

**INSIEME
UN TASSELLO
ALLA VOLTA**



GRUPPO SOGEGROSS
SISTEMI DISTRIBUTIVI

GRUPPO SOGEGROSS



Il **Gruppo Sogegross** è tra i primi dieci gruppi privati in Italia nel settore della grande distribuzione organizzata (GDO).

Il Gruppo, che mantiene il suo centro direzionale a Genova, è attivo nella maggior parte delle regioni del **Centro-Nord Italia** con una **presenza** capillare nelle più importanti **tipologie distributive attraverso punti vendita che vanno dai 200 ai 7000 m² di superficie**.

L'azienda è multicanale con quattro principali insegne: **Sogegross e Grosmarket** (canale Cash & Carry), **Basko** (Supermercati e Superstore, oltre al canale e-commerce), **Ekom** (Discount Alimentare), **DORO supermercati** (Supermercati e Superette in franchising).

Negli anni il gruppo Sogegross, che dispone di diversi marchi di **private label**, ha saputo sviluppare attività integrative del core business quali **laboratori di produzione**.

Uno dei punti di eccellenza dell'organizzazione Sogegross è la **gestione della filiera distributiva e logistica** al servizio delle diverse insegne del Gruppo.

Nei **Centri Distributivi** di Serravalle Scrivia e Tortona e nella sede centrale di Genova Bolzaneto sono attive 7 piattaforme dedicate a specifiche tipologie di prodotto - freschi, ortofruttilicoli, ittici, carni, grocery (confezionati), surgelati, secchi e freschi discount - che movimentano oltre 65.000 tonnellate all'anno di prodotti freschi e più di 33.000.000 di colli di prodotti confezionati.



STORIA ED EVOLUZIONE

L'attività del Gruppo Sogegross ha origine a **Genova** nel **1920** quando Ercole Gattiglia e la moglie diventano proprietari di un **bar-drogheria**. Nel **1945** il figlio Augusto, con i suoi due fratelli, avviò l'attività di **commercio all'ingrosso**.

Data importante nella storia dell'azienda è il **1970**, con l'apertura del **primo Cash & Carry**: prende avvio una fase di costante sviluppo che porterà Sogegross a diventare, in poco più di trent'anni, uno tra i primi 10 gruppi italiani nel settore della distribuzione moderna.

Nel **1983** vengono realizzati i primi mini-test di affiliazione, che porteranno negli anni successivi alla costituzione di una **solida rete di franchising**. Il **1986** vede la realizzazione della **prima piattaforma logistica a Serravalle** per sostenere lo sviluppo della rete dei punti vendita. Nel **1987** nasce **Super Basko**, con il primo punto vendita al dettaglio di proprietà.

Agli **anni '90** risale l'espansione della rete 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.

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 **Discount Ekom**.

All'anno **2000** risale la costituzione di **Agorà Network**, che riunisce importanti realtà distributive italiane (**Poli, Tigros, Iperal**) che hanno in comune risorse e strategie in una prospettiva di condivisione, trasparenza e collaborazione.

Nel maggio **2003** nasce a Genova Bolzaneto il **nuovo centro direzionale e logistico**, con una superficie di 25.000 m² e dotato delle più avanzate tecnologie.

