

Company Profile

2026



Indice dei Contenuti

Company Profile	pag. 3
Una governance familiare	pag. 4
Oltre un secolo di storia	pag. 4
Una leadership multicanale	pag. 5
Visione futura - Investimenti e innovazione	pag. 6
Il territorio e le comunità	pag. 6
Le insegne del Gruppo	pag. 7
Il Gruppo in breve	pag. 8
Organigramma e contatti	pag. 9

Company Profile

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 a Genova nel 1920, il Gruppo è cresciuto sotto l'attenta guida della famiglia Gattiglia, mantenendosi fedele, in oltre un secolo di legame con il territorio, alla propria filosofia: al centro di ogni scelta strategica c'è la costante attenzione al cliente e alle sue esigenze in 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.

Il centro direzionale si trova a Genova, nella sede di Bolzaneto.

Il Gruppo ha saputo evolversi nel tempo 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 competenza dell'azienda si esprime anche nella gestione della filiera distributiva e logistica al servizio dei brand commerciali: un sistema efficiente che mette in connessione produttori, aziende del Gruppo e clienti finali.

Con circa 3.300 addetti, il Gruppo riconosce nelle persone il fattore che rende possibile, ogni giorno, la gestione e lo sviluppo di attività e canali differenti. Per questo continua a investire nella crescita delle competenze, nella qualità dell'ambiente di lavoro e nella valorizzazione dei giovani under 35, che rappresentano oltre il 35% dei collaboratori.

I NUMERI CHIAVE

253

punti vendita

3.300

addetti

1.203 M€

fatturato 2025 (+2,3%)

275 M€

piano investimenti 2026-2029

11

piattaforme logistiche

6

regioni

Una governance familiare

Dal bar-drogheria aperto a Genova nel 1920 da Ercole Gattiglia e dai suoi figli, fino alla holding multicanale da oltre 1,2 miliardi di euro di fatturato di oggi: oltre un secolo di storia ininterrotta, guidata dalla stessa famiglia attraverso quattro generazioni. Una continuità di valori che si traduce in visione di lungo periodo, radicamento territoriale e capacità di innovare rimanendo fedeli alla propria identità.

In questo percorso, l'etica rappresenta un principio essenziale della conduzione imprenditoriale e un criterio concreto che orienta le decisioni e le relazioni con tutti gli interlocutori. Correttezza, trasparenza e responsabilità sono parte integrante della cultura del Gruppo e del suo modo di creare valore nel tempo.

Nel corso degli anni, il Gruppo ha saputo evolvere da realtà familiare a organizzazione manageriale strutturata: la famiglia Gattiglia mantiene saldamente la guida strategica, ma la gestione operativa è quella di un'azienda moderna e orientata alla crescita, con un Consiglio di Amministrazione che include anche Consiglieri indipendenti.



Ercole Gattiglia

Presidente



Maurizio Gattiglia

Amministratore Delegato



Luca Gattiglia

Direttore Generale

Oltre un secolo di storia

Anno	Milestone
1920	Fondazione a Genova: bar-drogheria nel quartiere di San Martino, gestita da Ercole Gattiglia e dai suoi figli
1945	Augusto Gattiglia e i fratelli avviano il business del commercio all'ingrosso
1970	Inaugurazione del primo Cash&Carry Sogegross a Genova Rivarolo
1987	Debutto nel commercio al dettaglio con il primo Basko
1991	Lancio del marchio Doro per i supermercati in franchising
1993	Ingresso nel segmento discount con l'insegna Ekom
2000	Fondazione di Agorà Network con Gruppo Poli, Tigros e Iperal
2003	Avvio dell'e-commerce Basko: tra i primi portali a livello nazionale
2004–2016	Fase di acquisizioni strategiche: punti vendita Nordiconad e Cash&Carry GrosMarket
2022	Creazione della funzione Sviluppo Franchising e del Progetto Retail
2026–2029	Piano investimenti da 275 milioni di €: nuove aperture, riqualificazioni e nuovo Hub Logistico di Trasta (GE)

Una leadership multicanale

La strategia del Gruppo si fonda sulla presenza bilanciata in tutti i principali canali della distribuzione alimentare, con insegne distinte che rispondono a esigenze diverse di clientela e formato. Questa diversificazione è una scelta identitaria, perseguita fin dalle origini per essere al servizio delle persone e delle comunità, che garantisce resilienza e capacità di crescita in ogni segmento di mercato.

