



IMPRESA

PIPPO CANNILLO: AD MAIORA SEMPRE!

17 Marzo 2021

18 2

La storia dell'imprenditore di Corato, fondatore nel 2012 assieme alla famiglia Peschechera di Barletta, di Maiora Srl, azienda protagonista dell'evoluzione della GDO nel Centro-Sud Italia con l'insegna Despar.



Francesco Zagaria

Iniziamo dai primi passi del gruppo Cannillo?

Come nasce tutto questo? Bella domanda! Sicuramente la persona più giusta a cui porre questo quesito sarebbe mio padre, che ha creato l'azienda più di 50 anni fa. Il nostro è un Gruppo che si estende attraverso diversi "rami", tutti con una propria anima: c'è quella commerciale, quella industriale, quella logistica. Oggi ci troviamo in Maiora, l'azienda principale del Gruppo Cannillo, che opera con l'insegna Despar. Essa nasce nel 2012, ma ha radici ben più profonde, antiche. Un progetto che nasce dall'aggregazione di due realtà importanti del territorio, il Gruppo Cannillo di Corato ed Ipa Sud di Barletta, ma anche dalla comunione d'intenti di due famiglie: Cannillo e Peschechera. La Ipa Sud era una realtà con più di 70 anni di storia, altrettanto storica era la nostra realtà, creata nel '79. È quindi da una grande tradizione, unita ad una grande competenza in ambito commerciale che nasce Maiora, il nostro ramo che ci ha proiettato nel presente e ci sta proiettando nel futuro, anche grazie al contributo delle nuove generazioni che io rappresento insieme ad altri soci coetanei. Tra il 2010 e il 2011 con i miei soci valutavamo l'opportunità di realizzare qualcosa di più grande, di più importante delle due realtà di provenienza (Gruppo Cannillo e Ipa Sud ndr). Come si suol dire 1+1 fa 3 e in effetti oggi siamo qui a commentare la solidità di questo gruppo. Mi azzardo a dire che il risultato della nostra unione non è stato 3, ma forse 4 o 5.

Quindi è vero che l'unione fa la forza.

Sì, soprattutto in ambito economico-imprenditoriale, spesso l'unione fa la forza. Tutto questo quando l'unione non è fatta solo di numeri, ma anche di valori, di etica professionale e comunione d'intenti. Quando ci sono queste basi l'unione dei numeri fa la forza, io ne sono profondamente convinto. In Italia, soprattutto nel nostro Meridione, gli imprenditori sono molto individualisti: va bene sino ad un certo stadio di crescita delle aziende, ma quando bisogna superare determinate dimensioni è necessario considerare l'idea di mettersi insieme. L'unione di imprenditori altrettanto validi proietta le proprie aziende al livello successivo.

La prima pietra, i ricordi dei primi anni di lavoro....

Ci sono varie prime pietre. Mio padre ha cominciato ad operare come imprenditore nel '69. Lui è del '52 ed era quindi minorenne all'epoca. Con i fratelli ha messo su una realtà di ingrosso di detersivi e coloniali (all'epoca la Fratelli Cannillo ndr). Nei primi anni '80 ha proseguito il suo percorso di crescita liquidando i suoi fratelli e mettendosi in proprio. Dall'altra parte, vi è Ipa Sud, l'altra anima di



cui si sono approfonditi tutti gli argomenti più importanti. Un percorso impegnativo fatto di tanti incontri e scambi. Io e i fratelli Peschechera cominciammo a delineare il profilo di questa realtà che oggi si chiama Maiora. All'epoca non aveva ancora un nome ed utilizzavamo degli acronimi per questo progetto. Un percorso difficile, ma le giornate sono state ben spese guardando ai risultati di oggi.

Perché avete scelto il nome Maiora?

In realtà avevamo una rosa di più nomi: l'abbiamo estratto a sorte! Un bellissimo nome, ben augurante. Maiora è un messaggio verso l'esterno, ma soprattutto funge da sprone verso l'interno, perché noi vogliamo fare sempre meglio, sempre di più! Solo pronunciando il nome dell'azienda ci ricordiamo di non dover stare mai fermi, di voler sempre fare un passo avanti. Ad Maiora! (Sorride ndr)

Con i suoi soci, i fratelli Peschechera, da quello che si evince, c'è un bel rapporto.

