



www.faib.it faib@confesercenti.it

SPECIALE OIL&NONOIL 2018

OIL & NON OIL Verona 2018



E' in programma dal 9 all'11 ottobre di quest'anno a Veronafiere la tredicesima edizione di Oil&nonoil

Segue a pag. 2

Oscar dell'Autolavagista: come, quando e perché partecipare



Dopo il grande successo delle edizioni precedenti ritorna l'Oscar dell'Autolavagista l'iniziativa nata per riconoscere la capacità di rinnovare la professione e dare contenuti nuovi a un'attività che richiede attenzione ai clienti, all'ambiente e fantasia per ampliare e diversificare i servizi.

Segue a pag. 2

Intervista al Presidente Nazionale Faib Martino Landi alla Newsletter di Oil&NonOil



Segue a pag. 3

Assolavaggesti: un riferimento sicuro nel complesso intreccio di innovazione e normativa. Intervista a Giuseppe Sperduto ad Oil&NonOil



Lavaggesta-gestore o gestore-lavaggesta, Giuseppe Sperduto, presidente di Assolavaggesti-Confesercenti, ...

Segue a pag. 5

Convocazione Giunta Nazionale

E' convocata la Giunta Nazionale Faib a Verona nell'ambito della fiera Oil&NonOil per il giorno 10 Ottobre 2018 dalle ore 14.00 alle ore 16.00 presso la sala Bellini, per discutere dell'approvazione del documento federale per l'Assemblea organizzativa del 23 ottobre e assumere le decisioni, ai sensi dello Statuto, delle procedure assembleari e la definizione degli aspetti organizzativi

Segue a pag. 7

PROGRAMMA CONVEGNI

Convegni: l'occhio sull'attualità

Continuiamo la pubblicazione delle sintesi di convegni inseriti nel programma "Formazione e informazione" che si svolgerà durante i tre giorni di Oil&nonoil (Veronafiere, 9-11 ottobre).

Segue a pag. 7

OIL & NON OIL Verona 2018

La tredicesima edizione di Oil&nonoil-S&TC si svolgerà in un periodo in cui saranno possibili le prime valutazioni sugli effetti delle iniziative legislative e commerciali che stanno cambiando la rete. Sempre più rilevanti le scelte strategiche di grandi e piccoli retisti. Veronafiere punta a un evento di valore internazionale. Convegni, seminari e workshop per approfondire l'analisi dei temi al centro dell'interesse degli operatori.

E' in programma **dal 9 all'11 ottobre** di quest'anno a **Veronafiere** la **tredicesima edizione** di **Oil&nonoil – Stoccaggio & Trasporto Carburanti**, unico appuntamento nazionale per tutti gli operatori della filiera dei carburanti liquidi e gassosi.

L'area di interesse commerciale della fiera è, però, più ampia, poiché di anno in anno, seguendo e interpretando l'evoluzione del settore, Oil&nonoil ha fissato l'attenzione sulle energie per la mobilità e i servizi per l'automobilista.

*«Dal 2012, abbiamo scelto di rafforzare l'asset delle nostre manifestazioni dedicate all'automotive e alla logistica – spiega **Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere S.p.a.** –, presidiando con Oil&nonOil un comparto strategico come quello dei carburanti (fossili e non) e delle stazioni di servizio. È un settore caratterizzato da una profonda riorganizzazione e proprio in quest'ottica la rassegna si pone come evento business ma in grado anche di affrontare questa evoluzione e tutti i temi importanti connessi all'energia e all'innovazione tecnologica, alla mobilità delle persone e delle merci, ai loro effetti sulla produzione, sull'ambiente e sulle comunità».*

La manifestazione specchio del cambiamento

Il 2018 sarà un anno di radicali cambiamenti per tutto settore e ad ottobre si potranno tracciare i primi bilanci degli effetti sulla rete delle riforme, degli interventi legislativi e dei cambiamenti di protagonisti sulla scena del mercato italiano dei carburanti e delle energie per la mobilità.

Nel corso dell'anno osserveremo cambiare il volto del settore, sempre più modellato dalla visione strategica e dalle scelte dei retisti grandi e piccoli, da AG Group fino ai proprietari di pochi impianti.

