

Massimo Trapletti: “È molto dura ma ce la faremo”

Il presidente Confida schietto e franco. “Gli incassi delle gestioni sono più che dimezzati. C’è il rischio di una crisi senza precedenti, anche in termini di liquidità. Garantiamo un servizio di prima necessità e dal Governo vogliamo risposte forti. Si saldino subito i crediti I.V.A. All’Italia servono investimenti per 200 miliardi”

“Siamo forti, siamo temprati alle difficoltà, ce la faremo”. Lo ripete più volte, sia in forma diretta che attraverso una serie di esempi, il **presidente di Confida, Massimo Trapletti**. Ma il suo non è un né un grido di disperazione, né uno slancio di ottimismo irrealistico.

Trapletti, uomo e imprenditore concreto, animo e spirito bergamaschi impossibili da piegare, fa, in questa intervista concessa a VM nei giorni più duri della **pandemia da Covid-19**, una disamina sul Vending crudo nella freddezza dei numeri e dei fatti ma anche di prospettiva. L’Italia e il mondo, ancora prima del nostro settore, usciranno stravolti da questa crisi epocale soprattutto perché totalmente impreveduta fino a un paio di mesi fa.

La Distribuzione Automatica – pur tra una serie infinita di ostacoli logistici e organizzativi e il continuo via-vai di decreti legge e ordinanze nazionali e locali – ha continuato a svolgere **“eroicamente” il suo servizio di ristoro di prima necessità** nelle realtà ancora aperte. Soprattutto il comparto dei gestori si ripresenterà al nuovo “start”, dopo la fine dell’emergenza sanitaria, con grandi cambiamenti. Gli ennesimi, a partire dall’introduzione dell’Euro nel 2000-2001.

Il Vending si rialzerà, ne siamo certi, ma non lo potrà fare da solo. L’appello di Confida è chiaro: il Governo deve dare un segnale forte, anzi fortissimo, all’economia italiana e, quindi, anche alla filiera della D.A. che resta uno dei suoi **“gioielli” d’esportazione.** Il **“Cura Italia” non basta.** La posta in gioco è



Massimo Trapletti

troppo alta per potersi accontentare di qualche agevolazione.

Presidente Trapletti, lo scorso 4 marzo lei aveva dichiarato che il Vending in Italia perdeva 16 milioni di Euro a settimana. Siamo al 29 marzo. Questo “deficit” di incassi è nel frattempo aumentato?

Sì, purtroppo è molto aumentato. Il 4 marzo, infatti, il contagio era diffuso quasi unicamente nel Nord Italia così come le misure di contenimento (chiusura di scuole, università, palestre e luoghi di aggregazione) e l’effetto dello smart working. La perdita di 16 milioni rappresentava circa il 30% del fatturato solo delle regioni settentrionali.

Dopo il DPCM del 22 marzo è rimasto alle gestioni solo il 15-20% del giro d’affari

C’è il rischio concreto che gestori meno strutturati non riescano a far fronte alle terribili difficoltà attuali. Dipende dalla durata dell’epidemia. Siamo di fronte a una crisi totalmente nuova

Col Decreto dell’11 marzo il Governo ha esteso la chiusura di questi luoghi a tutta Italia e sebbene il Vending rientri in quelle categorie di attività che avendo un’utilità sociale (portare ristoro all’interno di aziende, ospedali, caserme, ecc.) sono rimaste aperte, la perdita che abbiamo registrato è notevolmente cresciuta: nella settimana 9-15 marzo il calo è stato del -34% in tutta Italia e la settimana seguente è arrivato al -58,2%. La si-

Ci è voluta purtroppo una grave epidemia per cambiare la percezione delle cose sul “plastic free” e le garanzie igieniche per i consumatori. Mi sto domandando che fine abbia fatto il nostro lungimirante Ministro Costa con il suo plastic free...

tuazione è peggiorata ulteriormente dopo il DPCM del 22 marzo, che ha imposto la chiusura di molti comparti industriali che ospitano distributori automatici; alle gestioni è rimasto solo il 15-20% del giro d'affari. Siamo di fronte a una situazione drammaticamente senza precedenti e il rischio aziendale e occupazionale è alto.

A fronte di questa situazione, il Governo ha emanato il decreto “Cura Italia” che contiene, tra l'altro, interventi urgenti a sostegno delle imprese e dei lavoratori. Nel decreto, che vale 25 miliardi, sono presenti misure quali i trattamenti di integrazione salariale (cassa integrazione ordinaria, in deroga e assegni di solidarietà), misure di sostegno al lavoro (congedi indennizzati, bonus baby sitting) e misure a sostegno del reddito (come le indennità per i lavoratori autonomi). Sono misure utili ma ampiamente insufficienti per la grave crisi che stiamo vivendo. Basti pensare che il governo tedesco ha promesso al sistema delle imprese crediti illimitati, fondi sociali e agevolazioni fiscali per 550 miliardi di Euro, che, se necessario, potrebbero anche essere aumentati fino a più di 1.400 miliardi. Questi sono i numeri della Germania, che finora è stata colpita meno di noi dal Coronavirus.