Basko	Supermercati & Superstore	55 punti vendita	429 M€
GrosMarket	Cash & Carry	22 punti vendita	377 M€
Ekom	Discount	124 punti vendita (47 diretti + 77 affiliati)	322 M€
Doro	Franchising	52 punti vendita affiliati	75 M€

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. Nel 2020 entra a far parte del Network anche Rossetto Trade. Le attività del network prevedono la condivisione delle competenze specifiche dei Gruppi sui formati distributivi, l'integrazione nei processi commerciali e la condivisione dei modelli di processo aziendale in termini di logistica, commercializzazione e certificazione.

Nel 2008, i soci di Agorà Network hanno portato a termine il percorso di centralizzazione degli acquisti e della piattaforma logistica del Grocery in un'unica realtà con sede operativa a Milano e piattaforme logistiche a Calcio (BG) e Cameri (NO).

Primia - la private label di Agorà Network

La private label Primia, creata da Agorà Network e commercializzata nelle reti di tutti i gruppi soci, offre prodotti di alta qualità con oltre 1.300 referenze tra freschi, surgelati, grocery, oltre alle linee per l'igiene, la casa, la prima infanzia e gli animali domestici.

Grazie ai sub-brand "Percorsi di Gusto" - 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 - Primia risponde in modo puntuale alle diverse esigenze del consumatore contemporaneo.

Per Sogegross, i prodotti a marchio Primia, Percorsi di Gusto e Via Verde Bio sono commercializzati nei punti vendita Basko e Doro.

Visione futura — Investimenti e innovazione

Il Piano di investimenti 2026-2029 ammonta a 275 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.

Il nuovo Hub Logistico di Trasta (GE)

Fiore all'occhiello del piano è la realizzazione del nuovo Hub Logistico di Trasta (GE), attualmente in costruzione e il cui completamento è previsto per il 2027. Una struttura all'avanguardia che integra automazione robotica avanzata e soluzioni di efficienza energetica e green building, necessaria per supportare la crescita del Gruppo.

Destinato alla gestione dei prodotti freschi e freschissimi, il nuovo hub logistico avrà una capacità operativa di 16 milioni di colli e 68 milioni di chilogrammi di prodotti all'anno.

Il territorio e le comunità

Il Gruppo Sogegross è da sempre legato al territorio in cui è nato e cresciuto, dove continua a investire nonostante le complessità logistiche e infrastrutturali. Un impegno che si traduce anche nel sostegno costante alle realtà associative e del terzo settore attive a livello locale. Oggi il Gruppo ha scelto di mettere a sistema il proprio impegno nell'amplificare tematiche sociali rilevanti nei territori attraverso la piattaforma Basko For Next Gen: un patto intergenerazionale volto a sviluppare comunità più sostenibili e resilienti, che si alimenta di attività portate avanti anche in collaborazione con realtà locali e nazionali accreditate nei diversi ambiti di intervento.

I TRE PILASTRI VALORIALI DI BASKO FOR NEXT GEN



Diffusione di stili di vita salutarì tramite educazione alimentare, sostegno a ricerca e prevenzione e promozione dell'attività sportiva.



Supporto mirato alle fasce vulnerabili della popolazione nei territori in ottica di inclusione.



Promozione di pratiche eco-compatibili e riduzione dell'impatto ambientale.

Le insegne del Gruppo



Basko - Supermercati e Superstore

Nata nel 1987, Basko rappresenta il core business del Gruppo, sia per il fatturato — oltre 429 milioni di euro nel 2025 — che per la propria filosofia che unisce **innovazione** di formato e di servizio, massima attenzione alla **qualità**, valorizzazione dei prodotti locali e **impegno sul territorio**. La rete comprende 55 supermercati e superstore, con superfici tra i 500 e i 3.000 m², prevalentemente in Liguria e con una presenza in crescita in Piemonte, Lombardia ed Emilia-Romagna.
www.basko.it



GrosMarket - Cash & Carry

GrosMarket offre tutto il **know-how specializzato 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. GrosMarket garantisce **supporto e consulenza professionale** anche sul territorio, grazie alla forza vendita Food Service. L'attenzione alla **relazione con i clienti**, l'assortimento ampio e specialistico e l'innovativo approccio full service digitale sono i tratti distintivi del brand. Oggi GrosMarket conta 22 punti vendita tra Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia-Romagna e Toscana, con oltre 600 addetti e un fatturato 2025 superiore a 377 milioni di euro.
www.grosmarket.it



