

## PUBBLICAZIONI



## NAVIGA

+ ARTICOLI PIU' LETTI

- ULTIMI ARTICOLI



Fatturato Gdo, ottobre continua a crescere



Coop Centro Italia lancia l'eCommerce a Prugia



Lidl e Myfoody si uniscono per una spesa senza sprechi



Cannillo ed i suoi 50 anni: una storia italiana di successo nel Mass Market Retail

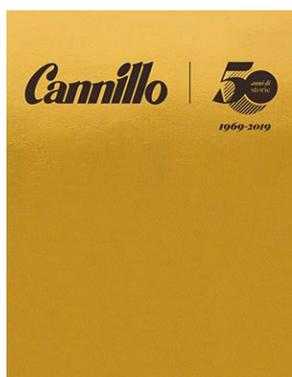


Magazzini Gabrielli più attenta ai costi rispetto a Unicoop Firenze. Due Coop con spese alte. Chi paga meglio i dipendenti? Quali producono di più? Ecco tutti i dati

Home / Retail / Retail Italia / Top News / Cannillo ed i suoi 50 anni: una storia italiana di successo nel Mass Market Retail

□ 4 NOVEMBRE 2019 □ NESSUN COMMENTO

## Cannillo ed i suoi 50 anni: una storia italiana di successo nel Mass Market Retail



Il Gruppo Cannillo, oggi espressione del Gruppo Despar Maiores nel settore del Retail, ha festeggiato qualche giorno fa i suoi 50 anni. La sua è una storia molto italiana che vede un imprenditore iniziare il suo percorso professionale nel 1969, in una Italia agli albori della grande distribuzione e che, nel tempo, grazie alla sagace diversificazione del business, ha saputo patrimonializzare un'impresa al punto di trovarsi nel posto giusto al momento giusto, e raccogliere quei pezzi della (sino ad allora) concorrenza che stava franando sotto i colpi della crisi economica ed, ancor di più, sotto quelli delle

conseguenze degli accordi bancari di Basilea.

**La storia del Gruppo Cannillo è la sintesi della tipica storia della GDO nazionale,** quella di una azienda nata nel medesimo periodo in cui stavano crescendo le – oggi – storiche imprese del mercato e con una forte estensione compiuta negli anni '90. **Il**

**mestiere del Distributore nel Mass Market Retail è molto complicato** l'industria spesso non riesce a comprenderlo, ed è **costituito da un settore inesorabile connubio: pochi margini e grandi volumi**. Quando la più delle due colonne viene meno, come nel caso delle aziende ex concorrenti Lidl e Myfoody, entrambe Despar, la crisi aziendale è cosa certa. Cannillo, prima con il gruppo Meglio, è stata intelligente quando, in anni non sospetti, creò un gruppo di aziende attorno a quella del Retail che furono in grado di produrre fatturato e sono oggi adeguati.

### La Holding Cannillo

Crebbero così, sotto l'egida della **Holding Cannillo**, diverse aziende: una nel campo del Real Estate ove opera da oltre 20 anni e che realizza strutture a destinazione residenziale e commerciale; un'altra impresa opera nella logistica, la S.M.A.R.T., che assicura a Maiores, e non solo, una distribuzione efficiente grazie a piattaforme distributive moderne e attrezzate; un'altra nelle energie rinnovabili che realizza impianti fotovoltaici, ed infine la Cerealitalia, industria di produzione di cereali e prodotti per le ricorrenze e prima colazione, oggi impresa da oltre 40 milioni di euro e presente in 33 Paesi nel mondo, anch'essa cresciuta molto dopo le importanti acquisizioni delle società Duca degli Abruzzi (cioccolato) e Dolci Preziosi (prodotti dolciari per bambini).

**Questa capacità di saper fare impresa ha portato negli anni l'azienda ad essere ben patrimonializzata e, grazie alle acquisizioni, a diventare sempre più un riferimento nel mercato Retail del sud.** Oggi espressione della **Holding Cannillo** nella GDO è il **Gruppo Maiores**, impresa con 550 punti di vendita da quasi 800 milioni di euro e con l'obiettivo, per il 2022, di arrivare ad 1 miliardo.

RICEVI GRATIS LE NOTIZIE

✉ [Iscriviti Ora](#)

Vuoi ricevere gratuitamente le ultime notizie? [Iscriviti alla nostra newsletter](#)

Cliccando sul pulsante "iscriviti" acconsento ai sensi e per gli effetti dell'articolo 13 del GDPR 2016/679 al trattamento dei dati personali secondo le modalità e nei limiti di cui all'informativa pubblicata in questa pagina.



