

COMPANY PROFILE

Una storia centenaria

Il Gruppo Sogegross **nasce a Genova nel 1920** a partire da un 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, a Genova Rivarolo, risale l'apertura del primo **Cash&Carry Sogegross**, modello che avrebbe sostituito ben presto i magazzini all'ingrosso. Pochi anni dopo, nel 1973, viene aperto un secondo Cash&Carry a Genova Struppa, a dimostrazione della volontà di puntare con decisione allo sviluppo nel settore della Distribuzione Moderna.

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 **Doro Supermercati**, dedicato alla rete di supermercati in franchising.

Nel 1993 nasce l'insegna **Ekom Discount**, che ha consentito al Gruppo Sogegross di ampliare le opportunità di acquisto dei propri clienti.

All'anno 2000 risale la costituzione di **Agorà Network**, fortemente voluta dal Gruppo Sogegross insieme a importanti realtà distributive italiane (Poli, Tigros, Iperal) che condividono risorse e strategie, in una prospettiva di condivisione, trasparenza e collaborazione. Nel 2008, i soci di Agorà Network portano a termine il percorso di centralizzazione degli acquisti e della piattaforma logistica del Grocery in un'unica realtà con sede operativa a Milano e piattaforma logistica a Calcio (BG). Questo progetto, unico in Italia, è da quasi 20 anni uno dei principali motori della crescita quantitativa e qualitativa di Basko e del gruppo Sogegross.

Il centro direzionale del Gruppo Sogegross, attivo nelle regioni del Centro-Nord Italia, si trova a Genova, nella sede di Bolzaneto, inaugurata nel 2003, che dispone di una superficie di 25.000 m² ed è dotata delle più avanzate tecnologie.

Sempre nel 2003 il lancio del sito di spesa online leader in Liguria **www.basko.it**, tra i primi a livello nazionale.



Nel 2004 il Gruppo Sogegross acquisisce 10 punti vendita Nordiconad, rafforzando così la propria posizione nel canale Cash&Carry.

Nel 2016, con quattro acquisizioni di altrettanti rami d'azienda GrosMarket, Sogegross Cash & Carry si estende in Lombardia e raggiunge i 21 punti vendita, diventando così il secondo operatore per numero di Cash gestiti da unico imprenditore.

Con l'acquisizione dei negozi in Lombardia, **Sogegross ha integrato il marchio GrosMarket** per dedicare un'insegna specifica al canale Cash&Carry sia per sottolineare l'impegno in quest'area strategica che per rendere più chiara la distinzione tra il canale all'ingrosso e il nome del Gruppo.

Una vista generale sul Gruppo

Lo sviluppo costante nel settore ha portato 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 ha vissuto un periodo di sviluppo costante sia a livello di fatturato consolidato che di singolo canale di vendita. **Sogegross ha chiuso l'esercizio 2018 con un fatturato di circa 900 milioni di euro.**

Il Gruppo è cresciuto mantenendosi fedele alla propria filosofia: riferimento costante di tutte le scelte strategiche è l'attenzione alle esigenze del consumatore "evoluto" che vive in una società in perenne cambiamento. Il Gruppo ha saputo cogliere questi mutamenti e proporre al consumatore soluzioni di acquisto diversificate e strutturate, attraverso la presenza in tutti i canali della distribuzione. Da sempre, il Gruppo Sogegross propone formule distributive innovative e all'avanguardia, con servizi integrati e personalizzati.

La grande professionalità del Gruppo (il cui logo completo è "Gruppo Sogegross Sistemi Distributivi") e delle proprie insegne è riconosciuta anche nell'ambito della gestione della filiera distributiva e logistica al servizio delle diverse insegne.

Il Gruppo Sogegross oggi impiega circa 2.600 addetti e dispone di circa 260 punti vendita, con una presenza capillare in tutte le tipologie di canale distributivo. In particolare: Cash&Carry (insegna Sogegross e GrosMarket), supermercati e superstore (insegna Basko), soft discount (insegna Ekom), supermercati e superette in franchising (insegna Doro Supermercati), 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, Guido Feller, Andrea Negrin, Massimo Fubini
Canali distributivi	cash&carry, supermercati e superstore, discount alimentare, rete in franchising, e-commerce
Insegne del Gruppo	Sogegross Cash&Carry, GrosMarket, Basko, Ekom, Doro Supermercati
Direttori di canale	GrosMarket Sogegross Cash&Carry: Flavio Zago Basko: Giovanni D'Alessandro Ekom: Giuseppe Marotta Doro Supermercati: 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 – (Calcio - BG) MADIS – Centro Distributivo dei Prodotti No Food (Serravalle Scrivia) CEDI - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount (Tortona)
Dipendenti complessivi	Oltre 2.600
Fatturato del Gruppo nel 2018	Circa 900 milioni di euro
Sito istituzionale	www.sogegross.it
Portale B2B	www.dorosupermercati.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
Numero punti vendita	Oltre 260
Marchio Private Label	Primia

Le insegne del Gruppo Sogegross



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 **21 punti vendita** tra Liguria (7), Piemonte (4), Lombardia (4), Emilia Romagna (3) e Toscana (3) e oltre 300 addetti per una superficie totale di vendita di 91.000 m².