Quali sono le problematiche più frequenti che stanno riscontrando le gestioni nell'erogare il loro servizio?

Innumerevoli. Oltre alla consistente perdita del business, i gestori si trovano a lavorare in contesti difficili con problemi enormi da affrontare: da un lato gli incassi sono quasi scomparsi, dall'altro tutti i costi sono

rimasti da pagare: personale, mutui, canoni ecc.

Ai gestori i pochi clienti rimasti aperti, presi dal panico, chiedono interventi eccezionali come la sanificazione quotidiana, in alcuni casi più volte al giorno, delle pulsantiere dei distributori automatici, altri chiedono i passaggi quotidiani pur avendo la metà del personale al lavoro, altri l'installazione immediata di distributori per sopperire a nuove esigenze momentanee e altri ancora chiedono la chiusura del servizio su alcuni distributori per evitare assembramenti. Quindi, se da un lato si vedono costretti a mantenere attivo il servizio, possiamo dire “eroicamente” con tutte le difficoltà nella movimentazione, dall'altra devono fronteggiare l'aggravarsi dei costi e i cali drastici del fatturato.

C'è il rischio che operatori meno strutturati non riescano a far fronte a queste terribili difficoltà?

Speriamo di no ma il rischio c'è. Dipende ovviamente dalla durata dell'epidemia. Ipotizzare scenari futuri è davvero difficile. Credo che dobbiamo continuare a lavorare quotidianamente senza farci prendere dal panico, affrontando i problemi che via via ci si presentano.

Dobbiamo essere consapevoli di chi siamo, qual è la nostra storia, il nostro DNA. Il nostro settore, possiamo dirlo, è stato forgiato dalle difficoltà e da solo si è sempre saputo rialzare. E anche questa volta sarà così.

Questa epidemia passerà, ci vorrà del tempo, ma passerà. Nel frattempo noi dobbiamo fare le scelte giuste, non quelle dettate dalla paura.

Capitolo fabbricanti. Non crede che, alla fine di tutto, sarà proprio questo il settore merceologi-

Per l'export dipende molto dai mercati in cui le aziende di fabbricazione sviluppano il proprio business. Mi aspetto contrazioni forti in Spagna e Francia, meno nei Paesi dell'Est e dell'Asia

co che più soffrirà il contraccolpo della crisi per il calo degli investimenti dei gestori e delle sofferenze sull'export?

Certo, anche i fabbricanti sentiranno un grosso contraccolpo dalla crisi. Oggi sono chiusi. Ma anche quando riapriranno ci sarà una contrazione delle vendite delle tecnologie finché i consumi non ripartiranno pienamente. Quella del Vending è una filiera molto interdipendente.

Per quanto riguarda l'export dipenderà molto dai mercati in cui le aziende di fabbricazione sviluppano il proprio business. Mi aspetto contrazioni significative in Spagna e Francia, meno nei Paesi dell'Est e dell'Asia.

Da bergamasco e titolare di una grande azienda orobica, la Bianchi Industry, quanto le è pesato dover sospendere l'attività produttiva?

Devo dire che non mi è pesato molto. Perché ho anteposto all'impresa il benessere dei nostri collaboratori. Come sapete a Bergamo la situazione ha assunto dimensioni molto gravi, con oltre 6.000 persone contagiate e circa 500 morti a settimana, ma in realtà i numeri sono molto più alti di quelli che dichiarano in televisione. L'Ospedale “Papa Giovanni XXIII” è in grave difficoltà. Noi e altre aziende bergamasche del Vending abbiamo deciso di sostenerlo con delle donazioni perché, nella difficoltà estrema, i medici e gli infermieri di Bergamo si stanno comportando da “eroi”.

Credo, inoltre, che tutti abbiate visto in tv l'immagine straziante della sfilata dei camion militari giunti a Bergamo per trasportare le salme in altre città per la cremazione. Insomma, di fronte a tutto questo, nel chiudere l'attività della Bianchi ho pensato che ogni nostro collaboratore avrebbe potuto contrarre il virus e portarlo a casa e in famiglia. Ho ritenuto che bisognasse tentare di proteggere un'intera generazione di anziani che rappresentano la nostra storia ma soprattutto la saggezza del nostro grande Paese.

Non crede che tutta la prassi igienica che ruota intorno alla prevenzione del virus rivaluti, come in una sorta di nemesi, l'im-

La soglia massima di 2 milioni di Euro per il posticipo dei pagamenti alla P.A. è troppo bassa, va rivista al rialzo. Inizia a profilarsi, infatti, un problema di liquidità per le aziende

portanza dei prodotti monouso, anche in plastica?

Sì. Sono due anni che di fronte alla "moda" del cosiddetto "plastic free" abbiamo obiettato che prima bisogna tutelare l'igiene e la sicurezza alimentare dei consumatori. Da due anni continuiamo a ripetere che queste borracce, spesso comprate a basso costo in Cina, così come le tazze riutilizzabili, non sono la soluzione idonea per garantire la salubrità di ciò che beviamo perché, se non lavate con cura, ogni giorno sviluppano batteri dannosi all'individuo. Ci è voluta purtroppo una grave epidemia per cambiare la percezione delle cose e rendersi conto che le bottigliette, i bicchieri e le palette monouso utilizzate nel Vending sono una garanzia per i consumatori.

