

Feeling good  
on the move



Incentivazione@Autogrill

# The world's leading provider of food & beverage services for travellers

30 Countries

over 1.000 Locations

More than 4.500 Stores



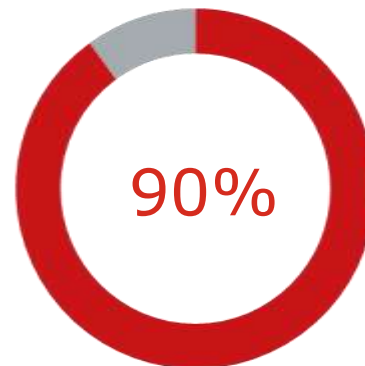
Airports



Motorways

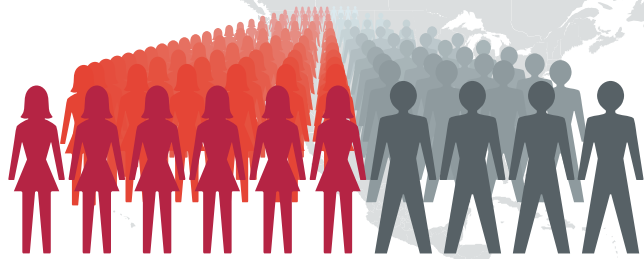


Railway stations



of business carried out through concessions

# The world's leading provider of food & beverage services for travellers



**55.000**

Employees  
(61% of whom are women)



**250**

Brands



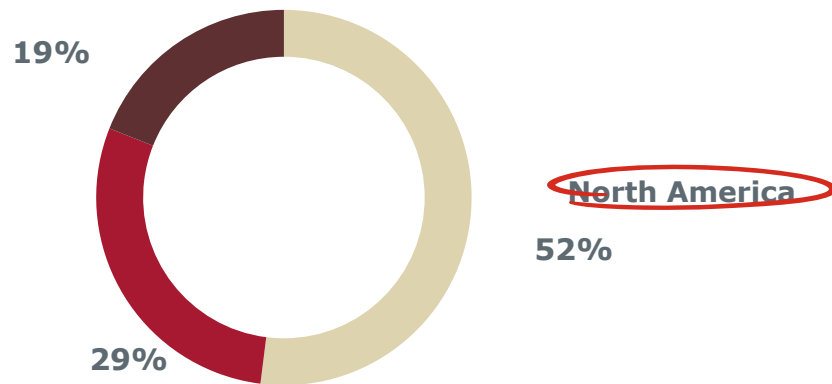
**900m**

Customers per year

# Leader with a global footprint

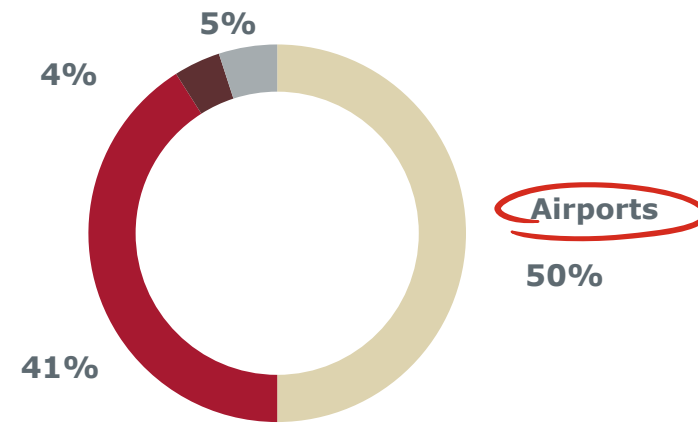


## Net sales by region



- North America & Pacific
- Italy
- Other European Countries

## Net sales by channel



- Airports
- Motorways
- Railway Stations
- Others

# A global restaurant



## **NORTH AMERICA**

- 81 airports
- 99 service areas
- 8 shopping malls

## **EMEA**

- 40 airports
- 660 service areas
- 56 railway station
- 88 cities, fairs, museum and shopping malls

## **ASIA and PACIFIC**

- 21 airports



A history of success  
and  
the identity of  
a global leader

# A history of success

OUR HERITAGE	PRIVATIZATION AND INTERNATIONAL GROWTH	BUSINESS DIVERSIFICATION	NEW FOCUS
--------------	--	--------------------------	-----------