Momento della conferenza stampa dell'evento 50 anni Gruppo Cannillo

## Il Gruppo Maiora

L'azienda è quindi storica nel mercato della GDO, ed ha sempre goduto di un'ottima fama nell'ambiente per il buon rapporto con i fornitori e per la serietà sul mercato. Ma non vi è ombra di dubbio che il passaggio generazionale in atto, da Franco a [Pippo Cannillo](#), sia uno dei suoi capolavori. **L'evoluzione successiva alla integrazione con Ipa Sud nel 2013 ed all'acquisizione di GAM nel 2014 ha portato alla guida di Maiora proprio Pippo, il quale in poco tempo ha creato un modello retail moderno**, capace di saper competere con una grande distribuzione molto più agguerrita che in passato e dove, nella Regione Puglia soprattutto, vive una violenta concorrenza sempre più orizzontale con i discount. Il territorio in cui opera è complicato, soprattutto per la forte differenza degli stereotipi di consumatore che si incontrano dentro la medesima Puglia, lunga e stretta, e nelle vicine Basilicata, Calabria e Campania. **Nel prossimo futuro**, secondo quanto dichiarato dalla Famiglia Cannillo nella conferenza stampa della scorsa settimana, in occasione della festa per il 50 anni, **si pensa ad ulteriori possibili acquisizioni per produrre una maggiore crescita, oltre un forte focus sul rilancio del mercato del Cash&Carry a partire dal Gennaio 2020.**



I DISCOUNT GLI IPERMERCATI I FALLIMENTI DO AREE 1 E 2 DO AREE 3 E 4

## ANALISI FINANZIARIE DELLA GDO 2019

DISPONIBILI SEPARATAMENTE O INCLUSE NELL'ABBONAMENTO PREMIUM

### L'importanza della comunicazione

**Quello che Cannillo oggi insegna a tutto il mercato, nessuno escluso, è l'importanza della comunicazione e delle pubbliche relazioni.** La nuova generazione ha studiato ed ha assimilato bene l'importanza del fattore "Immagine": è importantissimo "il fare", inteso come il saper fare impresa, è essenziale avere la giusta preparazione per gestire un'azienda complessa in un mercato ancor più complesso, ed è altresì fondamentale conoscere l'importanza del profitto ed allo stesso tempo della correttezza sul mercato, ma **se tutto ciò non viene corroborato da una attenta e minuziosa strategia rivolta a massimizzare la diffusione della conoscenza del proprio operato**, attraverso un buon uso dei mass media, costruito con una buona capacità di pubbliche relazioni, e **soprattutto possedere un'ottima capacità nell'utilizzo dei social network**, sia nel B2C come nel B2B, dote ancora assai rara nel mercato nazionale, è probabile che **il frutto di una grande attività imprenditoriale non arrivi ad incassare il vero merito che l'azienda deve avere sul mercato**, e che si traduce in **valore aggiunto sia alle attività negoziali dell'azienda con partners retailers che con l'industria, sia alla profonda ed amicale relazione che è necessario costruire con il consumatore finale.**

L'impressione è che di Maiora e del Gruppo Cannillo, nonostante i 50 anni di storia, si sta solo iniziando a parlare.

Share this Post:   

Tagged with: Cannillo

DATI DELL'AUTORE: DOTT. ANDREA MENEGHINI *Ha scritto 879 articoli*



un successo”.

Analista ed esperto di Grande Distribuzione alimentare. E' un attento osservatore delle dinamiche evolutive dei format discount e supermercati in Italia ed in Europa. Opera come manager per alcuni gruppi alimentari sullo sviluppo all'estero, soprattutto nord Europa e Medio Oriente. Ha scritto il libro per la catena Lillo Spa "Vent'anni di

#### COMMENTA

*Il tuo indirizzo email non sarà pubblicato. I campi contrassegnati sono obbligatori \**

**Nome (\*):**  **Messaggio (\*):**

**Email (\*):**

**Sito web**

**Inviando questo modulo autorizzi a registrare ed utilizzare i tuoi dati ed accetti la Privacy Policy. \***

#### ARTICOLI CORRELATI

 **Coop Centro Italia lancia l'eCommerce a Prugia**  
Con Coop Centro Italia fai la spesa online!  
 5 NOVEMBRE 2019, 05:36



**Lidl e Myfoody si uniscono per una spesa senza sprechi**  
 5 NOVEMBRE 2019, 05:17

 **Magazzini Gabrielli più attenta ai costi rispetto a Unicoop Firenze. Due Coop con spese alte. Chi paga meglio i dipendenti? Quali producono di più? Ecco tutti i dati**  
 4 NOVEMBRE 2019, 03:01



**La MDD cresce poco e sta cambiando ruolo. Tutta la verità in questo studio dei dati Nielsen dal 2014**  
 4 NOVEMBRE 2019, 02:59

#### MENU

##### ABBONAMENTI

Chi siamo

Contatti

Profilo

Documenti

Carrello

##### ACCESSO

#### PAGINE

Archivio

Contatti

Cookie Policy

La Mappa della GDO

Privacy Policy

Pubblicazioni

Analisi Finanziarie

#### SOCIAL

 **26556**  
Azienda Fws

 **14850**  
Redazione Fws

 **4957**  
Likes

 **3008**  
Followers

 **19.000**  
Visualizz. Video

#### COMMENTI

##### RECENTI

Dott. Andrea Meneghini su Conad: la richiesta di un intervento straordinario ai fornitori parte di un pacchetto di attività per il rilancio della rete Auchan annamusement su Pam Local, nuove

#### CONTATTI

Redazione:  
E: redazione@gdonews.it

Per informazioni commerciali:  
E: commerciale@gdonews.it  
T: +39 051 082 87 98 (Lun-Ven ore 09-12 e 15-17)

Per maggiori informazioni vai alla pagina contatti

PR Italia srls