

COMPANY PROFILE

Una storia quasi centenaria

Il Gruppo Sogegross nasce a Genova nel 1920 a partire da un semplice negozio di bar-drogheria nel quartiere di San Martino gestito da Ercole Gattiglia e dai suoi figli. Nel 1945 Augusto Gattiglia, con i suoi due fratelli, avviò due attività distinte: da una parte il commercio all'ingrosso – che prosegue ancora oggi – e dall'altra la produzione dolciaria.

Al 1970 risale l'apertura del primo cash&carry, modello che avrebbe sostituito ben presto i magazzini all'ingrosso. Pochi anni dopo, nel 1973, viene aperto un secondo cash&carry Sogegross, a dimostrazione della volontà di puntare con decisione allo sviluppo nel settore della Distribuzione Moderna. Nel 1983 vengono realizzati i primi mini-test di affiliazione, che porteranno, negli anni successivi, alla costituzione di una solida rete di franchising.

Il 1986 vede la realizzazione della prima piattaforma logistica a Serravalle, per sostenere lo sviluppo della rete dei punti vendita. Nel 1987 nasce Super Basko, con il primo punto vendita al dettaglio di proprietà.

Agli anni '90 risale l'espansione della rete Basko anche al di fuori di Genova e della Liguria, con la costruzione del fatturato multicanale del Gruppo e il consolidamento delle basi organizzative dell'azienda moderna. Infatti, tra il 1990 e il 1999, le nuove aperture e acquisizioni da parte del Gruppo sono state complessivamente 40, in Liguria e nelle regioni limitrofe.

Nel 1991 viene lanciato il marchio IDORO, dedicato alla rete di supermercati in franchising. Nel 1993 nasce l'insegna Discount Ekom, che ha consentito al Gruppo Sogegross di ampliare le opportunità di acquisto dei propri clienti.

All'anno 2000 risale la costituzione di Agorà Network, che riunisce insieme importanti realtà distributive italiane (Poli, Tigros, Iperal) che condividono risorse e strategie, in una prospettiva di condivisione, trasparenza e collaborazione.

Nel maggio 2003 nasce a Genova Bolzaneto il nuovo centro direzionale e logistico, con una superficie di 25.000 m² e dotato delle più avanzate tecnologie.

Il lancio del sito **www.basko.it**, il sito di spesa on line leader in Liguria, risale allo stesso anno; nel 2004 il Gruppo Sogegross acquisisce 10 punti vendita Nordiconad, rafforzando così la propria posizione nel canale cash&carry. Nel 2008, i soci di Agorà Network portano a termine il percorso di centralizzazione degli acquisti e della logistica del settore grocery in un'unica realtà con sede operativa a Milano e logistica a Brignano d'Adda in provincia di Bergamo.

Al 2009 risale l'acquisizione del 20% del capitale di Mi.Ge.Ca. spa, società che possiede il marchio di caffetterie "Ca'puccino".

Una overview sul Gruppo

Lo sviluppo costante nel settore porterà Sogegross a diventare negli anni, sotto l'attenta guida della famiglia Gattiglia, uno tra i primi dieci gruppi in Italia nel settore della grande distribuzione organizzata.

Nel corso degli ultimi anni, il Gruppo Sogegross (la cui dicitura completa è “Gruppo Sogegross Sistemi Distributivi”) ha vissuto un periodo di sviluppo costante sia a livello di fatturato consolidato che di singolo canale di vendita. **Sogegross ha infatti chiuso l'esercizio 2010 con un fatturato di 656 milioni di euro (+5% rispetto all'anno precedente 2009, chiuso con 633 milioni di euro).**

L’Azienda è cresciuta mantenendosi fedele alla propria filosofia: riferimento costante di tutte le scelte strategiche del Gruppo è l’attenzione alle esigenze del consumatore “evoluto” che vive in una società in perenne cambiamento.

