

INTERVISTA CON MASSIMO TRAPLETTI

PRESIDENTE DI CONFIDA



Qual è stata la reazione di CONFIDA allo scoppio dell'emergenza?

L'idea principale che ci è venuta e che abbiamo seguito come logica è di tenere aggiornati i nostri associati, dando l'interpretazione dei decreti emanati dal Governo, perché si capiva poco e la chiarezza, soprattutto per le piccole e medie imprese, era fondamentale per sapere come muoversi.

La seconda cosa è stata quella di **denunciare subito le problematiche del Settore attraverso comunicati stampa**, con i quali chiedevamo attenzione perché, per quanto fossimo considerati indispensabili, c'erano problemi importanti a livello di logistica, di apertura delle aziende, di aziende che non ci permettevano di entrare a sistemare e rifornire le macchine oppure ci chiedevano sanificazioni impossibili o di installare ulteriori macchine per non creare assembramenti.

Abbiamo monitorato quello che accadeva nelle varie Regioni, che emanavano ordinanze spesso in contrasto con il Governo, cosa che ha mandato ancora di più in confusione i nostri gestori che non sapevano come muoversi. Contemporaneamente, abbiamo monitorato l'andamento dei consumi ai distributori automatici, prendendo in considerazione 10 società di gestione che coprono l'intero territorio nazionale, per capire a quanto potesse ammontare il danno che il Settore stava subendo, nonostante fosse aperto. Un'analisi che ci ha portato a calcolare a febbraio un meno 73%. A quel punto abbiamo cominciato a inviare lettere aperte al Ministero dell'Economia, con le quali chiedevamo interventi a favore del comparto, oltre all'ultima con la quale abbiamo chiesto la sospensione dei canoni delle concessioni per tutte quelle macchine che sono ferme in questi mesi, come le scuole, università, uffici pubblici in smart working. Per avere supporto, abbiamo chiesto anche il parere di un nostro consulente legale, il quale ci ha assicurato che sul contratto degli appalti c'è una precisa norma che dice che, se c'è un impedimento all'erogazione del servizio indipendente dalla volontà del gestore, si può chiedere un adeguamento del canone. Per evitare un contenzioso nazionale si è pensato di chiederlo direttamente al ministro e siamo in attesa di una risposta.

Inoltre, già nelle prime settimane abbiamo dichiarato la nostra idea sul fabbisogno del mondo dell'industria nazionale in termini di aiuti per il rilancio, quantificandolo in 200 miliardi, un dato che dopo pochi giorni ha riferito lo stesso Governo, confermando le nostre proiezioni.

Avevamo anche chiesto di essere presenti ai tavoli decisionali, cosa che ora è molto difficile, visto che il governo non dà quest'apertura neanche ad altre associazioni nazionali di più grossa entità, come può essere Confindustria o i sindacati.

Credo che CONFIDA si sia mossa correttamente per tutelare il nostro Settore e questo ce lo riconoscono anche tanti associati. Resta da vedere ora in che modo poter accedere ai finanziamenti, districandosi nei meandri della burocrazia, per poter avere le armi giuste per ripartire, quando la situazione si sarà normalizzata. Anche perché sarà difficile ritornare ai consumi precedenti alla pandemia: sicuramente lo smart working resterà attivo ancora



per molti mesi e questo comporterà una ripercussione sui consumi ai distributori automatici. E poi bisogna vedere se il mondo ripartirà ai ritmi di prima: il rischio che si faccia cassa integrazione ancora per molto tempo esiste.

Avete intenzione di chiedere altro al governo?

Sicuramente insisteremo sui **finanziamenti**, soprattutto per le piccole e medie aziende, ma molto dipenderà da come si muove il Governo. Se si muoverà in maniera non consona alle necessità del nostro Settore, ci faremo sentire. Un'altra decisione assurda, che insisteremo per far cancellare, è la categorizzazione di eventuali casi di COVID-19 come infortunio sul lavoro. È una cosa fuori da ogni logica e tutta da dimostrare: come si fa a provare che il dipendente si è contagiato proprio durante le ore di lavoro? La responsabilità dell'imprenditore finisce nel momento in cui ha messo in atto tutti i protocolli di pertinenza per la sicurezza dell'azienda e per la tutela della salute dei dipendenti. Finalmente l'INAIL ha dato una risposta su questo tema a favore delle imprese.

Cosa intende fare CONFIDA per spingere il consumatore



ad avere fiducia nel canale?

