

3.300

PUNTI VENDITA
SUL TERRITORIO NAZIONALE

41.000

ADDETTI E COLLABORATORI
STIMATI

11%

LA CRESCITA DI FATTURATO
DEL GRUPPO RISPETTO AL 2022

3,113

MILIONI DI MQ
DI SUPERFICIE DI VENDITA

18,34%

LA QUOTA DI MERCATO

20,2

MILIARDI DI EURO
FATTURATO DEL GRUPPO

CHI È **SELEX**

01



La storia di Selex	16
Il secondo Gruppo della distribuzione moderna in Italia	19
La Centrale Selex: promuovere lo sviluppo delle Imprese Socie	20
La diffusione capillare sul territorio	21
Punti vendita e insegne per regione	24

LA STORIA DI SELEX

Da 59 anni al servizio del cliente

1964

Nasce l'unione volontaria A&O italiana per opera di un gruppo di grossisti alimentari. In pochi anni, le Imprese Socie crescono e si trasformano in centri di distribuzione. L'unione volontaria diventa Consorzio A&O italiano.

1979

Il Consorzio costituisce Selex Gruppo Commerciale, che favorisce l'accesso di nuove Imprese e quindi la crescita su tutto il territorio nazionale. Un grande salto di qualità, che rafforza sia la collaborazione e lo scambio di know-how tra i Soci, sia il ruolo della Centrale, sempre più orientata al marketing e ai servizi.

In questi anni assistiamo all'avvio di programmi promozionali e pubblicitari a livello nazionale che intensificano la collaborazione con il mondo produttivo.



1984

Sono passati vent'anni dalla nascita di A&O e la distribuzione italiana ha compiuto grandi passi, rinnovandosi e consacrando il successo della formula di vendita a libero servizio. **Selex consolida la sua strategia di gruppo commerciale multicanale**, presente cioè con più tipologie distributive. In concomitanza con il suo ventennale, inaugura la nuova sede a Trezzano sul Naviglio, vicino a Milano. Nel frattempo, le Imprese Socie realizzano i primi Famila, un innovativo supermercato che integra assortimenti food e non food, entrando così nel settore delle grandi superfici.

Sempre negli anni Ottanta, debutta la **nuova generazione di supermercati del Gruppo, i Super A&O**. Una grande ventata di novità nel layout di queste moderne unità di vendita, grazie al perfezionamento del livello di servizio e alla cura dell'ambientazione, per una sempre maggiore soddisfazione della clientela.

In particolare, si impostano in modo nuovo i banchi a vendita assistita, salumeria, gastronomia, ortofrutta, macelleria, panetteria, dando più enfasi a tutto ciò che significa freschezza e qualità.



All'inizio degli anni Novanta, il salto di qualità delle Imprese aderenti e della struttura associativa di Selex si fa più evidente. È in questo decennio, infatti, che **il Gruppo esprime tutte le sue potenzialità nell'opera di rafforzamento e sviluppo di Ipermercati, Superstore e Centri Commerciali.**

anni '90

Alle soglie del Duemila, la rete Selex è presente su tutto il territorio nazionale con oltre 1.600 punti di vendita, per un totale di quasi un milione di m² di superficie.

Il fatturato, nel 1999, è di 8.100 miliardi di lire (oltre 4 miliardi di euro). Grandi passi vengono fatti in questi anni anche nel settore dei prodotti a marca del distributore, prodotti di qualità garantiti dal marchio Selex. Le basi per entrare con il piede giusto nel Terzo Millennio sono gettate e sono tutte molto solide.



anni 2000

Nel 2004, a **40 anni** dalla sua nascita, Selex è il quinto distributore nazionale, con un fatturato di 6 miliardi di euro e una quota di mercato del 7%, e può contare su due milioni di clienti fedeli.

Altro obiettivo raggiunto in questi anni, il **rafforzamento della partnership con la Centrale Internazionale EMD, European Marketing Distribution, prima tra le Centrali di acquisto in Europa.**

2021

La compagine azionaria di Selex si rafforza sempre di più grazie all'ingresso nel Gruppo di cinque nuove imprese familiari italiane che costituiscono il **Consorzio Sun**: Alfi (Gulliver), Cadoro, Ce.di.Gros, Gruppo Gabrielli e Italbrix.

Accanto a questa operazione, Selex allarga i suoi confini anche in Sicilia, grazie all'ingresso nel Gruppo di **CDS (Centro Distribuzione Supermercati)**, una delle più importanti realtà regionali.