L’Azienda ha saputo cogliere questi mutamenti e proporre al consumatore soluzioni di acquisto diversificate e strutturate, attraverso la presenza del Gruppo in tutti i canali della distribuzione. Da sempre, il Gruppo Sogegross propone formule distributive innovative e all’avanguardia, con servizi integrati e personalizzati.

L’attenzione rivolta al consumatore, sempre più orientato a scelte di qualità ma anche di convenienza, ha indotto il Gruppo Sogegross a sviluppare l’innovativo settore della “spesa on line”, con il sito e-commerce **www.basko.it**.

La grande professionalità del Gruppo è riconosciuta anche nell’ambito della gestione della filiera distributiva e logistica al servizio delle diverse insegne.

Il centro direzionale del Gruppo, attivo nella maggior parte delle regioni del centro-nord Italia, si trova a Genova, nella nuova sede di Bolzaneto, inaugurata nel maggio 2003.

Il Gruppo Sogegross impiega oltre 2.300 addetti e dispone di oltre 250 punti vendita, con una presenza capillare in tutte le tipologie di canale distributivo. In particolare: cash&carry (marchio Sogegross), supermercati e superstore (marchio Basko), soft discount (marchio Ekom), supermercati e superette in franchising (marchio Doro), e-commerce (**www.basko.it**).

La struttura

Presidente	Vittorio Gattiglia
Amministratore Delegato	Maurizio Gattiglia
Consiglio di Amministrazione	Vittoria Gattiglia, Vittorio Gattiglia, Ercole Gattiglia, Luca Gattiglia, Maurizio Gattiglia, Antonio Tirelli, Marcello Poli, Andrea Negrin
Canali distributivi	cash&carry, supermercati e superstore, discount alimentare, rete in franchising, e-commerce
Marchi del Gruppo	Sogegross, Basko, Ekom, Doro
Direttori di canale	Sogegross: Marco Bonini Basko/Ekom (di proprietà): Antonio Mantero Doro/Ekom (franchising): Mirko Bruschi
Piattaforme distributive	CEDEP – Centro Distributivo dei Prodotti Deperibili (Genova Bolzaneto) COF – Centro Distributivo dei Prodotti Ortofrutticoli (Genova Bolzaneto) CEDI FISH – Piattaforma Distributiva dei Prodotti Ittici (Genova Bolzaneto) CEDI CARNI – Centro Distributivo per le Carni Fresche (Genova Bolzaneto) CEDI GROCERY – (Brignano d’Adda) MADIS – Centro Distributivo dei Prodotti No Food (Serravalle Scrivia) CEDI - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount (Tortona) CEDI SURGELATI – Piattaforma Distributiva dei Prodotti Surgelati (Genova Struppa)
Dipendenti complessivi	2.300
Fatturato del Gruppo nel 2010	656 milioni di euro
Sito istituzionale	www.sogegross.it
Portale B2B	www.dorocentry.it , www.sogegrosscash.it

Portale B2C	www.basko.it
Partnership	Agorà Network (con Tigros, Poli, Iperal)
Centrale Acquisti	ESD
Presenza territoriale	Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia Romagna, Lombardia, Valle d'Aosta, Sardegna
Numero punti vendita	Oltre 250
Marchio Private Label	Primia

Le insegne del Gruppo Sogegross

Sogegross (cash&carry)

La formula del cash&carry è riservata ai professionisti del settore alimentare. I punti vendita sono strutturati su ampie superfici organizzate con estrema cura: l'intento è quello di fornire la risposta più adeguata a tutte le esigenze di acquisto, in modo mirato, veloce, semplice e flessibile.

Dopo aver messo a punto, prima in Liguria e una delle prime in Italia, una formula aggiornata e innovativa rispetto al tradizionale "supermercato all'ingrosso" negli anni '70, oggi Sogegross è una delle aziende leader del settore, con **16 punti vendita** tra Liguria (7), Piemonte (4), Emilia Romagna (3) e Toscana (2) e oltre 300 addetti per una superficie totale di vendita di 70.000 m².

