

## 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**).

Dalla sua fondazione nel 1920, il Gruppo è cresciuto, sotto l'attenta guida della **famiglia Gattiglia**, mantenendosi fedele alla propria filosofia: al centro di ogni scelta strategica c'è la costante attenzione al cliente e alle sue esigenze in continua evoluzione, in termini di scelte di acquisto ma anche di formati, modalità e strutture distributive. Un approccio valoriale che accomuna tutte le insegne del Gruppo, ciascuna secondo le proprie specificità.

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

Il Gruppo ha saputo evolversi nel tempo e tessere relazioni importanti, per essere punto di riferimento non soltanto per i consumatori ma anche per il territorio e i diversi attori della filiera, con i quali ha costruito solidi rapporti di collaborazione.

La grande professionalità del Gruppo (il cui logo completo è "Gruppo Sogegross Sistemi Distributivi") è infatti riconosciuta anche nell'ambito della **gestione della filiera distributiva e logistica al servizio delle diverse insegne**, nodo d'eccellenza in tutti i processi interfunzionali tra i produttori, le aziende del Gruppo e i clienti finali. 11 sono le piattaforme distributive, di proprietà o parte di Agorà Network, dislocate tra Liguria, Lombardia e Piemonte.

**Sogegross ha chiuso l'esercizio 2024 con un fatturato di circa 1,176 milioni di euro, in crescita del 2,5% sull'anno precedente**, 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 2025-2028 ammonta a 260 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.

Con **circa 3000 addetti**, il Gruppo conferma inoltre la sua **attenzione alle Risorse Umane**, lavorando in particolare sulle competenze e valorizzando i giovani under 35, che rappresentano oltre il 30% dei collaboratori.

Il **centro direzionale** del Gruppo Sogegross si trova a Genova, nella sede di Bolzaneto. Inaugurata nel 2003, dispone di una superficie di 25.000 m<sup>2</sup> ed è dotata delle più avanzate tecnologie.

### 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, avvia 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**. Nel 1973, viene aperto un secondo Cash&Carry a Genova Struppa. Oggi l'insegna Cash&Carry opera sotto il brand **GrosMarket**.

Nel 1987 nasce **Basko**, con il primo punto vendita al dettaglio di proprietà.

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.

Il 2000 segna la nascita di **Agorà Network**, voluto dal Gruppo Sogegross insieme ad altre importanti realtà distributive italiane (Poli, Tigros, Iperal). Un network in cui si condividono risorse e strategie, in una prospettiva di 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.

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.

## **Il Progetto Agorà Network e il marchio Primia**

Agorà Network nasce nel 2000 dall'esigenza di condivisione di risorse e strategie, che vede coinvolti, oltre al Gruppo Sogegross, il Gruppo Poli di Trento, il Gruppo Iperal di Sondrio e il Gruppo Tigros di Varese.

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 ha creato una propria private label, **Primia**, una linea di prodotti di alta qualità commercializzati nei punti vendita che aderiscono al network, che 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 nei punti vendita Basko e Doro, oltre che nelle reti di supermercati degli altri gruppi soci di Agorà Network.

[www.agora-net.it](http://www.agora-net.it) - [www.primia.it](http://www.primia.it)

## **Progetto Retail e Affiliazione**

Il Gruppo Sogegross ha istituito 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 in dialettica e condivisione con l'imprenditore.

In questo ambito si inserisce anche il **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**.

## Struttura e numeri del gruppo

<b>Amministratore Delegato</b>	Maurizio Gattiglia
<b>Canali distributivi</b>	cash&carry, supermercati e superstore, discount alimentare, rete in franchising, e-commerce
<b>Insegne del Gruppo</b>	GrosMarket, Basko, Ekom, Doro
<b>Direttori di canale</b>	GrosMarket: Flavio Zago Basko: Giovanni D'Alessandro Ekom: Giuseppe Marotta Doro: Mirko Bruschi
<b>Progetto Retail e Sviluppo Franchising</b>	Lead Director Progetto Retail: Giovanni D'Alessandro Responsabile Sviluppo Franchising: Gianmarco Rodà
<b>Piattaforme distributive</b>	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) CEDI GROCERY – (Cameri – NO) MADIS - Centro Distributivo dei Prodotti No Food (Serravalle Scrivia) CEDI - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount (Tortona) CEDI – Centro distributivo per l'ingrosso (Tortona) CEDI SURGELATI – (Genova) CEDI SURGELATI INGROSSO– (Vernate- MI)
<b>Dipendenti complessivi</b>	ca. 3.000
<b>Fatturato del Gruppo nel 2024</b>	1.176.000.000 euro (+2,5%)
<b>Sito istituzionale</b>	<a href="http://www.sogegross.it">www.sogegross.it</a>
<b>Portale B2B</b>	<a href="http://www.dorosupermercati.it">www.dorosupermercati.it</a> , <a href="http://www.grosmarket.it">www.grosmarket.it</a>
<b>Portale B2C</b>	<a href="http://www.basko.it">www.basko.it</a> , <a href="http://www.ekomdiscount.it/">www.ekomdiscount.it/</a>
<b>Partnership</b>	Agorà Network (con Tigros, Poli, Iperal, Rossetto)
<b>Centrale Acquisti</b>	ESD
<b>Presenza territoriale</b>	Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia-Romagna, Lombardia, Valle d'Aosta
<b>Numero punti vendita</b>	260: 55 supermercati Basko, 22 GrosMarket, 127 discount Ekom (47 di proprietà e 80 affiliati), 56 supermercati in franchising Doro
<b>Marchio Private Label</b>	Primia, Via Verde Bio Primia, Percorsi di Gusto Primia, Spesa Leggera, Qualità Basko, Linee 100%, GrosMarket Cash&Carry, Q Maiuscola, Qui Pulito

