

Pippo Cannillo  
e sua moglie  
Grazia De Gennaro



DI PADRE IN FIGLIO  
MAIORA - Corato

# Qui nasce qualcosa di grande

Anche dietro il gruppo concessionario del marchio Despar, c'è una bella storia di famiglie pugliesi. Le famiglie Cannillo e Peschechera, che si uniscono per creare un colosso. E c'è la storia di un figlio, Pippo, che segue le orme del padre Franco. E sta per regalare al nonno il primo nipote. Indovinate il nome...

«PAPÀ NON MI HA MAI IMPOSTO NULLA, A ME QUESTO lavoro piace proprio. Se non avessi fatto questo mestiere avrei fatto l'architetto. Ma ho sempre preferito la prima opzione, che era quella di lavorare qui». Parole di Pippo Cannillo, presidente e amministratore delegato di Maiora srl e Despar Centro Sud, che dimostra anche meno dei suoi 38 anni e che abbiamo voluto coinvolgere nel nostro focus sul passaggio generazionale. La Maiora è nata nel 2012 dalla fusione tra la Cannillo srl fondata da Franco Cannillo, padre di Pippo, e la Ipa Sud spa della famiglia Peschechera di Barletta. Fu proprio Franco (oggi 66enne) a volere il figlio, laureato alla Bocconi, a capo della nuova realtà imprenditoriale, che oggi fattura più di 800 milioni di euro, ha 92 punti vendita diretti, 5 cash&carry, 30 punti vendita concessi in fitto d'azienda, 91 somministrati, 283 in franchising, dando lavoro complessivamente a circa 2300 persone.

«Affinché ci sia un passaggio di testimone si devono creare le giuste condizioni da entrambe le parti: il padre deve dare spazio e i figli devono dimostrare di saperci fare».

E di figli in azienda ce ne sono due. Ileana, sorella di Pippo, si occupa della divisione cash&carry Alta Sfera, che nell'ultimo anno ha registrato un incremento del 22%.

«Respiro quest'aria da sempre, da quando ero ragazzo frequentavo i magazzini, ed ho iniziato dal muletto. È stata una progressione naturale ed ho affiancato la progressione teorica a quella pratica. Perché solo così puoi davvero dire di conoscere la tua azienda. Mio padre mi ha sempre portato con sé anche agli incontri nazionali. Dunque non saprei dire se la mia presenza qui sia una causa o una conseguenza. Di certo è stata una cosa naturale».

#### Di chi si fida?

«Credo che dietro la fiducia si nasconda un altro limite del modo di fare impresa al Sud: si cercano persone di cui potersi fidare ma troppo spesso si mette la fiducia prima della capacità. Questo è un approccio culturale, radicato nel nostro modo di fare impresa, che discende dalla nostra matrice agricola. Devo ammettere che in questi anni ho limitato nella crescita professionale alcuni miei collaboratori di estrema fiducia, ma che ritenevo inadeguati a seguire la crescita dell'azienda».

#### Dove sta andando Maiora?

«Sempre più verso il cliente. Le aziende che operano in questo settore sono nate alla fine degli anni '70 e negli anni '80, periodo in cui la distribuzione moderna era moderna in quanto ci si contrapponeva al bottegaio. E quindi era il consumatore che veniva da noi. Oggi che abbiamo un supermercato ogni 50metri, l'unico percorso possibile per garantirci la sopravvivenza è andare incontro al cliente, ascoltarlo, offrirgli qualcosa vicino alle sue attese».

#### Cosa vuole il cliente?

«Vicinanza al territorio, comodità, qualità, sicurezza alimentare. E noi cerchiamo di avere nei nostri punti vendita prodotti sicuri e di filiera corta, così possiamo incentivare una economia circolare».