SUN
SUPERMERCATI UNITI NAZIONALI

CDS
centro distribuzione supermercati

Grazie all'ingresso di questi nuovi Soci, Selex diventa il **secondo attore della distribuzione moderna nazionale**, con un **fatturato di 16,9 miliardi** di euro.

2022

Il Gruppo Selex chiude l'anno con risultati molto positivi e superiori alla concorrenza raggiungendo una **quota di mercato pari al 18,2%**.

2023

Gruppo Selex si conferma la seconda realtà della distribuzione moderna in Italia, con una quota di mercato pari al 18,34%, un fatturato di 20,2 miliardi di euro e un trend della quota di mercato del 4,7%.





IL SECONDO GRUPPO DELLA DISTRIBUZIONE MODERNA IN ITALIA

Protagonisti della distribuzione moderna nazionale

Nel 2023, Selex si conferma al **secondo posto** tra i protagonisti della distribuzione moderna in Italia. La sua rete commerciale capillare è in grado di soddisfare le diverse esigenze dei consumatori su tutto il territorio nazionale.

Fatturato del Gruppo Selex

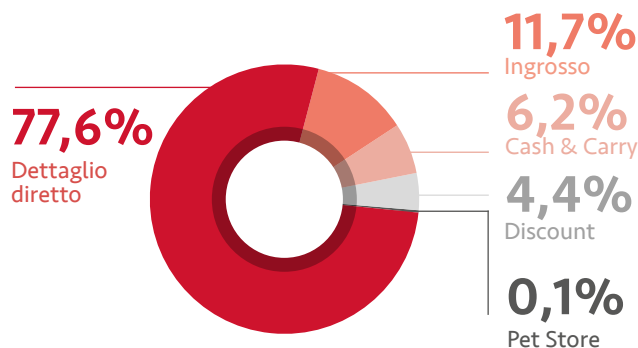
(in miliardi di euro)



Il forte radicamento al territorio e la capacità di interpretarne i bisogni rappresentano i punti di forza delle Imprese Socie a Selex. Queste caratteristiche permettono al Gruppo di ottenere da anni risultati positivi e superiori rispetto alla concorrenza. Nel 2023, Selex ha **registrato un fatturato di 20,2 miliardi di euro, con una crescita dell'11% rispetto all'anno precedente, che a sua volta aveva segnato un aumento del 7,7% rispetto al 2021.**

Questo trend positivo evidenzia l'attenzione del Gruppo verso le esigenze delle famiglie, garantendo contemporaneamente **convenienza e qualità**. In un settore altamente competitivo, Selex ha raggiunto importanti traguardi grazie a investimenti mirati e alla passione dei dipendenti, dimostrata quotidianamente dalla fiducia dei clienti.

Ripartizione del fatturato 2023 per canale di vendita



* Il valore del fatturato del 2022 è rettificato rispetto a quello pubblicato nel Bilancio di Sostenibilità 2022. Il valore, infatti, è aumentato da 17,85 miliardi a 18,20 miliardi di euro a causa dell'aumento dell'inflazione. Il valore, infatti, è stato ricalcolato nel corso del 2023 per arrivare ad avere un valore definitivo.

LA CENTRALE SELEX: PROMUOVERE LO SVILUPPO DELLE IMPRESE SOCIE

Grazie all'ingresso del Gruppo SUN e di CDS, Selex Gruppo Commerciale conta **18 Imprese Socie** attive nel settore della **Grande Distribuzione Organizzata (GDO) italiana**, riunite in un'unica Centrale nazionale che promuove lo sviluppo, l'innovazione e l'efficienza dell'intero sistema attraverso la collaborazione, la condivisione di obiettivi comuni e l'implementazione di strategie.

La missione della Centrale è creare valore per le Imprese Socie favorendo importanti sinergie

Il compito principale della Centrale nazionale è supportare i propri soci nella crescita e nello **sviluppo economico**, creando **maggiore efficienza e innovazione**. Con grande attenzione alle sfide e opportunità del mercato, si impegna a rispondere adeguatamente ai nuovi bisogni dei consumatori. A tal fine, il Gruppo Selex investe tempo e risorse nella ricerca di soluzioni che anticipino le richieste del mercato, con l'obiettivo di migliorarsi e crescere costantemente. Il Gruppo adotta sia un approccio tattico, con azioni concrete e attuabili nel breve periodo, sia un approccio strategico, convinto che una pianificazione lungimirante possa guidarlo verso il raggiungimento di obiettivi significativi.

I risultati ottenuti nel corso degli anni evidenziano una **crescita più che soddisfacente**, grazie soprattutto alla sinergia strategica tra i soci del Gruppo, sostenuta e promossa dalla Centrale. Selex è pienamente consapevole del valore derivante dalla **massimizzazione delle sinergie tra gli Associati** e dallo sfruttamento dei vantaggi dell'appartenenza a un'Associazione.

