

POMARICO GIOVANNI



POMARICO GIOVANNI

ANDRIA 18 MARZO

1944

La grande distribuzione commerciale del Sud, Cavaliere del Lavoro, Presidente della Fondazione Megamark onlus.



Federico II di Svevia aveva intravisto nelle lande pugliesi tutto il potenziale di una terra rigogliosa, nelle produzioni come nei commerci, senza tralasciare la ricca bellezza che un incontaminato spiano murgiano offriva agli occhi di chi lo ammirava secoli e secoli fa. Fu anche per questo che scelse accuratamente di allocare su una altura una delle sue meraviglie, il Castel del Monte. Da più di Settecento anni l'imperiosa struttura veglia sulla vicina Andria, lì dove nacque, il 18 marzo del 1944, in un'Italia ancora stordita dagli orrori della Guerra, Giovanni Pomarico.

La Seconda guerra mondiale avrebbe tappato le ali a tanti progetti, ma gli anni che le seguirono furono, al contrario, volano di irripetibile crescita del Paese e di forti entusiasmi da parte della cittadinanza. Il tempo e il giudizio storico li avrebbero rinominati 'anni del boom economico', tra le più felici congiunture storico-sociali della storia italiana. È proprio ad Andria negli stessi anni che Francesco Pomarico, padre di sei figli, di cui Giovanni era il penultimo, scelse con il sostegno di sua moglie Teresa Ieva, di avviare una modesta attività di commercio. Aveva dismesso i panni del Finanziere, che aveva vestito fino al conflitto, per avventurarsi altrove. Si trattava, dal punto di vista commerciale, di un vero e proprio emporio tipico dell'epoca, e che tante volte faceva da collante tra le città più sviluppate e quelle rurali adiacenti: in soli 114 metri quadri vi si vendeva di tutto, all'occorrenza di ogni bisogno della cittadinanza. Il nome "Bazar" fu del tutto azzeccato per l'attività: il concetto, in fondo, era quello.

Giovanni Pomarico ebbe la sua 'investitura' commerciale proprio nelle stanze affollate di oggetti del bazar paterno. Fu sotto il vigilante occhio di papà Francesco che imparò le prime regole e anche le prime scaltrezze dell'arte del commercio. Dopo un'infanzia felice – non senza vivere le difficoltà dell'epoca – accanto ai suoi sei fratelli, scelse le vie della scienza, iscrivendosi ad anni Cinquanta inoltrati al Liceo scientifico cittadino, intitolato a Riccardo Nuzzi. Oggi lo stesso liceo porta come proprio motto il verso agostiniano "Amate quod eritis", "Amate quel che sarete": parole che, per molti versi, avrebbero potuto suonare familiari anche al giovane Giovanni. Tuttavia, gli studi liceali furono prematuramente interrotti. Il richiamo del commercio – come era facile ai tempi – attirava molto più fortemente di numeri e formule che potevano restare astratti al contrario di quanto accadeva in campo materiale. La cultura personale però non mancò mai: in giovinezza furono le grandi letture ad appassionarlo, da Tolstoj a Verne, libri da cui «conosceva il mondo».

Giovanni aveva soltanto tredici anni nel 1957, quando ebbe la prima intuizione che lascia comprendere quali abilità di commercio avrebbe posseduto in seguito: mise su, amatorialmente, una vera e propria rete di franchising per la vendita di articoli sacri destinati ai cimiteri. Acquistava i suddetti prodotti e li concedeva a credito ad altri ragazzini come lui, i quali avrebbero consegnato il dovuto guadagno una volta conseguita la propria vendita. Ognuno ci guadagnava, compresi i 'soci' del Pomarico che da parte loro trattenevano una percentuale; in fondo, il 'rischio d'impresa'

era tutto il suo. La seconda grande intuizione la ebbe con suo padre: si erano recati alla Fiera del Levante – all'epoca un vero e proprio coacervo di meraviglie dal mondo – dove ebbero modo di interessarsi ad una tappatrice 'a corona' per bottiglie in vetro. Come da usanza ancora perpetuata, nelle terre pugliesi si era soliti, già all'epoca, autoprodurre in casa copiose quantità di salsa di pomodoro, che avrebbe coperto il bisogno familiare per tutto il corso dell'anno. Ricorrendo ancora alla sua rete di giovani 'collaboratori', Giovanni Pomarico acquistò e distribuì in comodato una dozzina di queste macchine, corredate di utili tappi per finalizzare l'operazione per cui la macchina era stata pensata. Questa volta, però, i giovani collaboratori non badarono alla vendita del prodotto, ma alla manodopera per il suo utilizzo: lunghe file di avventori si contendevano i 'ragazzi di Pomarico' per accelerare le operazioni di imbottigliatura di quanto avevano prodotto. Pagati alla giornata, rendevano in seguito al 'principale' la sua fetta.