Assisteremo a un giro di vite sull'illegalità grazie al provvedimento di contrasto alle frodi nella distribuzione? Quale configurazione assumerà la rete sotto l'effetto della legge concorrenza che condurrà alla chiusura degli impianti incompatibili? L'installazione di punti di erogazione GNL e di ricarica elettrica rispetterà gli obiettivi programmati dalla Dafi? Quale vento di innovazione porteranno nel non oil i nuovi protagonisti che hanno sostituito Esso e Total-Erg nella distribuzione? Quali scelte organizzative adotteranno gli indipendenti e quanto crescerà il loro peso nel mercato? Queste temi e queste domande saranno il "carburante" di Oil&nonoil 2018 dove il confronto su analisi, bilanci e prospettive si intreccerà con le proposte tecnico commerciali per il rinnovamento strutturale delle stazioni di servizio.

Filiera del lavaggio

La filiera industriale dell'autolavaggio (impianti, prodotti chimici, attrezzature complementari, spazzole, depurazione...), dopo anni di difficoltà, sta vivendo un periodo di vivace ripresa, Oil&nonoil si propone di essere un momento di verifica e di rilancio per produttori e operatori.

Convegni, seminari e workshop

Format che vince non si cambia:

FAIB Informa 14

L'organizzazione dei convegni ricalcherà quella delle precedenti edizioni.

I temi saranno dettati dall'attualità e dai suggerimenti delle associazioni più rappresentative, delle aziende espositrici, dei patrocinatori e dei media partner.

Oscar dell'Autolavagista: come, quando e perché partecipare

Dopo il grande successo delle edizioni precedenti ritorna l'Oscar dell'Autolavagista l'iniziativa nata per riconoscere la capacità di rinnovare la professione e dare contenuti nuovi a un'attività che richiede attenzione ai clienti, all'ambiente e fantasia per ampliare e diversificare i servizi. A Oil&nonoil Verona la consegna degli Oscar 2018.

Come partecipare e quando

dal nostro sito e dal sito di Assolavaggesti

(www.assolavaggesti.it) è possibile scaricare i moduli per aderire alla terza edizione del Oscar dell'Autolavagista, promosso da Assolavaggesti in collaborazione con Oil&nonoil.

La richiesta di partecipazione, compilata in ogni sua parte, va inviata **entro la mezzanotte del 30 settembre** al seguente indirizzo e-mail: oscarlavaggesta@mirumir.it.

La partecipazione è gratuita.

La cerimonia di consegna degli Oscar avverrà il 10 ottobre alle 12.00 nell'ambito della 13^a edizione di Oil&nonoil. Ai vincitori sarà consegnata una targa e verrà erogato un rimborso spese forfetario di € 300 per la visita ad Oil&nonoil.

L'Oscar è stato istituito con l'intento di promuovere e valorizzare la professionalità degli operatori che, operando nel rispetto delle normative,

3

forniscono servizi di qualità agli utenti.

La vivace attenzione all'iniziativa conferma che il mondo del car wash considera l'appuntamento un'occasione per sottolineare il suo ruolo economico e professionale nella cura e pulizia dell'auto.

Quattro le categorie interessate al concorso:

- Start Up (riservato ai titolari di aziende del settore avviate nel 2016);
- Imprenditoria femminile (per le imprese condotte da donne);
- Marketing strategico (assegnato a imprenditori che hanno attuato strategie di marketing innovative ed efficaci);
- Oscar alla carriera (riservato al professionista del settore attivo da più tempo).

Perché partecipare

L'Oscar intende mettere in risalto la capacità imprenditoriale dei lavagisti chiamati sempre più ad innovarsi per fornire risposte adeguate alle attese dei clienti. L'Oscar è l'occasione imperdibile per distinguersi in un mercato competitivo. Beneficiando del supporto di comunicazione garantito da Assolavagisti e Oil&NonOil i vincitori avranno la possibilità di accrescere la propria visibilità e, grazie al rimborso spese forfetario a loro conferito, potranno visitare Oil&NonOil per informarsi, formarsi e stringere nuove importanti relazioni commerciali.

