



Gattiglia, grandi investimenti nel cash & carry ma anche nel piccolo franchising

# LA GRANDE DISTRIBUZIONE ORA RILANCIA LA "BÜTTEGA"



Maurizio Gattiglia

**D**a una parte l'e-commerce, dall'altra una linea di franchising che fa tornare la memoria alle drogherie di una volta.

Si chiamerà "A büttega" l'insegna che il gruppo Sogegross lancerà fra pochi mesi sul mercato. «Il progetto è ancora

in fase di studio - spiega Maurizio Gattiglia, amministratore delegato, 47 anni, laureato in Ingegneria - operando nel franchising con i marchi Doro Centry ed Ekom abbiamo già un know how da valorizzare, ma per parlare di tempi dovremo aspettare almeno la prima metà del 2006». Fatto sta che alla crisi che ha investito il settore negli ultimi 18 mesi, la famiglia genovese Gattiglia ha reagito con una strategia di forti investimenti. Oltre alla costruzione di una piattaforma per carni con controllo di qualità a Bolzaneto, all'apertura di un nuovo cash & carry a Siena, all'acquisizione di dieci cash & carry in Emilia Romagna e Piemonte, nonché all'operazione legata all'e-commerce con l'acquisto della piattaforma Esperyda dal gruppo Espresso, il contrattacco alla compressione del mercato parte da una diffusione più capillare sul territorio. "A büttega" avrà una linea

di sviluppo con un profilo intermedio fra il franchising e i supermercati dati in gestione. Un modello che ricorda quello utilizzato da Carrefour per Dixi e Dixi express anche se Gattiglia ci tiene a precisare che non è così: «Sicuramente no. Come imprenditori locali siamo molto vicini ai nostri partner, cosa che a mio parere non accade per le multinazionali. Significa che il giovane imprenditore sarà affiancato dalla nostra organizzazione in gran parte delle attività, in modo tale da minimizzare il rischio di avvio di attività e contestualmente apprendere le competenze necessarie per essere imprenditore». Inoltre per il lancio di "A büttega" il cda dell'azienda sta pensando di ridurre la quota di investimento necessaria da parte di chi vuole avere in gestione un negozio. Sull'ammontare di questa quota, come anche sulle stime dei costi dell'intera operazione, i Gattiglia per ora preferiscono glissare. L'investimento è comunque rivolto a dare uno scossone al settore franchising del gruppo. «La bottega sarà un nuovo marchio - spiega Gattiglia - che andrà ad aggiungersi agli altri due e che sarà specializzato per i punti vendita di quartiere e di piccole dimensioni. Il format sarà molto simile a quello Basko». Quindi la merceologia sarà di tipo medio alto.

Nel 2004 dei 488,5 milioni di euro di fatturato del gruppo, 132,5 provengono dalle insegne in franchising Doro Centry (70) e Ekom (62,5). Ma mentre l'attività

di Doro, che propone proprio una merceologia di livello, non è cresciuta nel corso degli ultimi semestri, Ekom (format discount) rispetto al 2003 ha avuto un incremento del fatturato del 34%. "A büttega" potrebbe riuscire dove Ekom non ha brillato.

(g.m.)



## L'azienda in sintesi

Il gruppo Gattiglia ha sede a Genova Bolzaneto, l'amministratore delegato è Maurizio Gattiglia. Fanno parte del Cda Augusto, Vittorio, Ercole e Luca Gattiglia, Antonio Tirelli e Marcello Poli. Il gruppo opera da quasi un secolo nella distribuzione del prodotto alimentare. Attualmente ha più di 2000 addetti ed è presente nella distribuzione moderna italiana (Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia Romagna, Lombardia, Valle d'Aosta) con una logica multicanale in quattro specifiche aree di attività: Cash & carry Sogegross, supermercati e superstore Basko, discount alimentare Ekom e Superette in franchising Doro Centry. Oltre a ciò gestisce cinque piattaforme distributive dedicate a specifiche tipologie di prodotto. Il fatturato 2004 ammonta a 488,5 milioni di euro.