A diciotto anni ebbe dunque inizio, in virtù delle sue felici intuizioni, l'opera di ammodernamento dell'emporio paterno: anziché portare il cliente al debito, Pomarico inventò una sorta acquisto preventivo: vi erano a disposizione dei corredi familiari; il cliente poteva 'prenotarli', pagarli gradualmente in vista del futuro sposalizio della propria figlia – come da usanza, era la famiglia della sposa a dover procurare il corredo alla futura famiglia – e impossessarsene una volta coperto l'effettivo costo totale. Anziché creare debiti e antipatici "pagherò", Pomarico invertiva il trend lasciando accumulare dei crediti che, fino al grande giorno futuro, sarebbero stati ampiamente ricoperti. Lenzuola, coperte, tegami, piatti e quant'altro, nell'angolo dedicato nel negozio, venivano custoditi e 'bloccati' fino al completamento del pagamento. Il cliente, così, non solo si teneva liberi spazi utili nella propria abitazione, ma faceva un vero e proprio investimento graduale. Quello che altrimenti sarebbe stato acquistato a debito, diveniva una comoda via per anticipare utili acquisti per la futura felicità degli sposi.

Conscio ormai delle sue capacità, comprese che era tempo di allargare il raggio delle proprie ambizioni. I tempi lo consentivano, l'Italia viaggiava sulle onde di una crescita senza precedenti, lo stesso Pomarico era consapevole che «in quegli anni dovunque giravi l'occhio si proponevano chissà quante opportunità»; i tempi erano maturi per «affilare le armi per realizzare una moderna struttura all'ingrosso». Si mise così alla ricerca di un ampio locale nella zona, ma le passate

fortune, a primo impatto, sembrarono voltare le spalle alle ambizioni del giovane imprenditore. Dapprima si interessò ad alcuni locali sullo stesso territorio andriese, di cui era già giunto a “compromesso”, ma che videro in breve tempo il fallimento di chi doveva costruirli, lasciando a mani vuote chi ne aveva sperato; puntò quindi su Canosa, con ancora grande entusiasmo, ma questa volta a metterci lo zampino era la storia: i lavori furono bloccati per la scoperta di alcuni reperti archeologici d'epoca romana. Qualcuno, con millenni di anticipo, aveva deciso così; le ultime speranze si spostarono su Molfetta, ma, ironia del caso, anche qui l'operazione non ebbe buon fine per un litigio tra i titolari dell'impresa, che lasciarono l'opera incompleta.

Con speranze ormai scarse, nonostante la forza di volontà, sarebbe stato quel caso fino ad allora così ironico con lui a donare l'opportunità di una vita. Incontrò proprio per caso un amico, anche lui, con la sua famiglia, nel campo del commercio: Pomarico, con il morale compromesso, parlò dei suoi sogni, e delle difficoltà che stava incontrando nel realizzarli. Fu così che su suggerimento dell'amico, di fronte a Pomarico si spalancarono le saracinesche di un locale di mille metri quadri in via De Nittis, proprio nella sua Andria. In una notte l'operazione fu chiusa, portandosi con sé, nella futura impresa, non soltanto l'amico che aveva procurato gli spazi, ma anche i fratelli Storelli, proprietari dell'immobile che vollero essere compresi nell'iniziativa. Il piano era semplice: colmare l'ingente spazio a disposizione di vivande da rivendere insieme ad oggettistica varia. Ne venne insomma fuori un supermercato comprensivo di oggettistica non alimentare, che costò 90 milioni di Lire. Fiutando l'affare, nuovi investitori entrarono a far parte dell'iniziativa, come Vito Di Bari, amico paterno legato fortemente alla sua famiglia. Persino il commercialista Michele Sardone, che aveva curato gli aspetti burocratici dell'attività, intuì che era il caso di prenderne parte: il quintetto era completo.

