

COMPANY PROFILE

Una panoramica sul Gruppo

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 (insegna **GrosMarket**), Supermercati e Superstore (insegna **Basko**), Discount (insegna **Ekom**, sia rete diretta che in franchising), Supermercati e superette in franchising (insegna **Doro**), e-commerce (**www.basko.it** e **grosmarket.it**).

Il Gruppo è cresciuto, sotto l'attenta guida della **famiglia Gattiglia**, 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**.

Sono oltre 260 i punti vendita dislocati in Liguria, Piemonte, Lombardia, Toscana ed Emilia Romagna.

Sogegross ha chiuso l'esercizio 2022 con un fatturato in crescita che ha superato il miliardo 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 2023-2026 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 e informatiche.

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.

Con **oltre 2900 addetti**, il Gruppo conferma inoltre la sua **attenzione alle Risorse Umane**, lavorando in particolare sulle competenze e valorizzando i giovani: nel 2022 sono state erogate circa 20.000 ore di formazione al personale. Il 30% dei dipendenti è under 35.

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.

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 anche 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 del Gruppo.

Il **centro direzionale** del Gruppo Sogegross, 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 **www.basko.it**, tra i primi a livello nazionale.

Nel 2004 il Gruppo 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.

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
Progetto Retail e Sviluppo Franchising	Lead Director Progetto Retail: Giovanni D'Alessandro Responsabile Sviluppo Franchising: Gianmarco Rodà
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	ca. 2.900
Fatturato del Gruppo nel 2022	1.051.270.000 euro (Delta su 2021: +7.6%)
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: 56 supermercati Basko, 23 GrosMarket, 129 discount Ekom (47 di proprietà e 82 affiliati), 60 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

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, e la **condivisione dei modelli di processo aziendale** (in termini di logistica, commercializzazione, certificazione).

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 insegne del Gruppo Sogegross



Nata nel 1987, l’insegna Basko (supermercati e superstore) rappresenta il *core business* del Gruppo, sia per il fatturato - oltre **373 milioni di euro nel 2022** - che per la propria filosofia innovativa di massima attenzione al cliente e personalizzazione del servizio. La “rete” Basko comprende **56 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.

A fine anni ‘90 nasce la **carta fedeltà Prima Card** – di cui quest’anno si celebrano i 25 anni - 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 “**EuGenio**”: un progetto innovativo di spesa in modalità subscription, basato su tecnologia Google Cloud e in collaborazione tecnica con Jakala.

Nel 2022 inaugura il nuovo servizio “**Basko Rapido**”, che porta a 8 i modi in cui è possibile fare la spesa presso i supermercati Basko. Questo progetto di Q-Commerce è stato presentato in anteprima per alcune zone di Genova e offre ai consumatori rapidità e comodità, portando a casa la spesa effettuata su sito o app entro un’ora, secondo la fascia di consegna selezionata.

Nel 2014 nasce il “**Bistrot di Basko**”, un nuovo format che offre alla clientela un distintivo servizio di ristorazione self-service, caffetteria e 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 ultime aperture dei punti vendita di Genova Cornigliano, Sarzana, Villalvernia, fino a Romito Magra a marzo 2022, 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

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”.

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.

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 2022 è stato pari a oltre **329 milioni di euro**.

www.grosmarket.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 **129, di cui 47 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 di proprietà per l'anno 2022** è pari a oltre **177 milioni di euro**.

www.ekomdiscount.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 all'interno del Progetto Retail del Gruppo.

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 **60 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 2022 per l'Affiliazione del Gruppo Sogegross**, che comprende anche 78 punti vendita Ekom in affiliazione, è pari a oltre **170 milioni di euro**.

www.dorosupermercati.it

Progetto Retail e Affiliazione

Il Gruppo Sogegross istituisce nel settembre 2022 la nuova funzione **Sviluppo Franchising** per l'espansione qualitativa e sinergica della rete in affiliazione con una **doppia proposta a marchio Doro ed Ekom**: valutando in modo oggettivo le situazioni di struttura, location e concorrenza dei vari bacini, è in grado di offrire una consulenza sulla modalità di affiliazione più efficace: la formula relativa ai Supermercati a insegna Doro, oppure al Discount a insegna Ekom, in dialettica e condivisione con l'imprenditore.

In questo ambito si inserisce anche il nuovo **Progetto Retail**, un rinnovato percorso di **sinergia, collaborazione e progettualità trasversale tra lo storico brand dei supermercati di proprietà Basko e la rete in affiliazione a marchio Doro**. Attraverso scambi di competenze specialistiche per le analisi a supporto dei processi decisionali e per lo sviluppo di meccaniche promozionali e di loyalty, le tematiche di Marketing e Comunicazione e le competenze di Category Management maturate in Basko sono portate all'interno del canale franchising Doro, oggetto di un'importante operazione di **Rebranding** che esprime i valori e il significato di questo cambiamento strategico.



Contatti:

Relazioni Esterne Gruppo Sogegross

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

Ameri Communications 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