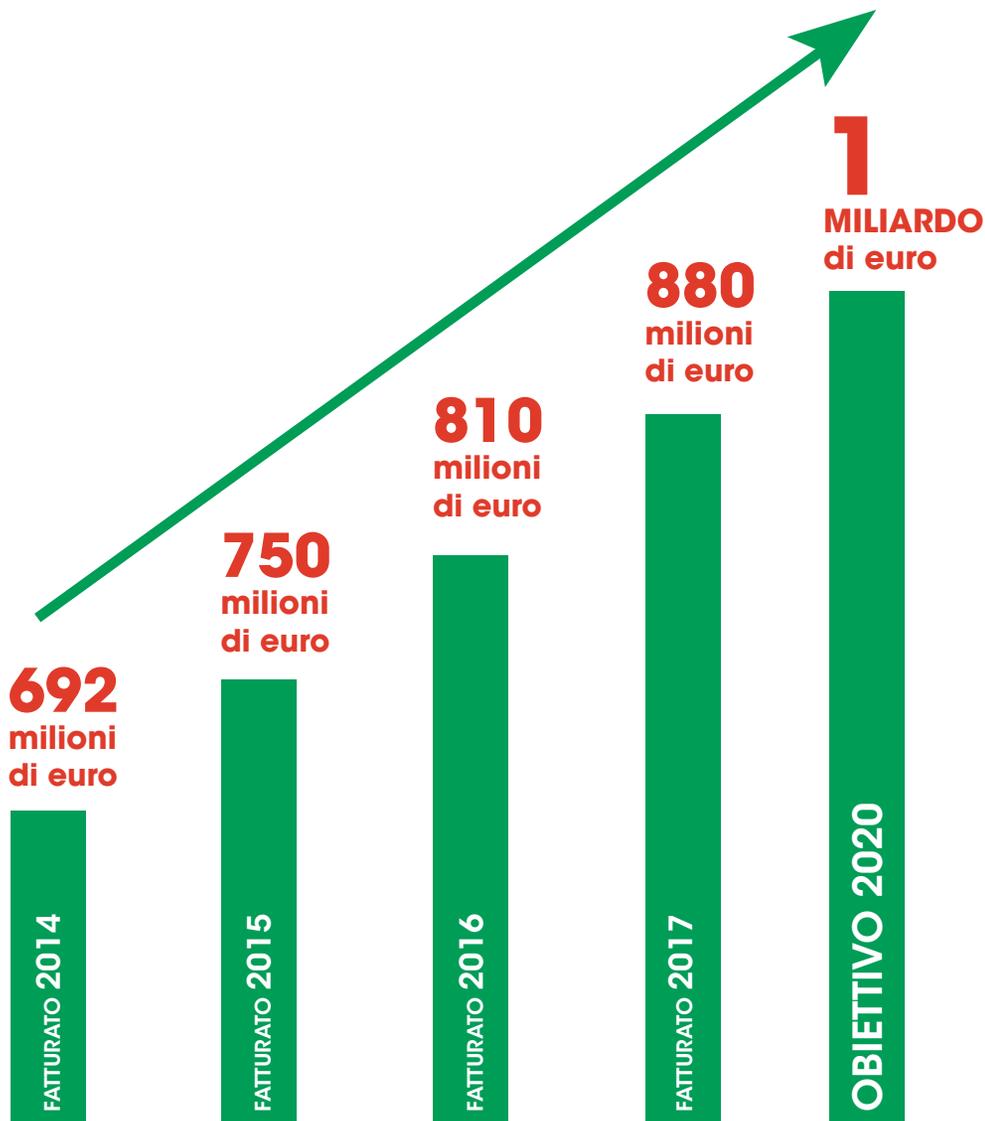
Nel **2008** i soci di Agorà Network portano a termine il percorso di centralizzazione degli acquisti e della logistica del settore grocery in un'unica realtà con sede operativa a Milano e logistica a Brignano d'Adda in provincia di Bergamo.

Il Gruppo si prepara a realizzare a Genova una nuova piattaforma logistica. Il progetto prevede la costruzione di un nuovo complesso di **32.000 m²** con un investimento di circa **30 milioni di euro**, che si inserisce in un più ampio piano di investimenti di 100 milioni da effettuarsi nei prossimi tre anni. È una piattaforma logistica per i prodotti freschi e andrà a sostituire l'attuale piattaforma di Bolzaneto che non reggerebbe ai piani di sviluppo che l'azienda ha disegnato per i prossimi anni.



LE PERFORMANCE DEL GRUPPO

Un'azienda in costante movimento, orientata all'innovazione ed allo sviluppo come dimostrato dal costante trend di crescita.



PRESENZA SUL TERRITORIO

**Liguria,
Piemonte,
Emilia Romagna,
Toscana,
Lombardia,
Valle d'Aosta**



NUMERO DI PUNTI VENDITA

260



PARTNERSHIP

Agorà Network
con Tigros, Poli, Iperal

Private Label



IL GRUPPO

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

- **Formula commerciale unica sul mercato.**
- **Servizio logistico ad hoc.**
- **Appartenenza ad una centrale di acquisto che garantisce le migliori condizioni di mercato.**
- **Politiche commerciali personalizzate.**
- **Ampio assortimento.**
- **Gamma di prodotti a marchio di altissima qualità.**
- **Piano promozionale ricco, competitivo e adattabile alle esigenze dell'imprenditore.**
- **Struttura di professionisti con cui avere un contatto costante e diretto per la risoluzione di criticità e lo sviluppo di idee.**



*"Il nano vede più lontano del gigante
quando ha le spalle del gigante su cui montare"
Samuel Taylor Coleridge*

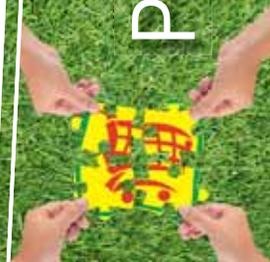
SERVIZI ALLE VENDITE

Siamo vicini agli imprenditori grazie ad un team presente in sede per la risoluzione dei problemi quotidiani delle diverse attività del negozio. Forniamo assistenza a 360° su:

