

Autostrade. Il business è quantificabile in 700 milioni su 1,2 miliardi complessivi

All'asta 250 aree di servizio

Emanuele Scarci
MILANO

/// Semaforo verde per il rinnovo delle concessioni nella ristorazione autostradale: entro il prossimo quadriennio ne dovranno essere messe a bando circa 250 (oltre la metà del mercato), per un business che vale 700 milioni su un totale di 1,2 miliardi. Colpo di freno invece dai concessionari sul caro-royalty: non più quote che oggi si attestano su una media del

VOCI IN CAMPO

Resca (Confimprese): «Il caro-royalty rende insostenibile la gestione». Gli operatori replicano che le aste si fanno in base alle offerte ricevute

20%, con punte del 40% per l'Autobrennero.

«Cisi deve rendere conto - osserva Mario Resca, presidente di Confimprese - che è finito un ciclo e che tutte le parti devono prendere atto che la ristorazione autostradale è in sofferenza. Le royalty elevate si ribaltano sui clienti attraverso i prezzi, compresi quelli del carburante, contribuendo a uccidere i consumi». Confimprese rappresenta tutti gli operatori della ristora-

zione commerciale sulla rete autostradale, tra cui Autogrill, ChefExpress, Mychef, Sarni, Ristop, Fini.

«Fino a ieri la crescita del business - interviene Valentino Fabbian, ad di Chef Express del gruppo Cremonini - permetteva di recuperare tutto. Oggi il calo della propensione al consumo mette a nudo un meccanismo perverso e insostenibile. Sull'Autobrennero gli operatori per pagare le royalty hanno aumentato i prezzi, comprese le nostre due aree di servizio». Gli operatori segnalano che le royalty non dovrebbero superare il 15% e con una durata proporzionata all'investimento, almeno decennale.

I ristoratori piangono prima di affrontare le nuove aste? Dalle società di gestione autostradale premettono che le aggiudicazioni delle aree sono state decise unicamente sulla base delle offerte ricevute in sede di bando, quindi con "prezzi" fatti dal mercato. Indubbiamente le royalty sono state forzate dall'aggressività dei nuovi entranti. I primi a soffrire con lo sgonfiarsi del business.

La campagna di rinnovo delle concessioni riguarderà soprattutto Autostrade per l'Italia ma anche il gruppo Gavio, Autovie Venete e Anas. Oggi la rete delle

487 concessioni se la dividono per il 60% Autogrill, per il 9% Maglione (gruppo Sarni), per il 7% ChefExpress, per il 5,5% Finifast (insegna Fini), per il 4,5% Airstop (Ristop) e per il 3,5% Mychef. Altri 30 operatori si spartiscono 40 punti vendita. Per avere un'idea del costo delle aree di servizio, nel bilancio 2010 di Atlantia, nelle parti correlate, è riportato che per i 140 affidamenti di aree di servizio sulle tratte del gruppo i proven-

ti derivanti da Autogrill ammontano a circa 80 milioni.

Quali le cause della febbre delle royalty? Per Resca, parte tutto dal «rinnovo delle concessioni nel 2003 con l'apertura del mercato a nuovi operatori. I lotti messi a bando, meglio costruiti, contenevano condizioni economiche di partenza molto gravose». Che negli anni successivi si sono anche appesantite. «In realtà - aggiunge Fabbian - sulle concessioni pesa anche la quota fissa. Vanno alleggerite entrambe».

Da qualche anno il traffico autostradale, causa la crisi e il caro carburante, ha innestato la retro-marcia. Nei primi otto mesi del 2011, per esempio, sono stati percorsi 450 milioni di chilometri in meno, con un calo dell'1,5% del traffico leggero e una frenata del 2,3% nel solo mese di agosto. Peggio però fa la ristorazione autostradale: si viaggia meno e si tende a fermarsi ancora meno a ristoranti, bar e market. «Qualche volta - aggiunge Fabbian (che ha una decina di rinnovi su 36) - le famiglie si portano cibo e bevande da casa. E il risultato è che alcuni operatori hanno perso il 5% del fatturato. Noi "solo" il 3%, ma è la risultate di punte negative del 6% e di qualche caso di crescita dell'1%».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



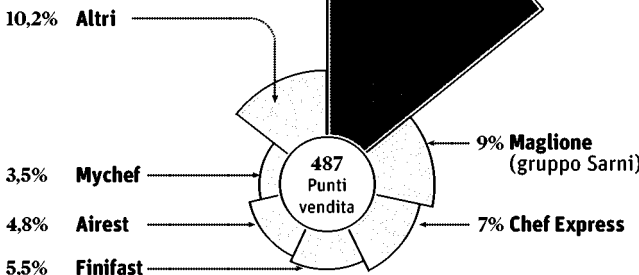
Royalty

● Con il termine royalty si indica il pagamento di un compenso al titolare di un bene in cambio della possibilità di un terzo di poterlo sfruttare per fini commerciali. Non esiste una regola fissa per la determinazione delle royalty in quanto derivano da pattuizioni contrattuali fra privati. Possono essere determinate in quota fissa oppure in percentuale sul giro d'affari che il gestore del bene riesce a sviluppare.

Lo scenario

IN ITALIA

Quota % delle aree di servizio sulle autostrade



IL TRAFFICO

Miliardi di km percorsi sulle autostrade in Italia. Primi otto mesi 2011

2010		2011	
Auto	Camion	Auto	Camion
44,3	12,3	43,6	12,5

Fonte: Gira, Aiscat e altri

I BIG EUROPEI

Dimensione dell'operatore leader e performance del mercato della ristorazione

	Italia	Francia	Germania
Operatore leader	AUTOGRILL	ELIOR	SSP
Quota di mercato operatore leader. Vendite lorde in %	67	43	10
Performance totale mercato ristorazione. Scontrini/veicolo/1.000 km	1,4	0,5	0,5