Il 5 maggio del 1975 tagliava i consueti nastri inaugurali che davano ufficiale avvio all'attività. La calca di avventori, nei ricordi di Pomarico, fu così tanta che ci fu bisogno dell'intervento delle Forze dell'ordine per mantenere sotto controllo la situazione. L'impresa di Pomarico e dei suoi soci partì alla grande, tanto che in soli quattro mesi riuscì a ricoprire le spese di anticipo intrattenute con i suoi sodali. Negli anni, poi, le crescite divennero esponenziali. La 'disperata' impresa nata da una chiacchierata quando le speranze iniziavano a calare, era ormai un consolidato successo. Come

spesso accade in questi casi, i tempi divenivano sempre più maturi per un ulteriore passo avanti da compiere nel giro di neanche dieci anni. È quanto iniziò a farsi strada nella prima metà degli anni Ottanta. L'anno 1983 fu quello dell'ulteriore spinta. Ormai i mille metri quadri inaugurati soltanto otto anni prima si facevano sempre più stretti per trattenere tra le proprie mura i sogni sempre più grandi di chi ci aveva investito.

Il caldo agosto del 1984, dopo quasi un anno di trattative per ottenere un marchio nazionale, consegnò a Pomarico e ai suoi soci – nonché a nuovi affiliati – l'opportunità di usufruire di un nuovo spazio, questa volta su territorio Barlettano. Si trattava di un capannone che in grandezza superava più del doppio delle volte quello precedente: 2.400 metri quadri da colmare di prodotti da rivendere all'ingrosso non più su logiche tradizionali, ma puntando sulla 'grande distribuzione'. Fu affidato a sette o otto ragazzi che il Pomarico riteneva in gamba per gestire il tutto, e che in tempi recenti ancora si occupano con cura del suo capannone. Con i nuovi spazi di Barletta, crebbe anche il volume d'affari; gradualmente sempre più imprenditori cercarono di affiliarsi sotto la guida di Pomarico. Paradossalmente, anche i dispersivi spazi barlettani iniziarono a diventare stretti per contenere ancora una volta le infinite ambizioni dell'imprenditore andriese.

Sbarcò quindi a Trani – sempre su terreno caro alle memorie federiciane come per la natale Andria – dove insediò sede logistica che questa volta poteva usufruire di quasi 10.000 metri quadrati. Delle sue capacità si era reso conto anche il Nord Italia, tant'è che l'operazione godette della consulenza dell'ingegner Paganelli, da Padova. L'enorme magazzino aveva tutto il necessario anche per la conservazione di materiali deperibili, quali potevano essere salumi e formaggi o prodotti dell'ortofrutta. Sulle celebri note di "Notti magiche" che alimentavano i sogni calcistici poi infranti degli italiani, nel 1990 Giovanni Pomarico, al contrario, poteva dirsi realizzati a pieno i propri. Fu in quell'anno, infatti, che la sede tranese si mise in moto. Eppure, poco tempo dopo, neanche 10.000 metri sarebbero bastati a contenere le fortunate crescite, benché li reputasse egli stesso immensi. Anche il circondario provinciale, in fondo, sembrava non bastare più.

Seguendo ormai una ciclicità calcistica, nel 1994 aprì a Massafra "Megadue", con cui la distribuzione sconfinava nella provincia tarantina. Non solo, in breve tempo si allargò anche alle provincie di Brindisi e Lecce. Al di fuori del nord della regione, la Puglia era ormai quasi tutta

'conquistata'. Entrò a far parte, dunque, anche "Megadue" del centro distributivo "Megamark", che Pomarico aveva unificato nel 1991. Non vi era nessun "due" da considerare: la sua macchina era una sola, e scorazzava in lungo e in largo per la Puglia. La realtà, ormai ampiamente consolidata, poteva ora sovrainvestire sul territorio circostante, ambendo ad affiliare sotto di sé nuovi margini e nuove occasioni. Nel 1996, per dieci miliardi di Lire, acquistò nove supermercati facenti parte del gruppo barese Fudis. Si compiva così l'investimento 'finale' con cui si assicurava una stabile presenza sul territorio. La quale, ancora una volta, non bastò.

