



LA GENOVESE SOGEGROSS ACQUISISCE DIECI CASH & CARRY A INSEGNA FIORFIORE

Nordiconad esce dai cash

Il gruppo della famiglia Gattiglia triplicherà la rete, mentre il socio di Conad si concentrerà sull'espansione dei supermercati associati

Gruppo Sogegross si rafforza nel canale cash & carry. Lo scorso maggio, infatti, il retailer genovese ha acquisito dalla cooperativa modenese Nordiconad dieci punti vendita Fiorfiore, tutti situati nelle tre regioni di competenza del socio Conad.



I punti vendita, per la precisione, sono situati ad Alessandria, Asti, Novara, Lucignano d'Albenga (Sv), Arma di Taggia (Im), Vallecrosia (Im), Bologna, Ferrara, Imola e Modena. Si tratta di strutture di medio-grandi dimensioni, di superficie compresa tra i 3mila e i 7mila mq, per oltre 40mila mq complessivi che impiegano globalmente 130 addetti. L'accordo preliminare con Nordiconad impegna Sogegross ad acquisire un punto



vendita alla settimana da questo mese, convertendo progressivamente le insegne. Il rinnovamento del layout dei punti vendita, l'introduzione di nuove tecnologie e l'ampliamento dell'area freschi richiederà al gruppo genovese un

investimento di 15 milioni di euro. "La scelta di cedere questi punti vendita - spiega a Food Mauro Lusetti, amministratore delegato di Nordiconad - è motivata dalla necessità di focalizzarci sul nostro core business, ossia i supermercati gestiti dagli associati. Sempre in quest'ottica, i 33 negozi tra supermercati Conad e superette Margherita aperti di recente, dopo un periodo iniziale in gestione diretta, saranno trasferiti ai soci e lo stesso avverrà in futuro per i nostri ipermercati". Nordiconad potrà ora dedicarsi allo sviluppo del canale supermercati: nei prossimi 12 mesi prevede, infatti, l'aper-



MAURO LUSETTI

tura di sette punti vendita tra gli 800 e i 1.500 mq. "La scelta di Sogegross - prosegue Lusetti - non è certo casuale. Volevamo vendere le dieci strutture in blocco a un retailer di dimensioni adeguate a operare su un territorio così vasto". Per Sogegross non poteva presentarsi opportunità migliore.

"Dopo la riorganizzazione e il riposizionamento del canale - precisa Maurizio Gattiglia, amministratore delegato di Gruppo Sogegross - eravamo in cerca della possibilità di espanderci fuori dalla Liguria. L'acquisizione ci ha permesso di fare anche un salto dimensionale: con 16 strutture, infatti, la nostra rete risulta quasi triplicata". Finora Sogegross disponeva di sei cash & carry (per 27mila mq complessivi di superficie di vendita), solo due dei quali fuori dalla provincia di Genova, ossia a Casale Monferrato (Al) e a Reggio Emilia.

Ogni struttura offre un assortimento di 24mila referenze. Il canale cash & carry di Sogegross finora generava un fatturato annuo di 90 milioni di euro e dava lavoro a circa 200 addetti.

Emanuela Taverna