



B&P

Barabino & Partners

Consulenza di direzione in Comunicazione d'Impresa



IL SECOLO XIX

Pag. 12

Data

7 MAG 2006

Il presidente Augusto è deceduto giovedì notte. E' stato l'artefice della trasformazione del gruppo Morto Gattiglia, da una drogheria all'impero dei supermercati Basko

Genova. «Oggi andiamo da Gattiglia» dicevano negli anni Sessanta i genitori ai quaranta-cinquantenni d'oggi e Gattiglia, all'epoca e per tutti, era il magazzino all'ingrosso in Lungobisagno, dal quale si usciva con le sporte piene zeppa d'alimentari. Oggi un "Gattiglia" sottocasa, o poco più in là, ce l'hanno quasi tutte le famiglie genovesi: ha cambiato solo look e nome, si chiama Superbasko, Ekom o Dorò Century.

L'artefice di questa trasformazione è stato Augusto Gattiglia, presidente di un gruppo che oggi annovera quasi 200 supermercati di varie dimensioni, oltre 2 mila dipendenti ed un fatturato 2005 pari a 522 milioni di euro. Da giovedì notte Augusto Gattiglia non c'è più, è morto all'età di 82 anni. Senza retorica e davvero "alla genovese", la città ha perso uno degli imprenditori più schietti e schivi ma, al tempo stesso, più rappresentativi e lungimiranti.

Ancora fino a qualche mese fa, ogni giorno Augusto Gattiglia faceva una capatina in azienda, s'informava, partecipava alle riunioni operative, perché la "Gattiglia" oggi Sogegross ha rappresentato un punto fermo in tutta la sua vita.

Dalle spezie e generi coloniali venduti nella piccola drogheria aperta nel 1920 a San Martino da papà Ercole Gattiglia, i suoi tre figli - Augusto, Vittorio e Roberto - hanno gestito nel dopoguerra la fase di passaggio dal piccolo mondo della bottega al settore tradizionale dell'ingrosso, per approdare, nei pionieristici inizi anni Settanta, alla rivoluzionaria formula del cash & carry. Allora ma fino a metà anni Ottanta, con l'inflazione che galoppava a



Augusto (a destra) e Vittorio Gattiglia inaugurano un Superbasko

doppia cifra, "conquistare" una tesera per andare a fare la spesa da Gattiglia (senza essere del ramo, cioè un "commestibile", un negoziante d'alimentari) era vincere un terro al lotto nel bilancio della spesa quotidiana d'una famiglia. A fine mese significava risparmiare fior di quattrini, era come andare alla "Mettero" ante litteram e ancor più a buon mercato della storica cooperativa "Negro" a ridosso della Lanterna.

«Augusto Gattiglia ha avuto come guida alcuni fra i valori che più caratterizzano la gente di questa terra: estrema laboriosità, grande altruismo, oltre che un amore profondo per Genova; così lo ricordano i collaboratori più anziani del gruppo. E' per queste ragioni che il legame con

la città ha continuato a rappresentare un punto fermo in tutta la sua vita, scegliendo di investire, con gli altri membri della famiglia, a Genova nella "scommessa" della distribuzione moderna, dismettendo le partecipazioni industriali in settori diversi.

Nel 1970 nasce il primo cash & carry Sogegross, una formula distributiva assolutamente innovativa che allora stava muovendo in Italia i primi passi e che ben presto avrebbe sostituito i più tradizionali magazzini all'ingrosso. Per i Gattiglia si tratta di un'intuizione di grande successo, a tal punto che tre anni dopo nasce il secondo punto vendita "Gross Due". Nel 1986, per favorire la crescita, Sogegross decide di inve-

Figlio del fondatore Ercole, ha guidato la Sogegross con i fratelli Vittorio e Roberto. Una vita per l'azienda. Il figlio Maurizio è amministratore delegato

sire in modo consistente in un nuovo centro logistico a Serravalle, una struttura di oltre 8 mila metri quadri (già allora dotata di tutti i più avanzati sistemi di controllo e gestione delle merci) e che comunque nel 2000 raddoppierà a 17 mila metri quadri.