**1928**  
**Opening**  
 1° Bar Motta  
 in Milan



**1997**  
 Listing  
 On the Milan  
**Stock Exchange**  
 and **expansion**  
 in **Europe**



**1999**  
 Entry in North  
 America and  
 development  
 in airport  
 channel:  
**HMSHost**  
**acquisition**



**2005**  
 Entry in **Travel**  
**Retail & Duty-Free**  
**business:**  
 Acquisition of  
 the 50% of  
**Aldeasa**



**2008**  
 Autogrill  
 completes the  
 acquisitions of  
**Aldeasa** and  
**WDF**



**2012**  
**World Duty**  
**Free Group**  
 is born

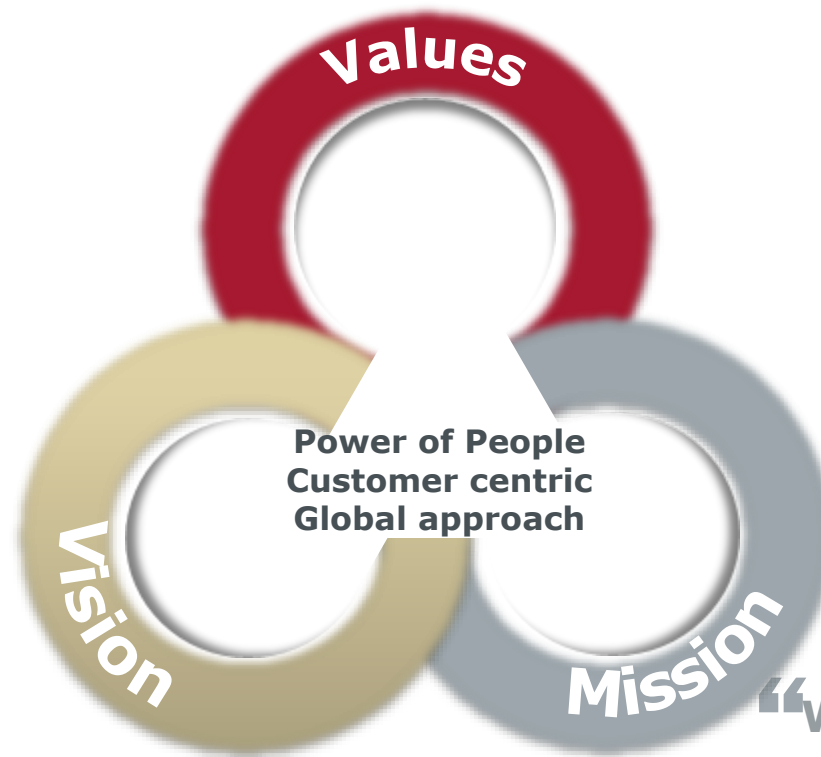


**2013**  
**Demerger**  
 of Travel  
 Retail & Duty  
 Free division



# Company Mission, Vision and Values

**Be passionate, Be open, Set the pace, Keep it simple, Be reliable**



**“ To be the undisputed traveler centric and trustful travel F&B company in the world ”**

**“ Whether it’s about eating, drinking or shopping, we want people on the move to reach their destination happier, safer, more satisfied thanks to our services. We make their time more effective and their journey more comfortable, adding value to their experience ”**



# Our Values



## BE PASSIONATE

**teamwork**  
**happiness**  
**dynamism**  
**relationship**  
**enthusiasm**  
**energy**  
**power**  
**participation**  
**love**



## BE OPEN

**transparency**  
**innovation**  
**diversity**  
**communication**  
**inclusion**  
**respect**  
**Integrity**  
**change**  
**cross-cultural**



## SET THE PACE

**facilitate**  
**effectiveness**  
**strength**  
**reward**  
**monitor**  
**performance**  
**improve**  
**merit**  
**engagement**



## BE RELIABLE

**delivery**  
**responsibility**  
**excellence**  
**pro-activity**  
**decision making**  
**awareness**  
**lead by example**  
**consistency**