- **Studio del punto vendita:** professionisti di alta esperienza nello sviluppo e nella realizzazione di lay-out e display efficienti ed efficaci.
- **Focus sulla regionalità:** individuazione di fornitori regionali tipici di alta qualità da mettere a disposizione dei clienti in modo diretto e/o tramite rifatturazione.
- **Assistenza amministrativa, commerciale e legale.**



PERCHÈ AFFILIARSI



STRUMENTI PER LO SVILUPPO:

Professionisti che vi contattano
e vi guidano per entrare nel mondo Doro

- Studio del territorio
- Analisi dell'area



- **Conto economico previsionale del franchisee**
Mettiamo a disposizione dei nostri imprenditori simulazioni di business plan per la progettazione e la realizzazione di ogni punto vendita.



COMPLETEZZA ASSORTIMENTALE

Il nostro assortimento
conta circa 15.000 referenze food
disponibili tra prodotti freschi e secchi.



PERCHÉ AFFILIARSI

PRODOTTI A MARCHIO

Le nostre private labels sono:
Primia, Via Verde Bio, Percorsi di Gusto e Spesa Leggera.
 Tutte le linee garantiscono: qualità, posizionamento di mercato
 e profondità assortimentale.



SCELTI PER BENE. BUONI PER SCELTA

I prodotti a marchio **Primia** nascono per garantire ai nostri clienti la migliore qualità ad un prezzo competitivo. Provengono da fornitori certificati e accuratamente selezionati. I prodotti sono sottoposti a costanti controlli in laboratorio e vengono testati dai consumatori stessi. Un'offerta ampia e diversificata con oltre 1.100 referenze adatte ad ogni esigenza e momento quotidiano di consumo.



MOMENTI DI ECCELLENZA

I prodotti a marchio **Percorsi di Gusto Primia** sono autentiche eccellenze italiane. Caratterizzate per la qualità delle materie prime impiegate nelle singole lavorazioni. Il controllo dell'intera filiera e i metodi impiegati nella produzione fanno di Percorsi di Gusto una linea di oltre 150 prodotti di alta qualità.



UNA NUOVA SCELTA DI VITA.

La gamma **ViaVerde Bio Primia** nasce da una scelta etica e naturale composta da oltre 200 prodotti più sani e nutrienti, capaci di soddisfare le esigenze del consumatore tutelando l'ambiente nel quale vive. I fornitori, certificati e selezionati con rigidi criteri, sono sottoposti a regolari visite ispettive per verificare il rispetto degli standard previsti direttamente "sul campo".



IL CUORE DELLA CONVENIENZA

Circa 80 prodotti compongono la linea **Spesa Leggera**, nata con un unico e chiaro obiettivo: consentire una spesa quotidiana ad un prezzo estremamente competitivo.

PIATTAFORME DISTRIBUTIVE

CEDEP – Centro Distributivo dei Prodotti Deperibili (Genova Bolzaneto):

Superficie: 3.000 m²

Attività: Gestione e consegna integrata salumi e latticini freschi – Confezionamento formaggi. Sistema computerizzato di gestione e monitoraggio della durata prodotto

Capacità giornaliera di movimentazione: Oltre 50 tonnellate di prodotti movimentati

Durata del processo: 16 ore dall'ingresso delle merci alla consegna nel singolo punto vendita

COF – Centro Distributivo dei Prodotti Ortofrutticoli (Genova Bolzaneto)

Superficie: 4.000 m²

Attività: Gestione e consegna dei prodotti ortofrutticoli – Sistema di monitoraggio continuo a garanzia della freschezza

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 150 tonnellate di prodotti movimentati

Durata del processo: 12 ore dalla raccolta alla consegna nel punto vendita. 6 ore per i prodotti ad alta deperibilità

CEDI FISH – Piattaforma Distributiva dei Prodotti Ittici (Genova Bolzaneto)

Superficie: 600 m²

Attività: Gestione e consegna dei prodotti ittici, con uno standard di qualità e freschezza tra i più alti a livello nazionale, gestisce 4 tipologie di prodotti: pesce fresco locale pescato durante la notte nel Mar Ligure, pesce fresco proveniente dal Mare del Nord, pesce fresco proveniente dal Mar Mediterraneo, pesce fresco proveniente da allevamenti selezionati

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 10 tonnellate di prodotti movimentati

Durata del processo del prodotto fresco: massimo 4 ore di permanenza in piattaforma. Per alcuni prodotti gestione just in time

CEDI CARNI – Centro Distributivo per le Carni Fresche (Genova Bolzaneto)

Superficie: 2.000 m²

Attività: Preparazione e distribuzione delle carni rosse e avicunicole

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 30 tonnellate di prodotti movimentati