Il fatturato di Sogegross Cash&Carry, **nel 2018, è stato pari a 255 milioni di euro.**



Nata nel 1987, l'insegna Basko (supermercati e superstore) rappresenta il *core business* del Gruppo, sia per il fatturato – **322 milioni di euro nel 2018** - 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 **60 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 anni Basko ha avviato un ampio progetto di sviluppo, con il rinnovo del marchio e la progettazione di nuovi format per il punto vendita.

Nel 1999 nasce la carta fedeltà **Prima Card**, strumento di fidelizzazione e dialogo con il cliente che consente a Basko di andare incontro alle preferenze del consumatore, nella doppia variante standard e over 65, dedicata ai clienti senior con servizi e vantaggi esclusivi.

Dal 2003, secondo in Italia, Basko è anche online con il **sito di e-commerce (www.basko.it)**, che assicura al consumatore un servizio efficiente con consegna a domicilio su appuntamento, ritiro in negozio, o ritiro presso i Locker (armadietti refrigerati) di Genova Nervi.

Nel 2010, a coronamento delle tante iniziative a favore dei clienti fidelizzati, è nata la rivista “Buongiorno!” con periodicità mensile e distribuita gratuitamente nei punti vendita ai possessori di Prima Card.

Nel 2014, nel nuovo supermercato di Via Emilia a Genova, nasce il “**Bistrot di Basko**”, un nuovo format che offre alla clientela un distintivo servizio di ristorazione self-service, pizzeria d’asporto, caffetteria, preparazione di piatti take-away in un’area elegante e funzionale dotata di wi-fi gratuito e internet point.

Oltre alle operazioni di sviluppo, oggi l’azienda è particolarmente concentrata su progetti di riqualificazione della rete di vendita, attraverso ristrutturazioni e trasferimenti di punti vendita esistenti. Il trasferimento del supermercato di via Bernardini nell’area ex Boero, a Molassana (Genova), ne è un recente esempio e operazioni simili sono state svolte nel punto vendita di via Orsini a Genova, a Diano Castello e a San Salvatore di Cogorno.

Con le recenti aperture dei punti vendita di Alessandria e Genova Cornigliano, Basko presenta un nuovo format di supermercato, che mette al centro estetica e soprattutto funzionalità, all’insegna di un approccio innovativo e coerente con la propria mission di eccellenza sul territorio.



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 130**, di cui 45 di proprietà diretta del Gruppo e la rimanente parte in affiliazione. Sono presenti in Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Toscana, Valle d’Aosta. **Il fatturato dell’insegna Ekom per l’anno 2018 è pari a circa 247 milioni di euro** (www.ekomdiscount.it).



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 quegli imprenditori 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 **51 punti vendita affiliati** tra i 200 e i 1.500 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.

Di recente concezione, **Doro Daily**: il nuovo format che nasce per soddisfare i bisogni dei clienti moderni, offrendo nuovi servizi come la possibilità di effettuare una colazione smart, un rapido spuntino oppure comporre e acquistare un gustoso menù da asporto.

Il Progetto Agora Network e il marchio Primia

Agorà Network nasce nel 2000 dalla volontà di quattro 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 il Gruppo Tigros di Varese. L'Ing. Maurizio Gattiglia, amministratore delegato di Sogegross, è stato presidente di Agora per il biennio 2013-2015 e lo sarà nuovamente per il biennio 2019 – 2021.

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 1.000 referenze di prodotti freschi, surgelati, grocery, oltre alle linee per l'igiene, la casa, la prima infanzia e gli animali domestici.

Nel 2016 sono nati due nuovi marchi Primia: "Percorsi di Gusto", una linea Premium che propone le tipicità dei territori italiani, e "Via Verde Bio" una gamma di prodotti biologici altamente selezionati.

I prodotti a marchio Primia, Percorsi di Gusto e Via Verde Bio sono commercializzati in tutti i punti vendita Basko e Doro, oltre che nelle reti di supermercati degli altri gruppi soci di Agora 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.

Contatti:

Lucia Bruzzone
Responsabile Relazioni Esterne
Gruppo Sogegross
Lungotorrente Secca, 3A
16163 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
Ufficio stampa: +39 366 7210413
ufficiostampa@americomunicazione.it
www.americomunicazione.it