

SPECIALE  
**ECONOMIA**



**Bari si candida «Smart city»**

Fra commercio e turismo occhi rivolti all'evento Matera 2019

SERVIZI ALLE PAGINE 12, 13 E 14 >>



**Nord Barese fuori della crisi**

L'export nella Bat è in flessione  
 Exploit del settore l'agroalimentare

PINNELLI A PAGINA 15 >>



**Food e logistica Foggia fa scuola**

La ricerca punta tutto sui cibi innovativi. E Lotras «soccorre» il terminal di Forlì

LEVANTACI A PAGINA 19-20 >>

**Nella grande distribuzione il successo è per metà donna**

Il colosso «Maiora» fattura 510 milioni in tutto il Sud

**LUCREZIA D'AMBROSIO**

**R**appresenta un caso unico nel settore della grande distribuzione. «Maiora», questo il suo nome, è l'esempio di lungimiranza di imprenditori indipendenti che, uscendo dai limiti della dimensione padronale, hanno scelto di mettere a fattore comune, oltre ai volumi, anche un notevole ed indiscusso know-how, maturato dalle rispettive aziende, dando vita ad una delle più grandi, innovative e solide realtà del Sud Italia.

A raccontarlo «Maiora» è il dott. Pippo Cannillo, presidente e amministratore delegato della Società.

«Maiora S.r.l. - dice - è il Centro Despar del Sud Italia presente, con i suoi punti di vendita, in quattro regioni: Puglia, Basilicata, Campania e Calabria. Nasce nel 2012 dall'integrazione delle reti commerciali della Cannillo S.r.l. e della Ipa Sud S.p.a. e nel 2014 entra a far parte del progetto anche la Gam S.p.a. Integrare aziende di queste dimensioni e con la complessità gestionale che contraddistingue il settore, non è stato certamente un processo semplice e rapido. La sfida più importante e stimolante è stata quella culturale: fare di tre aziende una, più grande e più efficiente, senza cancellarne la storia, ma tramutandola in un preciso sistema valoriale e in un modello organizzativo definito. Ciò ha significato anche definirne l'identità, diffonderne i valori, tracciarne la visione strategica. Un compito stimolante, che ha richiesto passione e costanza, oltre che ingenti investimenti».

Diamo i numeri.

**A quanto ammonta il volume d'affari di Maiora e quanta forza lavoro assorbe?**

«La società nel 2015 ha realizzato un fatturato consolidato di circa 510 milioni di euro e un giro d'affari complessivo alle casse di quasi 800 milioni di euro. Movimentiamo circa 32 milioni di colli all'anno. Sono oltre duemila i dipendenti di Maiora srl. Vale la pena sottolineare che l'azienda si contraddistingue per l'alta incidenza di lavoro femminile. Per quanto

riguarda le cosiddette "quote rosa", infatti quasi il 50% dei dipendenti appartiene al genere femminile, un equilibrio di pari opportunità per uomini e donne, che al tempo stesso, si rivela benefico non solo per l'azienda, ma anche per la società».

**Che cosa c'è in cantiere per il futuro?**

«I piani a medio termine prevedono lo sviluppo dei format Eurospar ed Interspar nelle aree storicamente presidiate e l'estensione progressiva del progetto su aree geograficamente contigue. «Maiora», infatti, ha chiaro come obiettivo quello di svilupparsi e crescere nel territorio campano e abruzzese. Nonostante sia una giovane realtà, Maiora ha una visione lungimirante: fa delle risorse umane il perno delle proprie strategie di sviluppo».

**Non a caso avete organizzato un Convegno il prossimo 5 febbraio. Che cosa significa per voi formazione?**

«Crediamo fortemente nella valorizzazione delle risorse umane, puntando sulla formazione aziendale poiché attraverso lo sviluppo personale e professionale dei singoli si migliorano le performance dell'intera azienda. Rinnovarsi continuamente non è una scelta ma è un'esigenza di mercato. Per farlo occorrono energie e idee sempre nuove poiché, soprattutto in un contesto come quello della grande distribuzione organizzata, il mercato premia chi è in grado di cogliere i trend del momento. L'evento del prossimo 5 febbraio sarà un'occasione importante per avviare un ampio confronto a livello locale, ma anche nazionale sul rapporto tra formazione, innovazione e competitività di impresa. Grazie all'intervento dei relatori integreremo i punti di vista dell'industria, dell'I.T., del retail, del mondo accademico e delle istituzioni, alla ricerca delle best practice per la valorizzazione del capitale umano».



**CANNILLO**  
 Ad di «Maiora»



**ECCO PERCHÉ IO STO CON LA BCC DI SAN GIOVANNI ROTONDO**

**LE BCC SONO PREZIOSE. E LA LORO RETE LE UNISCE E LE PROTEGGE.**

- 1. PERCHÉ LE BCC SONO UNA RETE SOLIDA**  
 LE BCC SONO UNA RETE, CHE DIVENTERÀ ANCORA PIÙ FORTE E COESA DOPO L'AUTORIFORMA CHE ESSE STESSO HANNO PROPOSTO. HANNO 20,5 MILIARDI DI PATRIMONIO COMPLESSIVO (+1,3% QUEST'ANNO) CON UN INDICE CETI DI PATRIMONIALIZZAZIONE PARI A 16,2% (12,1% MEDIA ALTRE BANCHE)
- 2. PERCHÉ CI SONO ANCHE DOVE ALTRI...**  
 LE BCC SONO PRESENTI IN TUTTE LE REGIONI D'ITALIA CON 4.450 SPORTELLI, IN 2.700 COMUNI E 555 COME UNICA BANCA. UNA BANCA COOPERATIVA MUTUALISTICA APPARTIENE AI SOCI DEL TERRITORIO, NON AD INVESTITORI LONTANI
- 3. PERCHÉ DOVE C'È PLURALISMO, C'È GARANZIA DI CONCORRENZA**  
 BANCHE DIVERSE, MAGGIORE DEMOCRAZIA ECONOMICA E CONCORRENZA A FAVORE DEI CLIENTI
- 4. PERCHÉ HANNO FORME DI PROTEZIONI ULTERIORI**  
 GRAZIE ALLA PROTEZIONE INTERNA, NON HANNO MAI FATTO PAGARE A NESSUNO (NÉ STATO, NÉ CLIENTI) IL COSTO DELLE DIFFICOLTÀ DI ALCUNE DI LORO
- 5. PERCHÉ SO DOVE UNA BCC METTE I PROPRI SOLDI**  
 NON NELLA FINANZA SPECULATIVA, MA NEL FINANZIAMENTO DELL'ECONOMIA REALE
- 6. PERCHÉ SO DOVE UNA BCC METTE I PROPRI UTILI**  
 OLTRE L'80% A RISERVA, OVVERO AL RAFFORZAMENTO DEL PROPRIO PATRIMONIO, IL 3% NELLA PROMOZIONE DELLA COOPERAZIONE E UNA FETTA NEL SOSTEGNO DELLE TANTE ATTIVITÀ (CULTURALI, SPORTIVE, RICREATIVE...) DEL TERRITORIO

FILIALI BCC SAN GIOVANNI ROTONDO: SAN GIOVANNI ROTONDO, S.MARCO IN LAMIS, RIGNANO G., SAN SEVERO, AMENDOLA, FOGGIA, MANFREDONIA, CARPINO, MONTE SAN'ANGELO

WWW.BCCSANGIOVANNIROTONDO.IT

**BCC CREDITO COOPERATIVO** San Giovanni Rotondo

EMAIL INFO@BCCSANGIOVANNIROTONDO.IT TELEFONO 0882.837111

**VIENICI A TROVARE IN UNA DELLE NOSTRE FILIALI. LA NOSTRA BANCA È DIFFERENTE**