

MAURIZIO GATTIGLIA Parla il presidente del Gruppo Sogegross I progetti di via Carrara e via Campostano: «La burocrazia è il nodo»

«Grande distribuzione, la concorrenza fa bene In Liguria investiremo in 4 anni 90 milioni»

L'INTERVISTA

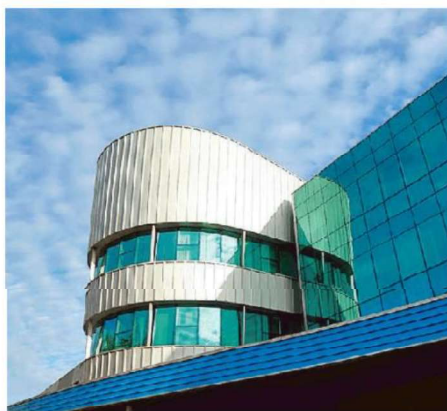
Un investimento da «150 milioni di euro nel prossimo quadriennio. E di questa cifra, il 60 per cento (cioè 90 milioni) riguarda la Liguria». Sono le parole dell'ingegnere Maurizio Gattiglia, amministratore delegato di Sogegross. Stando ai numeri, Sogegross significa: 2.700 dipendenti, 260 punti vendita a marchio GrosMarket Sogegross (il canale Cash & Carry dedicato ai professionisti di bar, ristoranti, alberghi, partite Iva), Basko (supermercati, superstore, e-commerce), Ekom (discounter alimentare) e Doro supermercati in Liguria, Piemonte, Valle D'Aosta, Lombardia, Toscana ed Emilia Romagna.

Le previsioni del fatturato 2022 superano il miliardo di euro, con un incremento del 6 per cento rispetto al 2021.

L'ingegnere Gattiglia racconta i primi 101 anni del gruppo. Una storia che è di Genova e che in questa città, ancora, trae linfa e slancio verso il futuro. L'ultima novità è l'apertura, domani, del GrosMarket in via Spataro, a Sampierdarena. Una nuova pagina che rappresenta il primo passo di Sogegross verso il futuro per quanto riguarda il canale Cash & Carry.

Gattiglia, perché la novità di via Spataro è un filo che racconta (anche) dell'origine?

«Perché in via Spataro trasferiamo il punto vendita storico Cash & Carry di Campi. E, a sua volta, a Campi nel 1998 avevamo spostato il nostro primo Cash & Carry aperto nel 1970 a Rivarolo. I cambi raccontano l'importanza di rinnovarsi e di adeguare la propria proposta commerciale e di struttura, con percorsi chiari che facciamo risparmiare tempo. Grazie all'accordo con Comune e Rfi, abbiamo lavorato a una com-



La sede di Sogegross in lungotorrente Secca a Bolzaneto



MAURIZIO GATTIGLIA
AMMINISTRATORE DELEGATO
SOGEGROSS

«Abbiamo punti vendita in tante regioni italiane ma il nostro cuore pulsante resta a Genova»

«L'anno scorso non abbiamo potuto festeggiare i cent'anni di attività, lo faremo domani con il nuovo Cash & Carry»

LA SCHEDA

Gruppo da 245 market Basko, Doro ed Ekom I Cash & Carry sono 23

Il Cash & Carry è una modalità di vendita all'ingrosso riservata esclusivamente ai possessori di partita Iva ed è rivolta, in particolare, a chi è nel settore cosiddetto Horeca (che sta per hotel, ristoranti, caffè. Ovvero: a tutto il mondo alberghiero, di ristoranti, bar e locali, dei catering). Il primo Cash & Carry del gruppo Sogegross è stato aperto nel 1970 a Rivarolo. Ora sono in tutto 23 fra Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna e Toscana con, nel mentre, anche il cambio di nome in "GrosMarket". Ecco gli altri numeri Sogegross: i supermercati Basko (fra Liguria e fuori Liguria) sono 60, i Doro 59, i discounter Ekom sono invece 126. In via Spataro la superficie di vendita è di 4.500 metri quadrati. Nuovo spazio di vendita ma c'è anche una nuova piattaforma e-commerce: si chiama grosmarket.it ed è, anche in questo caso, rivolta ai titolari di partita Iva. Due le modalità: si può scegliere e farsi consegnare i prodotti in azienda oppure prenotare e poi ritirare in negozio. —

pleta riqualificazione della viabilità della zona che ora è più ariosa e ha spazi dedicati ai bambini. È il nostro ventitreesimo Cash & Carry in Italia, il ventiquattresimo lo apriremo a dicembre a Pisa. In questo ramo dedicato alla vendita alle partite Iva siamo la seconda realtà d'Italia».

