

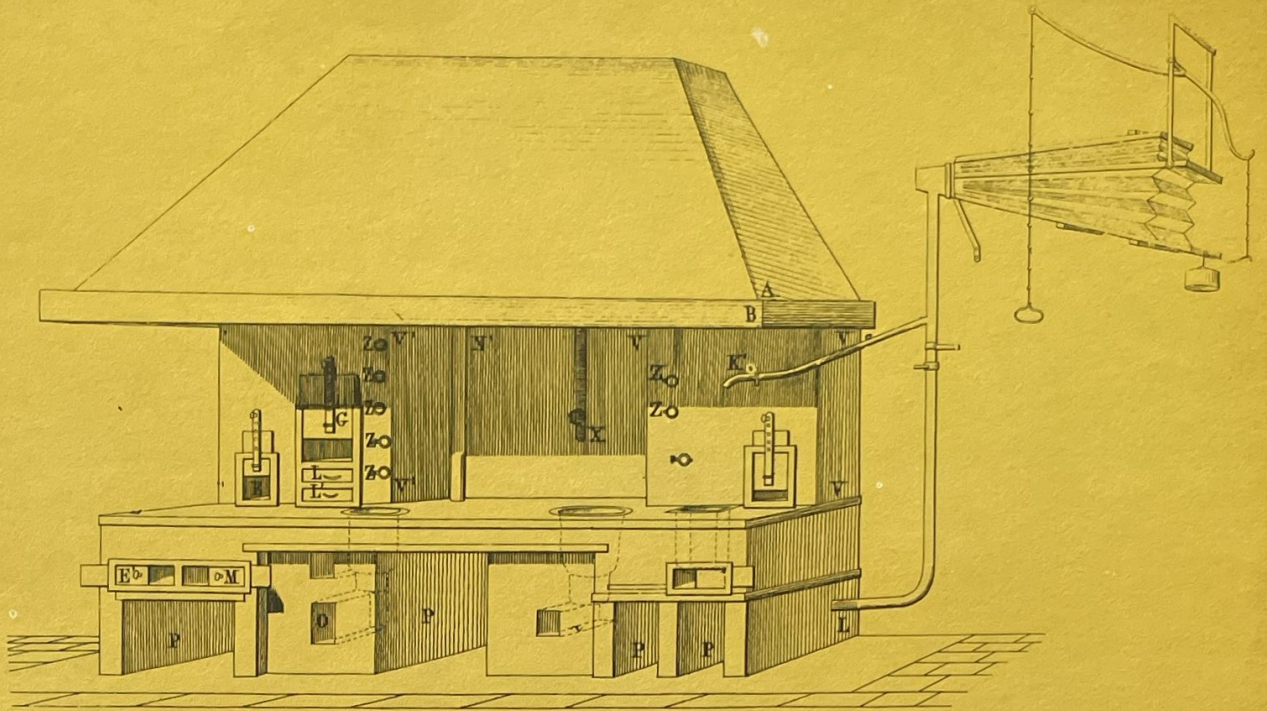
**PREMIO NAZIONALE
MERCURIO D'ORO**

“Oscar del Commercio.”



MONOGRAFIE INDUSTRIALI

1964



MAGGIORA

MAGGIORA ERMENEGILDO - Collegno



RAGGIUNGERE il « benessere » è conquista dell'uomo; creare le premesse e le condizioni per il raggiungimento di questo benessere è scopo della scienza, della tecnica, dell'industria.

Non sembri perciò inopportuno parlare di benessere e parlare di biscotti, perché è proprio nell'ambito di un generale progresso e di un sensibile miglioramento delle condizioni di vita, che si inserisce l'attività dell'Industria Maggiora.

Molta strada è stata percorsa dal tempo in cui i biscotti erano considerati un prodotto di lusso riservato a poche occasioni e non, come oggi, un alimento di preciso valore dietetico e nutritivo.

