

COMPANY PROFILE

Da oltre 100 anni 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.

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 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.

Da Sogegross a GrosMarket

Nel 2021 è stato completato il processo di **rebranding** e presentata la nuova insegna GrosMarket. Tale processo era stato avviato qualche anno fa con l'acquisizione dei Cash&Carry GrosMarket presenti in Lombardia. La scelta del rebranding va intesa come un'importante evoluzione, per dare un nuovo e più ampio valore alla tradizione che ha reso Sogegross un punto di riferimento per i clienti Ho.Re.Ca. e 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.

La Mission

L'attenzione alla **relazione con i clienti**, l'**assortimento ampio e specialistico** in tutte le aree merceologiche e l'ascolto delle richieste specifiche dei professionisti, sono da sempre il fiore all'occhiello dei Cash&Carry del Gruppo Sogegross. A questo si aggiunge un innovativo approccio **full service**, digitale e su misura per i **professionisti del Food&Beverage**, che rappresenta la piena identità del nuovo brand GrosMarket. La selezione di qualità, la semplicità di approvvigionamento e i nuovi servizi permettono di offrire ai clienti soluzioni realmente personalizzate. Da qui la promessa sintetizzata nel nuovo payoff che accompagna il logo: "Food & Service a tua misura".

I punti vendita

Il Gruppo Sogegross è stato tra le prime realtà nazionali ad aprire un punto vendita nel canale Cash & Carry e oggi dispone di una rete di **23 punti vendita** dislocati tra Liguria (Genova Sampierdarena, Genova Valbisagno, Busalla, Carasco, Albisola Superiore, Arma di Taggia, Lusignano d'Albenga, Camporosso), Piemonte (Alessandria, Asti, Casale Monferrato, Novara, Rivoli), Lombardia (Dalmine, Costa Masnaga, Montano Lucino e Cernusco sul Naviglio), Emilia Romagna (Bologna, Imola, Reggio Emilia) e Toscana (Siena, Firenze e Pisa).

Nei Cash&Carry GrosMarket, dotati di ampie superfici di vendita (dai 3.000 ai 7.000 mq) organizzate con estrema cura e attenzione, è possibile trovare la risposta più adeguata a tutte le esigenze di acquisto della clientela professionale.

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.

GrosMarket si rivolge nello specifico ai protagonisti del settore alimentare: i punti vendita sono aperti esclusivamente a professionisti. La tessera di acquisto è gratuita e viene rilasciata ai titolari dell'attività presentando all'ingresso del punto vendita i documenti di attestazione della partita Iva.

L'assortimento

Oltre 18.000 referenze per coprire tutte le necessità della clientela professionale: l'assortimento è studiato infatti per soddisfare le specifiche esigenze di locali, bar, ristoranti, pizzerie e attività alimentari in generale, sia a livello di merceologie che di confezionamento

Lo store format, consolidato da qualche anno, è stato ulteriormente affinato in occasione delle ultime aperture e ristrutturazioni, presentando un'organizzazione degli spazi progettata per essere funzionale alla spesa dei professionisti, che hanno necessità di trovare semplicità e chiarezza per ottimizzare il loro tempo lavorativo.

L'apertura dei punti vendita conferma sempre una grande attenzione ai reparti freschissimi:

- **Macelleria a self-service assistito**, con un professionista a disposizione per le lavorazioni dei prodotti. L'assortimento si esprime su frigoriferi a murale con una selezione di grande qualità di carni nazionali, internazionali ed eccellenze del territorio. È stato inoltre introdotto come standard il servizio per la **frollatura personalizzata a temperatura controllata con tecnologia dry-aged**. Un'area del reparto è dedicata anche ai prodotti surgelati, per completare l'offerta e rispondere ad ogni esigenza.
- **Reparto Pescheria con banco servito e vasche dei crostacei vivi**, con arrivi giornalieri. Anche in pescheria, in un'ottica di servizio, si affiancano prodotti surgelati premium o di alta rotazione, con murali a temperatura negativa dedicati.
- **Reparto Ortofrutta**, con un ampio assortimento di frutta e verdura fresca e un'area dedicata al surgelato e alla frutta secca. Numerose referenze sono disponibili anche in mini-colli per permettere stoccaggio ridotto e diminuzione degli sprechi.

