

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. Oggi l'insegna Cash&Carry ha nome **GrosMarket**.

Nel 1987 nasce **Basko**, con il primo punto vendita al dettaglio di proprietà. Agli anni '90 risale l'espansione dei supermercati 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**, dedicato alla rete di supermercati in franchising.

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

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). Nel 2020 entra a far parte del network Rossetto Trade, azienda che opera nel Nordest. Questo progetto, unico in Italia, è da oltre 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 si realizza anche l'acquisizione dei Cash&Carry GrosMarket presenti in Lombardia.

Una panoramica 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.

Il Gruppo Sogegross oggi impiega circa 2.700 addetti e dispone di circa 270 punti vendita, con una presenza capillare in tutte le tipologie di canale distributivo: Cash&Carry (insegna GrosMarket), supermercati e superstore (insegna Basko), soft discount (insegna Ekom), supermercati e superette in franchising (insegna Doro), e-commerce (www.basko.it).

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**, un punto d'eccellenza in tutti i processi interfunzionali tra i produttori, le aziende del Gruppo e i clienti finali.

Sogegross ha chiuso l'esercizio 2021 con un fatturato di circa 977 milioni di euro, esprimendo appieno la propria strategia multicanale con una bilanciata ripartizione di fatturato su tutti e 4 i format distributivi.

Il Piano di investimenti previsto nell'intervallo temporale 2022-2025 ammonta a 200 milioni di euro, e prevede progetti sia in termini di nuove aperture e riqualificazione della rete di vendita esistente sia per le infrastrutture logistiche. Continua l'espansione in Piemonte, Liguria, Lombardia, Toscana ed Emilia Romagna dove il gruppo è già presente e nei territori limitrofi.

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	GrosMarket, Basko, Ekom, Doro
Direttori di canale	GrosMarket: Flavio Zago Basko: Giovanni D'Alessandro Ekom: Giuseppe Marotta Doro: 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	2.700
Fatturato del Gruppo nel 2021	977 milioni di euro

Sito istituzionale	www.sogegross.it
Portale B2B	www.dorosupermercati.it , www.grosmarket.it
Portale B2C	www.basko.it , www.ekomdiscount.it/
Partnership	Agorà Network (con Tigros, Poli, Iperal, Rossetto)
Centrale Acquisti	ESD
Presenza territoriale	Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia Romagna, Lombardia, Valle d'Aosta
Numero punti vendita	268: 60 supermercati Basko, 23 GrosMarket, 126 discount Ekom (46 di proprietà e 80 affiliati), 59 in franchising Doro
Marchio Private Label	Primia, Via Verde Bio Primia, Percorsi di Gusto Primia, Spesa Leggera, Qualità Basko, Linee 100%, GrosMarket Cash&Carry, Q Maiuscola, Qui Pulito

Le insegne del Gruppo Sogegross



Nata nel 1987, l'insegna Basko (supermercati e superstore) rappresenta il *core business* del Gruppo, sia per il fatturato - circa **359 milioni di euro nel 2021** - che per la propria filosofia innovativa di massima attenzione al cliente e personalizzazione del servizio. La "rete" Basko comprende **60 supermercati** e superstore, con superfici tra i 500 e i 3.000 m², prevalentemente dislocati in Liguria e 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 o locker dislocati presso alcune grandi aziende genovesi. A questi servizi, si aggiunge l'ultima soluzione, "**EuGenio**": un progetto innovativo di spesa in modalità subscription, basato su tecnologia Google Cloud e in collaborazione tecnica con Jakala.

Nel 2020, nasce l'hub logistico per l'e-commerce, con il trasferimento e l'ampliamento del magazzino in una nuova area presso la sede direzionale del Gruppo Sogegross a Genova Bolzaneto.

Nel 2014 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.

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 esempio e operazioni simili sono state svolte nel punto vendita di Cornigliano, di via Orsini a Genova, a Diano Castello e a San Salvatore di Cogorno.

Con le recenti aperture dei punti vendita di Genova Cornigliano, Sarzana e Villalvernia, 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.

www.basko.it



Doro, risposta del Gruppo Sogegross nel settore del Franchising, è protagonista nel 2022 di una importante fase progettuale focalizzata sul mondo della prossimità, attraverso iniziative commerciali volte a sottolineare il suo posizionamento nel mercato.

In quest'ottica, le competenze specialistiche per le analisi di mercato e delle abitudini dei Clienti e lo sviluppo di meccaniche promozionali e di comunicazione maturate in Basko, sono messe a disposizione di Doro per rendere l'insegna più competitiva e coinvolgere Imprenditori del settore interessati a un'affiliazione moderna, dinamica e di valore.

Con **59 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 sono localizzati in Liguria, Piemonte, Lombardia, Toscana e Valle d'Aosta. Il fatturato 2021 è pari a circa **82 milioni di euro**.

www.dorosupermercati.it



Partendo dal discount tradizionale, Ekom declina la formula 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 **126**, di cui 46 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 2021 è pari a circa **270 milioni di euro**.

www.ekomdiscount.it

GrosMarket

Food & Service a tua misura

GrosMarket offre tutta la lunga esperienza e la qualità che da sempre contraddistinguono i Cash&Carry del Gruppo, oggi ulteriormente evoluti per offrire ai professionisti del Food&Beverage e del mondo Horeca un'esperienza d'acquisto su misura con servizi innovativi.

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".

Oggi GrosMarket è una delle aziende leader del settore, con **23 punti vendita** tra Liguria (8), Piemonte (5), Lombardia (4), Emilia Romagna (3) e Toscana (3) e oltre 500 addetti.

Il fatturato GrosMarket nel 2021 è stato pari a circa **266 milioni di euro**.

www.grosmarket.it

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, con l'entrata nel network, nel 2020, anche di Rossetto Trade.

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 con una variante Via Verde Eco per i prodotti no-food.

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:

Relazioni Esterne Gruppo Sogegross

Lucia Bruzzone
Lungotorrente Secca 3a - 16163 Genova
Tel. +39 010 83351
lucia.bruzzone@sogegross.it
www.sogegross.it -



Ameri Communication and Public Relations

Daniela Boccadoro Ameri
via D. Fiasella, 16/20 – 16121 Genova
Tel. +39 010 541491 -Ufficio Stampa Cell. +39 388 05 44 908
d.ameri@americomunicazione.it - ufficiostampa@americomunicazione.it
www.americomunicazione.it