Il merito di questa radicale trasformazione, di questa decisiva conquista nel campo dell'alimentazione, va soprattutto a ERMENEGILDO MAGGIORA che è riuscito ad introdurre e diffondere l'uso quotidiano di un alimento prezioso, anche presso quello strato di pubblico che, per il suo modesto potere d'acquisto, non avrebbe mai potuto permetterselo.

Una serie di coraggiose iniziative ad opera di un modernissimo industriale hanno portato un rinnovamento decisivo nel mercato nazionale ed internazionale dell'industria dolciaria; dal piccolo negozio di « Alimentari e Pasticceria » sorto nel 1935 a Refrancore d'Asti, a quello che

oggi è uno dei più importanti stabilimenti europei dotato di macchinari modernissimi e perfetti.

✕ Nato nel 1903 a Barcara, una piccola frazione di Refrancore, Ermenegildo Maggiora trascorre la adolescenza aiutando la numerosa famiglia nel lavoro dei campi finché, con i primi faticosi risparmi riesce ad acquistare un piccolo forno ed infine il negozio.

La « Produzione Maggiora » comincia proprio qui ed ha un inizio semplice e familiare: un dolce tipico di quella zona del Piemonte, una specialità di biscotto all'uovo chiamato « Finocchino », che, come tutte le buone cose di tradizione popolare, è un capolavoro di semplicità.

Uova, farina e zucchero sono gli ingredienti; un insieme di genuinità campestre cui si aggiunge il gusto un po' sofisticato dell'anice, un impasto semplice, composto in un lungo filone, raccolto da una pala e infornato in uno di quegli allegri forni di pietra e mattoni dove l'odore delle fascine e della legna si mescolava a quello della farina e alla fragranza del pane cotto. ✕

Dorati, fumanti, profumati i filoni uscivano dal forno. Un lungo coltello li riduceva in tante fette tagliate per largo che poi venivano di nuovo poste in forno per essere, come si diceva allora, « biscottate ».

Per poter andare a vendere i suoi biscotti anche nei paesi vicini Maggiora lavora instan-



Il Commendatore Ermenegildo Maggiora, fondatore e Direttore Generale della MAGGIORA BISCOTTI.

cabilmente di notte facendosi aiutare da due garzoni; impasta, cuoce, e al mattino con un piccolo motocarro porta i finocchini ancora caldi di forno in tutti i centri della provincia di Asti.

E' il primo successo e cominciano i primi guadagni: il piccolo laboratorio adiacente al negozio si trasforma e si creano nuovi locali più ampi, vengono acquistati tre forni elettrici a pala e assunti quindici operai.

Nel 1938 l'Azienda Maggiora può già contare alcuni rappresentanti in diverse città d'Italia.

Nel giro di tre anni Ermenegildo Maggiora è passato da modesto fornaio a piccolo industriale grazie alla sua operosità e alla sua incrollabile tenacia, ma non è certo uomo che si accontenta o si compiace della posizione raggiunta. X

La sua vera grande forza è proprio nel vedere lontano, nell'andare al di là della situazione presente per proiettarla nel futuro, nel sentire i problemi con lo spirito del vero industriale che costruisce per il bene comune, per un reale sviluppo dell'economia e del progresso.

La produzione dell'Azienda Maggiora si espande progressivamente tanto che, nel 1939

si rende necessaria la costruzione di un vero e proprio Stabilimento Industriale e sorge così a Torino, in frazione Regina Margherita, l'antenateo di quello che oggi è il grande complesso Maggiora.

Ma sopraggiungono i primi anni di guerra e per far fronte alle nuove difficoltà, Maggiora trasforma la lavorazione in Produzione di « biscotti tessera » lavorando per tre anni con assegnazioni di materie prime, naturalmente molto limitate, ed occupando nel suo stabilimento una trentina di operai.

L'attività dell'Azienda va avanti così fino al 1943, anno in cui subisce un drammatico arresto: inaspettatamente le « truppe tedesche » irrompono nello Stabilimento mettendo sotto prodotti finiti, trasformando poi la fabbrica in sequestro tutte le scorte di materie prime e di un deposito di materiali esplosivi. X

Alla fine della guerra per Ermenegildo Maggiora e per la sua Azienda c'è da ricominciare tutto dal principio: si deve sgombrare lo stabilimento, riallestire la produzione e riorganizzare le vendite, riprendere il lavoro a ritmo ancora più intenso per riguadagnare le posizioni di ieri e per conquistare fin da adesso quelle future.