Massimizzare i risultati senza perdere di vista le realtà territoriali

Le attività della Centrale Selex si articolano in quattro principali aree: Commerciale, Marketing, Efficienza & Sinergie e Know-how. Ciascuna di queste aree prevede un modello specifico di interazione tra la Centrale e le Imprese, volto a raggiungere traguardi sempre più ambiziosi e a crescere a livello nazionale.

In particolare:

- ▶ **L'area Commerciale** si occupa del perfezionamento degli accordi negoziali delle Marche del Distributore e dell'Industria di Marca in Selex, ESD Italia ed EMD Europa. Organizza i piani promozionali nazionali, finalizza i contratti per l'acquisto comune di beni e servizi e sviluppa strategicamente l'assortimento dei prodotti a marchio del distributore, migliorando l'offerta in termini di qualità, sicurezza e ampiezza.
- ▶ **L'area Marketing** integra strumenti innovativi di marketing information, database, CRM, efficienza gestionale e progetti speciali. Quest'area comprende anche canali digitali avanzati, come la piattaforma CosìComodo, il progetto di eCommerce del Gruppo che offre servizi di clicca & ritira e consegna a domicilio.
- ▶ **L'area Efficienza & Sinergie** sviluppa soluzioni per generare risparmi per i Soci attraverso servizi sempre più efficaci.
- ▶ **La divisione Selex Lab** si dedica allo sviluppo di nuovi cluster assortimentali e concept innovativi per aumentare la distintività delle insegne. Si occupa anche della formazione, dello sviluppo dei canali e-commerce e dell'evoluzione tecnologica. Il programma di formazione, coordinato dalla Centrale che coinvolge tutte le Imprese Socie, è fondamentale per accrescere competenze e professionalità delle risorse umane, creando valore nel Gruppo e diffondendo best practice ed esperienze tra le Imprese Socie.





LA DIFFUSIONE CAPILLARE SUL TERRITORIO

Al centro delle politiche aziendali e delle attività di business di Selex c'è il rispetto per i clienti che quotidianamente si affidano al Gruppo per i propri acquisti. Servire al meglio i clienti è una missione fondamentale, non solo per la Centrale Selex nella scelta e selezione dei prodotti a marchio, ma anche per tutte le Imprese Socie del Gruppo. Questo impegno si riflette nella selezione accurata di prodotti di qualità al miglior prezzo, nella scelta attenta dei fornitori, nell'aggiornamento costante dei punti vendita e nella garanzia di un elevato livello di servizio.

La presenza capillare delle Imprese Socie sul territorio si concretizza, oltre che con i marchi noti e diffusi a livello nazionale **Famila** (supermercati e superstore), **A&O** (supermercati di prossimità) e **C+C** (Cash and Carry), con una pluralità di insegne regionali, spesso leader nei contesti locali, che rappresentano sempre più un riferimento primario per i consumatori.

Inoltre, a partire dal 2019, a questi si aggiunge anche **Animali che Passione**, il format di Selex dedicato interamente agli animali, il cui assortimento comprende circa 8.000 referenze, dal petfood all'igiene e all'accessoristica.

Infine, il canale di spesa on-line **CosìComodo** permette di servire tutti quei clienti che preferiscono alla spesa in negozio una modalità di spesa digitale, creando un sistema tecnologico avanzato, in grado di supportare il cliente in tutte le fasi: dall'acquisizione dell'ordine online fino alla consegna (si veda approfondimento su CosìComodo nel capitolo Clienti).

18
le Imprese Socie del
Gruppo Selex presenti
in tutte le regioni
italiane





La rete commerciale è composta da 3.300 unità per più di 3 milioni di mq di superficie di vendita.



E-commerce



Pet store





IMPRESA SOCIA	N° punti vendita	REGIONE
ALFI (GULLIVER)	92	Emilia Romagna, Liguria, Lombardia, Piemonte
ALÌ	116	Emilia Romagna, Veneto
ARCA	108	Emilia Romagna, Marche, Toscana
CDS	133	Sicilia
CE.DI.MARCHE	103	Abruzzo, Marche
CE.DI.GROS	224	Lazio
DIMAR	277	Liguria, Piemonte
G.M.F.	151	Lazio, Marche, Toscana, Umbria
ITALBRIX	100	Lombardia
L'ABBONDANZA	43	Marche, Toscana, Umbria
IL GIGANTE	77	Emilia Romagna, Lombardia, Piemonte
MAGAZZINI GABRIELLI	326	Abruzzo, Lazio, Marche, Molise, Umbria
MAXI DI	611	Abruzzo, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Toscana, Trentino, Umbria, Valle d'Aosta, Veneto
MEGAMARK	531	Basilicata, Calabria, Campania, Lazio, Molise, Puglia
SUPER ELITE	56	Lazio, Marche, Umbria
SUPEREMME	54	Sardegna
SUPERMERCATI CADORO	24	Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto
UNICOMM	274	Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto





PUNTI VENDITA E INSEGNE PER REGIONE

● VALLE D'AOSTA

A&O • D PIU' • FAMILA

● TRENTINO A.A.

D PIU'

● FRIULI V.G.

A&O • C+C • CADORO • D PIU' •
EMISFERO • FAMILA • MEGA

● PIEMONTE

A&O • ANIMALI CHE
PASSIONE • C+C • D PIU' • FAMILA
• GALASSIA • GULLIVER • IL
GIGANTE • MARKET-MERCATÒ
• OK MARKET

● LOMBARDIA

A&O • ANIMALI CHE PASSIONE
• C+C • D PIU' • FAMILA •
FAMILY • GALASSIA • GULLIVER
• IL GIGANTE • ITALMARK
• IL MIO GIGANTE • IPER
FAMILA • MARKET • SUPER
A&O • SVELTO A&O • SUPER
GULLIVER

● LIGURIA

D PIU' • GULLIVER • MARKET •
MERCATO' • OK MARKET

● TOSCANA

C+C • D PIU' • EMI • GALA •
HURRA' • A&O

● LAZIO

C+C • CTS SUPERMERCATI
• DEM • ELITE PET • D PIU' •
EMI-EMISFERO • HURRA' •
IDROMARKET • IPERCARNI
• IPERTRISCOUNT • MA
SUPERMERCATI • OASI • ELITE
• EFFEPIÙ SUPERMERCATI •
SUPERMERCATI IL CASTORO
• PIM SUPERMERCATI •
SUPERMERCATI PEWEX •
SACOPH SUPERMERCATI • TOP
SUPERMERCATI

● VENETO

A&O • ALI' • C+C • D PIU' •
CADORO • EMISFERO • FAMILA •
GALASSIA • MEGA • ITALMARK

● EMILIA ROMAGNA

A&O • ALI' • C+C • CADORO
• D PIU' • FAMILA • GALASSIA
• ILGIGANTE • GULLIVER •
ITALMARK

● MARCHE

C+C • D PIU' • EMI • FAMILA •
GALA • HURRA' • SI CON TE •
ELITE • OASI • TIGRE • TIGRE
AMICO

● UMBRIA

C+C • EMI • EMISFERO •
D PIU' • GALA • HURRA'
• ELITE • OASI • TIGRE •
TIGRE AMICO

● ABRUZZO

D PIU' • SI CON TE • OASI
• TIGRE • TIGRE AMICO

● MOLISE

DOK • FAMILA • OASI •
TIGRE • TIGRE AMICO

● PUGLIA

A&O • DOK • FAMILA

● BASILICATA

A&O • DOK

● CALABRIA

A&O • DOK • FAMILA

● CAMPANIA

A&O • DOK • FAMILA •
SOLE 365 • SUPERO'

