



**Pippo Cannillo (Maiora):
 "Non barattiamo la qualità
 sull' altare del risparmio"**

Per descrivere le capacità imprenditoriali, i risultati, e perché no, il grande cuore di Pippo Cannillo, non bastano le pagine di un giornale.

5 »



{ **Commercio** } Pippo Cannillo gestore per il centro Sud dei marchi Despar, Eurospar ed Interspar

Non barattiamo la qualità sull'altare del risparmio

Per descrivere le capacità imprenditoriali, i risultati, e perché no, il grande cuore di Pippo Cannillo, non bastano le pagine di un giornale. Sintetizziamo. E' sul ponte di comando di un grande gruppo imprenditoriale: Maiora, con fatturato di 880 milioni di euro. Gestisce per il centro Sud i marchi Despar, Eurospar ed Interspar, con presenza in Puglia, Calabria, Basilicata, Campania, Molise ed Abruzzo. 511 tra negozi diretti, affiliati e somministrati, sette punti vendita gestiti direttamente (ex Auchan) in virtù dell'accordo con Margherita. In previsione, l'apertura di altri 16 punti di vendita. Non male. Abbiamo intervistato Pippo Cannillo

Dottor Cannillo, i risultati parlano ampiamente per il vostro gruppo, che non è presente solo nella grande distribuzione ma anche in altri settori e con altrettanto successo. Tuttavia, la parte del leone, la fa il marchio Despar per il centro sud. Partiamo dalla pandemia. Che effetti ha avuto su di voi?

"Anche per noi è stato un periodo travagliato e difficile, non creda, ci ha messi a dura prova, come i 3000 collaboratori del gruppo. Abbiamo fatto sforzi enormi e non era semplice, spe-

cie per tutelare la incolumità e il benessere dei dipendenti. Giustamente ricordiamo i sacrifici di medici, infermieri e addetti ai lavori, però non bisogna dimenticare le non semplici condizioni e i rischi di chi è a contatto col pubblico nei punti vendita".

Che sensazione avete ricavato?

"Che nella prima fase della pandemia la gente era in preda al panico e si assisteva ad una specie di accaparramento, soprattutto su quelli che si chiamano prodotti a non alto prezzo. Poi le cose si sono gradatamente sistemate. La tendenza che abbiamo notato è questa. Prima si comparavano prodotti sfusi, adesso si cercano quelli confezionati".

Spar in tedesco ha, tra i tanti, il significato di risparmio. Cercate nella vostra politica aziendale di bilanciare risparmio e qualità?

"E' la nostra filosofia di vita e di commercio. Non barattiamo la qualità sull' altare del risparmio che certamente è importante. Noi vendiamo prodotti freschi, controllati e a chilometro zero del territorio. Il consumatore ha diritto a non svenarsi, ma anche ad assicurarsi prodotti che garantiscano la salute".

Lei è figlio d'arte, viene da una famiglia di grandi ed illuminati imprenditori e segue con giusto successo la via di suo padre...

"Mio padre ha creato questo da zero, è stato un esempio. Oggi siamo un gruppo in armonia nel quale ci rispettiamo e abbiamo cura dei 3.000 collaboratori, a me non piace la parola dipendenti".

Il futuro del dopo pandemia come sarà?

"Abbiamo grandi occasioni ed opportunità in vista, però vanno accolte con saggezza ed intelligenza, sapendo sfruttare il PNRR e i suoi fondi da spendere con criterio".

La Puglia ha retto relativamente bene la pandemia, perché?

"Penso che sia merito del territorio e delle sue risorse e soprattutto di una classe imprenditoriale adeguata se non abbiamo subito un tracollo. Ora bisogna ripartire specie da settori trainanti quali il turismo".

Durante la pandemia vi siete distinti come gruppo con azioni di solidarietà...

"L' imprenditore deve badare al profitto, ma anche al sociale e al benessere della gente. Non possiamo restare indifferenti".

Bruno Volpe





► 20 luglio 2021