Maggiora si rimette in azione con passione rinnovata.

Già nel 1945 viene installato il primo impianto a nastro con capacità produttiva di tre ql-ora e Maggiora riesce a mantenere la produzione grazie alla sua politica di « prodotto di qualità a prezzo minimo », politica che è una caratteristica costante dell'azienda e che si è potuta attuare proprio in virtù di una modernissima concezione industriale.

Nello stesso anno ha inizio la lavorazione dei « Wafers » un prodotto destinato ad avere una enorme popolarità e che si affiancherà coi famosi « Finocchini », oggi meglio conosciuti come i « Maggiorini », ai grandi successi della produzione Maggiora. X

All'inizio però, si trovano difficoltà eccessive per la vendita dei wafers e viene allora aperta una catena di negozi per la vendita diretta dalla fabbrica a prezzi molto bassi.

E' un'iniziativa che riscuote enorme favore di pubblico, è il primo decisivo passo per diffon-

Il Comm. Ermenegildo Maggiora direttore generale della Maggiora, attorniato dai suoi migliori collaboratori. In piedi da sinistra: Il genero Dott. Giancarlo Vergano Direttore della Produzione, Il Ragionier Giuseppe Maggiora Direttore Commerciale ed il Signor Renzo Maggiora alla Direzione dell'Ufficio Acquisti e Programmazione.



dere il consumo di prodotti cosiddetti « voluttuari » e riservati a poche occasioni.

✕ Ermenegildo Maggiori ha accanto adesso anche il figlio primogenito Giuseppe, che dopo aver compiuto gli studi e conseguito il diploma di ragioniere dà il suo aiuto a tutta la sua giovane energia all'Azienda paterna.

Si giunge così al 1956, anno in cui la Maggiora opera una vera e propria innovazione rivoluzionaria nel campo dei biscotti, l'anno in cui inizia la grande affermazione Maggiora, o meglio potremmo dire con parola un po' abusata ma in questo caso pertinente, l'anno del « boom-Maggiora ».

I « biscotti » sono ancora ritenuti un prodotto di lusso: il loro prezzo scoraggia il consumatore di medie e modeste capacità di acquisto e di conseguenza essendo scarsa la vendita gli intermediari di commercio e i rivenditori a dettaglio esigono forti percentuali. ✕

Il wafers per esempio, per il quale il ricavo industriale è di 350 lire al kilogrammo viene venduto al consumatore a 1000 lire al kilogrammo.

✕ Maggiora intuisce notevoli possibilità di sviluppo a condizione che si riesca a ridurre consistentemente il prezzo per renderlo accessibile a tutti e sente inoltre la necessità di offrire serie garanzie di qualità e di marchio.

Il primo obiettivo da raggiungere è di potenziare al massimo lo stabilimento quotandolo

di macchinari tra i più moderni d'Europa ed ampliare adeguatamente l'organizzazione di vendita. Raggiunto questo duplice risultato, Maggiora lancia sul mercato nazionale i suoi biscotti confezionati in pacchi a metà del prezzo medio di mercato, con lo slogan che sottolinea un fatto veramente rivoluzionario: « biscotti impacchettati a prezzo inferiore degli sfusi ».

Nasce il famoso pacco wafers da 200 gr. 100 lire accolto entusiasticamente dai consumatori di tutta Italia che a decine, specialmente dalle zone più povere scrivono a Ermenegildo Maggiora ringraziandolo di aver dato modo di nutrire i loro bambini con i biscotti, fino ad allora proibiti alle loro modeste possibilità.

E' una conquista che si impone con una rapidità prodigiosa, il successo è superiore ad ogni previsione. Con una innovazione radicale Maggiora è riuscito a portare al consumatore i suoi prodotti garantiti da « Qualità, Prezzo, Igiene controllata ».

