

Distribuzione. Studio di Confimprese e Cesit sui sistemi di aggiudicazione

«Mercato più competitivo per le aree di servizio»

Virginio Di Carlo
MILANO

Da "non luoghi", dove la sosta è momentanea e forzata, a spazi vivibili in cui poter fermarsi a fare un picnic, giocare con i bambini, fare shopping e, magari, anche collegarsi ad internet mediante una moderna rete wi-fi. Le aree di servizio autostradali si avviano a cambiare pelle, trasformando anche le abitudini dei viaggi in auto. In Italia come nel resto del vecchio continente. A dirlo è il rapporto sui "Modelli di affidamento dei servizi di ristoro sulle reti autostradali europee" elaborato da Confimprese, in collaborazione con il Centro studi sui sistemi di trasporto (Cesit).

Un'analisi che parla di un business sempre più plasmato sul modello francese del *village commercial* e che vede nel nostro paese la maggiore concentrazione, a livello europeo, di aree per la ristorazione e la distribuzione di carburante. Un universo imprenditoriale, per molti versi ancora inesplorato, fatto di 1.900 imprese che si snodano lungo la rete autostradale europea.

«È un sistema che, in Italia, viene coperto per oltre il 70% dal "gigante" Autogrill - spiega Massimo Candini, consigliere di Confimprese - I gestori più piccoli sono rimasti praticamente gli stessi dal 2003 e questa situazione ha prodotto effetti distorsivi sul sistema dei rialzi, nelle gare per l'affidamento di questo genere di servizi».

Dallo studio emerge una realtà europea sempre più orientata verso meccanismi di aggiudicazione delle gare contraddistinti da alti livelli di equilibrio tra le of-

ferte dei vari operatori ed all'insegna della trasparenza. Ed è la formula del "dialogo competitivo" a rappresentare l'*optimum* nell'assegnazione degli appalti per le aree di ristoro. «Dialogo competitivo significa un reale confronto, tra società autostradale ed operatori che chiedono l'affidamento, basato sulla qualità dei progetti. Un processo che in Francia, grazie all'immediato recepimento di una direttiva comunitaria del 2007, sta diventando la regola. Da noi questo non è avvenuto e i nostri sistemi di aggiudicazione sono ancora incentrati sull'imposizione di parametri

NUOVE REGOLE

Candini: «I gestori più piccoli sono invariati dal 2003, questo ha prodotto effetti distorsivi sul sistema delle gare per l'affidamento»

matematici e predeterminati da chi bandisce la gara».

I dati pubblicati dal Cesit e Confimpresa mostrano come anche in tutti i grandi paesi europei si siano ormai affermati sistemi di concessione molto flessibili. «Il "sales-based rent settlement, ovvero la locazione a canone variabile secondo il volume delle vendite, in Gran Bretagna e le joint venture tra società autostradali e imprese di ristorazione in Spagna - sottolinea Marcello Martinez, ricercatore del Cesit e ordinario di Organizzazione aziendale presso la Seconda università di Napoli - hanno permesso di trasformare queste aree in veri centri commerciali e di far

crescere le vendite della ristorazione e del retail, con un trend che in alcuni casi - come avvenuto per le stazioni di sosta lungo l'M6 toll in Inghilterra - ha toccato il +50% nell'arco di tre anni».

Lo studio indica la fine della logica della "rendita da posizione" e l'ingresso di figure manageriali nella gestione delle aree di servizio. «In alcuni paesi, come Francia ed Inghilterra - dice ancora Candini - si sta assistendo ad un travaso su questo business di personale proveniente dal marketing aeroportuale. Ma il nodo delle aree di ristoro italiane non riguarda la qualità dei servizi che, sotto alcuni aspetti, «come la ristorazione», raggiunge vette di eccellenza. «Quando in Italia, negli anni '60, esistevano già strutture come i Motel Agip, il resto d'Europa era ancora alla barbarie - ricorda Candini - Oggi, poi, esistono già sei *malls*, il modello di centro commerciale sviluppatosi principalmente all'interno degli aeroporti, in grandi arterie come la A1, la A4 e la A14 e altre quindici saranno creati nei prossimi 3-4 anni».

L'analisi evidenzia, invece, come il punto dolente riguardi la eccessiva rigidità delle gare d'appalto e la ancora scarsa redditività della gestione per gli operatori. «Le gare che si tengono in Italia - ribadisce Candini - sono caratterizzate da ribassi senza ritengo e in alcuni casi, tra royalty del 20%, canoni fissi molto elevati ed altri oneri connessi, i gestori finiscono per versare alle società autostradali anche il 40-50% dei loro proventi, a fronte di percentuali comprese tra il 12 e il 15% negli altri maggiori paesi europei».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

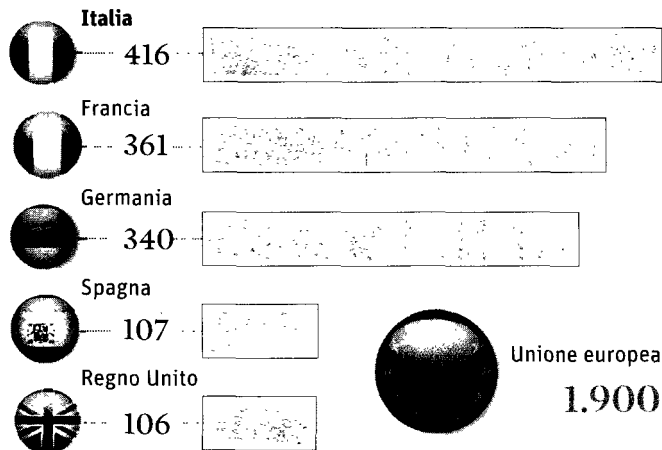




Il confronto

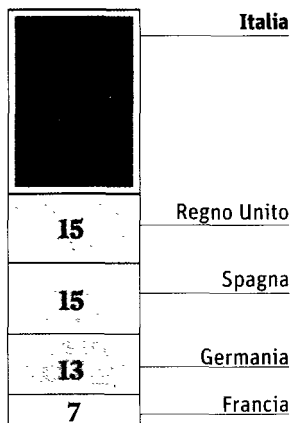


IL NUMERO PIÙ ALTO IN ITALIA



GLI INCASSI

Percentuale dei proventi assorbito dalle società autostradali



Fonte: Confimprese-Cesit

LE PROSPETTIVE

6

I mall italiani

Anche le aree di servizio italiano si stanno adeguando rapidamente al modello di centro commerciale autostradale, sempre più diffuso in Europa. Altri 15 mall dovrebbero entrare in esercizio entro il 2012

70%

La quota di mercato di Autogrill

Il "gigante" italiano della ristorazione autostradale gestisce oltre i due terzi dell'intera rete delle aree di servizio presenti nel nostro paese