Quale operazione contraddistinguerà Sogegross nel 2022 a Genova e in Liguria?

«Il progetto più grande è la nuova piattaforma logistica negli spazi dell'ex "squadra rialzo" a Trasta. Dai 12 mila metri quadrati della piattaforma che abbiamo oggi a Bolzaneto passeremo a 27 mila metri quadrati di Trasta. Il progetto è già stato approvato, siamo alla fase della gara per la concessione dell'appalto di costruzione».

E l'operazione supermercato più piscina a Nervi, in via Campostano?

«Il terreno lo abbiamo acquistato 13 anni fa. Noi siamo pronti per un investimento da 8-10 milioni di euro che affianca pubblico e privato. Fosse per noi si potrebbe iniziare domani. Non dipende da noi, però, entrano in campo fattori diversi, ostilità che subiamo».

Ci sono altri supermercati del vostro gruppo pronti a nascere su Genova?

«L'operazione più vicina, a livello di tempistica, è quella di via Carrara, a Quarto, dove il supermercato si affianca alla riqualificazione dei campi sportivi dei frati salesiani. Siamo vicini alla concessione edilizia. In dirittura d'arrivo, insomma. Ed è un intervento che crea vantaggi per la comunità e per l'impresa che investe: è la formula migliore, un win-win».

1920, le radici del Gruppo Sogegross partono da un primo bar drogheria nel quartiere San Martino.

«Sì, cento anni di storia che per la pandemia non abbiamo potuto festeggiare».

Cento anni dopo Sogegross continua a crescere ma in Liguria, proprio nel 2020, è arrivata Esselunga.

«Esselunga è un nostro competitor già in altre regioni dove siamo presenti. Pensiamo al Piemonte, alla Lombardia. Conosciamo Esselunga, ne stimiamo il valore professionale e dimensionale. Non sempre le due cose vanno di pari passo, nel loro caso sì. La grande distribuzione ha un'astice: la competitività sempre più alta, a vantaggio dei consumatori che possono scegliere. Il nodo non è la concorrenza ma la burocrazia».

Perché?

«Perché in Italia non abbiamo certezza di tempi e

diritto. E la burocrazia va diminuita. Non è un tema ligure ma italiano».

In lockdown tutti si sono improvvisati chef. Dopo un anno e mezzo, che cambiamenti ha lasciato, la pandemia, nei consumatori?

«Ci sono abitudini nate durante il Covid che sono rimaste: ancora oggi si va meno al supermercato ma nella spesa si compra di più. Un secondo cambiamento riguarda l'incremento di acquisto dei surgelati rispetto ai prodotti sfusi, in parte legato anche alla necessità di avere prodotti di più lunga durata visto il diminuire della frequenza».

E la spesa on line?

«Con il Covid c'è stata ovviamente un'accelerazione che è rimasta. Siamo a un più 70 per cento di e-commerce, per la nostra realtà, rispetto al 2019. Con qualche curiosità: a Genova funziona l'home delivery ovvero la spesa fatta on line e richiesta con consegna a domicilio; in altre realtà, come a in Lombardia, preferiscono passarla a prendere in negozio».

Stare al passo con i tempi cosa significa?

Con la pandemia il modello di consumo è cambiato: spese più grandi, meno frequenti

L'e-commerce vale per noi il 70% in più rispetto al 2019 specie con consegne a domicilio

«Provare ad andare sempre incontro alle esigenze dei nostri consumatori. Innovando. Sperimentando. Da quattro anni abbiamo varato il locker, pensiamo a quello di Nervi vicino al casello autostradale, dove poter ritirare la spesa. E per i dipendenti di Banca Passadore, Ansaldo, Fincantieri abbiamo avviato il locker aziendale: i lavoratori scelgono on line e hanno la spesa consegnata a fine turno. Una comodità molto apprezzata».

Sostenibilità, risparmio energetico, lotta allo spreco alimentare: sono altre parole chiave di questa storia lunga cento anni?

«Ci piace rimarcare il nostro essere a Genova che è cuore pulsante. Abbiamo punti vendita in Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Toscana, Valle D'Aosta ma continuiamo a investire con progetti che facciamo crescere la comunità, nella nostra città e nella nostra regione». —

S. P.E.D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA