

## Creatori di Capital

Una carta prepagata con decine di servizi. Ecco come Gregorio Fogliani vuole rivoluzionare il business dei ticket cartacei, un mercato che in Italia vale 2 miliardi e mezzo di euro e cresce del 5% ogni anno grazie a un trattamento fiscale agevolato | **Andrea Nicoletti**

# Il buono pasto in versione bancomat

**P**ROBABILMENTE NE HA IN TASCA UNO anche Silvio Berlusconi, e chissà se l'ha mai usato.

Di sicuro lo hanno fatto i dipendenti della Presidenza del consiglio: sono stati loro i primi in Italia a sperimentare il «pastomat», versione elettronica del buono pasto cartaceo, messo a punto da Qui! Group. Potrebbe essere una rivoluzione epocale: il ticket in versione bancomat è paragonabile al Telepass autostradale. Niente code, niente soldi, niente rischi. E quando accadrà, il primo a festeggiare sarà Gregorio Fogliani, fondatore di Qui! Group e da sempre al timone del suo gruppo. «Vogliamo caricare su qualsiasi carta il buono pasto elettronico, offrendo una piattaforma di servizi che semplifichi le operazioni sia al cliente sia all' esercente». L'azienda di Fogliani ha chiuso il suo anno record a quota 380 milioni di euro di fatturato, confermando il posizionamento di seconda azienda nel settore dei cosiddetti «titoli di servizio», con oltre 100mila esercizi di ristorazione affiliati, dietro ai francesi di Accor, quelli di Ticket Restaurant. Il mercato dei buoni pasto genera un giro d'affari di 2,4 miliardi di euro, con quasi 2

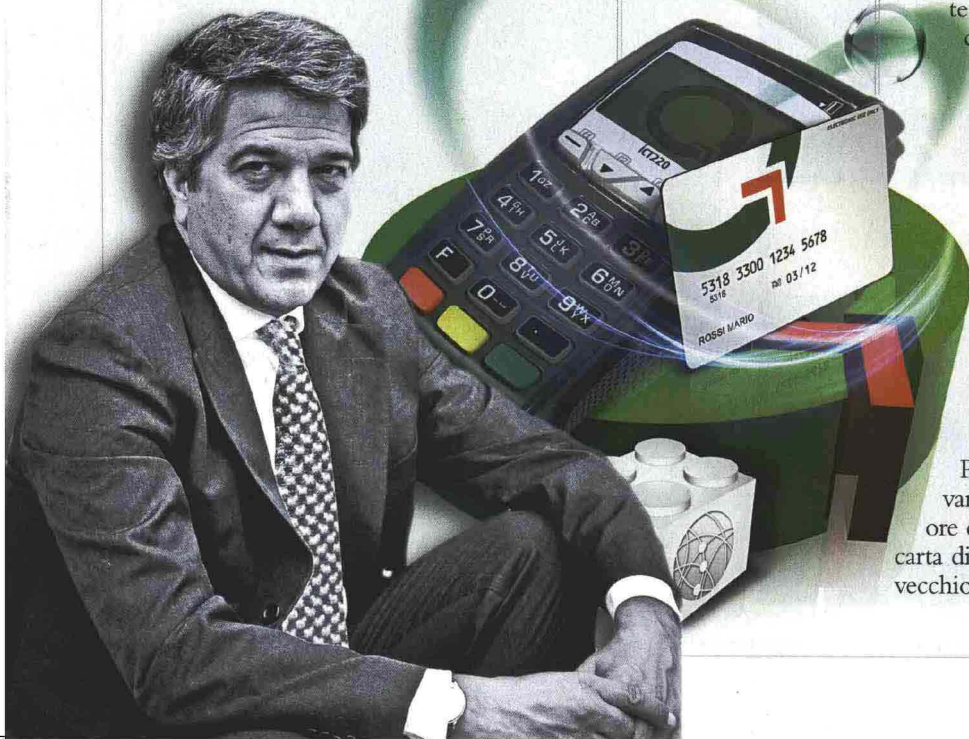
***FERROVIE DELLO STATO, POSTE ITALIANE, Consip e i dipendenti della Presidenza lo hanno già adottato. È il «pastomat», la versione elettronica del buono pasto cartaceo. Qui! Group ne ha intuito il potenziale e ora è pronta a sfidare la francese Accor in un mercato che conta 425 milioni di ticket in circolazione.***

milioni e mezzo di persone che li utilizzano per un totale di 425 milioni di ticket in circolazione. Nonostante la crisi, l'anno scorso sono entrati in azienda 50 nuovi assunti, per un totale di 900 impiegati, l'80% donne. E sempre nel 2009 sono arrivati clienti del calibro di Ferrovie dello stato, Poste italiane e Consip.

Accanto alla sperimentazione elettronica, gli altri filoni di business sono la ristorazione e il catering, attraverso il marchio Pasticceria Svizzera. Senza dimenticare la Fondazione Qui!, che si occupa di iniziative solidali al fianco di organizzazioni come la Comunità di Sant'Egidio, la Caritas e il Banco alimentare. Insomma, di strada ne ha fatta tanta Fogliani da quel lontano 1989, anno di nascita di **Qui! Ticket Service**, il nome di allora, con 100 milioni di lire di fatturato. Una crescita a suon di acquisizioni, fra catene di ristoranti e self service. Ma è con i buoni pasto che avviene il salto e il giro d'affari triplica in un solo anno. Del resto, anche l'intero comparto è in costante crescita, in media del 5% ogni anno, anche perché il ticket gode di un trattamento fiscale e previdenziale agevolato, e quindi risulta conveniente per le aziende. Che cosa potrebbe fare da ulteriore volano? Di sicuro aumentare la soglia di esenzione dagli oneri fiscali e previdenziali da 5,29 a 7 euro, come accade in altri paesi europei.

Intanto, per Fogliani il futuro è nei chip: una carta ricaricabile con dentro decine di servizi, dai buoni pasto alla raccolta punti, dagli sconti nei negozi alle convenzioni con gli alberghi, da usare anche come prepagata per fare gli acquisti. L'esperimento è già partito: si chiama Post Lunch e la usano i dipendenti delle Poste, per ora solo in alcune regioni. Ma in lista ci sono anche Ferrovie, Eni e pubblica amministrazione. Per gli esercenti, anche in questo caso, solo vantaggi: ricevono il pagamento entro 24 ore e la transazione è sicura, come fosse una carta di credito, senza tutti i problemi del caro, vecchio, ticket cartaceo. **Q**

COME  
INTRAPRENDERE  
E BATTERE  
LA CRISI



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.