Cercheremo di intensificare la comunicazione al consumatore finale sul fatto che i distributori automatici sono sicuri, che **basta adottare poche semplici regole nel prendere un caffè o uno snack per stare tranquilli**. Regole che, unite al monouso che utilizziamo, ai protocolli che i gestori hanno adottato per la sanificazione di distributori e automi e alla gestione della materia prima e dei prodotti confezionati con guanti, mascherina ecc dovrebbero dare all'utente massima sicurezza. **A differenza del bar o del piccolo negozio di alimentari, credo che il Vending possa garantire una pausa sicura.**

Di cosa ha bisogno il gestore per ripartire?

Oggi il problema fondamentale del gestore è la drastica diminuzione degli incassi a fronte di costi che restano attivi, per cui l'unica certezza è quella di avere **liquidità**, che sia a fondo perduto, come speriamo tutti, o con prestito garantito, magari a 10 anni e non a 5 anni, purché venga data. In questo modo, si avrà la possibilità di recuperare un anno che sarà sicuramente in perdita. Ricordo che abbiamo ancora il **credito d'imposta** attivo, un'agevolazione che può essere utile per gli investimenti, per acquistare macchine e tecnologie. Perciò, credo che, come in tutte le crisi, anche questa volta l'imprenditore ne possa uscire, a patto che abbia buone idee e la possibilità di fare investimenti. Ricordiamoci che il problema non è tanto adesso, perché adesso il circolo economico è ancora in funzione, il problema si presenterà nei prossimi mesi.

In che modo CONFIDA si è interfacciata con l'EVA e le altre associazioni nazionali?

Abbiamo parlato soprattutto con l'EVA - l'associazione

europea, e con l'ANEDA, l'associazione spagnola, in merito a temi come la sicurezza e la situazione economica generale. EVA, a sua volta, si è interfacciata con il Parlamento europeo, spiegando alla Commissione quali sono le problematiche del Settore. **C'è senz'altro convergenza di idee tra le associazioni** nazionali, perché siamo tutti sulla stessa barca ed è mare mosso per tutti.

Quale messaggio vuole lanciare ai gestori?

È certamente un momento drammatico, perché siamo davanti ad una crisi economica anomala, a cui non eravamo preparati e forse non lo siamo neanche adesso che l'abbiamo conosciuta. Però, io ribadisco che è un problema temporale. Se è vero quello che ci prospettano per il 2021, ovvero una crescita dei consumi e del PIL generalizzato (che sicuramente non recupererà quello del 2020), io credo che ci sarà un impulso per tutta l'economia e, se l'Europa riuscirà a convergere sugli aiuti a tutto il mondo industriale, credo che il Settore ne potrà beneficiare. Già ora, le società di gestione riferiscono che, con la riapertura graduale delle aziende finora chiuse, stanno

riscontrando un aumento dei consumi ai distributori che gestiscono al loro interno. E questo è dovuto al fatto che **le persone non vanno al bar a fare colazione, ma preferiscono farla ai distributori automatici quando arrivano al lavoro**. Perciò insisto nel dire che **il Vending potrebbe essere una categoria che nella cattiva sorte può partire prima degli altri**.

Il messaggio che voglio passare è di essere positivi, di approfittare di tutti gli aiuti che ci saranno messi a disposizione, per essere pronti a fare investimenti, perché il mondo non è andato in crisi economica, ma è vittima di una pandemia temporale, che speriamo si risolva al più presto possibile.

Dico sempre ai gestori con cui dialogo, che **questo è il momento di tirare fuori le migliori idee**, bisogna essere in grado di essere propositivi, una caratteristica che noi italiani abbiamo nel DNA. Questo è il momento in cui chi è più scaltro, chi è più lungimirante, **chi investirà nella propria attività con idee nuove, uscirà rafforzato**. Si potrà arrivare anche al punto che il Vending allargarsi e diversificare con la vendita di prodotti alternativi. Abbiamo già visto tante iniziative in questo periodo: c'è chi ha utilizzato i caricatori per distribuire pasti di chef stellati, chi ha inserito i DPI nei propri distributori e così via. Il nostro Settore ha una grandissima forza: la logistica e la capillarità della presenza. Chi oggi ha le idee giuste può sicuramente esplorare nuovi mercati ed uscire avvantaggiato da una situazione davvero difficile.

Impegniamoci insieme per una #pausasicura

CONFIDA
Associazione Italiana Distribuzione Automatica