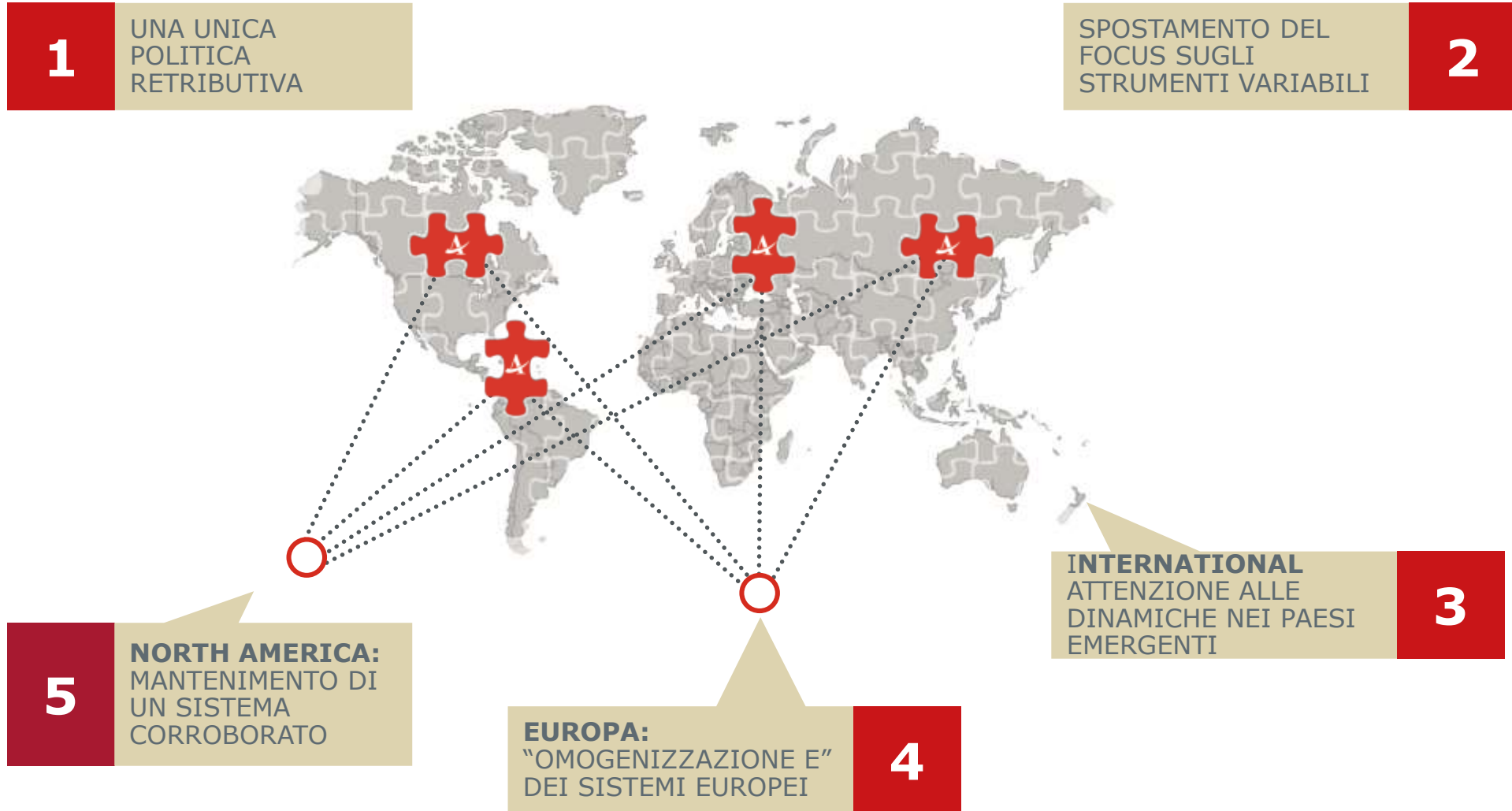
## KEEP IT SIMPLE

**simplification**  
**collaboration**  
**impact**  
**pragmatism**  
**effort**  
**reason**  
**balance**  
**humanity**

Incentivazione  
@Autogrill

# Il percorso...

Differenti sfide rispetto ai mercati e alla presenza



# Executive: incentivare i risultati di breve e di lungo

**Introduzione** di sistemi di breve e di lungo **trasversali** al **gruppo** per aumentare partecipazione e visione d'assieme (ca. 140 persone)

**Introduzione** nel variabile di breve termine (MBO) anche di **obiettivi triennali** per sostenere la **sostenibilità** del risultato

Inserimento di **obiettivi operativi** come "customer satisfaction"

Utilizzo di **processi automatizzati** per la gestione amministrativa

# Europa: creazione di sistemi condivisi per tutti gli HQ



Introduzione di un **UNICO SCHEMA MBO** per TUTTI HQ (ca 700 persone) con obiettivi:

- Europei
- di Country
- di Dipartimento
- individuali

Nuova Organizzazione Matriciale: Gestione attraverso **WORKFLOW AUTOMATICI** che permettono valutazione del **capo gerarchico** e **funzionale** (spesso in paesi diversi)

Inserimento nel piano **PHANTOM SOP** di persone con potenziale di crescita

# International e Nuove Generazioni: ripensare la *retention*

**IBRIDAZIONE DEI PIANI**, unire diverse "leve" motivazionali in un unico schema:

**BOOST YOUR DEVELOPMENT**: creazione di piani di *retention* che pagano con budget di formazione individuali e permettono esperienze fuori dall'ordinario

**PIANI DI CO-INVESTMENT**: aumentare soprattutto in geografie lontane il "deal" tra dipendente e azienda, creando meccanismi di co-investimento

**BOOST YOUR EFFECTIVENESS**:  
"bonus bank" per accompagnare  
passaggi "critici" della vita del  
collaboratore



# Incentivazione di rete



Specifica per **PAESE**

Legata a obiettivi di **VENDITA, MARGINALITA'** e **QUALITA'**

Collegamento a comportamenti di **VENDITA, SICUREZZA** e **LAVORO DI SQUADRA**

Obiettivi e pagamenti **TRIMESTRALI**

Gestione attraverso il **SISTEMA**

# Grazie!

**Marilena Ferri**

*Group Development & Compensation Manager*

*Autogrill*