


# Sogegross, gruppo omnicanale

di Salvatore Ippolito

 Percorso di lettura:  
[www.largoconsumo.info/Gdo](http://www.largoconsumo.info/Gdo)

Presente in Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia-Romagna, Lombardia e Valle d'Aosta, **Sogegross** ha le sue origini nel 1920 con un negozio di bar-drogheria gestito a Genova da **Ercole Gattiglia** e dai suoi figli. Nel 1945 **Augusto Gattiglia**, con i suoi due fratelli, avvia l'attività di commercio all'ingrosso. Nel 1970 viene aperto il primo cash&carry Sogegross nel quartiere di Genova Rivarolo. Il passaggio alla distribuzione moderna avviene nel 1987 con la nascita del primo punto di vendita al dettaglio con il marchio **Super Basko**.

Negli anni 1990 inizia l'espansione della rete in Liguria e nelle Regioni confinanti, in 10 anni le nuove aperture e le acquisizioni sono state 40. Nel 2003 avvia in Liguria il sito di spesa online Basko.it. Un gruppo che oggi si presenta diversificato, con l'obiettivo di essere presente in ogni canale distributivo del

mercato alimentare. Il futuro, secondo gli obiettivi di Sogegross, è fatto di rafforzamento del posizionamento,

sia attraverso l'espansione della propria rete di vendita sia attraverso un maggior presidio nei territori già co-

perti. Oggi Sogegross è attiva nei canali cash&carry, supermercati e superstore, discount alimentare, rete in franchising, e-commerce con le insegne **Basko supermercati** (Liguria, Piemonte, Emilia-Romagna e Lombardia), **Ekom discount** (Liguria, Piemonte, Lombardia e Toscana), **GrosMarket Sogegross cash&carry** (Liguria, Piemonte, Emilia-Romagna, Toscana e Lombardia), **Doro** (Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Toscana e Lombardia) e le 7 piattaforme distributive localizzate a Genova Bolzaneto, Calcio (Bg), a Tortona (Al) e quella per i prodotti non alimentari a Serravalle Scrivia (Al).

LE INSEGNE DEL GRUPPO SOGEGROSS	
GrosMarket Sogegross Cash&Carry	
Gruppo Fatturato 2020	930 milioni di euro circa
GrosMarket Sogegross Fatturato 2020	218 milioni di euro
Punti vendita	22: Liguria (7), Piemonte (5), Lombardia (4), Toscana (3) e Emilia-Romagna (3)
Addetti	Oltre 500
Basko	
Basko Fatturato 2020	366 milioni di euro
N° di pdv e superstore di prossimità	60 supermercati
Superfici di vendita	Tra i 500 e i 3.000 m <sup>2</sup>
Ekom	
Ekom Fatturato 2020	279 milioni di euro
N° di pdv	134
Doro	
Doro Fatturato 2020	67 milioni di euro
N° di pdv	47 punti vendita affiliati

Fonte: elaborazione dell'autore **Largo Consumo**

## La crescita nel cash&carry

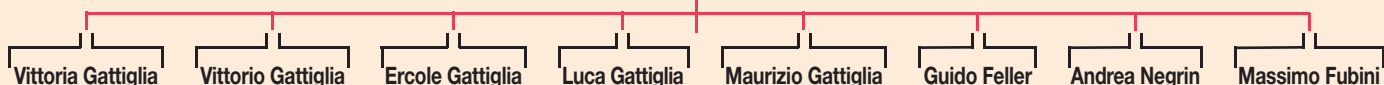
Nel 2004 è stata avviata la crescita nel canale cash&carry con l'acquisizione di 10 punti di vendita **Nordiconad**, mentre nel 2016 con l'acquisizione di 4 rami d'azienda **GrosMarket** Sogegross si estende in



## ORGANIGRAMMA SOGEGROSS



## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE



Lombardia, raggiungendo i 21 punti di vendita. Con questa acquisizione, Sogegross diventa il 2° operatore per numero di cash&carry gestiti da unico imprenditore. Il marchio GrosMarket viene quindi integrato nel gruppo come insegna specifica per il canale, in modo da distinguerlo dall'attività all'ingrosso di Sogegross.

Oggi i cash&carry GrosMarket Sogegross sono 22, distribuiti fra Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia-Romagna e Toscana, con oltre 500 addetti. Nel 2020 il gruppo Sogegross, con i suoi oltre 260 punti di vendita, ha fatturato circa 930 milioni di euro, di cui 218 derivanti dal cash&carry, 366 dall'insegna Basko, presente, oltre che in Liguria, in Piemonte e in Emilia-Romagna, circa 279 milioni di euro dall'insegna Ekom, supermercato di convenienza, caratterizzato da un'offerta di prodotti grocery di qualità a prezzi concorrenziali, referenze di marca e reparti di prodotti freschi, sia serviti sia take-away.

Nel periodo fra il 2021-2024, Sogegross ha messo in cantiere un piano di investimenti di 150 milioni, rivolto a tutti i canali del gruppo e alla logistica, con iniziative che vanno dall'apertura di nuovi punti di vendita alla riqualificazione della rete esistente, proseguendo le attività implementate a partire dal 2015.

