



COMPANY PROFILE

Il Gruppo Sogegross è una delle principali realtà italiane che operano nel settore della grande distribuzione organizzata. La storia del Gruppo ha inizio nel 1920 con l'apertura, da parte della famiglia genovese Gattiglia, di un negozio di bar-drogheria a Genova. 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.

Nel 1970, a Genova Rivarolo, risale l'apertura del **primo Cash&Carry**, modello che avrebbe sostituito ben presto i tradizionali magazzini all'ingrosso. Pochi anni dopo, nel 1973, sempre a Genova, viene aperto un secondo Cash&Carry Sogegross, a dimostrazione della volontà di puntare con decisione allo sviluppo nel settore della Distribuzione Moderna. Nel corso degli anni, Sogegross si è sempre distinta per la sua capacità di anticipare le trasformazioni in un settore in rapido cambiamento, attraverso una politica di investimenti e costante innovazione, mantenendo al centro del proprio impegno le esigenze del consumatore.

Nel 2016, 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 Sogegross che comprende anche le insegne di vendita al dettaglio Basko, Ekom e Doro.

Il canale Cash&Carry

Negli anni questa tipologia di canale di vendita ha ricoperto ruoli diversi, ritagliandosi una presenza nel mercato in funzione dello sviluppo dei format retail moderni.

Oggi si assiste a un ritorno alle origini: il Cash&Carry torna a essere il "negozio" dedicato alla clientela HORECA. Avere come riferimento un Cash&Carry consente di utilizzare una grande "dispensa", sempre fornita, dalla quale attingere in base alle necessità, seguendo la linea dei consumi del proprio esercizio. Da qui il nome del format, "Cash&Carry": nessuna spesa aggiuntiva poiché si effettua da soli il processo di acquisto e di trasporto del prodotto.

L'insegna GrosMarket Sogegross Cash&Carry è caratterizzata da una vasta gamma di prodotti di elevata qualità, sempre freschissimi, e da un'ampia offerta di servizi innovativi e personalizzati.

Il cliente professionale

GrosMarket Sogegross si rivolge nello specifico ai protagonisti del settore alimentare: i punti vendita sono aperti esclusivamente a professionisti titolari di partita Iva. L'obiettivo è la massima flessibilità per andare incontro alle esigenze di tutti coloro che desiderano ottimizzare i tempi tra ordine e consegna e disporre di un **vasto assortimento di prodotti sempre freschi** da acquistare, con la massima disponibilità di volumi e con diverse possibilità di pagamento. La tessera di acquisto è gratuita e viene rilasciata ai titolari dell'attività presentando all'ingresso del punto vendita i documenti aggiornati che attestano il possesso della partita Iva.

I punti vendita

Sogegross è stata tra le prime realtà nazionali ad aprire un punto vendita nel canale Cash & Carry e oggi dispone di una rete di **21 punti vendita** dislocati tra Liguria (Arma di Taggia, Busalla, Camporosso, Carasco, Genova Campi, Genova Valbisagno, Lusignano d'Albenga), Piemonte (Alessandria, Asti, Casale, Novara), Lombardia ad insegna GrosMarket (Dalmine, Costa Masnaga, Montano Lucino e Cernusco sul Naviglio), Emilia Romagna (Bologna, Imola, Reggio Emilia) e Toscana (Chiusi, Siena, Firenze).

Nei Cash&Carry GrosMarket Sogegross, che hanno tutti ampie superfici di vendita (dai 3.500 ai 7.000 mq) organizzate con estrema cura e attenzione, è possibile trovare la risposta più adeguata a tutte le esigenze di acquisto, in modo mirato, veloce, semplice e flessibile.

Grazie alla **flessibilità degli orari di apertura**, alla continuità del servizio e alla disponibilità di ampi parcheggi è possibile raggiungere comodamente i negozi nel momento della giornata più adatto alle esigenze di ogni professionista.

Le linee di prodotto per singola tipologia sono sempre multiple e di conseguenza il posizionamento di prezzo ha alternative notevoli. Con l'assistenza del Direttore del Cash, dei capi reparto e, dove presente, del promoter viene suggerita al cliente la strategia più adeguata per gestire la dispensa del proprio locale.

I reparti

L'ampio assortimento di prodotti delle migliori marche, selezionati con estrema cura, è in grado di garantire gli standard più elevati. Sono presenti anche molti articoli di **produttori locali** a dimostrazione del profondo legame di Sogegross con il territorio.

Novità importanti sono state di recente apportate soprattutto sui reparti del Fresco. Nelle **macellerie**, ad esempio, è stato introdotto il **libero servizio assistito**: un provetto macellaio è in grado di assistere il cliente durante la fase di acquisto dai banchi self-service, dare consulenza ed assistenza oltre a provvedere alla porzionatura e messa sotto vuoto del prodotto lavorato.