Ekom - Discount

Conveniente nei prezzi, attento al servizio, orgogliosamente italiano: Ekom evolve il concetto di discount in quello di "supermercato di convenienza", puntando su assortimenti Grocery di qualità a prezzi accessibili, reparti freschi serviti e take away e una selezione che valorizza i prodotti italiani e locali. I 124 punti vendita — 47 di proprietà e la restante parte in affiliazione — sono presenti in Liguria, Piemonte, Lombardia, Emilia-Romagna, Toscana e Valle d'Aosta. Il fatturato 2025 è di oltre 322 milioni di euro.
www.ekomdiscount.it



Doro - Franchising e vicinato

Con 52 punti vendita affiliati tra i 200 e i 1.000 m², Doro rappresenta la volontà di essere presenti anche con negozi di vicinato, tutelando i valori di **prossimità, collaborazione, fiducia** e genuinità. I punti vendita sono localizzati in Liguria, Piemonte, Lombardia, Toscana e Valle d'Aosta. Il fatturato 2025 è di oltre 75 milioni di euro.
www.dorosupermercati.it

La funzione Sviluppo Franchising guida la crescita della rete in affiliazione attraverso i marchi Doro ed Ekom. Grazie ad analisi territoriali oggettive, offre consulenze su misura per individuare la formula vincente. In più, il Progetto Retail unisce Basko e Doro per attivare promozioni e fidelizzazioni mirate, rafforzando la visione del network.

Gruppo Sogegross - In breve

Canali distributivi	Cash&carry, supermercati e superstore, discount alimentare, rete in franchising, e-commerce
Insegne	Basko, GrosMarket, Ekom, Doro
Presenza territoriale	Liguria, Piemonte, Toscana, Emilia-Romagna, Lombardia, Valle d'Aosta
Punti vendita	253: 55 Basko, 22 GrosMarket, 124 Ekom (47 diretti + 77 affiliati), 52 Doro (affiliati)
Sito web	www.sogegross.it
Partnership	Agorà Network (con Tigros, Poli, Iperal, Rossetto)
Marchi Private Label	Agorà Network (Basko, Doro): Primia, Via Verde Bio, Via Verde Eco, Percorsi di Gusto Basko: Spesa Leggera, Qualità Basko, Linee 100% GrosMarket: QMaiuscola, Qui Pulito Ekom: KOMete
Piattaforme distributive	1. CEDEP - Centro Distributivo dei Prodotti Deperibili(Genova Bolzaneto) 2. COF - Centro Distributivo dei Prodotti Ortofrutticoli (Genova Bolzaneto) 3. CEDI FISH - Piattaforma Distributiva dei Prodotti Ittici (Genova Bolzaneto) 4. CEDI CARNI - Centro Distributivo per le Carni Fresche (Genova Bolzaneto) 5. CEDI GROCERY - (Calcio - BG) 6. CEDI GROCERY – (Cameri – NO) 7. MADIS - Centro Distributivo dei Prodotti No Food (Serravalle Scrivia) 8. CEDI - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount (Tortona) 9. CEDI – Centro distributivo per l'ingrosso (Tortona) 10. CEDI SURGELATI – (Genova) 11. CEDI SURGELATI INGROSSO - (Vernate – MI)
Centrale Acquisti	ESD Italia

Organigramma

<i>Presidente</i>	Ercole Gattiglia
<i>Amministratore Delegato</i>	Maurizio Gattiglia
<i>Direttore Generale</i>	Luca Gattiglia
<i>Consiglio di Amministrazione</i>	Maurizio Gattiglia Ercole Gattiglia Luca Gattiglia Vittoria Gattiglia Guido Feller Andrea Negrin Massimo Fubini Paolo Orrigoni
<i>Dir. Business Unit Retail (Basko, Doro)</i>	Giovanni D'Alessandro
<i>Dir. Business Unit Discount (Ekom)</i>	Giuseppe Marotta
<i>Dir. Business Unit Ingrosso (GrosMarket)</i>	Flavio Zago

Contatti

Relazioni Esterne Gruppo Sogegross

Lucia Bruzzone
Tel. +39 010 83351
@: lucia.bruzzone@sogegross.it

Ufficio Stampa Aida Partners

Claudia Parmigiani
Cell. +39 3287448744
@: claudia.parmigiani@aidapartners.com