### Contatti:

**Relazioni Esterne Gruppo Sogegross**  
**Lucia Bruzzone**  
 Lungotorrente Secca 3a - 16163 Genova  
 Tel. +39 010 83351  
[lucia.bruzzone@sogegross.it](mailto:lucia.bruzzone@sogegross.it)  
[www.sogegross.it](http://www.sogegross.it)

**Ufficio Stampa**  
**Aida Partners srl**  
 Claudia Parmigiani  
 Via Rutilia 8/10 - 16121 Milano  
 Tel. +39.02.89504650 - Cell. +39 3287448744  
[claudia.parmigiani@aidapartners.com](mailto:claudia.parmigiani@aidapartners.com)

## 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 **414 milioni di euro nel 2024** - che per la propria filosofia innovativa di massima attenzione al cliente e personalizzazione del servizio in ottica multicanale.

La rete Basko comprende **55 supermercati** e superstore, con superfici tra i 500 e i 3.000 m<sup>2</sup>, 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 che, partendo dai bisogni delle persone, mettono al centro estetica e soprattutto funzionalità, all'insegna di un approccio innovativo e coerente con la propria mission di eccellenza sul territorio.

Basko è stata la seconda insegna in Italia, nel 2003, ad offrire ai propri clienti la possibilità di fare la spesa online. Da allora, lo spirito innovativo del brand e la costante volontà di esplorare nuove formule in grado di andare incontro alle diverse necessità dei clienti hanno portato Basko a sviluppare un'articolata gamma di servizi, riassunti nel claim **"8 modi di fare la spesa"**: dall'**e-commerce** al **delivery** – con consegna a domicilio o ritiro presso i **locker** refrigerati dislocati a Genova Nervi e presso alcune grandi aziende della città – dal **click&collect** al progetto di spesa in abbonamento **EuGenio**, creato in collaborazione tecnica con Jakala, fino all'ultimo nato **"Basko Rapido"**, un progetto di Q-commerce con consegna rapida a domicilio entro un'ora dall'ordine effettuato su sito o app.

Nel 2014 nasce il **"Bistrot di Basko"** che offre ai consumatori un servizio di ristorazione self-service, caffetteria e preparazione di piatti take-away in un'area elegante e funzionale dotata di tutti i comfort, tra cui anche il wi-fi gratuito.

[www.basko.it](http://www.basko.it)



**GrosMarket** offre tutto il know-how e la qualità che da sempre contraddistinguono i Cash&Carry del Gruppo, 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 continuo dei bisogni specifici espressi dagli operatori del settore 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 completa la rinnovata identità del brand GrosMarket.

La selezione di qualità, la semplicità di approvvigionamento e i nuovi servizi permettono di offrire ai clienti soluzioni personalizzate, come la possibilità di acquisto (anche via APP) con servizio di Delivery Food Service o Click&Collect. In un'ottica consulenziale a 360°, GrosMarket offre inoltre ai propri clienti occasioni di formazione e approfondimento sulle tematiche del mondo food e Ho.Re.Ca. in collaborazione con chef e produttori, grazie al progetto **GrosMarket LiveLab**.

GrosMarket garantisce infine 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 **22 punti vendita** tra Liguria (7), Piemonte (5), Lombardia (4), Emilia-Romagna (3) e Toscana (3) e oltre 500 addetti.  
Il fatturato GrosMarket nel 2024 ha superato i **370 milioni di euro**.

[www.grosmarket.it](http://www.grosmarket.it)



**Ekom** declina all'italiana la formula dal discount tradizionale verso, un **"supermercato di convenienza"** dove l'offerta di prodotti Grocery di qualità a prezzi convenienti si combina con referenze di marca e reparti freschi (serviti e take-away), per i quali la qualità dei prodotti è garantita da standard elevati e controlli costanti.

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 m<sup>2</sup>, sono **127, 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 per l'anno 2024** è pari a oltre **310 milioni di euro**.

[www.ekomdiscount.it](http://www.ekomdiscount.it)



Protagonista nel 2022 di un'importante fase progettuale focalizzata sul mondo della prossimità, **Doro** è la risposta del Gruppo Sogegross nel settore del Franchising attraverso iniziative commerciali volte a sottolineare il suo posizionamento nel mercato all'interno del Progetto Retail del Gruppo.

Con **55 punti vendita affiliati** tra i 200 e i 1.000 m<sup>2</sup>, il marchio Doro rappresenta la volontà del Gruppo Sogegross di essere presente anche con negozi di vicinato, tutelando i valori di prossimità, fiducia e genuinità che caratterizzano questo formato distributivo, e al contempo sottolinea le sue elevate competenze negli ambiti della logistica e della distribuzione.

I punti vendita sono localizzati in Liguria, Piemonte, Lombardia, Toscana e Valle d'Aosta.  
Il **fatturato 2024** è pari a oltre **70 milioni di euro**.

[www.dorosupermercati.it](http://www.dorosupermercati.it)

**Contatti:**

**Relazioni Esterne Gruppo Sogegross**

**Lucia Bruzzone**

Lungotorrente Secca 3a - 16163 Genova

Tel. +39 010 83351

[lucia.bruzzone@sogegross.it](mailto:lucia.bruzzone@sogegross.it)

[www.sogegross.it](http://www.sogegross.it)

**Ufficio Stampa**

**Aida Partners srl**

Claudia Parmigiani

Via Rutilia 8/10 - 16121 Milano

Tel. +39.02.89504650 - Cell. +39 3287448744