Convegno

La consegna degli Oscar sarà preceduta dal convegno, organizzato da Assolavagisti, durante il quale si farà il punto sulla trasmissione dei dati delle vending machine alla luce dei recenti cambiamenti normativi.

Scarica la modulistica per partecipare sul sito:

www.assolavagisti.it

Intervista al Presidente Nazionale Faib Martino Landi alla Newsletter di Oil&NonOil

1. Dopo una lunga trattativa è stato rinviato al primo gennaio 2019 l'obbligo per i gestori di emettere fattura elettronica ai clienti che ne fanno richiesta. Sarete pronti per allora? Come vi state organizzando per adempiere alla norma?

R. Con tutte le difficoltà del caso, sei mesi di tempo per adeguare i sistemi, conoscendo già oggi gli strumenti che l'amministrazione ha messo a disposizione sia degli operatori che dei clienti titolari di partita iva, riteniamo che siano sufficienti per consentirci di arrivare a fine anno per garantire un sistema innovativo nel rapporto tra gestore e cliente finale. La nostra preoccupazione era basata sul fatto che alla vigilia della scadenza che faceva scattare tale obbligo, non erano ancora chiari tutti i passaggi, le procedure e gli strumenti che ci avrebbero consentito di adempiere correttamente, con il rischio di una clamorosa implosione del sistema creando contenziosi a non finire. Stiamo lavorando da subito per far adeguare sia i gestori che i titolari degli impianti ai sistemi per la procedura della fatturazione elettronica. Inoltre sappiamo che possiamo contare sulla collaborazione dell'Agenzia delle Entrate, che si è sempre resa disponibile per rendere meno oneroso possibile questo nuovo adempimento. Un aiuto in tal senso deve arrivare anche dai sei milioni di cittadini, aziende, titolari di partita iva, che dovranno essere edotti dai loro commercialisti per ricevere in formato elettronico la fattura. Convinti che con la nuova scadenza non ci troveremo più soli ma sarà obbligo per tutti e quindi scatterà un maggior interesse nel rendere meno

FAIB Informa 14

difficoltoso tale processo verso la digitalizzazione. Avremo tutto il tempo per verificare se gli strumenti messi a disposizione gratuitamente dall'amministrazione sono esaustivi per le varie esigenze gestionali, o optare per affidarci ad intermediari specializzati. In questo senso Faib ha già stretto una esclusiva collaborazione con Fortech, azienda leader nel settore, per coloro che hanno una gestione più complessa e strutturata.

2. Finalmente l'anagrafe carburanti è pronta. Tra gli obiettivi, c'è quello di rendere i dati più affidabili e tempestivi. Pensa che possa aiutare anche a debellare il fenomeno dell'illegalità

R. Sicuramente il censimento di tutti gli impianti esistenti sul territorio nazionale consente agli organi di controllo di incrociare i dati sensibili relativi a tutti i punti vendita e certamente alla scadenza di questo obbligo emergeranno realtà che ad oggi non erano emerse in sede di verifiche messe in atto dalla pubblica amministrazione. Ne è la riprova che a distanza di anni dall'obbligo di trasmissione dei prezzi tramite la banca dati dell'osservatorio prezzi presso il Mise, si stima che manchino all'appello ancora qualche migliaio di impianti. Certamente sfuggire a queste semplici norme non aiuta la trasparenza che in questo settore è d'obbligo, ma arrivare a dire che l'anagrafe ci consente finalmente di debellare il fenomeno dell'illegalità è una semplificazione che non aiuta. Occorre, una volta rifatta la mappatura dei punti vendita, mettere in campo azioni di contrasto con l'incrocio dei diversi dati, già oggi nelle disponibilità degli organi di vigilanza e di controllo.