● SARDEGNA

HARDIS • PAN

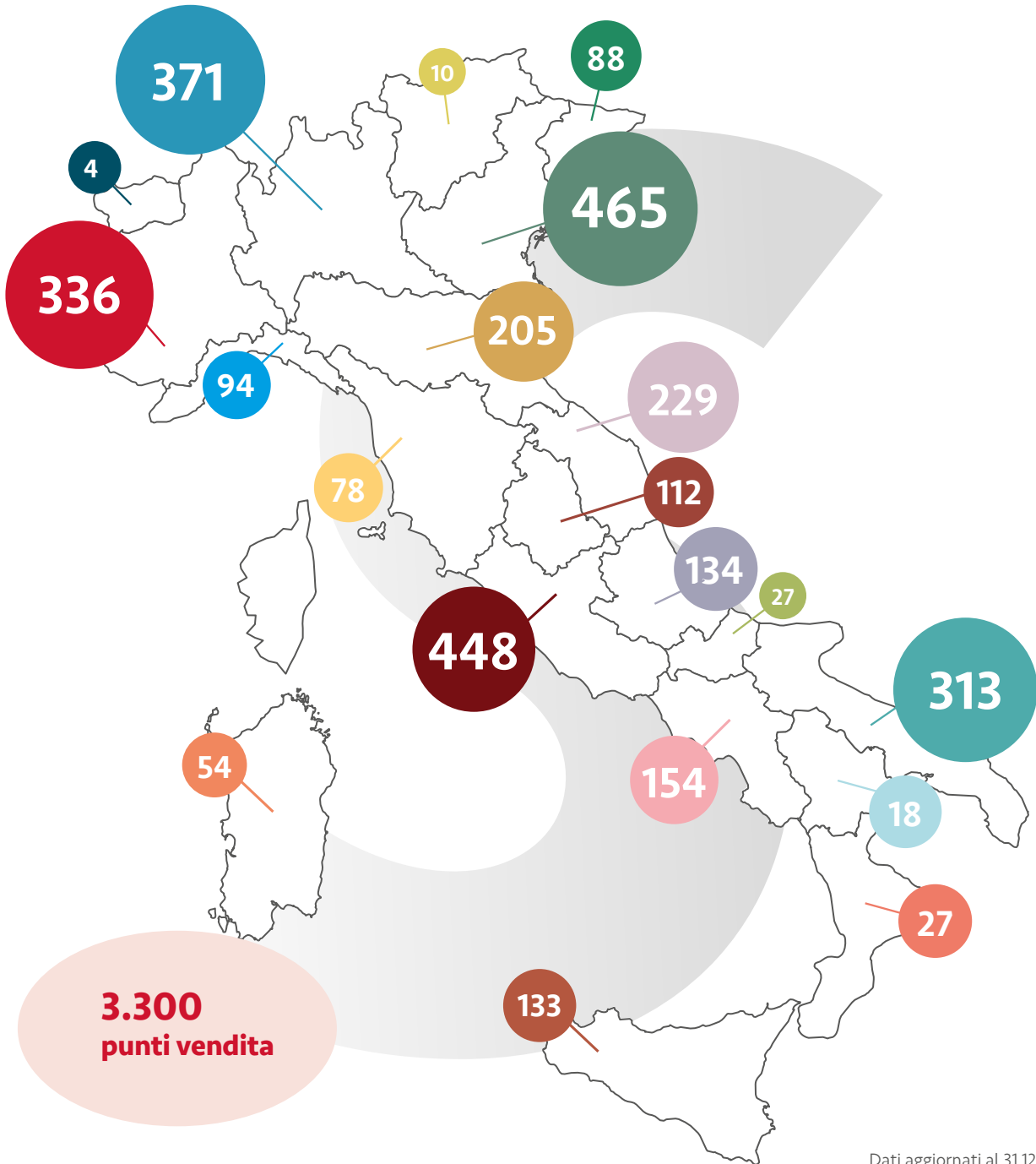
● SICILIA

FAMILA • IL CENTESIMO
• MAX





NUMERO PUNTI VENDITA PER REGIONE



Dati aggiornati al 31.12.2023





FORMAT DIVERSI PER OGNI NECESSITÀ

La diversità delle insegne distribuite su tutto il territorio nazionale rappresenta una caratteristica distintiva del Gruppo Selex.

Famila, A&O e C+C sono le catene più diffuse in Italia, affiancate da numerosi marchi fortemente radicati a livello regionale e apprezzati dai consumatori per la qualità e il risparmio offerti.

Le Imprese Socie a Selex sono ben consolidate nei loro territori attraverso **reti di vendita moderne e articolate**, che includono ipermercati, supermercati e piccole unità di quartiere. L'apertura di diversi format – dal piccolo supermercato di prossimità all'ipermercato – si è rivelata una strategia vincente, poiché permette di soddisfare le esigenze di tutti i tipi di clienti con negozi moderni, assortimenti equilibrati e risposte adeguate a ogni necessità di acquisto.

	2023		2022		2021	
	N°	m ²	N°	m ²	N°	m ²
Ipermercati	36	210.768	39	230.762	38	225.962
Superstore e mini iper	148	437.868	141	414.421	135	394.701
Supermercati integrati	432	779.006	433	760.179	418	753.698
Supermercati	1.251	980.968	1.164	902.354	1.158	891.013
Superettes	554	153.765	512	141.465	524	145.216
Hard e soft discount	428	271.592	450	280.547	468	287.007
Mini mercati	342	36.944	380	40.784	378	41.477
Totale Punti Vendita al dettaglio	3.191	2.870.911	3.108	2.770.512	3.119	2.739.074
Cash and carry	93	242.141	86	214.939	86	222.658
Totale della rete distributiva	3.284	3.113.052	3.194	2.985.451	3.205	2.961.732
Animali che Passione	16	5.800	12	4.610	23	8.200



Accanto a questi, Animali che Passione, con la propria rete di petshop, nel 2023, conta 16 punti vendita diretti, per un totale di 5.800 mq di superficie.