Durata del processo: Fornitura al punto vendita entro le 24 ore dall'ordine, con possibilità di just in time per specifiche esigenze

CEDI GROCERY – (Calcio)

Superficie: 52.000 m²

Attività: Preparazione e distribuzione dei prodotti grocery

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 5.000 pallets ingresso/uscita

Durata del processo: Fornitura al punto vendita entro le 12 ore dall'ordine

PERCHÉ AFFILIARSI

MADIS – Centro Distributivo dei Prodotti No Food (Serravalle Scrivia)

Superficie: 8.000 m²

Attività: Gestione e consegna dei prodotti: acque minerali, frutta secca e no food, transit point di parte del prodotto grocery proveniente dalla piattaforma di Brignano

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 300 pallets ingresso/uscita di prodotto preparato, oltre 400 pallets in transito

Durata del processo: Fornitura al punto vendita entro le 24 ore dall'ordine, con possibilità di just in time per specifiche esigenze

CEDI DISCOUNT - Centro Distributivo per i Prodotti Freschi e Secchi Discount (Tortona)

Superficie: 17.500 m²

Attività: Gestione e consegna prodotti ai punti vendita della rete discount del Gruppo

Capacità di movimentazione giornaliera: Oltre 1.600 pallets ingresso/uscita

Durata del processo: Fornitura al punto vendita fra le 8 e le 24 ore dall'ordine

CEDI SURGELATI – Piattaforma Distributiva dei Prodotti Surgelati (Genova Struppa)

Superficie: 2.500 m²

Attività: Gestione e consegna prodotti surgelati a tutti i punti vendita delle insegne del Gruppo

Capacità di movimentazione giornaliera: 30 tonnellate di prodotti movimentati

Durata del processo: Fornitura al punto vendita entro le 24 ore dall'ordine

Le piattaforme di Genova Bolzaneto sono dotate di aree a temperatura controllata computerizzata, dotate di sistemi di gestione in radiofrequenza e voice picking, per un totale di oltre 9.000 m².

Il Centro Direzionale comprende anche due **laboratori di confezionamento**, dotati delle più **moderne tecnologie di lavorazione**, per il controllo della qualità e del rispetto rigoroso delle normative igienico sanitarie: il **Laboratorio Salumi e Formaggi** e il **Laboratorio Carni**.



LE NOSTRE PROMOZIONI

N° 26 volantini in 12 mesi.

Svariati speciali dedicati a prodotti stagionali in offerta o iniziative commerciali impattanti.

Ad esempio

- Speciale prosciutto crudo
- Speciale ingredienti per il pesto
- Speciale Grana Padano e Parmigiano Reggiano
- Speciale prosciutto crudo e melone
- Tanta frutta & verdura a soli 0,99 €
- Tanti prodotti in Sconto 50%



PERCHÈ AFFILIARSI

LA NOSTRA FIDELITY CARD

Sottoscrivendo la tessera conto market, il consumatore accumula 0,15 € ogni 10,00 € di spesa.

Per ogni promozione viene previsto un paniere di prodotti Salvadanaio che permettono di accumulare ulteriori accrediti. In ogni momento l'importo accumulato sulla carta potrà essere trasformato in sconto sulla spesa.

**NIENTE PUNTI
SOLO SOLDI**

CHIEDI LA CARTA FEDELTA' ALLE CASSE

CON I PRODOTTI SALVADANAIO
ACCUMULI ACCREDITI
CHE POTRANNO ESSERE TRASFORMATI,
IN OGNI MOMENTO,
IN SCONTO SULLA SPESA




ET TU CE L'HAI?



DIVENTARE AFFILIATI DORO PERCHÈ...

- 1 Garanzia di serietà e trasparenza.**
- 2 Risposte veloci ed efficaci grazie ad una struttura snella ed efficiente.**
- 3 Assistenza a 360° dallo sviluppo alla scelta della migliore formula commerciale.**
- 4 Acquisti alle migliori condizioni di mercato.**
- 5 Logistica su misura.**
- 6 Posizionamento prezzi e politica commerciale personalizzata.**
- 7 Ampio assortimento.**
- 8 Orientamento al risultato ed alla crescita costante con formule commerciali moderne e remunerative.**



PERCHÈ AFFILIARSI

INSIEME UN TASSELLO ALLA VOLTA



GRUPPO SOGEGROSS

Lungotorrente Secca, 3 A - 16163 Genova

centralino uffici gruppo : +39.0108335.1 fax: +39.010.8335301

Per informazioni relative all'affiliazione DORO: 010 8335 392
web: www.dorosupermercati.it e-mail: info@dorosupermercati.it

Valerio Consoli 348-0807902 - Gianmarco Rodà 334-6487548