3. Quali altre misure andrebbero prese per contrastare questa piaga?

R. La tracciabilità della merce nei vari passaggi della

lavorazione fino allo stoccaggio nei serbatoi degli impianti stradali a nostro avviso rimane una delle norme più stringenti per debellare il fenomeno dell'illegalità. Faib aveva proposto la tracciabilità termica, ma sembra che il sistema non sia pronto. Il monitoraggio continuo nelle varie fasi di trasferimento, dall'importazione, allo stoccaggio nei depositi costieri, alla presa in carico nei depositi fiscali, fino al controllo satellitare delle autobotti che consegnano ai punti vendita stradali. Questi accorgimenti ci consentirebbero di avere aggiornato in tempo reale tutti i movimenti e, grazie allo scambio delle informazioni tra organi di controllo, si potrebbe far emergere questa piaga. Occorre uno sforzo in tal senso e investire in sistemi di controllo che dialogano l'uno con l'altro. Non è certamente l'obbligo dell'emissione della fattura elettronica imposta dal legislatore in capo al gestore e la tracciabilità del pagamento del consumatore finale a risolvere il problema. Diciamo che può aiutare se funziona tutto il resto.

4. Finalmente è andato a buon fine il complesso negoziato avviato tra gestori e UP per la tipizzazione del contratto di commissione. Quali sono i riflessi positivi sulla categoria?

R. Al momento sappiamo che la tipizzazione del contratto di commissione, frutto di un lungo confronto in UP, introduce flessibilità nel sistema e fornisce un ulteriore strumento di gestione dei punti vendita, nella disponibilità dei proprietari dei punti vendita e dei gestori, tramite le loro associazioni.

Sono stati previsti con lungimiranza alcuni istituti a tutela dei gestori e ulteriori possibilità operative per le compagnie, sia su rete ordinaria che autostradale. Allineare all'interno dello stesso contratto i due segmenti è stato problematico, anche perché il quadro normativo e strutturale di riferimento è sensibilmente diverso.

Esserci riusciti è il frutto di un lavoro lungo e complesso, con molti stop and go, che però ha premiato l'intelligenza negoziale delle parti, contribuendo a mettere a disposizione del sistema istituti e opzioni utili alle gestioni e alle compagnie petrolifere, anche in relazione ai diversi momenti del mercato. Solo per fare un esempio, la tipizzazione operata prevede la negoziazione di secondo livello: ossia il contratto tipizzato, nella sua architettura normativa riguarda tutti gli operatori, ma per la parte economica e di politica commerciale rimanda alla libera contrattazione tra le associazioni di categoria dei gestori e i proprietari degli impianti. In soldoni nessuna compagnia potrà applicare il contratto di commissione senza fare l'accordo di definizione delle condizioni economiche da riconoscere ai gestori con le Associazioni di categoria. E' poi previsto l'introduzione dello strumento della bilateralità a supporto delle aree di criticità, della formazione e degli adempimenti normativi ambientali, di tutela della sicurezza e della salute. Un buon lavoro per conseguire più qualità nel settore.

5. Alla fine della trattativa avere riconosciuto le capacità e la costanza dell'Unione Petrolifera nel dialogare positivamente con i gestori. Si apre una nuova era fatta di collaborazione?

R. Diciamo che abbiamo con la sottoscrizione dimostrato che la collaborazione non solo è possibile ma necessaria per la governance del settore, dove permangono forti aree di illegalità nella gestione dei punti vendita. C'è una permanente azione di violazione della corretta concorrenza, sia dal lato degli approvvigionamenti- come dimostrano i numerosi sequestri di prodotti che avvengono lungo la penisola- che della gestione dei punti vendita dove riscontriamo un crescente ricorso a pratiche di dumping contrattuale in

violazione della disciplina sulla tutela del lavoro: evasione contributiva ed assicurativa, condizioni di lavoro fuori dai contratti, violazione delle normative sulla sicurezza sul lavoro e sull'assistenza sanitaria. Non solo quindi danni erariali derivanti da evasioni iva ed accise ma anche danni al sistema di Welfare dello stato e danno alla concorrenza.

6. Intanto però la controparte dei gestori sono sempre più i retisti, che prendono piede. In questo caso quali strategie di contrattazione si possono adottare?

