



LA FALSA ILLUSIONE DEL RISPARMIO

Il secondo semestre del 2017 è stato contraddistinto da un sostanziale immobilismo negli investimenti da parte dei gestori, una condizione che si è riflessa su tutta la filiera, soprattutto sui fabbricanti di distributori automatici. Dopo un inizio d'anno votato all'obbligo di mettersi in regola con i corrispettivi moltissime aziende, soprattutto di piccole dimensioni, si sono trovate con **poche risorse** e un **controllo molto più severo sugli incassi**. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: una drastica diminuzione degli acquisti e rapporti molto tesi con i fornitori.

Per quanto riguarda le poche risorse a disposizione, il vending è stato per moltissimi anni un settore in forte espansione e con ottime possibilità di guadagno. Si resta sempre molto stupiti nel constatare come un periodo di crisi abbia potuto travolgere così tante aziende.

“Fieno in cascina” ce ne doveva essere molto di più, ma evidentemente la ricchezza individuale e l'alto tenore di vita non si sono tradotti nella solidità delle imprese. Imprenditori ricchi e aziende povere è un cocktail micidiale quando arriva l'inverno.

Anche l'arrivo dei corrispettivi nel vending sta iniziando a mietere le prime vittime. Chi arrotondava le entrate con una piccola quantità di nero, ha scoperto che fare il gestore è un lavoro molto complicato, con un fragile equilibrio tra costi e ricavi per nulla sostenibile di fronte agli attuali prezzi di vendita. Le inefficienze non sono più possibili e gli errori di programmazione si pagano di tasca propria. Chi sta iniziando a capirlo, al posto di reagire, incomincia a valutare la vendita della propria azienda. Un vero peccato, dopo tanti anni di sacrifici.

La reazione più comune a questo stato di cose è la più sbagliata a cui si possa pensare: cercare di risparmiare su tutto. Purtroppo non è tagliando indiscriminatamente i costi che si torna in utile o si crea marginalità, anzi spesso il risparmio è solo illusorio e si finisce di pagare di più in costi occulti.

Bastano due piccoli esempi, tratti da esperienze reali, per capire il problema. Un piccolo gestore che ha deciso di risparmiare ben 50 centesimi al chilo sul caffè in grani, si è trovato alle prese con macinini rotti, una resa inferiore sulla grammatura e un calo di battute determinato dalla scarsa qualità della resa in tazza. Dopo 6 mesi è tornato indietro, non prima però di aver dovuto fare una robusta manutenzione di tutte le sue macchine del caldo. Facendo due conti ci ha perso un bel

po' di soldi e ha offerto un servizio scadente alla sua clientela. Ancor peggio capita negli acquisti di distributori automatici, perché in questo comparto i pezzi di ricambio costano molto di più e a volte non sono nemmeno disponibili in tempi ragionevoli. Sbagliare oggi l'acquisto del distributore significa compromettere l'equilibrio dei costi futuri, quindi la scelta deve essere assolutamente ponderata e il prezzo del distributore è solo una (a volte persino la meno importante) delle variabili da considerare all'atto di acquisto.

La domanda che spesso fa il gestore è: “quanto costa?”, ma è sbagliata. La domanda corretta è “qual è il costo medio annuo in relazione alla durata attesa del bene che acquisto?”. Perché, alla fine dell'anno, nel bilancio finiscono tutti i costi accessori e non certo solo il prezzo del bene acquistato.

Insomma, bisogna farsi forza e capire una volta per tutte che il vending è un settore maturo, fortemente concorrenziale e con regole certe, quindi è defunta per sempre l'era dell'improvvisazione.

Chi arrotondava le entrate con una piccola quantità di nero, ha scoperto che fare il gestore è un lavoro molto complicato, con un fragile equilibrio tra costi e ricavi.