Non più biscotti sfusi di cui è impossibile controllare sia il prezzo di vendita che la garanzia di igiene e di serietà, spesso tenuti in recipienti anonimi e non adatti, soggetti a manomissioni di ogni genere, esposti all'aria e alla luce senza protezione alcuna.

Ma soprattutto, non più un prodotto destinato a rare occasioni e concepito come un genere voluttuario, ma un alimento prezioso, essenziale per un'alimentazione sana e completa, posto alla portata di tutti.

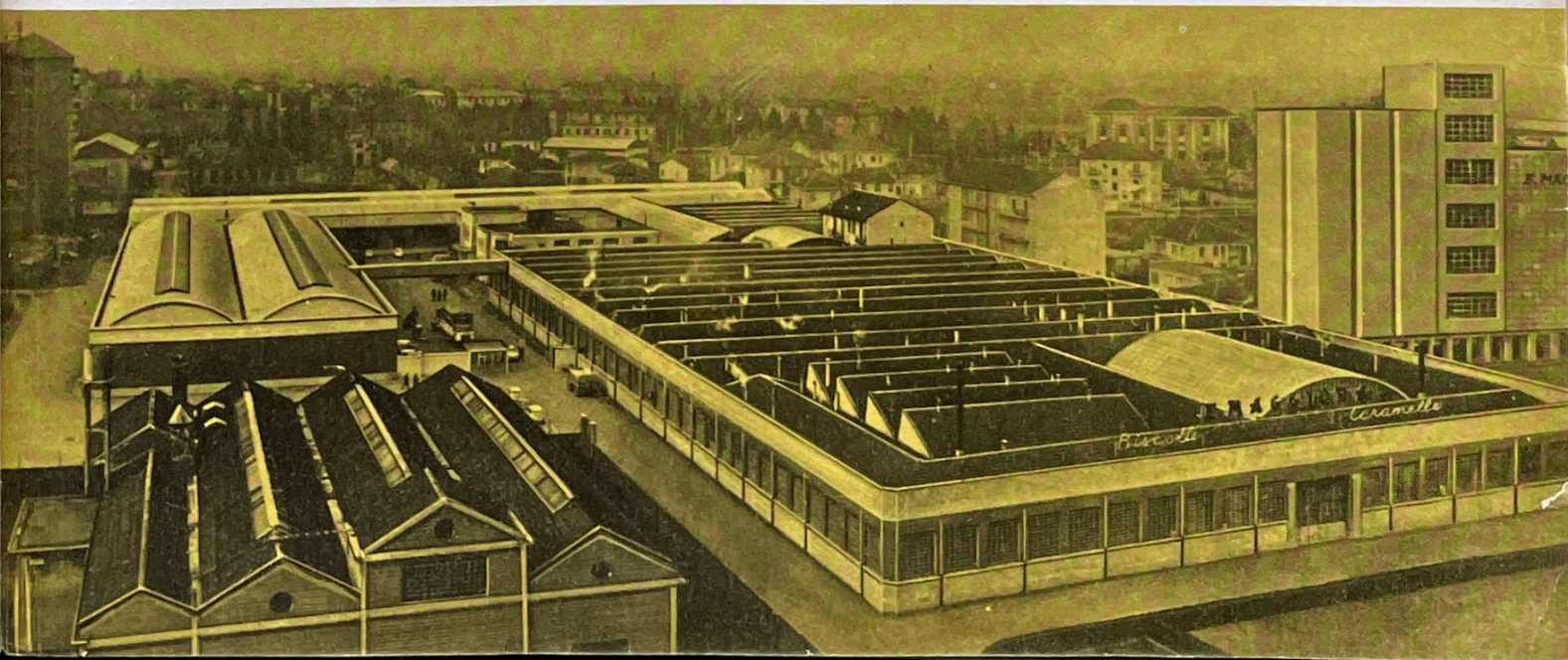


Il primo forno che venne usato per la lavorazione dei Finocchini.



Il primo negozio acquistato da Ermenegildo Maggiora a Refrancore d'Asti.