Col nuovo millennio giunsero anche le prime discese nel campo sociale; fondò infatti la Fondazione Nicolaus, con particolare attenzione al sostegno dei portatori di diverse abilità e delle rispettive famiglie. A dare origine all'iniziativa era la situazione di suo fratello Nicola, a sua volta colpito da disabilità. Non sarebbe stata l'unica attività in campo sociale: dal 2008, tramite la Fondazione Megamark, sostiene i bambini malati oncologici del Policlinico di Bari tramite il progetto "La casa di Pedro"; raccolte di fondi di vario tipo sono state effettuate poi per sostenere l'Unitalsi pugliese e la Lega del Filo d'oro. Non solo sul territorio pugliese o nazionale. Da benefattore ha finanziato in Sudan la costruzione di pozzi e una scuola di formazione medica, in India ha sostenuto la vaccinazione antipoliomielitica, in Tanzania ha costruito un ospedale e in Madagascar un acquedotto per una scuola.

Nel 2003, a nuovo millennio ormai abbondantemente avviato, Giovanni Pomarico, ormai da anni Presidente e Amministratore unico di Megamark, allargò i confini della propria attività in Campania. Qui acquistò un gruppo di operatori locali e di dodici punti vendita per un volume totale di affari che raggiungeva i 120 milioni di euro. Non più punti vendita, per così dire, di quartiere, ma il balzo in avanti verso gli ipermercati. L'ingente impegno profuso avrebbe portato anche le dovute onorificenze e ruoli di amministrazione a livello nazionale. Innanzitutto, il primo giugno del 2005 veniva proclamato Cavaliere del Lavoro della Repubblica, per la diffusione della grande distribuzione nel Sud Italia.

Onorificenza



Nominato Cavaliere del Lavoro il 01 06 2005

Settore Commercio, turismo e servizi. Grande distribuzione

Megamark, infatti, col tempo avrebbe coperto anche Basilicata, Calabria e Molise, giungendo al culmine di centocinquanta supermercati, sei ipermercati e tre immensi centri di distribuzione a Molfetta, Carinaro e Gricignano. Nel 2007, grazie ai suoi sforzi, l'ormai Cavaliere venne nominato componente del CNEL. In seguito, sarebbe divenuto Presidente dell'Associazione Distributori Associati, di Un. Vo. E di Federcom, nonché Vicepresidente di Confcommercio, in cui detenne la nomina a Presidente della Commissione politiche per il sistema distributivo. In virtù di tutto questo, dal 2009 è Presidente della Selex, gruppo d'acquisto di livello nazionale.

Fabio Lusito

<https://www.cavaliereidellavoro.it/pomarico-limpresa-deve-ridistribuire-il-bene-e-come-una-lampadina/>

<<Storie d'impresa>>

Pomarico: L'impresa deve redistribuire il bene. È come una lampadina

08.12.2020 articolo di Antonella Gaeta pubblicato su La Repubblica – Bari l'8 dicembre 2020

Il cavalier Pomarico è un piantatore di alberi, la semina per lui è importante quanto la raccolta, ha cura delle radici come dei frutti. La Fondazione Megamark, la onlus dell'omonimo Gruppo di Trani, che presiede, ha compiuto vent'anni il 6 dicembre, giorno di san Nicola, perché è nata in memoria di suo fratello Nicola, in un primo momento denominata "Nicolaus". È uno strumento speciale, nel suo statuto ha per vocazione il "contribuire al benessere del territorio". In questi anni i suoi passi sono stati molti, dai progetti di responsabilità sociale finanziati con

“Occorre sempre porre orecchio per cogliere i segnali deboli, perché a sentire i segnali forti sono bravi tutti”.

“Orizzonti Solidali” al Premio letterario nazionale per opere prime nato in seno ai Dialoghi di Trani. Da stanotte, un albero alto 26 metri donato a Bari ne illumina largo Giannella, e per un mese arriveranno 100 spese al giorno alle famiglie in difficoltà. Insomma, le azioni che seguono i pensieri di Giovanni Pomarico, nona caso insignito di un titolo, Cavaliere del Lavoro, che sa d'antiche pugne, andrebbero raccontate a una, vedi il progetto di filiera etica dei suoi supermercati, nato con l'associazione NoCap, ovvero prodotti con bollino lamme contro il caporalato.

Cavaliere, un ventennale in un momento davvero unico, pandemico, per questo avete annullato “Orizzonti solidali 2020” e devoluto 400mila euro alla sanità pugliese.

«È una risposta doverosa, siamo soliti fare ricognizioni sui bisogni della comunità, che sono tantissimi. Allora, con mio figlio Francesco, abbiamo deciso di prenderci un anno sabbatico, per così dire, comunque continuando a sostenere le necessità, le richieste di aiuto: occorre sempre porre orecchio per cogliere i segnali deboli, perché a sentire i segnali forti sono bravi tutti».