Questo investimento, che poteva risultare all'epoca sovradimensionato rispetto alle effettive necessità di rifornimento dell'allora esigua rete di punti vendita da servire, si è poi dimostrato fondamentale per lo sviluppo dell'azienda nel decennio successivo. Nel 1987 nasce infatti la catena di supermercati e superstore al dettaglio Basko che in meno di vent'anni arriva ad avere 50 punti vendita tra Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e oltre 1.300 addetti. Gli anni '90, infine, segnano la definitiva affermazione del gruppo, che si allarga a Toscana e Valle d'Aosta ma soprattutto moltiplica i punti vendita a 200 unità e si inserisce tra le prime dieci realtà italiane della grande distribuzione.

All'alba del Duemila il gruppo è sempre gestito dalla famiglia. Tre gli azionisti - i fratelli Augusto, Vittorio e Roberto, che nel 2004 lascerà l'at-



B&P

Barabino & Partners

Consulenza di direzione in Comunicazione d'Impresa



IL SECOLO XIX

Pag.

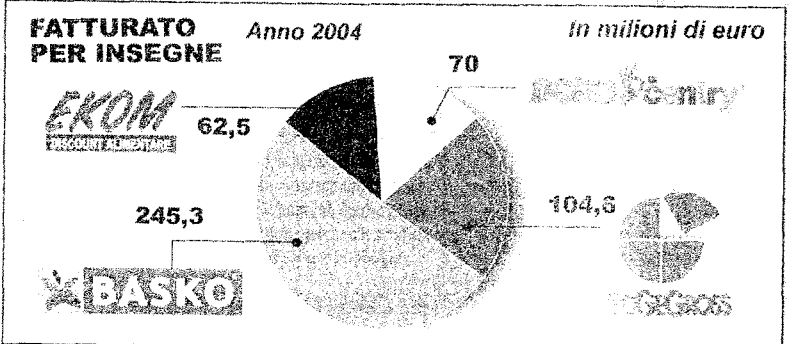
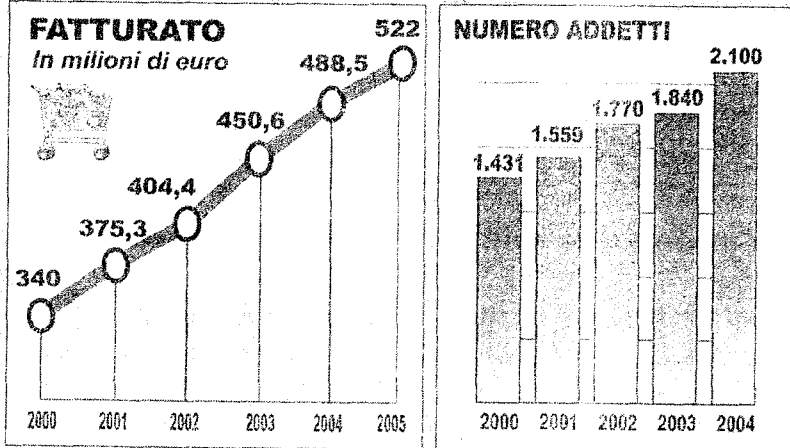
Data

27 MAG 2006



Un punto vendita della Superbasko nel ponente genovese

IL GRUPPO SOGEGROSS



tività operativa - e cinque i figli che lavorano in azienda: Cinzia, Ercole, Luca, Vittoria e Maurizio. Augusto è il presidente, il figlio Maurizio, terza generazione, l'amministratore delegato. Sul lavoro di squadra i Gattiglia hanno le idee chiare, anche se la gestione è più meritocratica che collegiale.

In quell'anno nasce, per iniziativa di Sogegross, Agorà Network, una società con i gruppi Poli di Trieste, Iperal di Sondrio e Tigros di Varese per dare un'alternativa nuova alla standardizzazione delle multinazionali straniere e all'isolamento delle aziende locali.

Quattro anni dopo altre due importanti novità: l'acquisto da Nordiconad di dieci punti vendita, nell'ottica dello sviluppo multiregionale del canale cash & carry, e l'acquisizione dal gruppo L'Espresso del portale "www.esperya.com", la più frequentata bottega on line in Europa di prodotti enogastronomici.

Dalle spezie & coloniali all'e-commerce, ottant'anni di "spacci" che Augusto Gattiglia ha sempre vissuto in presa diretta. Dietro al "banco".

Fausto Fini