MAGGIORA





Il significato profondo della grande innovazione operata dalla Maggiore sta proprio nell'aver esteso il consumo di un prodotto fondamentalmente « alimentare », con precise caratteristiche nutritive, estendendolo a tutti i livelli sociali, contribuendo con ciò a migliorare concretamente il tenore di vita generale.

Anche le Industrie concorrenti, che in un primo tempo hanno guardato con scetticismo alle idee rivoluzionarie di Maggiore, saranno costrette a seguire la strada da lui tracciata e gli riconosceranno il merito di aver creato una nuova grande possibilità per l'incremento del consumo della produzione nazionale.

L'Azienda si avvia ad occupare una posizione di primissimo piano in campo internazionale; è ormai un'imponente organizzazione di produzione e di vendita: macchinari modernissimi, impianti tecnici altamente perfezionati e progrediti, un complesso industriale dei più perfetti unito ad una razionale organizzazione di vendita, che si realizza attraverso una fitta rete di collaboratori, sia diretti (piazzisti, viaggiatori, etc., inquadrati nelle filiali di vendita), sia attraverso rappresentanti, grossisti e concessionari.

Ermenegildo Maggiore continua a dirigere con la sua consueta energia la grande industria sorta dal suo lavoro e dalla sua volontà, ma può contare oggi sulla collaborazione e la forza dei figli e del genero che compongono la struttura basilare dell'Azienda: Giuseppe Maggiore alla direzione commerciale, il secondogenito Renzo, che prenderà nel 1960 le direttive dell'ufficio acquisti, ed il genero Giancarlo Vergano che sovrintende alla produzione.

Intorno a questo compatto nucleo familiare si muovono i collaboratori diretti, i tecnici, il personale specializzato, tutti i duemila e più dipendenti, che operano con perfetta efficienza

mette altresì una rapida rotazione delle scorte di magazzino, garantendo quindi la continua freschezza del prodotto.

Le azioni promozionali finora attuate sono ormai numerose; esse hanno consentito non solo di ovviare a contingenti difficoltà di mercato, ma hanno anche favorito notevolissimi incrementi di vendita; altre sono in fase di studio secondo schemi ed indirizzi diversi, in base a problemi regionali e provinciali, ma comunque articolate su tre concetti fondamentali:

- minore spesa per il consumatore,
- maggior utile percentuale per il commerciante,
- maggiore guadagno per il venditore con incentivi provvigionali e premi.

Dal 1956 ad oggi si è sempre di più accentuato e consolidato l'indirizzo della politica di vendita della Maggiore, che si basa su:

- MAGGIOR QUALITÀ'
- MAGGIOR PESO
- MINOR PREZZO

Ciò è stato possibile sinora e lo sarà in futuro grazie ad una grande produzione con bassi utili percentuali, che si realizza per mezzo di impianti razionali e modernissimi e ad un'attenta organizzazione di distribuzione, che consente consegne tempestive perfino nei centri più isolati e, non certo ultimo, l'accurato controllo sulle materie prime, svolto quotidianamente dagli analisti di laboratorio, che scartano decisamente quelle non classificabili come perfette.

Soddisfatti i suoi consumatori, la Maggiore ha voluto offrire ai negozianti la possibilità di buoni utili, nonostante il prezzo di vendita al pubblico di 100 lire, concedendo inoltre sconti immediati e bonifici o premi di consumo al raggiungimento di determinati quantitativi annuali.

Gli approfonditi e motivati sondaggi, le analisi e le ricerche consentono un costante aggiornamento della situazione del mercato interno ed estero: l'attività industriale dello Stabilimento è impostata ed attuata in base alle risultanze di tali studi e si ottiene sempre, nei limiti del possibile, un pieno coordinamento tra la produzione vera e propria e la tempestiva distribuzione del prodotto.

La Maggiore ha pertanto organizzato razionalmente i mezzi di consegna, creando ed ampliando progressivamente la propria rete di depositi e di automezzi con concessioni assai favorevoli ai propri collaboratori, che si concretizzano in:

- facilitazioni di pagamento,
- condizioni particolari,
- e, in numero notevolissimo, concessioni di automezzo in uso.
- bonifici sull'acquisto degli stessi

Altra preoccupazione è sempre stata quella di promuovere e perfezionare confezioni ed imballi per i prodotti, e le innovazioni apportate in questo campo sono state successivamente adottate anche dalle Case concorrenti.

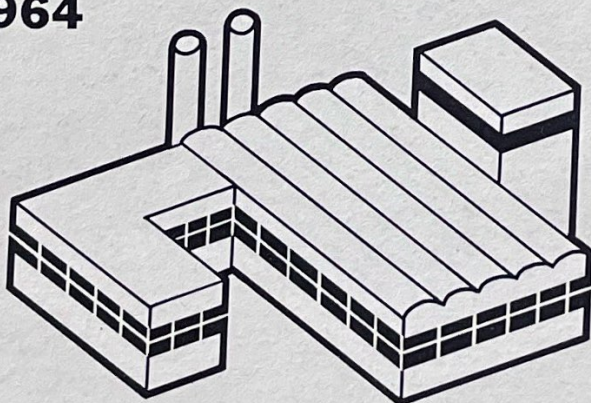
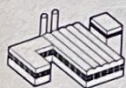
Nel 1962 un nuovo modernissimo impianto per la produzione di caramelle viene allestito per volontà di Ermenegildo Maggiore, che ancora una volta opererà un radicale mutamento nel mercato nazionale.

Nascono le caramelle Toujours che vengono vendute al pubblico a 500 lire al kilogrammo, anziché a 1000, il prezzo base di vendita in Italia per le caramelle in stick.

Caramelle impacchettate: doppia confezione, doppio peso, doppia qualità - una nuova, importante conquista.

1956

1964



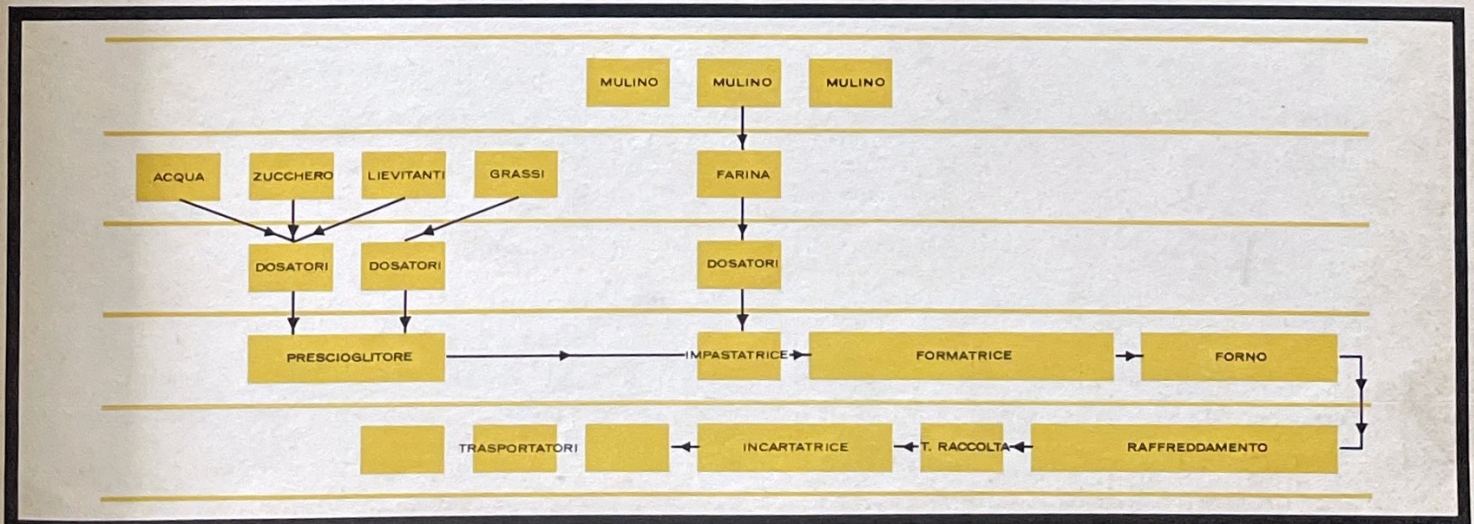
grazie alla grande organizzazione del complesso Maggiore.