Da dove viene questa sua attitudine a “captare”?

«Sono un oratoriano, innamorato del pensiero e delle parole di don Bosco, se il male cresce è perché non badiamo ai giovani e ai bisognosi, perché abbiamo eliminato l'apprendistato del mestiere, io stesso sono stato ragazzo di bottega in una sartoria, negli anni '50 si faceva così».

Il gruppo Megamark ha 500 punti vendita e 5.500 addetti. È di famiglia abbiente?

«Per nulla, a tavola sedevamo in dieci, ma nelle difficoltà ci sono la forgiatura, l'etica e la determinazione. Ai miei tempi molti se ne andavano dalla Puglia, ma mio padre, che era un

uomo dinamico, alla fine della guerra dismise la divisa di finanziere, e tornò ad Andria per aprire un bazar».

Che si chiamava?

«"Bazar". Cercava un nome d'impatto, innovativo e semplice, era una specie di ipermercato in miniatura, avevamo di tutto. Lui confidava in un Muro migliore, e io, che ero nato nel '44, nel bazar passavo di braccia in braccia delle clienti, che mi facevano anche da balie in una comunità che aveva vivo il senso del dare e dell'avere, fianco a fianco. Da G è nato tutto, solo che a un certo punto mi accorsi che i 114 metri quadri del negozio non mi bastavano più. Per aiutare mio padre non avevo continuato gli studi, ma era stata la lettura a formarmi, lì trovavo la mia pace interiore».

Si ricorda il primo libro letto?

«Non rida, il Codice civile, ma perché, il negozio, come lo si intendeva allora, era un punto di riferimento, dovevamo essere venditori, collaboratori, consulenti, spesso anche legali. Poi lessi Guerra e pace, ma anche Ventimila leghe sotto i mari, così si conosceva il mondo, viaggiavi stando fermo, mica c'era il web e clicca di qui e clicca di là, allora si doveva leggere».

Ecco, leggere, e arriviamo al Premio Megamark con Dialoghi di Trani: da dove le è venuta l'idea?

«Dal liquore "Strega" di Benevento, vedendolo un giorno ho pensato a quello che aveva generato, e mi son detto, come spesso capita a noi gente del Sud, perché gli altri sì e io no? Così lo proposi a Rosanna Gaeta, perché ne sentivo proprio la carenza e insieme l'abbiamo fatto. Ammetto che non è la cosa più semplice del mondo, occorre molta caparbia, non è mica facile far venire voglia di leggere, ma ogni libro è un mattonino che ti aiuta a costruire, io questo lo so».

Perché si prodiga sempre?

«Sono convinto che benessere debba generare altro benessere, trovo giusto distribuire parte del ricavo, perché il territorio lo merita e perché è un bel vivere per te e per tutti, se lo fai la tua lampadina, il tuo piccolo faro sulla fronte non si spegne».

Un passo del Vangelo lo dice: «Voi siete la luce del mondo». «Non ho inventato niente».

Ci ricorda perché è nata la Fondazione?

«Mio fratello Nicola era un disabile, aveva bisogno di costante aiuto, tendeva la sua mano, così nel percorso che il Signore mi ha concesso, ho voluto essere accanto ai dipendenti bisognosi.

Vent'anni fa andavano molto i viaggi della speranza, chi si ammalava viveva la doppia beffa del male e del danno economico per le cure. Allora pensai che una fondazione se ne poteva far carico, e la creai; in questo non sono mai stato solo, mio figlio, i miei collaboratori: quando semini non è detto che la pianta attecchisca. Ma quando cresce, ti fa guardare a quello che hai fatto, avendo un orizzonte davanti».

Piantare e raccogliere: la filiera etica.

«È un discorso che riguarda la responsabilità sociale rispetto a un prodotto consegnato, come dice Yvan Sagnet, con le lacrime dei raccoglitori, se fai finta di niente allora anche tu sei complice. La gente deve capire che può essere parte attiva della catena di montaggio e non di smontaggio dell'umanità».

