



Gruppo Cannillo: 50 anni di storia ancora da scrivere

Marina Bassi
 @marinambassigdo

Una realtà articolata che spazia dal retail all'industria, dal real estate alla logistica, e che ha nella gdo, con Maiora, la propria anima più vera, orientata al futuro

"Più che una storia lunga 50 anni, insieme abbiamo scritto 50 anni di storia, un numero che rappresenta una tappa di un percorso destinato a proseguire con le nuove generazioni o la realizzazione di un sogno partito da una piccola azienda familiare, che ha cominciato la sua attività nel '69, anno in cui l'uomo sbarcò sulla luna, e che ci ha portato fortuna". Così, **Franco Cannillo, fondatore e presidente dell'omonimo gruppo**, racconta l'esperienza imprenditoriale sua e della sua famiglia: partita da un negozio di coloniali e detersivi, oggi arrivata alle dimensioni di un gruppo con un fatturato complessivo di quasi 850 milioni di euro e che

nel tempo ha diversificato le proprie attività. Così, accanto a **Maiora Despar Centro Sud**, operano:

- **Cerealitalia**, l'anima produttiva del gruppo che nel 2018 ha registrato un giro d'affari di circa 100 milioni derivante dalla produzione sia di cereali per la prima colazione a marchio Cerealitalia sia del cioccolato con i marchi *Duca degli Abruzzi* e *Dolci Preziosi* (di recente acquisizione);
- **Smart**, società focalizzata su logistica e trasporti;
- **Capex, Octavo e Opera**, società del ramo real estate che gestisce il patrimonio immobiliare aziendale e realizza gli immobili sia residenziali (come il progetto Oltremare di Trani-Ba) sia commerciali.

"Nel tempo ci siamo sviluppati in varie direzioni creando una holding pura, con la capogruppo Cannillo che ha il ruolo di ricercare risorse per sviluppare i diversi business, anche in pool con altre società -sottolinea Franco Cannillo-. In quest'ottica va letto l'ingresso in **Elite di Borsa Italiana**, grazie alla partnership con **Intesa San Paolo**: non significa aprire all'azionariato, ma avere gli strumenti per capire come muoversi quando ci servirà sostegno per nuove operazioni".

Maiora, nata nel 2014 dall'unione di Cannillo e di Ipa Sud, rimane il fulcro del gruppo. "Nell'ultimo decen-



FRANCO CANNILLO
PRESIDENTE
DI GRUPPO CANNILLO



PIPPO CANNILLO
AD DI MAIORA
DESPAR CENTRO SUD

nio abbiamo realizzato una crescita molto vigorosa, anche maggiore rispetto ai primi 40 anni, grazie allo sviluppo diretto e soprattutto ad acquisizioni e fusioni, come quella con Ipa Sud e con Gam. Operazioni che ci hanno permesso di definire un modello organizzativo vincente, adatto al nostro territorio e in grado di crescere ancora - chiarisce **Pippo Cannillo**, Ad di Maiora-. Infatti l'obiettivo è **superare il miliardo di fatturato nel prossimo triennio**, seguendo un percorso organico che comporterà sia acquisizioni di peso sia operazioni di minore impatto, ma centrali per il nostro **consolidamento**". Una conferma delle voci di un interesse verso alcuni store Simply? "Al momento non c'è nessuna trattativa in corso -precisa con decisione Pippo Cannillo-. Come abbiamo già annunciato nei mesi scorsi, in linea con quanto dichiarato da altri retailer, ci siamo detti disponibili a intervenire a livello locale in alcune situazioni specifiche. Una disponibilità al momento rimasta sulla carta e non ancora concretizzata".

Di concreto, invece, c'è l'accordo di **partnership con gruppo Aligros** per la gestione dei cash&carry di Lecce e Monopoli, che diventerà operativa dal prossimo gennaio. "Siamo convinti che il canale dei cash&carry abbia nuove potenzialità da sviluppare -precisa Pippo



★ Nel 2020 Maiora focalizzerà anche la sua attenzione sul rinnovamento della formula cash&carry Alta Sfera

★ L'obiettivo è quello di definire un format per i professionisti dell'horeca

★ Forte l'attenzione alla formazione del personale, alla quale sono dedicate risorse pari a oltre 8 mln €

Cannillo-. Non lo abbiamo mai abbandonato, ma oggi è tempo di ridefinire questa attività trasformandola in un vero e proprio supermercato per professionisti".

Tra le nuove sfide, anche l'**e-Commerce**. "Abbiamo cominciato a fare i primi test nel 2018 con Despar a casa, consapevoli di poter usare le nuove tecnologie per ringiovanire il concetto di consegna a domicilio -spiega Pippo Cannillo-. Ci siamo quindi resi conto che esistono potenzialità di sviluppo per una spesa facile e conveniente, ma che ci troviamo di fronte a un consumatore diverso, per bisogni e richieste. Per questo, siamo in una fase riflessiva che ci porterà ad alcune novità il prossimo anno".

419
punti di vendita totali del gruppo

2
gli impianti produttivi di Cerealitalia

5
cash&carry Altasfera

805mln €
il fatturato complessivo 2018