Maiora è un progetto potenzialmente aperto ad altri soggetti, ad altri soci. L'importante è condividere i valori fondanti di quest'azienda, la visione e il metodo. Se si concorda su queste basi, le porte sono aperte ad imprenditori validi che vogliono condividere questo percorso con noi.

Qualche ricordo particolare?

Mio padre ha avuto l'abilità di farmi vivere l'azienda come se fosse casa e non mi ha mai fatto sentire obbligato a compiere questo percorso. I primi ricordi? Avevo 4-5 anni e girovagavo nei punti vendita. All'epoca si utilizzavano le prezzatrici Meto. Quello è uno dei primi ricordi: per dare una mano prezzavo i prodotti con la prezzatrice.

Momenti difficili o qualcuno che l'ha delusa?

Non resto quasi mai deluso dalle persone, ho sempre aspettative molto basse. Preferisco che le persone superino le mie aspettative. Sono abituato ad effettuare i miei test sempre sul caso peggiore, ho un atteggiamento prudentiale. E così anche per i progetti: se un progetto funziona anche nello scenario peggiore può solo evolversi in meglio, mentre se ci si abitua a prendere le decisioni aspettandosi che un progetto vada per il meglio inevitabilmente si resta delusi.

Un momento difficile?

I momenti difficili ci sono tutti i giorni, soprattutto in questo periodo. Con lo scoppio della pandemia ci siamo ritrovati a dover gestire delle difficoltà sotto l'aspetto commerciale e logistico, ma a vivere anche la preoccupazione per i nostri 2500 collaboratori diretti, in prima persona esposti. Un anno fa non si sapeva nulla di come fronteggiare la pandemia! Degli operatori dei supermercati, che sono a stretto contatto con la gente, non ne ha parlato nessuno. La nostra missione è stata quella di garantire un servizio essenziale, tutelando i nostri lavoratori. Non è stato semplice!

Però il vostro settore non è andato in crisi.

No, il nostro settore non è andato in crisi. Abbiamo dimostrato di saper svolgere il nostro mestiere con professionalità. Eroi sono stati i nostri collaboratori, che non si sono mai dati per malati e sono sempre rimasti lì a lavorare. Il nostro ruolo viene sottovalutato perché si ritiene che significhi solo mettere scatolette su di uno scaffale, ma dietro c'è tanta dedizione, tanta tecnologia, tanto know-how, che non è facile comunicare alla collettività.

Com'era a scuola Pippo Cannillo?

Forse bisognerebbe chiederlo a miei professori o ai miei compagni. Sono sempre stato una persona molto curiosa e riflessiva, ma non sono mai stato molto studioso. Non ho mai dedicato più di un'ora al giorno allo studio. Ho sempre approfondito tanti argomenti e questo, assieme all'intuito, hanno agevolato il mio percorso. Andavo abbastanza bene a scuola, ma non ero certo il primo della classe.

La sua famiglia?

La mia famiglia è il perno sul quale ho costruito quello che ho fatto fino ad ora, ma anche il motivo per cui ho fatto tutto questo. È la mia famiglia d'origine (mio padre, mio padre e mia sorella ndr) ad avermi trasferito i valori su cui fondare la mia vita, la mia esistenza. Mia moglie e mio figlio sono invece il mio scopo, la mia linfa quotidiana. Mia moglie Grazia, mio figlio Francesco, mio padre Franco, mia madre Nicolangela e mia sorella Ileana...

Suo padre, Franco, quanto è stato importante?

Dal punto di vista professionale è il mio mentore, l'esempio che cerco di seguire. Non è semplice però: mio padre è una figura imprenditorialmente inarrivabile, ha sempre dimostrato di essere adeguato e pronto, in tutte le fasi di crescita dell'azienda. Lui è un self-made man!

Quando la svolta?

Lo pensiamo ogni giorno perché ogni giorno si può svoltare. La nostra realtà è una realtà che opera in settori maturi, non abbiamo mica inventato la radio! Nel nostro settore ci sono ogni giorno mille opportunità da cogliere e mille da evitare. Ogni qualvolta ci si siede alla scrivania si deve pensare a come poter dare una nuova svolta all'azienda. Se ci si ferma, si fa automaticamente un passo indietro.

La cosa più bella che ha realizzato?



Cosa differenzia Despar dagli altri?