<https://www.ilsole24ore.com/art/nuove-aperture-e-restyling-punti-vendita-il-gruppo-megamark-ABSYHwkb>

Nuove aperture e restyling dei punti vendita per il gruppo Megamark

di Vincenzo Rutigliano 4 aprile 2019



Il gruppo Megamark – più di 500 punti vendita a insegna Dok, Famila, Iperfamila, Sole365 e A&O Puglia, Campania, Molise, Basilicata e Calabria, 5.500 addetti e due piattaforme logistiche – cresce. Tra il 2019 ed il 2021 sono previsti 85 milioni di investimenti (tra immobiliari e allestimenti) per finanziare dieci nuove aperture, tutte in Puglia, ammodernare 20 negozi (dopo, in media, 12-13 anni dall'inaugurazione) e assumere 160 addetti. Insieme ai nuovi investimenti il gruppo con sede a Trani, nella Bat, archivia un esercizio 2018 che ha segnato un'ulteriore crescita delle vendite che, a rete costante, segnano un +6,4%, in valore 1,6 miliardi di euro rispetto al 2017, pari a 1,43 miliardi, con una presenza del 13,4% nelle regioni servite, mentre in Puglia è del 20%. Dato quest'ultimo che Giovanni Pomarico, presidente del gruppo, conta di consolidare ed aumentare, nel corso del 2019, fino al 22/23 per cento.

L'incremento delle vendite alle casse è stato ottenuto in controtendenza rispetto al dato di settore che ha registrato nelle regioni meridionali un calo del mercato dello 0,7% (Like for Like, fonte Nielsen). A spingere sulle vendite è stato soprattutto il segmento dei prodotti a marchio Selex, del 21,8% rispetto al 2017, con le performance migliori registrate nelle categorie gelati e surgelati (+30%), biologico e frutta fresca (+17%), primi piatti premium (+11,5%) e, soprattutto, in quella degli alimenti funzionali (+38,8%). Dunque nei carrelli della spesa sempre più prodotti di alta qualità a marchio Selex, sempre più bevande, spezie e prodotti etnici. «I nostri clienti – spiega Pomarico – apprezzano sempre di più la nostra marca privata, percepita come garante di

alta qualità a un prezzo accessibile e che risponde ai nuovi stili alimentari salutistici. Il nostro modello di consumo, consigliato da tempo, è volersi bene mangiando e bevendo meglio». Anche la rete dei negozi “Joe Zampetti”, start up del gruppo per i prodotti per gli animali, si allargherà ancora. Dopo i negozi di Bari, Monopoli, Andria, Bisceglie e Foggia, nel triennio 2019-2021, sono previste infatti nuove aperture, anche fuori della Puglia.

<https://www.distribuzionemoderna.info/finanza/gruppo-megamark-migliora-lefficienza-energetica-con-unicredit>

Finanza 28 Settembre 2020

Gruppo Megamark: più efficienza energetica con Unicredit



<https://www.distribuzionemoderna.info/finanza/gruppo-megamark-migliora-lefficienza-energetica-con-unicredit>

Finanza 28 Settembre 2020

Gruppo Megamark: più efficienza energetica con Unicredit

Giovanni Pomarico

Ben 24,7 milioni di euro per Megamark, associato Selex, leader nel Mezzogiorno con oltre 500 supermercati in Puglia, Campania, Calabria, Basilicata e Molise, più di 5.500 addetti e un fatturato alle casse di 1,7 miliardi di euro nel 2019.

L'operazione, finanziata da Unicredit, ha visto l'ingresso della multiutility E3E, attiva nel fotovoltaico, che ha rilevato il 51% nella newco X Te, costituita da Megamark per procedere al restyling e alla messa in efficienza energetica di 16 punti vendita da parte del general contractor romano Energy Efficiency.

Il progetto, denominato MegaFree, prevede il miglioramento del profilo energetico dei supermercati tramite l'utilizzo di tecnologie innovative per la catena del freddo, la climatizzazione, l'illuminazione, i sistemi elettrici e di automazione e controllo del funzionamento dei singoli supermercati.

L'obiettivo è il dimezzamento dei consumi e dei costi energetici rispetto a quanto si potrebbe ottenere con mezzi tradizionali, per conseguire un risparmio di circa 4,85 GWh annui, equivalenti a una riduzione di 907 tep/a di energia primaria e di 2.400 tonnellate di CO2 ogni dodici mesi.