R. E' vero, negli ultimi 10 anni lo scenario della distribuzione carburanti ha subito una trasformazione così veloce che nemmeno in mezzo secolo precedente si era visto un cambiamento così repentino e dirompente, che ha modificato politiche aziendali, strategie di marketing, assetto della rete e abitudini dei consumatori. L'abbandono delle grandi multinazionali mondiali del mercato italiano, che non hanno ritenuto più interessante investire in Italia, ha fatto sì che progressivamente i retisti privati si siano sostituiti alle compagnie petrolifere. Ad oggi si stima che oltre il 50% della proprietà degli impianti sia nelle loro mani. Con una controparte così frammentata è difficile far rispettare una normativa così di dettaglio come quella che governa il nostro settore, soprattutto in mancanza di sanzioni.

Faremo di tutto per far rispettare le leggi di settore, per consentire a tutti i gestori di avere un accordo economico dignitoso, impedendo la pratica dell'one-to-one che anche le recenti sentenze hanno dichiarato fuori legge. Negli ultimi tempi abbiamo intensificato questa protesta, rafforzando l'azione sindacale verso quei soggetti che si sottraggono alla contrattazione collettiva con le rappresentanze dei gestori e allo stesso tempo alzando lo scontro legale. La nostra lotta contro l'illegalità

passa anche da questo aspetto. Non rispettare le regole danneggia tutti, non ci possiamo permettere di dare vantaggi competitivi in tal senso. Speriamo di trovare alleati tra coloro che intendono lavorare in un quadro di regole certe per una corretta competizione. Stiamo lavorando su una norma di legge che definisca un margine medio della distribuzione carburanti in funzione delle modalità di vendita, calcolato prendendo a riferimento gli accordi vigenti depositati presso il Mise. Tali margini dovranno essere riconosciuti obbligatoriamente ai gestori da tutti i titolari di impianti che si sottraggono al confronto. Non è ammissibile imporre condizioni economiche unilaterali; occorre un meccanismo automatico e un sistema di sanzioni amministrative per chi si sottrae a questo obbligo.

7. L'auto elettrica può essere per i gestori una nuova opportunità e un'occasione di rilancio?

R. I carburanti alternativi saranno al centro dell'attenzione per il futuro di questo settore. Come già affermato, il cambiamento epocale registrato negli ultimi anni apre un nuovo scenario che diventa obbligatorio saperlo interpretare, esplorarlo e saperne cogliere le opportunità. L'energia elettrica sarà uno dei carburanti del futuro, pertanto non potremo fare a meno di organizzarci per poterla distribuire ai consumatori. A differenza dei carburanti tradizionali che si possono vendere solo sugli impianti, l'energia elettrica può essere offerta in tanti altri punti dedicati. Il successo di questa opportunità sarà quello di creare le condizioni affinché il pieno di elettricità sia conveniente farlo sulla stazione di servizio, spendendo quel tempo necessario per una ricarica veloce, magari approfittando per offrire altri servizi, un caffè, colazione, food veloce, pulizia dell'auto e tanti altri servizi che possiamo offrire all'automobilista. La nostra attenzione su questo fronte, ma anche sugli altri carburanti eco

compatibili è altissima. Ma anche le compagnie devono operare su questo fronte, favorendo l'innovazione. E la qualità dei prodotti, che dal nostro punto di vista dovrebbe essere certificata ai fini ambientali.

8. Alcuni singoli gestori hanno fatto ricorso contro la sentenza che ha escluso la possibilità per le associazioni dei gestori di chiedere il rispetto dell'accordo di colore Esso per i pacchetti di punti vendita venduti ai retisti. Può spiegarci i motivi che hanno reso necessaria questa azione?

R. Il giudice del reclamo pur ammettendo la validità degli accordi sottoscritti ai sensi della normativa vigente, tra titolari di autorizzazione e le organizzazioni sindacali maggiormente rappresentative dei gestori, ha respinto la nostra azione legale, non ritenendo Faib, Fegica e Figisc danneggiate economicamente dal mancato rispetto dell'accordo Esso, per mancanza di legittimazione diretta. Il taglio drastico dei margini e le condizioni unilaterali imposte hanno creato un danno alle singole gestioni, le uniche - ad oggi per i giudici - titolate a far valere i propri diritti e se dimostrato, le uniche a richiedere il risarcimento del danno subito. Abbiamo patrocinato decine di cause in alcune parti d'Italia contro retisti che fanno i furbetti...