Il fatturato di Sogegross cash&carry, **nel 2010, è stato pari a 162 milioni di euro.**

Basko

Nata nel 1987, l'insegna Basko (supermercati e superstore) rappresenta il *core business* del Gruppo, sia per il fatturato (275 milioni di euro nel 2010) che per la propria filosofia innovativa di massima attenzione al cliente e personalizzazione del servizio. Nel giro di dieci anni la "rete" Basko è stata protagonista di un'espansione fortissima, fino a comprendere ben **56 supermercati** e superstore di prossimità, con superfici tra i 500 e i 3.000 m², prevalentemente dislocati in Liguria, ma con una presenza in crescita nel Basso Piemonte e nelle altre regioni del Nord-ovest. Negli ultimi anni Basko ha inoltre avviato un ampio progetto di sviluppo, con il rinnovo del marchio e la progettazione di nuovi format per il punto vendita, che oggi sono Basko, Iperfresco Basko, Bûttega. Nel 1999 nasce la carta fedeltà Prima Card, sofisticato sistema di *Customer Specific Marketing* gestito da uno staff dedicato: si tratta di uno strumento di fidelizzazione e dialogo con il cliente che consente a Basko di andare incontro alle preferenze del consumatore. Due anni dopo vedrà la luce Prima Card 60, dedicata esclusivamente agli over 60. Nell'ottobre 2010 viene distribuita Prima Card 65, la nuova edizione nominativa della carta fedeltà con servizi e vantaggi dedicati agli over 65.

Dal 2003 Basko è anche **www.basko.it**, il portale di "spesa on line" su internet e via telefono, che assicura al consumatore un servizio efficiente con prodotti di primissima qualità.

Ekom

Ekom rappresenta la formula, nata nel 1993, che partendo dal discount tradizionale, lo declina all'italiana verso un "supermercato di convenienza", dove l'offerta di prodotti *grocery* (a prezzi super concorrenziali ma sempre di qualità), si combina con referenze di marca e reparti freschi, (serviti e take-away) per i quali la qualità dei prodotti è garantita da standard particolarmente severi e controlli costanti.

In tal senso, Ekom rappresenta un canale importantissimo ai fini della diversificazione strategica voluta dal Gruppo, che, fin dalle origini, ha perseguito l'obiettivo di una presenza sempre più significativa in ogni canale distributivo del mercato alimentare.

I punti vendita Ekom, che hanno un'ampiezza che varia fra i 250 e i 1.200 m², urbani ed extra-urbani, di prossimità o di attrazione, sono circa 120, di cui 40 di proprietà diretta del Gruppo e la rimanente parte in affiliazione. Sono presenti in Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Toscana, Valle d'Aosta e Sardegna. **Il fatturato degli Ekom di proprietà, relativo al 2010, è pari a 86 milioni di euro, quello degli Ekom Affiliati rappresenta un venduto al pubblico di 130 milioni.** Rispetto al 2009, il canale Ekom (sia di proprietà che affiliati) ha fatto registrare un incremento del 7% con un forte contributo dell'affiliazione che è cresciuta del 19%, a dimostrazione della crescita del marchio, che risponde sempre più alle esigenze di risparmio e convenienza dei consumatori, all'insegna della qualità garantita e del servizio.

Doro

Doro costituisce la risposta del Gruppo Sogegross nel settore del franchising. Il progetto, nato negli anni '80, e sviluppatosi nel decennio successivo con la creazione del marchio Doro, vuole offrire nuovi servizi a quei clienti che decidono di trasformare la loro attività tradizionale in un supermercato o in una superette. Ciò fa sì che l'assortimento e la competitività tipici della distribuzione moderna siano combinati in un ambiente estremamente familiare e accogliente. Con oltre 55 punti vendita affiliati tra i 200 e i 1.000 m², il marchio Doro sottolinea le elevate competenze di Sogegross negli ambiti della logistica e della distribuzione, oltre che nello sviluppo di formule innovative di vendita al consumatore. I punti vendita della catena sono localizzati in Liguria, Piemonte, Toscana e Valle d'Aosta. Il fatturato del canale Doro, **per l'anno 2010, è stato pari 64 milioni di euro.**