#### Sul vostro bilancio pesa molto la voce formazione, e questa non è una cosa comune.

«In effetti sulla formazione dei nostri addetti crediamo tantissimo, anche se attraversiamo una fase in cui chi sta avendo



Pippo Cannillo con il papà Franco. Sotto invece con i fratelli Peschechera (da sinistra Luigi, Marco e Giuseppe). A destra il nuovo Interspar di Terlizzi.

#### IL CEO A CUI TUTTI DANNO DEL TU

Per conoscere meglio un uomo, bisogna chiedere qualcosa alla moglie. E Grazia De Gennaro, un recente passato di cestista a Corato, messo da parte (almeno temporaneamente) per l'imminente arrivo del primogenito Francesco, conferma la regola.

#### Che orari fa suo marito?

Orari non stop. Non stacca mai. Anche dopo le 9 di sera sta al telefono.

#### Non le pesa?

Ama il suo lavoro quanto la famiglia. E sa qual è la cosa più bella di Pippo?

#### Ci dica.

È che, nonostante ricopra un ruolo importante, è disponibile con tutti gli uffici e tutti i dipendenti, ha rapporti diretti con chiunque ed è disponibile con tutti: risponde a tutte le mail e tutte le problematiche. Tutti lo chiamano per nome, nessuno lo chiama "dottore" o "signor Cannillo".



#### NON SOLO SUPERMERCATI

La Cannillo Holding è impegnata anche su altri fronti. Tra i suoi marchi figurano "Cereali Italia", industria di produzione cereali per la prima colazione e prodotti dolciari, con 80 dipendenti e due stabilimenti a Corato e Avellino; "Octavo", la divisione edilizia, e infine quella che si occupa dei terreni coltivati ad agricoltura. Il presidente della holding è Franco Cannillo.

il maggior successo sono i discount, dove si tende a risparmiare. Ma io credo che i nostri dipendenti debbano saper raccontare il territorio e i nostri prodotti. Il nostro macellaio deve conoscere che tipo di carne vende al cliente e deve saperlo consigliare su come cucinarla o conservarla al meglio. Ogni anno investiamo circa 2 milioni di euro in formazione, soprattutto del personale dei punti vendita, ma anche di quello degli uffici. Perché vogliamo dare a tutti l'opportunità di fare carriera al nostro interno».

#### Avete da poco inaugurato l'Interspar di Terlizzi, un nuovo concetto di store.

«Mi piace chiamarlo il supermercato del presente, non del futuro. Non volevamo solo scenografia, ma qualcosa che fosse replicabile. E il nuovo format, con l'area ristoro e un reparto freschi fornitissimo, sta avendo un grande successo. Ecco, nell'alimentare, soprattutto quello fresco, vogliamo essere l'alimentare di qualità».

#### Ormai lo dicono in tanti. Forse tutti.

«Me ne rendo conto. In effetti è facile parlare di qualità, ma cosa significa? La qualità per noi è la capacità di offrire una prestazione costante nel tempo. Cerchiamo di rassicurare il consumatore sulla costanza dei nostri standard. Lo slogan è: qui troverete quello che pensavate di trovare».

#### Cosa vorrebbe migliorare della sua azienda?

«Lavoriamo per un miglioramento continuo in tutto. Sempre cercando di mantenerci snelli ed efficienti. È qualcosa che abbiamo nel dna, oltre alle nostre solide basi finanziarie. È grazie a questo che siamo cresciuti tanto anche negli anni della crisi più dura».

#### Cosa le ha insegnato suo padre?

«Tutto quello che so, a cominciare dal fare le cose sempre nel rispetto delle proprie potenzialità. E al tempo stesso mi ha sempre incoraggiato a non aver timore delle cose che non conosco, a prendere decisioni dopo aver approfondito l'argomento. Mai scartare qualcosa a priori, mi ha sempre insegnato ad esplorare l'inesplorato. Del resto è sempre stato uno curioso, e lo sono anche io. E senza la curiosità non saremmo arrivati fin qui».