Ciò che differenzia Despar dalle altre insegne è la qualità di un progetto innovativo, moderno e proiettato nel futuro, ma con alle spalle 90 anni di storia. Despar nasce nel 1932, probabilmente è la più antica organizzazione presente sul mercato e già all'epoca era profondamente innovativa. Questa ricerca continua della qualità, della rassicurazione del cliente, del rispetto dei territori, delle tradizioni e dei localismi sono quei principi fondanti che fanno di Despar un brand unico sul mercato.

Ci parli di suo figlio?

Mio figlio si chiama Francesco come suo nonno, anzi come tre nonni su quattro. Abbiamo avuto questo vantaggio che ci ha risolto ogni problema sul nome. È un bambino stupendo! Ogni aggettivo sarebbe superfluo, anche perché come si dice "ogni scarrafone è bello a mamma soja". È sicuramente la nostra proiezione, ma anche il senso della vita.

Hobby e passioni?

Tantissime, purtroppo abbandonate. Col passare del tempo, ho dovuto necessariamente dedicarmi al lavoro e alla famiglia. Non è un rimpianto, né un rimorso, semplicemente con il tempo cambiano le priorità. Un tempo una delle mie passioni più grandi era quella di viaggiare in moto, in tutto il mondo. Ho visto un sacco di posti, dal Polo Nord al Polo Sud. Questa passione mi è servita ad allargare gli orizzonti. Credo che viaggiare aiuta indubbiamente a comprendere quanto siano ristretti i nostri punti di vista se frequentiamo sempre le stesse persone, frequentiamo gli stessi ambienti e non ci confrontiamo con nuovi mondi.

Si descriva con tre aggettivi?

Tre aggettivi sono pochi! Cercherò di essere sintetico (sorride ndr). Indubbiamente curioso, sin da bambino, fa parte della mia indole. Sicuramente appassionato, perché quando una cosa mi interessa mi impegno con tutte le mie forze nel concepirla e portarla a termine. E poi sono molto riflessivo!

Quanto è importante sua moglie?

Non posso dirlo perché è qui presente (sorride ndr).

Cos'è Forum, di cui è presidente?

Forum è un nuovo progetto a cui mi sono dedicato e che ho l'onore di condurre in prima persona. È un'alleanza tra quattro delle più grandi organizzazioni del commercio moderno italiane. Ci siamo alleati perché condividiamo lo stesso punto di vista sul presidio del territorio e sul modo di fare commercio oggi. Ciò ci permetterà di poter dialogare in maniera più proficua, efficace ed efficiente con l'industria di marca e con i nostri partner commerciali.

Cosa c'è OLTRE?

OLTRE c'è l'impegno nel portare a compimento questo progetto nato nel 2012 e che, quindi, non ha ancora compiuto 10 anni. Noi di Maiora abbiamo una missione e cioè quella di diventare leader del nostro settore nel Centro e Sud Italia. OLTRE c'è la volontà di rendere quest'azienda un esempio di cui tutto il Territorio possa essere orgoglioso e speriamo, inoltre, di rendere orgogliosi collaboratori, clienti e tutti gli stakeholder con cui abbiamo a che fare.

A livello personale, OLTRE c'è l'impegno nel traghettare l'azienda e di passare il testimone a mio figlio Francesco, se lo vorrà, affinché possa condurla per i prossimi anni. Questo c'è OLTRE...





ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER Ricevi per primo nella tua mail le nostre esclusive offerte e le ultime novità sui nostri prodotti e servizi.



Impresa | Food | Travel | Lifestyle | Wedding | Eventi&Cultura | Personaggi | Media |

© 2021 Oltre Puglia - P.IVA 07268430720 - [Privacy & Cookies](#) - Edizione online di Oltre Puglia, giornale di informazione registrato al Tribunale di Trani n.8/12 del 13/02/2012

Editore Gio Group Direttore Responsabile Francesco Zagaria direttore@oltrepuogia.com

Concessionaria Pubblicità Gio Group Comunicazione Tel [3491149247](tel:3491149247) info@giogroupcomunicazione.it Redazione tel [3204088892](tel:3204088892)

Progetto a cura di **GIO GRO**  Associato a  **CONFINDUSTRIA**
Bari e Barletta-Andria-Trani

Sei il Lettore Numero: **34357**