

RETAIL &

# Maiora: ruoli divisi tra coordinatori e category

Fra category e direttore acquisti opera il coordinatore di area prodotto, che definisce l'accordo commerciale con i fornitori di riferimento dell'area. Ai 13 category manager il compito di valorizzare in tutte le sue variabili il prodotto



**LUIGI PESCECHERA,  
DIRETTORE ACQUISTI  
E MARKETING MAIORA**

"L'incontro tra domanda e offerta in un momento di calo dei consumi genera un maggior numero di contrasti soprattutto quando gli andamenti del fornitore e del mercato hanno performance negative. I dati obiettivi di mercato e una maggiore trasparenza sui risultati di vendita di fornitori e retailer, favorirebbero un rapporto più disteso e meno conflittuale".

**N**ata nel 2012 dall'accordo tra Ipa Sud di Barletta (Barletta-Adria-Trani) e Cannillo di Corato (Ba), la società Maiora srl Despar Centro Sud è il risultato dell'evoluzione del rapporto imprenditoriale tra le famiglie Cannillo e Pescechera, che hanno messo a segno un altro avanzamento nello sviluppo dell'azienda con l'ingresso anche di Gam di San Marco Argentano (Cs), dando vita a una delle più cospicue realtà distributive del Mezzogiorno, con un patrimonio netto di 80 milioni, attivo fisso principalmente finanziato (quasi il 52%) da mezzi propri. Maiora unisce sotto le 4 insegne Despar (Despar, Eurospar, Interspar e Iperspar) 90 punti di vendita diretti per 98.261 mq di vendita, cui vanno aggiunti 221 associati (76.471 mq), due canali che, insieme, realizzano due terzi delle vendite totali (quasi 680 milioni, che comprendono anche somministrati, negozi in fitto d'azienda e cash and carry). Quasi l'80% delle vendite è realizzato in due regioni: Puglia (40%) e Calabria (39%), mentre il resto diviso tra Campania e Basilicata.

## Com'è strutturato l'ufficio acquisti di Maiora Despar Centro Sud?

È organizzato per aree merceologiche. L'operatività è suddivisa in quattro aree di prodotto: freschi, scatolame (dolce e salato), non food (toilette, non food2, materiale di consumo) e liquidi. Ogni area fa capo a un coordinatore, responsabile degli accordi commerciali con i fornitori della relativa area.

I category manager seguono, invece, la relazione continuativa con i fornitori, gestendo assortimento, posizionamento a scaffale e promozioni dei prodotti di loro responsabilità. Riporta direttamente ai coordinatori l'ufficio riordino, il cui principale obiettivo è controllare i livelli di stock e la riduzione degli inevasi.

## Come si interfaccia la periferia con la centrale?

La rete vendite ha contatti con acquisti e marketing attraverso le due direzioni vendite (suddivide per diretti e franchising), mentre un confronto più operativo, quasi giornaliero, avviene tra i tecnici di reparto e i category manager.

## I category manager sono responsabili dei risultati di vendita?

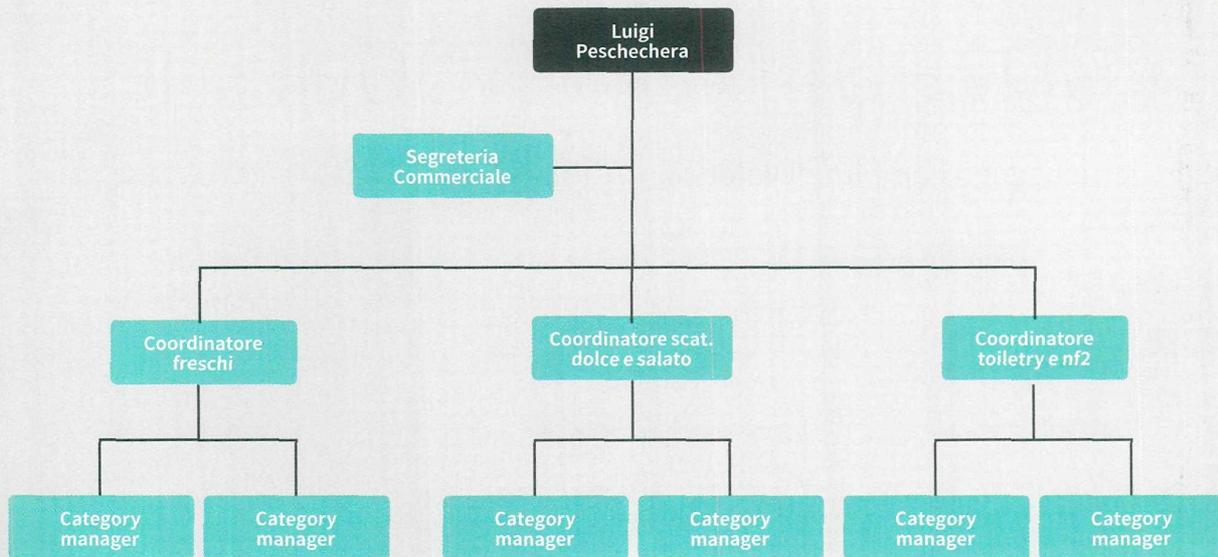
Sì: si occupano e rispondono di tutta la vita dei prodotti presenti nelle loro categorie, dal momento in cui il prodotto arriva in magazzino, fino a quando viene acquistato dal consumatore. In Maiora sono presenti 13 category, respon-

## RETAIL

di Roberto Pacifico  
twitter @RobertoPacific3

### Struttura degli acquisti in Maiora (Despar Centro-Sud)

Ognuna delle 4 aree di prodotto fa capo a un coordinatore che funge anche da responsabile degli accordi commerciali con i fornitori dell'area merceologica di riferimento. Ai coordinatori fanno capi i category manager che seguono la relazione continuativa con i fornitori, gestendo assortimento, posizionamento a scaffale e promozioni



Fonte: elaborazioni dell'autore su dati aziendali

sabili del raggiungimento del mix di margine obiettivo, attraverso tutte le leve in loro possesso, dal prezzo a scaffale alla promozionalità, fino alle differenze inventariali conosciute.

#### La funzione delle PI nella vostra struttura acquisti ...

Lo sviluppo della marca privata rientra ovviamente nella responsabilità dei category manager che si coordinano con la sede di Despar Italia per sviluppare nuovi prodotti in mercati emergenti e far crescere la quota della MDD (marca del distributore) in tutte le categorie.

#### Definizione del mix prezzi-promozione: su quali criteri avviene e con quale frequenza?

Negli ultimi anni, la maggiore competitività del mercato ci ha spinto ad implementare, con risultati molto interessanti, una politica di Every Day Low Price sulle categorie più interessate dalle promozioni, aumentando le vendite in assenza di promozioni, con minore stress per tutta la supply chain.

#### Quanti sono i fornitori?

Abbiamo in assortimento quasi 1.000 fornitori. Circa il 20% è da intendersi locale, considerando, con questa accezione, tutte le aziende che producono sul territorio e hanno una valenza non nazionale.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato