

# Una gara TANTI RECORD

**Al suo quinto  
appalto,  
Consp stabilisce  
primati  
da capogiro  
grazie alla  
spregiudicatezza  
degli  
aggiudicatari**



polare contratti biennali relativi a 6 lotti. È questo il primo record: l'importo in questione supera quello della gara precedente di un buon 17%.

I numeri al traguardo provocano un record dopo l'altro. Intanto è subito da primo posto sul podio il ribasso medio offerto dagli aggiudicatari provvisori. Per averne un'idea, basterà pensare che la sua entità è tale che consentirà alle P.A. di non pagare tout court l'incremento del valore-base complessivo dei lotti: il ribasso medio è, infatti, pari al 17,32% ed equivale a qualcosa come 142 milioni di euro di saving per le casse pubbliche. In pratica, posto che il valore medio dei lotti in gara era di poco più di 136 milioni di euro, un intero lotto medio è stato offerto gratis. Il ministro Tremonti ringrazia. Altro record: se si eccettua l'uscente Accor Services, gli aggiudicatari provvisori sono praticamente gli stessi della gara precedente e tutti (record nel record!) riescono anche ad aumentare la propria quota di volume acquisito, in quanto, o si espandono su altri lotti o si sostituiscono, tra loro, su lotti diversi. Si confermano, così: Qui! Group (lotti 1 e 3 per complessivi 291 milioni di euro nel prossimo biennio), Repas Lunch (lotti 4 e 5 per 170 milioni) e Day-Ristoservice (lotti 2 e 6 per 217 milioni). Questi ultimi due operatori devono dire grazie al disciplinare di gara che imponeva l'aggiudicazione (al massimo) di due lotti per singolo partecipante, altrimenti Qui! Group ne avrebbe fagocitati ben 5 su 6.

Agli emittitori aggiudicatari tocca ora dare analitica dimostrazione di poter rispettare i propri assunti.

E in un simile panorama che ha bruciato ogni precedente, anche il business plan dovrà essere da record, perché soppe-  
sando condizioni di vendita e condizioni

I mercato guarda con stupore i numeri espressi dai vincitori. In alcuni casi, infatti, appaiono talmente smisurati (vedi tabella) da destare più di una preoccupazione. Se questo scenario dovesse essere confermato, non potrà che ritenersi modificata la stessa struttura del business dell'emissione dei buoni pasto.

## Uno sguardo in profondità

Distingueremo i numeri di partenza da quelli di arrivo: servirà ad apprezzare fino in fondo il significato dei vari record. La partenza prevedeva un "piatto" da 820 milioni di euro complessivi per sti-

di riacquisto dei buoni pasto scaturite dalle offerte, ne deriva una super voragine di ben 32,5 milioni di euro. Tale buco se scomposto dà luogo ad altri tre record "individuali" di ragguardevole misura. Qui Group per 13,5 milioni, Repas Lunch per 13,3 e Day-Ristoservice per 5,7. A questa dimensione negativa del margine di intermediazione si perviene sulla base delle offerte prodotte. Ma non finisce qui. Alla sola Repas Lunch va il primo premio della commissione più bassa sinora mai applicata alla rete affiliata (1,75%) offerta per gestire il lotto 4: ed è un record che, associato al ribasso offerto in questo lotto, dà luogo - in termini percentuali - a quello del peggior margine di intermediazione mai registratosi in un appalto pubblico nel settore dei buoni pasto, soprattutto pensando alla complessità ed all'onerosità che caratterizza le commesse di Consip: parliamo di un - 8,42%; Repas Lunch batte, poi, il record del ribasso più elevato mai offerto prima d'ora dagli operatori del settore in una gara Consip: il 18,76% offerto per gestire il servizio nella sua terra d'elezione, la Campania, dove probabilmente la società vanta qualche utile sinergia. In cifra assoluta, invece, il climax della peggior contribuzione al primo margine è di Qui! Group: per gestire il lotto 3 (che per intenderci è quello delle sedi centrali dei Ministeri e degli enti di rilievo nazionale come INPS, INAIL, INPDAP) il gruppo genovese partirà con l'handicap di dover recuperare qualcosa come 8,3 milioni di euro.

Infine, vale la pena non dimenticare i record relativi al numero di esercizi pubblici dichiarati. Mai prima d'ora si era vista una tale messe di punti di ristoro che dovranno essere affiliati nel breve



lasso di tempo dei due mesi previsti dal disciplinare: parliamo di 76.850 locali variamente distribuiti nei 6 lotti ("singolare" il caso di Qui! Group, con i suoi 23.000 esercizi offerti nelle quattro regioni del lotto 1). L'investimento necessario è legato alla necessità di attivare delle squadre di affiliatori costituite da freelance e lavoratori interinali che, per ottenere il risultato sperato, dovranno essere piuttosto nutrite e quindi costose: non andiamo lontano dal vero ipotizzando che, complessivamente, possano occorrere almeno 600 persone, con un investimento non inferiore a 3 milioni di euro senza considerare le spese generali e i costi di back-office. Si tratta di un onere che, da solo, erode altre possibili componenti positive come, ad esempio, il già ridotto risultato finanziario che verrà generato dai contratti Consip: il crollo dei tassi di interesse, infatti, non consentirà di recuperare marginalità come in occasione delle precedenti tornate di gara. C'è da pensare che, evidentemente, saranno altre le strade che verranno percorse alla ricerca di un congruo profitto ed allora ci si deve chiedere quali siano.

## La domanda e la risposta

Ma come fanno? Come si raddrizzano conti economici che partono con zavorre di questa entità? Si fa con i "servizi aggiuntivi", immaginiamo risponderebbero gli aggiudicatari. È con questi plus di servizio che si bypassano gli equilibri tipici della dinamica vendita/rimborso dei sostituti di mensa e si incrementano i margini. E la chiave di volta delle formule vincenti è il rapporto con l'esercente affiliato o quello con terzi soggetti, anche estranei al circuito del buono pasto, ma pur sempre ad esso collegabili.

Queste considerazioni le staranno certamente facendo, anche se da prospettive diverse, alcune delle società partecipanti: Accor Services (Ticket Restaurant) che ha perso i lotti 1 e 2 da essa in precedenza gestiti (ossia 278 milioni di euro di valore-base biennale) e Risto-Chef (BuonChef) che in quegli stessi lotti è giunta seconda e che, pur riuscendo a battere il leader di mercato, nulla ha però potuto contro le offerte-shock di cui si è detto. Analoghe riflessioni sicu-

## LA GARA CONSIP IN NUMERI (TUTTI I VALORI SONO IN MILIONI DI EURO)

LOTTO	AREA	SOCIETÀ AGGIUDICATARIA	VALORE BASE	RIBASSO %	RICAVO	COMMISSIONE % AFFILIATI	VALORE RIMBORSO (al netto IVA)	M.I. MARGINE INTERMEDIAZIONE
1	Nord-Ovest	Qui Group	153,000	17,19	126,699	5,19	131,858	- 5,159
2	Nord-Est + Emilia R. e Toscana	Day-Ristoservice	125,000	15,91	105,112	5,60	107,262	- 2,149
3	Lazio	Qui Group	200,000	17,81	164,380	5,01	172,692	- 8,312
4	Umbria + fascia adriatica	Repas Lunch	88,000	17,63	72,486	1,75	78,592	- 6,106
5	Campania	Repas Lunch	120,000	18,76	97,488	4,00	104,717	- 7,229
6	Sud e Isole	Day-Ristoservice	134,000	16,57	111,796	5,28	115,375	- 3,578
<b>TOTALI</b>			<b>820,000</b>		<b>677,961</b>		<b>710,496</b>	<b>- 32,533</b>

mente alleggeranno anche in casa Pellegrini (seconda in graduatoria nei lotti 4 e 6) e nuovamente in Accor Services (seconda nei lotti 3 e 5).