A seguire, la superficie dedicata all'area **Deperibili**, con l'inserimento, dove possibile, di **celle a temperatura controllata per i Salumi e per i Formaggi**, per proporre una selezione di eccellenze locali, italiane e internazionali.

Ai **Surgelati**, che confermano di avere una crescente rilevanza per il livello di qualità raggiunta e per il contenuto di servizio che offrono, sono dedicati ampi spazi collocati in posizione centrale, fronte casse.

Il format di punto vendita propone a seguire la ricca dispensa del mondo **Grocery Alimentare** e le **Bevande**, in cui è stata introdotta come standard una **prestigiosa cantina vini a temperatura controllata**, con numerose etichette con possibilità di acquisto anche a singola bottiglia.

Sono seguite inoltre con crescente attenzione le nuove tendenze in tema **mixology**.

Completano l'offerta, in ottica di servizio al cliente, detergenza e non food professionale.

Inoltre, nei punti vendita di Rivoli (TO) e Genova Sampierdarena è presente una **Cucina Didattica** in cui sono organizzate sessioni di formazione gratuite su temi che spaziano dalla costruzione di un menù stagionale all'applicazione del "food cost", eventi, degustazioni e show cooking.

Un approccio full service

Questi i servizi messi a disposizione da GrosMarket: in negozio è possibile fare la spesa "**Buy&Go**", ovvero scegliendo i propri acquisti con successiva consegna a domicilio. Con il **nuovo sito**

www.grosmarket.it, declinato anche su **APP**, si possono inoltrare ordini online in modalità **“Click&Collect”**, ovvero con la prenotazione e successivo ritiro presso il proprio cash and carry di riferimento oppure, in esclusiva per la clientela professionale, è attivo il servizio **“Delivery”**, con ordine online e consegna presso la propria attività.

GrosMarket garantisce supporto e consulenza anche sul territorio, grazie alla forza vendita food service costituita dagli **Horeca Account**, che affiancano la clientela professionale per veicolare al meglio la proposta dell’insegna.

Oltre a inoltrare ordini online, dalla piattaforma è possibile consultare l’assortimento completo e reperire contenuti informativi di dettaglio attraverso pratiche schede prodotto per creare liste d’acquisto personalizzate, consultare le iniziative promozionali, gestire fatture e pagamenti, aggiornare la propria anagrafica e consultare il proprio storico acquisti.

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 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 per la pulizia e la sanificazione degli ambienti professionali che offre ai clienti Horeca la garanzia del rispetto delle norme HACCP.

Direttore canale Cash&Carry	Flavio Zago
Dipendenti complessivi	520
Fatturato insegna Cash&Carry (2021)	266 milioni di euro
Numero punti vendita totali	23 (8 in Liguria, 5 in Piemonte, 4 in Lombardia, 3 in Emilia, 3 in Toscana)
Piattaforme distributive (5)	CEDEP - Centro Distributivo dei Prodotti Deperibili (Genova Bolzaneto) COF - Centro Distributivo dei Prodotti Ortofrutticoli (Genova Bolzaneto e Novoli) 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



Sogegross, cento anni di storia genovese

Con circa 270 punti vendita e 2.700 addetti, il Gruppo Sogegross è tra i primi dieci operatori privati italiani della grande distribuzione organizzata, con una presenza capillare in tutte le tipologie di canale distributivo:

cash&carry (marchio GrosMarket), supermercati e superstore (marchio Basko), soft discount (marchio Ekom), supermercati e superette in franchising (marchio Doro), e-commerce (www.basko.it e grosmarket.it). Il Gruppo Sogegross nasce a Genova nel 1920 su iniziativa della famiglia Gattiglia. Il centro direzionale e logistico del gruppo si trova a Genova Bolzaneto.
Per info: www.sogegross.it

Contatti:

GrosMarket
Food & Service a tua misura

Lucia Bruzzone
Responsabile Comunicazione e Marketing
Lungotorrente Secca, 3a - 16163 Genova
lucia.bruzzone@sogegross.it
www.grosmarket.it

Ufficio stampa



Ameri Communication and Public Relations
via D. Fiasella, 16/20 – 16121 Genova
Daniela Boccadoro Ameri
d.ameri@americomunicazione.it
Ufficio Stampa Cell. +39 388 0544908
ufficiostampa@americomunicazione.it
www.americomunicazione.it