

BUONI PASTO
Il cliente INNANZITUTTO

Si chiama TicketGemeaz e arriva, in partnershì con QUI! Ticket, per completare il ventaglio di servizi targati Gemeaz Cusin

Con la separazione da Accor, si era creato un vuoto. Il Ticket Restaurant, il buono pasto leader in Italia, non poteva più far parte dell'offerta Gemeaz. E per chi fa della ristorazione collettiva la propria attività principale, questo significa non poter esprimere tutto il proprio potenziale. Le regole del mercato oggi impongono agli operatori leader requisiti imprescindibili. Primo fra tutti, la capacità di soddisfare la più ampia e variegata domanda di servizi. Ed è proprio per rispondere a questa esigenza che Gemeaz ha voluto presidiare il settore dei servizi sostitutivi di mensa con un proprio coupon. Partner dell'operazione, ma solo per quanto concerne la rete dei punti vendita convenzionati, è QUI! Ticket, emettitore importante del panorama nazionale. "Sappiamo bene che questo è un mercato che non aspetta solo noi - sottolinea Fabio Cusin, Presidente e Amministratore Delegato Gemeaz Cusin Ristorazione - e abbiamo ben chiaro quanto forte e agguerrita sia la concorrenza. Quindi approdiamo al comparto dei buoni pasto consci che non troveremo certamente margini di guadagno inesplorati. Lo scopo principale di questa operazione è dare la risposta più ampia e integrata possibile a chi ci chiede di soddisfare i propri bisogni. Sappiamo bene che la ristorazione collettiva in forma diretta e quella, tramite servizio sostitutivo di mensa, sono due risposte allo stesso problema. Questa è la strategia che corrisponde a quello che i nostri concorrenti hanno già da tempo attuato o sotto forma di divisione esterna o società del gruppo".

L'aspetto finanziario

Anche se il settore dei servizi sostitutivi di mensa non è certo ad alta redditività, l'attività dei buoni pasto porta comunque vantaggi di tipo finanziario. "Sappiamo benissimo che il settore è a marginalità microscopica - continua Cusin - però il vantaggio di tipo finanziario, anche se ridotto rispetto ai tempi d'oro, rimane un atout per chi come noi fa ristorazione collettiva e sotto questo aspetto è fisiologicamente esposto negativamente. Se poi dovesse arrivare come auspichiamo anche un miglioramento dal punto di vista economico ovviamente non potremo che esserne contenti". Ma la molla che ha spinto l'azienda verso il buono pasto è di fondo un'altra. "Noi siamo un'azienda affidabile. Chi sceglie il buono pasto TicketGemeaz sa di mettersi nelle mani di un gruppo, di un'azienda che è sinonimo di affidabilità. Se ci limitassimo a segnalare ai nostri clienti che ce lo chiedono un emettitore anche serio e capace, verremmo meno ai principi che da sempre il mercato ci riconosce".

A.A.