“L'idea di dare una svolta green in sintonia con i dettami europei ci riempie di orgoglio – commenta Giovanni Pomarico, presidente di Megamark -. Lasciare alle future generazioni il pianeta che noi abbiamo trovato anni addietro è la sfida che giorno dopo giorno istituzioni, imprese e cittadini dovrebbero perseguire. Con il sostegno di Unicredit vogliamo concludere, entro i prossimi mesi, questo progetto, che ha visto il contributo dell'Università La Sapienza di Roma/Studio Santi. Al momento siamo già intervenuti su 6 punti vendita dei 16 previsti. Seguiranno altri piani per rendere la nostra attività il più sostenibile possibile”.

Aggiunge Andrea Casini, Co-Ceo Commercial banking Italy di Unicredit: “Il progetto conferma il ruolo della nostra banca nello sviluppo delle più dinamiche realtà imprenditoriali dei territori. L'operazione risponde appieno alla nostra attenzione al tema della sostenibilità. Gruppo Megamark è un esempio di azienda che, anche grazie a una gestione manageriale attenta all'innovazione e ai temi green, è riuscita a conquistare, negli anni, una posizione di leadership nel proprio segmento di mercato”.

<https://www.traniviva.it/notizie/al-via-la-sesta-edizione-del-premio-fondazione-megamark-incontri-di-dialoghi/mila-euro-il-montepremi-possono-partecipare-opere-prime-di-narrativa-italiana>

Trani martedì 2 marzo 2021

Al via la sesta edizione del “Premio Fondazione Megamark – Incontri di Dialoghi”, il concorso letterario promosso dalla Fondazione Megamark di Trani in collaborazione con l’associazione culturale La Maria del porto, organizzatrice dei Dialoghi di Trani, kermesse che ospiterà la premiazione del vincitore il 17 settembre.

Al premio, rivolto alle case editrici di tutta Italia e agli autori esordienti nel campo della narrativa, è possibile partecipare presentando entro il prossimo 10 maggio le opere prime di narrativa italiana pubblicate tra gennaio 2020 e aprile 2021. Sul sito della Fondazione (www.fondazionemegamark.it) è disponibile il bando della sesta edizione.

La valutazione dei romanzi in gara sarà affidata anche quest’anno a una giuria di esperti scelti tra personalità di rilievo della cultura e dell’informazione: sarà la critica letteraria Maria Teresa Carbone, presidente della giuria, insieme ad Annamaria Ferretti, Giancarlo Fiume, Pasquale Guaragnella, Oscar Iarussi e Cristian Mannu, a proclamare il prossimo mese di luglio la cinquana dei romanzi finalisti. A decidere il vincitore assoluto sarà una giuria popolare composta anche quest’anno da 40 lettori, i primi che si candideranno nei primi giorni di luglio (informazioni sul sito della Onlus).

Con un montepremi di 13.000 euro messo a disposizione dalla Fondazione Megamark, il concorso si conferma tra i più generosi a livello nazionale: 5.000 euro il premio per il vincitore e 2.000 quello per ognuno degli altri quattro finalisti.

Il “Premio Fondazione Megamark – Incontri di Dialoghi”, che ha visto la partecipazione di oltre 250 titoli provenienti da tutta Italia nelle passate edizioni, si è affermato come uno dei premi letterari di riferimento del Sud Italia, sia per il montepremi che per il rapporto con l’importante kermesse culturale dei Dialoghi di Trani.

«Anche quest’anno siamo pronti ad accogliere gli scrittori e le loro opere prime con l’entusiasmo di sempre – commenta il cavaliere del lavoro Giovanni Pomarico presidente della Fondazione Megamark – perché vogliamo incoraggiare l’arte della scrittura e, al tempo stesso, il piacere della lettura. Il successo delle passate edizioni ci sprona a proseguire questo importante

percorso teso a valorizzare la cultura e i talenti finora nascosti, affinché possano emozionarci con la loro penna».



9ª edizione del bando “Orizzonti Solidali”

2 Marzo 2021

Dopo il successo delle edizioni precedenti e la pausa di un anno causata dall'emergenza sanitaria, la Fondazione Megamark promuove la 9ª edizione del bando “Orizzonti Solidali” a sostegno di iniziative negli ambiti dell'assistenza sociale, della sanità, dell'ambiente e della cultura.

La presentazione sabato 6 marzo alle 19.00 sulla pagina facebook di 'Fondazione Megamark'.

“Non è tanto quello che facciamo, ma quanto amore mettiamo nel farlo. Non è tanto quello che diamo, ma quanto amore mettiamo nel dare.”

MADRE TERESA DI CALCUTTA.