Lo sviluppo della rete di vendita vede come protagonista soprattutto il formato discount, per il quale viene privilegiata la presenza, oltre che nelle storiche regioni di Liguria e Piemonte, anche in nuovi bacini, come è avvenuto per l'Ekom aperto a Prato nel febbraio 2020 e quello aperto alla fine del

2020 a Castelfiorentino.

### Il commercio al dettaglio

L'insegna Doro costituisce la risposta del gruppo nel settore del franchising. Attraverso Doro la società vuole offrire nuovi servizi a quegli imprenditori che decidono di trasformare la loro attività tradizionale in un supermercato o in una superette, unendo l'assortimento e la competitività tipici della distribuzione moderna con una gestione familiare e accogliente. Ed è sui Doro e gli Ekom in affiliazione che si concentrerà Sogegross per consolidare le posizioni nei mercati, volgendo l'attenzione sui risultati delle vendite sia delle aziende partner sia di quelle che lo diventeranno. L'insegna Basko, storica per il Gruppo, è caratterizzata da un nuovo format di supermercato, che mette al centro estetica e soprattutto

funzionalità, all'insegna di un approccio innovativo, coerente con la propria missione di eccellenza sul territorio. Il sito basko.it nei primi mesi dell'emergenza sanitaria ha visto gli acquisti effettuati triplicati, vedendo nei mesi successivi raddoppiare il numero di quanti utilizzano il servizio rispetto al periodo pre-Covid. Per questa ragione, a giugno 2020, è stato realizzato un nuovo hub, accanto alla sede centrale della società di Genova Bolzaneto, che ha reso possibile incrementare in tempi veloci la gestione degli ordini, migliorando la qualità del servizio.

La marca privata vede un'offerta di oltre 1.700 referenze che coprono la fascia mainstream (con il brand Primia), il primo prezzo (Spesa leggera) e segmenti più distintivi come il biologico, ecologico e il premium (Via verde bio, Via verde eco, Percorsi di gusto). Una segmentazione che consente di coprire bisogni differenti e di intercettare l'evoluzione dei bisogni dei clienti.

Nel 2020 l'incremento dei volumi di vendita della marca privata è stato del 25% rispetto all'anno precedente, sostenuto princi-

palmente dal segmento mainstream che rappresenta l'80% del totale giro di affari della Mdd. Il 2020 ha segnato anche un rilancio del brand **Primia**, con un rafforzamento delle politiche di convenienza anche da parte delle aziende che fanno parte di **Agorà network** e un piano di sviluppo che ha visto 110 nuovi prodotti lanciati nel corso del 2020 e oltre 300 articoli oggetto di revisione.

Nata per sviluppare attività e processi di sviluppo con prospettive di lungo periodo, l'alleanza Agorà network è il luogo in cui molti processi vengono gestiti a livello centralizzato. Oltre agli acquisti e alla logistica, ci sono esperienze nel marketing operativo e nel category management di grocery e surgelati. A 20 anni dalla sua costituzione, l'alleanza, formata da family company che condividono valori e affinità imprenditoriali, ha ampliato la propria base sociale: ai gruppi **Iperal, Poli, Sogegross, Tigros**, nel 2020 si è aggiunto **Rossetto trade** con i suoi 23 punti di vendita, tra supermercati e ipermercati, localizzati in Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna.

L'obiettivo è una crescita qualitativa, con una focalizzazione su controllo di gestione e sui brand di private label. A questo punta la riorganizzazione della struttura, con la costituzione di una direzione generale sotto la guida di **Massimo Ebelli**, e una revisione di ruoli e deleghe e per favorire l'ingresso di giovani talenti. Nel 2020 il giro d'affari sviluppato dai 4 soci originari è stato di 3,5 miliardi, con incremento del 10,8% rispetto all'anno precedente. Con l'ingresso di Rossetto la quota di mercato è salita per il 2020 a 4,65 sul totale Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

	
<b>I NUMERI DEL GRUPPO SOGEGROSS</b>	
Fatturato 2020	930 milioni di euro
N° di addetti	2.700
N° di punti vendita	Oltre 260
Fonte: elaborazione dell'autore su dati aziendali <b>Largo Consumo</b>	

<b>LE PIATTAFORME DISTRIBUTIVE DEL GRUPPO SOGEGROSS</b>	
CEDEP – Centro Distributivo dei Prodotti Deperibili a Genova Bolzaneto	
COF – Centro Distributivo dei Prodotti Ortofrutticoli a Genova Bolzaneto	
CEDI FISH – Piattaforma Distributiva dei Prodotti Ittici a Genova Bolzaneto	
CEDI CARNI – Centro Distributivo per le Carni Fresche a Genova Bolzaneto	
CEDI GROCERY a Calcio (BG)	
MADIS – Centro Distributivo dei Prodotti No Food a Serravalle Scrivia (AL)	
CEDI - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount a Tortona (AL)	
Fonte: elaborazione dell'autore <b>Largo Consumo</b>	