Tecnologica
Rational supporta la gestione digitale della cucina nei supermercati

Conad avvia un progetto logistico in modalità 100% elettrica

72 News

73 Video e podcast

75 Prossimamente



Sempre più spesso il consumatore s'imbatte in una porzione di scaffale vuota. Un fenomeno che non nasce all'improvviso, ma prende le mosse dal conflitto russo-ucraino e dalla serie di misure economiche dell'ultimo periodo.

DM Magazine

Supplemento mensile di Distribuzione Moderna
Testata giornalistica registrata presso
il Tribunale di Milano
Registrazione n° 52 del 30/1/2007

Direttore responsabile
Armando Brescia

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

Direttrice editoriale

Stefania Lorusso

Responsabile di redazione

Maria Teresa Manuelli

Redattori

Federica Bartoli, Stefania Colasuono, Alberto Deiana,
Maria Teresa Giannini, Paolo Pelloni, Michele Rinaldi,
Claudia Scorza, Marco Usai, Fabrizio Valente,
Marco Zanardi

Progetto grafico

Silvia Ballarin

Editore

Edizioni DM Srl
Via A. Costa 2
20131 Milano
P. Iva 08954140961

Contatti

Tel. 02/20480344
redazione@edizionidm.it

Pubblicità

Ufficio commerciale
Tel: 02/20480344
commerciale@edizionidm.it

Maiora Despar Centro-Sud

consolida la crescita

Il bilancio 2022 del gruppo pugliese sfiora il miliardo di fatturato alle casse e cresce nei ricavi del 7,2%. Previsti investimenti per lo sviluppo del nuovo canale discount, 40 nuove aperture e 32 ristrutturazioni, un nuovo centro di distribuzione e oltre 100 assunzioni.

di Claudia Scorza

Maiora Despar Centro-Sud ha consolidato il proprio percorso di crescita nel 2022 con un bilancio di esercizio che ha registrato un giro di affari alle casse pari a 987 milioni e una crescita dei ricavi che si attesta sul 7,2% rispetto all'anno precedente.

Il 2022 è stato caratterizzato da un importante impulso alla ristrutturazione della rete e alle nuove aperture, consolidando il piano di restyling degli store. Nell'anno precedente sono stati investiti circa 20 milioni, aumentando la somma programmata. Con questo trend di spesa sarà superato considerevolmente lo stanziamento di 70 milioni previsti dal piano quinquennale 2021-2025 di Maiora finalizzato allo sviluppo della rete Despar al Centro-Sud.

Nel 2023 sono programmate l'apertura di 40 nuovi punti vendita (tra gestione diretta e indiretta) e la ristrutturazione di 32 store (diretti e indiretti). Il piano di crescita riguarderà anche il canale cash & carry che, nel mese di giugno, vedrà salire a 8 i punti vendita Altasfera nel Mezzogiorno con l'apertura a Reggio Calabria – a cui si aggiungono i negozi di Corato, Molfetta, Manfredonia, Laterza, Crotone, Monopoli e Lecce – potenziando così il presidio in Calabria. Previste anche oltre 100 assunzioni da impiegare nella gestione dei nuovi negozi.

Il piano di sviluppo 2023 prevederà, inoltre, la nascita di un nuovo centro di distribuzione in Campania, che sarà attivo nel secondo semestre dell'anno. Maiora ha ufficializzato l'ingresso nel canale discount grazie alla joint venture con Ergon, partita nello scorso gennaio, da cui è nata ARDita, una società che ha come obiettivo la realizzazione di punti vendita Ard Discount sia diretti che affiliati in Puglia e nelle altre regioni presidiate già da Maiora. ■



Pippo Cannillo, ad di Maiora.

Leggi anche: **“Gruppo Supercentro registra vendite per 249 milioni”**

