



Antonio Mantero

La diffusione

Nuove aperture a Caluso, a luglio Luserna San Giovanni, sempre nel torinese. Nella foto Mantero



Lo sbarco

La novità assoluta più significativa è lo sbarco del Gruppo in Sardegna, dove il canale Franchising si sta sviluppando molto

I conti

656 milioni di euro di fatturato nel 2010 (più 5% rispetto all'anno precedente), 250 punti vendita, 2.450 dipendenti

L'amministratore delegato del gruppo che fa capo alla famiglia Gattiglia svela i piani di sviluppo

Basko non rallenta la sua corsa "Dateci spazio per crescere"

(segue dalla prima di economia)

RAFFAELE NIRI

I TEMPI?

«Lo Sportello Unico del Comune ha lavorato con efficienza e rapidità: malgrado le enormi difficoltà dovute alla burocrazia esistente negli apparati amministrativi, la Conferenza dei Servizi del 1° luglio dovrebbe portare al definitivo avvio dei lavori di ampliamento, che dovrebbero concludersi nella primavera del 2012. Ritengo importante per le aziende private come la nostra, nata oltre ottant'anni fa e cresciuta fino ad arrivare ad essere tra le prime dieci in Italia nel proprio settore di riferimento, continuare a lavorare in accordo con gli Enti locali».

Significa che la famiglia Gattiglia, che il gruppo Sogegross, pensano a restare a Genova o guardano altrove?

«L'organizzazione e il know how aziendale, l'esperienza maturata nel corso degli anni attraverso lo sviluppo fuori dai confini liguri permettono al Gruppo di continuare a giocare sul mercato un ruolo primario in tutti i canali di vendita (Basko, Ekom, Cash&Carry). Nonostante ciò, difendere e ancor più incrementare i posti di lavoro diventerebbe ar-



duo se non si sbloccasse la questione relativa alla riqualificazione della rete di vendita a Genova e in Liguria».

Tradotto in numeri?

«La nostra azienda da oltre quattro anni ha programmato investimenti a Genova e in Liguria per oltre cento milioni di euro. Non è il nostro unico record, purtroppo: abbiamo acquistato terreni — qualcuno da 25 anni, altri da una decina — per fare sviluppo e aspettiamo, pazientemente, le risposte. Ci chiediamo quanto deve durare la pazienza».

La testa a Genova e il corpo in

giro per l'Italia?

«Sebbene il 40% del fatturato del Gruppo provenga da attività fuori Liguria il quartier generale resta a Genova. L'obiettivo che ci poniamo è rimanere in un mercato molto competitivo e in costante contrazione in maniera solida, per essere concorrenziali rispetto agli altri player del settore».

Voivi affidate molto alle nuove tecnologie.

«Siamo stati tra i primi in Italia a dotarci, nelle piattaforme logistiche e nei magazzini, di sistemi di gestione in radiofrequenza e voice picking, completandone il



Manager

Antonio Mantero, amministratore delegato di Basko e di Ekom, svela le strategie del gruppo

ciclo con l'adozione del riordino automatico delle referenze. E rispetto al pubblico siamo stati i primi a vendere i prodotti ortofruttili sfusi, e poi i primi a tenere aperto dal lunedì al venerdì fino alle 22, e poi i primi ad aprire le pescherie solo col pesce fresco».

I discount funzionano ancora?

«Altroché. Abbiamo aperto recentemente a Prà una struttura a marchio Ekom, 600 metri quadri, format innovativo. Prezzi aggressivi, con uno scostamento quotidiano di circa il 30% per cento rispetto al mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RASSEGNA STAMPA

Cliente: Gruppo Sogegross

Data: 28 giugno 2011

Testata: La Repubblica - Il Lavoro