Le iniziative pubblicitarie che appoggiano la produzione vengono sviluppate naturalmente attraverso tutti i maggiori veicoli: Radio, Cinema e Televisione e si ampliano tutte le forme di propaganda sui punti di vendita con azioni promozionali. In questo ultimo settore la Maggiore ha progressivamente accentrato i suoi investimenti, al fine di favorire le vendite all'esercente, con assegnazioni di espositori, mobiletti, contenitori, striscioni e curando in modo particolare l'allestimento di vetrine realizzato da personale specializzato.

Questa vasta organizzazione pubblicitaria atta a stimolare la richiesta del pubblico, per-



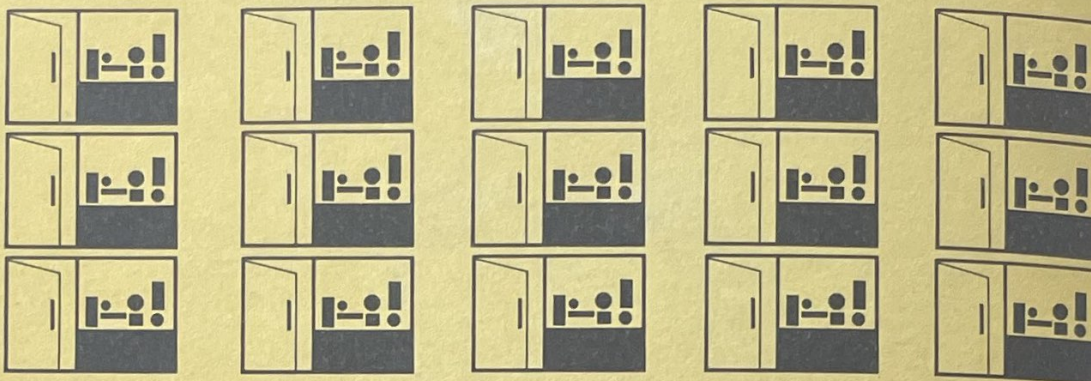
DIAGRAMMA GENERALE LAVORAZIONE BISCOTTI



1956

1963

SVILUPPO CLIENTELA



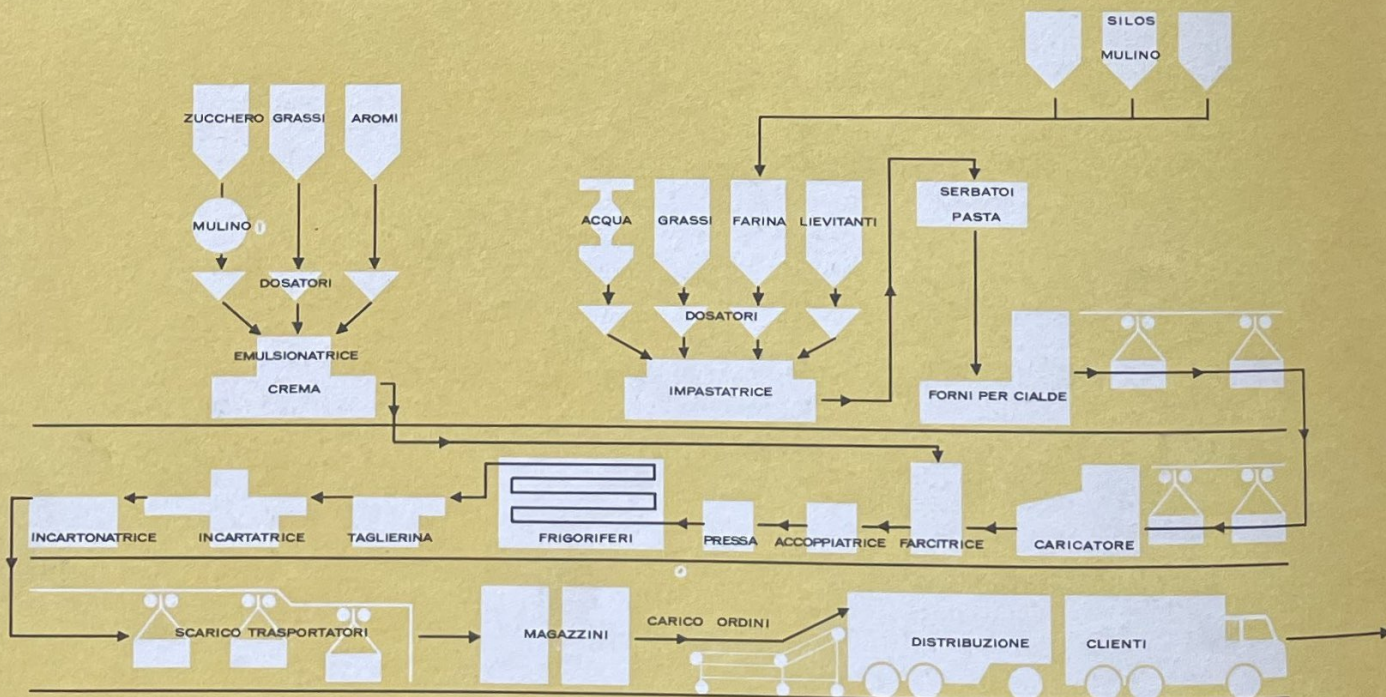
1956