Anche il settore delle **pescherie** si sta trasformando, con la realizzazione di reparti a temperatura controllata che facilitano la gestione di assortimenti ampi e profondi necessari a risolvere i bisogni sia della **ristorazione** che dei **rivenditori al dettaglio**. In particolare, è possibile trovare il prodotto adatto per ogni tipo di preparazione, anche su tipologie di prodotto critico come i crostacei vivi, presenti costantemente nei punti vendita grazie all'utilizzo di adeguate vasche.

Nei punti vendita più moderni sono state introdotte alcune innovazioni tra cui le **celle di affinamento** per i salumi non confezionati o per i formaggi in forma in cui il professionista ho.re.ca. ha modo di scegliere la stagionatura preferita di queste eccellenze gastronomiche.

Fiore all'occhiello delle ultime aperture è anche la **cantina a temperatura controllata** per aiutare il cliente professionale a creare una carta vini su misura, con tante prestigiose etichette vendute anche singolarmente.

Inoltre, nel punto vendita di Genova Valbisagno è in test un'**area didattica** in cui vengono organizzate sessioni di formazione completamente gratuite sia per il bar che per la ristorazione su temi che spaziano dalla costruzione di un menù stagionale all'applicazione del "food cost".

Un'accurata selezione dei fornitori

La scelta dei fornitori è un'attività continua che viene operata dal reparto acquisti dell'azienda. Nel tempo, la società ha creato un **parco fornitori consolidato e affidabile**, in grado di far fronte ai bisogni più variegati della clientela.

All'interno del portafoglio fornitori sono presenti i principali marchi del mondo food insieme a tanti fornitori locali e di nicchia che permettono di dare quell'ampiezza di assortimento di cui un Cash&Carry necessita.

Sogegross, con attenzione particolare per quanto riguarda il freschissimo, valorizza la serietà, l'onestà e la continuità della relazione: per questo alcuni fornitori seguono l'azienda dalla fondazione del Canale avvenuta ormai oltre quaranta anni fa.

Private label

Per far fronte ai bisogni di un mondo complesso come quello della ristorazione e dei pubblici esercizi, GrosMarket Sogegross ha messo a punto due linee esclusive di prodotti:

- **“Q Maiuscola”** un marchio presente in diverse merceologie che identifica un assortimento progettato e selezionato dai buyer Sogegross per la clientela professionale e che ha tra le caratteristiche distintive l'ottimo rapporto qualità/prezzo, il forte contenuto di servizio e lo studio di una pezzatura ideale per l'uso con una particolare attenzione al mondo del fresco.
- **“Qui pulito”** una linea esclusiva di prodotti destinati alla pulizia e sanificazione degli ambienti professionali che offre ai clienti HORECA la garanzia del rispetto delle norme HACCP.

La tutela dell'ambiente

Sul fronte della tutela ambientale Sogegross ha iniziato a porre la propria attenzione su alcuni progetti che verranno ampliati nei prossimi anni per coprire tutta la rete. Si tratta dell'installazione di **pannelli solari** per produzione di energia sul tetto della sede di Genova Bolzaneto per una potenza di 200 kw, della fornitura ai clienti Cash&Carry di **imballi riutilizzabili** per il trasporto delle derrate, l'installazione di vasche surgelati e murali a temperatura con coperture e porte a vetri per ridurre il carico energetico e l'illuminazione a led in oltre il 60% della rete.

I punti vendita di nuova concezione come Firenze, Genova Valbisagno, Asti, Arma di Taggia e Montano Lucino inoltre si utilizzano centrali termiche a CO₂ con scambiatori per il recupero di calore.

Scheda

Direttore canale Cash&Carry	Flavio Zago
Dipendenti complessivi	450
Fatturato insegna Cash&Carry (2018)	Circa 255 milioni di euro
Numero punti vendita totali	21 (4 in Piemonte, 7 in Liguria, 3 in Emilia, 3 in Toscana, 4 in Lombardia)
Mq totali	91.000
Piattaforme distributive (5)	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)
Referenze/ Prodotti	18.000 (compresi freschi e freschissimi)
Private label	Q maiuscola – Qui pulito

Contatti:

Cash&Carry Sogegross
Vanessa Pisanelli
Responsabile Marketing
Lungotorrente Secca, 3a - 16163 Genova
Tel. +39 010 8335440 – Fax +39 010 8335489
vanessa.pisanelli@sogegross.it
www.sogegrosscash.it

Ufficio stampa



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 Cell. +39 366 7210413
ufficiostampa@americomunicazione.it
www.americomunicazione.it