Tali riflessioni, però, non possono associarsi al più virgineo degli stupori. Non ci si poteva certo aspettare uno scenario tanto diverso da quello che abbiamo descritto, prodottosi a seguito della lunga serie di ricorsi che avevano fatto da strascico infinito alla gara precedente, quella che aveva costretto Consip a consacrare i "servizi aggiuntivi" quali decisivi elementi idonei alla generazione di ricavi da attività del tutto diverse dal core-service. Si disse allora che il mercato dei buoni pasto cambiava pelle, che sarebbe diventato un luogo dove l'emissione dei titoli e l'allestimento delle reti affiliate avrebbe rappresentato solo l'infrastruttura per la costruzione di un business in buona parte, ormai, molto diverso.

Se non ci si deve stupire, si deve però essere anche molto franchi: certe soluzioni come i pagamenti veloci, i servizi di collecting domiciliare dei buoni, i plus consistenti in partnership utili per l'attività dell'esercente che possono diventare fonte di ricavi aggiuntivi sono verosimili per il semplice fatto che le offrono tutti i principali operatori dei quali, però, nessuno ci sembra abbia sinora espresso nei bilanci la traduzione in numero dei successi conseguiti in questo campo innovativo.

Con altrettanta franchezza, allora, dobbiamo dire che non abbiamo compreso perché questi "servizi aggiuntivi" siano realizzati solo da società che emergono come le uniche che li hanno saputi sviluppare sino al punto da trasformarli nel principale elemento di profitto derivante dall'attività di emissione. Ma davvero è questa la risposta?

### L'effetto boomerang

Sia come sia, se i "servizi aggiuntivi" saranno ancora quelli proposti in occasione della gara precedente, restiamo convinti che non sia facile immaginare l'esistenza di investitori disposti a stanziare milioni di euro in pubblicità da pianificare sui carnet dei sostituti di mensa destinati alle P.A.; né crediamo sarà facile ideare "servizi aggiuntivi" con un appeal tale da spingere gli esercenti sino al punto di essere disposti a pagarli



milioni di euro pur di ottenerli; analogamente continuiamo a ritenere non semplice una quadratura dei conti economici per il tramite di un'adesione plebiscitaria degli esercenti rispetto alla proposta di un'accelerazione dei pagamenti ad essi dovuti quando, sulla base della stessa offerta presentata in gara, le imprese aggiudicatriche dovranno disporre i rimborsi in soli 15 giorni.

Tra fantastici (e speriamo non fantasiosi) business plan ed offerte da record olimpico cresce, sempre di più l'allarme per i parametri vitali di un mercato che agnizza nel più totale disinteresse di coloro che dovrebbero istituzionalmente occuparsene. La sacrosanta battaglia di ANSEB, FIPE e di qualche sindacato dei lavoratori per l'aumento del valore nominale defiscalizzato (fermo da oltre dieci anni all'irrisoria cifra di 5,29 euro) avrà, se vinta, l'effetto di aumentare il

potere di spesa degli utilizzatori dei buoni pasto ed il giro d'affari degli emittitori e degli esercenti, ma non avrà alcun impatto sul perdurare di certi ormai conclamati squilibri.

Né servirà a riportare un po' d'ordine il "Codice degli Appalti" che, anzi, presto conterrà una norma in tema di criteri di aggiudicazione destinate a cristallizzare definitivamente la situazione della quale tutti si lamentano.

Come si vede - lo ripetiamo da anni - la vera battaglia per la quale vale la pena impegnarsi è quella di impedire che il valore nominale (e sociale) del buono pasto sia trattato come una merce e, conseguentemente, impedire che tale diritto sia scambiato a fronte di un prezzo che, nell'effetto-domino del circuito, alla fine viene pagato dal lavoratore, sotto forma di un'indebita compressione di un suo diritto. ●