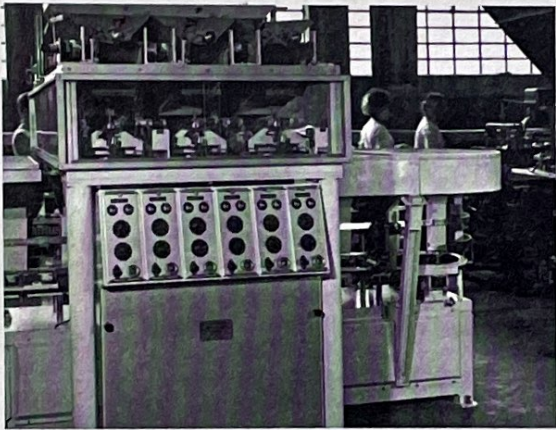
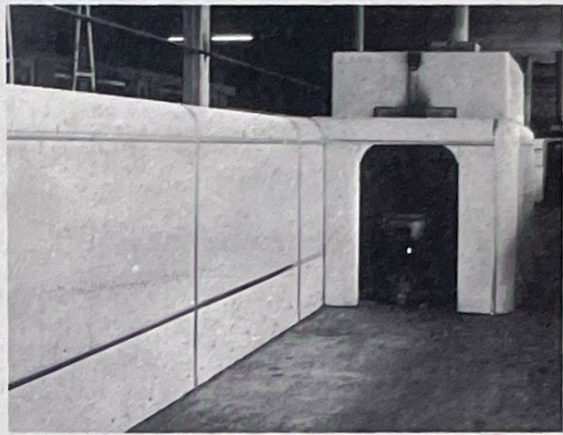
1963

INCREMENTO PRODUZIONE



grafico lavorazione linea wafers





Dall'alto a sinistra: Una delle analiste al lavoro nel reparto analisi e controllo. Uno dei forni delle grandi camere di cottura. Particolare di una delle macchine impacchettatrici a ciclo completamente automatico. Scorcio del grande impianto di lavorazione delle Caramelle Toujours. Un angolo del Centro Meccanografico IBM per la elaborazione dei dati. Uno dei grandi capannoni di immagazzinaggio e spedizioni.



punto vendita televisione radio posters cinema
LE CINQUE VIRTU' DEI MAGGIORINI



punto vendita televisione radio posters cinema
SE LO SPEZZATE CANTA!... WAFER



manifesti posters cinema televisione punto vendita radio quotidiani
DIAMOCI DEL TU !!..... TOUJOURS