

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

Rappresenta 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».

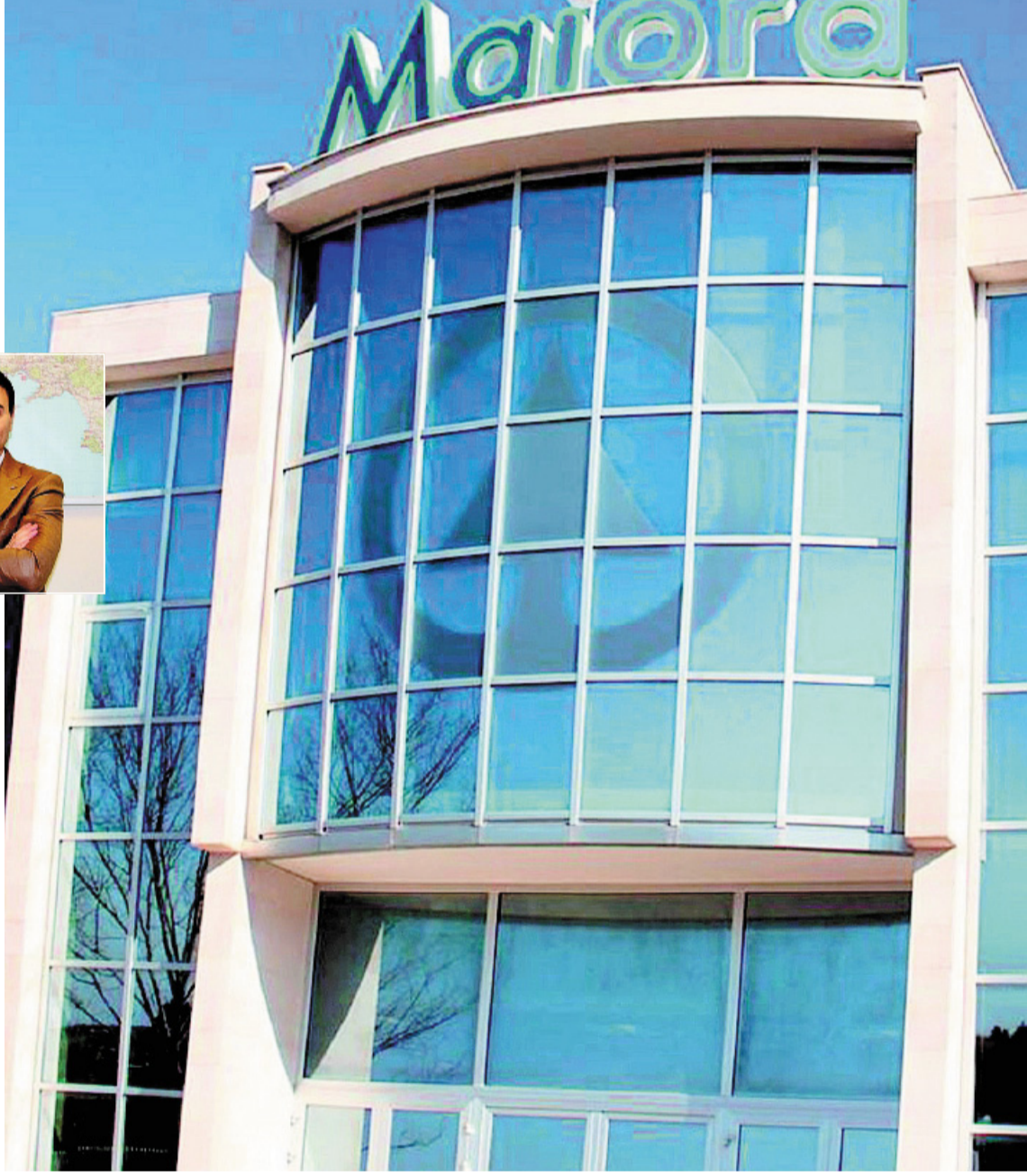
Non a caso avete organizzato un Convegno il prossimo 5 febbraio. Che cosa significa per voi formazione?

«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»

ECCELLENZE
 LA PUGLIA CHE PRODUCE



ECCO PERCHÉ IO STO CON LA BCC DI SAN GIOVANNI ROTONDO

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 COOPERTAITA 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

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

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

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