Il Progetto Agorà Network e il marchio Primia

Agorà Network nasce nel 2000 dalla volontà di tre grandi realtà distributive italiane che hanno deciso di unire le proprie forze per contrastare l'impatto delle multinazionali sulle diverse aree territoriali e le rispettive aziende. Questa scelta, derivata dall'esigenza di condivisione di risorse e strategie, vede coinvolti, oltre al Gruppo Sogegross, il Gruppo Poli di Trento, il Gruppo Iperal di Sondrio e a seguire il Gruppo Tigros di Varese.

Si tratta di un'alleanza strategica volta a portare avanti attività e processi di sviluppo con prospettive di lungo periodo. In particolare, le attività del network prevedono la condivisione delle competenze specifiche dei Gruppi sui formati distributivi, l'integrazione nei processi commerciali, relativamente ad acquisti, vendite e marketing, la condivisione dei modelli di processo aziendale (in termini di logistica, commercializzazione, certificazione), nonché lo sviluppo di nuovi concept di punto vendita.

Agorà, inoltre, ha creato una propria private label, *Primia*, una linea di prodotti di alta qualità commercializzati nei punti vendita che aderiscono al network. Il marchio nasce dall'esigenza di offrire ai consumatori una gamma completa di prodotti che coniughi massima qualità e convenienza nell'acquisto. Per questo motivo i controlli sono rigorosi, a partire dalla selezione dei fornitori, sino ad arrivare ai prodotti finiti. Il marchio Primia comprende oltre 700 referenze di prodotti freschi, surgelati, conservati, oltre alle linee per l'igiene, la casa, la prima infanzia e gli animali domestici.

I prodotti a marchio Primia sono commercializzati in tutti i punti vendita Basko, Iperfresco Basko e Doro, oltre che nelle reti di supermercati degli altri gruppi soci di Agorà Network.

www.agora-net.it - www.primia.it

Le piattaforme distributive

Il Gruppo Sogegross si distingue per la gestione completa della filiera logistica e distributiva, vero punto d'eccellenza che garantisce il trait d'union di tutti i processi interfunzionali tra i fornitori, le aziende del Gruppo e i consumatori finali.

Il Gruppo è stato uno fra i primi in Italia a dotarsi di sistemi di gestione in radiofrequenza, completandone il ciclo con l'adozione del riordino automatico delle referenze nei supermercati. La peculiarità della filiera, infatti, è la piattaforma tecnologica che permette di monitorare in tempo reale tutte le informazioni relative all'intero ciclo distributivo, dal magazzino del fornitore allo scaffale di vendita. Grazie alle moderne tecnologie informatiche e alla pianificazione del più piccolo dettaglio, il Gruppo Sogegross è quindi in grado di analizzare ogni fase del processo, monitorare la vita residua di ogni singolo prodotto, programmare le consegne e stabilire i tempi minimi necessari per l'approvvigionamento di ogni punto vendita.

Le piattaforme distributive del Gruppo Sogegross sono presenti nei Centri di Serravalle Scrivia e Tortona (AL), nella sede centrale di Genova Bolzaneto e di Genova Campi e sono sviluppate su un totale di 40.000 m², per un totale di 77.000 tonnellate di prodotto fresco e 34 milioni di colli movimentati annualmente dalle piattaforme di proprietà.

Contatti:

Lucia Bruzzone
Responsabile Comunicazione Basko Spa
Gruppo Sogegross
Lungotorrente Secca, 3A
16123 Genova
Tel. +39 010 83351 – Fax +39 010 8335337
lucia.bruzzone@sogegross.it
www.sogegross.it



Ameri Communication and Public Relations
via D. Fiasella, 16/20 – 16121 Genova
Tel. +39 010 541491 – Fax +39 010 543071
Daniela Boccadoro Ameri
d.ameri@americomunicazione.it
Chiara Franceschi Cell. +39 366 7210413
ufficiostampa@americomunicazione.it
www.americomunicazione.it