

Gemeaz Cusin (Barclays Pe) torna al business ai buoni pasto

A un anno e mezzo dal management buyout di Gemeaz Cusin finanziato da Barclays private equity, con il quale il fondo ha rilevato al 90% la società dal colosso francese Accor, il leader italiano nel settore della ristorazione e della distribuzione al foodservice lancia una nuova linea di business, quella dei buoni pasto. Con l'obiettivo di aumentare il fatturato, ma soprattutto di migliorare la gestione della cassa. «Il servizio di pasti sostitutivi è il completamento logico dell'offerta di ristorazione collettiva in forma diretta, perché un'azienda cliente può avere la necessità di offrire a una parte dei propri dipendenti il servizio di mensa e a un'altra parte il servizio di buoni pasto», spiega a MF Pe il presidente Fabio Cusin, che precisa: «In questo modo possiamo offrire un'offerta integrata, senza peraltro che questo per noi significhi uno sforzo importante in termini di investimenti, visto che sul fronte della clientela possiamo contare già su una struttura commerciale capillare, distribuita su tutto il territorio nazionale. Mentre sul fronte della erogazione del servizio, per poter essere operativi da subito abbiamo stipulato un accordo con Qui ticket group, in modo tale da poter utilizzare una rete già esistente di esercizi convenzionati su tutto il territorio e non ritardare la partenza del progetto». L'obiettivo? «Diciamo che, ipotizzando una crescita flat del nostro core business, potremmo immaginare una crescita del 10% del fatturato nel 2009, grazie a questa nuova attività», dice ancora Cusin, che però aggiunge: «Il nostro obiettivo non è tanto aumentare il fatturato, bensì migliorare la nostra situazione finanziaria. Mi spiego. Il nostro problema è che ben il 55% del nostro fatturato viene da clienti appartenenti al settore pubblico, che pagano con un ritardo medio di 130 giorni. Questo per noi è ovviamente un peso, perché significa che per quel periodo dobbiamo finanziare la nostra attività. E il ricorso al factoring non è così semplice, perché la nostra attività ha bassi margini e quindi il rischio è quello di vederseli erodere ulteriormente dal costo del factoring stesso». Dunque? «Abbiamo deciso di affiancare alla nostra attività core, un'altra attività complementare che abbia però la caratteristica di fornirci cassa in via anticipata». In ogni caso i numeri del 2008 della società non sono male. Il fatturato è cresciuto a 304 milioni di euro dai 250 del 2007 e, sebbene l'ebitda sia sceso da 14 a 13 milioni, con la redditività che quindi è in calo dal 5,6% al 4,3%, il rapporto con la posizione finanziaria netta è ancora negli standard, visto che la Pfn è negativa per 33 milioni, compresi i 25 milioni di acquisition finance per la stessa Gemeaz Cusin e per le controllate Zilch e Qua.Ser.