I grandi marchi hanno avuto un ruolo importante in questo cambiamento. Starbucks ha deciso di servire il caffè solo in tazze monouso così come Ikea ha reintrodotto le bottigliette di plastica nei suoi punti vendita. Insomma un vero e proprio dietrofront. E le vendite delle acque minerali in bottiglia di plastica sono ripartite. Speriamo almeno che questo ci insegni che sulle tematiche importanti occorre anteporre la tutela della salute dei cittadini al marketing.

Vorrei fare una provocazione, che normalmente non mi si addice, ma mi stavo domandando che fine abbia fatto il nostro lungimirante Ministro Sergio Costa con il suo plastic free...

Confida e il Vending cosa chiedono in più al Governo per risolle- vare il settore da un'inevitabile recessione?

Il "Cura Italia", come si è detto, è solo un punto di partenza ma occorre fare di più sia in Italia, sia in Europa. A una crisi eccezionale occorre rispon-

dere con strumenti eccezionali. L'investimento per il nostro Paese potrebbe attestarsi attorno ai 200 miliardi. È, però, necessario che questi soldi arrivino direttamente ai soggetti economici e privati come hanno fatto negli Stati Uniti e, in particolare, alle imprese attraverso l'abolizione delle tasse di giugno (Irap, Tari, Tasi, Imu, Ires), finanziando a lungo termine la necessità di liquidità attuale e mantenendo gli ammortizzatori sociali in deroga applicati oggi.

Queste iniziative porterebbero beneficio immediato in particolare alle PMI che rappresentano la gran parte delle aziende italiane. Penso alle aziende che fatturano 5-10 milioni e ai tantissimi esercizi commerciali che fatturano fino a 1-2 milioni. Se queste realtà chiudono, tante famiglie resteranno senza un reddito e conseguentemente non consumeranno più. Insomma, l'intero Paese rischierebbe il default.

Altri interventi urgenti?

Ci sono molti problemi rimasti scoperti. Ad esempio la soglia massima di 2 milioni per il posticipo dei pagamenti alla P.A. è troppo bassa, va rivista al rialzo. Inizia a profilarsi, infatti, un problema di liquidità per le aziende.

Occorre che lo Stato velocizzi tutti i pagamenti verso le imprese private e che le banche inizino a fare la loro parte in questa crisi concedendo più credito alle aziende, e in tempi rapidi, snellendo la burocrazia. Non vorrei che ancora una volta la BCE mettesse in campo una massa importante di soldi per rilanciare l'economia e che questi soldi venissero filtrati, in realtà, dalle istituzioni bancarie per ricavarne profitti come spesso fatto in passato. Noi monitoreremo la situazione e denunceremo tutti i comportamenti che non riterremo leciti o corretti.

Occorre, inoltre, che lo Stato preveda di saldare immediatamente il credito I.V.A. di cui le società del Vending da sempre sono creditrici.

Poi anche noi imprenditori dobbiamo fare la nostra parte tutelando la filiera e facendo tutto quanto possibile per onorare i pagamenti ai nostri fornitori, utilizzando i nostri rapporti con le banche per usufruire della flessibilità che potranno e dovranno

Prima di prendere decisioni sui pagamenti ai nostri fornitori dobbiamo confrontarci con loro e trovare insieme soluzioni che tutelino entrambi. Dobbiamo tenere duro, la crisi passerà

darci per evitare che un problema nostro si scarichi sull'anello superiore a noi fino a travolgere tutta la filiera. Prima di prendere decisioni sui pagamenti ai nostri fornitori dobbiamo confrontarci con loro e trovare insieme soluzioni che tutelino entrambi. Dobbiamo tenere duro, la crisi passerà se stiamo uniti e cercheremo di salvaguardare tutte le aziende del nostro settore.

Come trovare, però, i soldi?

I 200 miliardi potrebbero essere coperti dall'emissione di titoli a 10-15 anni e con le entrate fiscali che tutte le imprese e le famiglie salvate pagheranno potremmo onorare senza problemi gli interessi sul debito.

Quali sono i servizi che Confida ha attivato per sostenere le imprese associate?

Confida sta facendo un'opera molto importante di informazione alle aziende. Ma non solo. Le norme, infatti, sono spesso ambigue e, con l'aiuto dei consulenti legali, stiamo dando risposte e interpretazioni corrette agli associati.

Stiamo vivendo una situazione di panico in cui circolano informazioni spesso sbagliate al solo scopo di amplificare le paure. Per questo do un consiglio spassionato: sulle questioni importanti non affidatevi a quanto si legge sulle chat di Whatsapp ma aspettate le interpretazioni ufficiali dell'associazione che verifica le informazioni prima di divulgarle. Mantenere la mente lucida è elemento essenziale per uscire da questa crisi. A novembre potremo organizzare un'edizione di Venditalia che segnerà il rilancio del nostro settore. Abbiate coraggio, ce la faremo.

Enrico Capello