9. Avete in mente azioni anche a livello di associazione?

R. Il nostro impegno a tutela dei diritti dei gestori sarà ancora più forte che nel passato. Certamente le sentenze fanno giurisprudenza, e a volte gli errori fatti devono farci riflettere per non commettere altri passi falsi. La cosa certa è che ad ogni modo nessun giudice ha sentenziato il contrario rispetto alle cose previste dalla normativa di settore e che di volta in volta denunciavamo. Il rispetto degli accordi e del quadro normativo di riferimento del settore non è mai stato messo in discussione come la rappresentanza che la

FAIB Informa 14

legge ci riconosce. Di volta in volta valuteremo come muoverci, a seconda delle casistiche che dovremo affrontare, senza escludere nulla, compreso azioni legali unitarie coinvolgendo anche le altre due sigle sindacali.

10. La categoria si sta restringendo, i fronti contrattuali sono più numerosi rispetto al passato. Secondo lei esistono le condizioni per un'associazione unitaria di coloro che operano nelle stazioni di servizio? Quali sono i veri ostacoli?

R. Non esiste categoria che sia rappresentata da un unico sindacato. Nel nostro settore occorre garantire un'azione sindacale forte e plurale. I gestori non sono tutti uguali, esprimono diversità di visioni e di struttura economica e aziendale. Un comparto in profonda trasformazione ha bisogno di assistenza continua, capillare e specializzata che sappia affrontare le sfide del futuro, dai contratti alla rimodulazione delle leggi datate, che sappia dialogare con le istituzioni in una visione più ampia. Non vedo particolari spinte semplificatrici, la storia ci insegna che la rappresentanza deve essere indipendente ed avere la sua autonomia per tutelare i diritti e gli interessi dei nostri iscritti. Pur con sigle diverse, l'importante è condividere scelte e programmi unitari a tutela di tutti.

Assolavaggisti: un riferimento sicuro nel complesso intreccio di innovazione e normativa.

Intervista a Giuseppe Sperduto ad Oil&NonOil

Lavagista-gestore o gestore-lavagista, Giuseppe Sperduto, presidente di Assolavaggisti-Confesercenti, ha da sempre sensibilità per i temi della categoria. Dedicò parte del suo

impegno alla crescita e difesa dei professionisti del lavaggio alle prese con concorrenza sleale, innovazione tecnologica, norme ambientali e fiscali.

A tre anni dalla fondazione, Assolavaggesti è presente in tutta Italia? Quali sono le regioni in cui si registra maggiore attenzione all'organizzazione?

Lazio, Lombardia, Toscana, Emilia Romagna, Piemonte, Calabria e Sicilia sono le regioni in cui è stata più pronta la risposta degli imprenditori del lavaggio. Assolavaggesti comunque vanta una presenza nazionale diffusa e questa opportunità di sviluppo è data dalle sedi del network Confesercenti, presenti in tutto il territorio. Insomma, un'organizzazione diffusa e presente ma a prevalente trazione Centro Nord, anche se registriamo impegno e attivismo soprattutto nelle due importanti regioni del Sud a cui facevo cenno. Da sottolineare che Assolavaggesti riceve chiamate dirette di singoli operatori da tutto il territorio, in cui si segnalano diversi problemi: soprattutto amministrativi e di concorrenza sleale.

“Lo zoccolo duro” associativo è sempre costituito da gestori-lavaggesti? Come sono i rapporti con gli imprenditori che investono solo nel lavaggio?

Lo “zoccolo duro” è quello a cui si fa riferimento, ovvero i gestori dei distributori di carburanti e al tempo stesso lavaggesti. Anche se io non parlerei più dello zoccolo duro: la rappresentanza, tutta, è in una fase di passaggio cruciale. Occorre ricostruire la vita associativa riuscendo a fare un giusto mix tra rivendicazione e innovazione, tra contatto diretto e utilizzo dei social. Ciò vale per entrambe “le categorie”: benzinai e lavaggesti o imprese di solo lavaggio. Queste ultime segnalano le stesse problematiche delle altre, con più intensità: dipende dal contesto in cui operano e in particolare

dall'investimento effettuato, che in questi casi è molto elevato e quasi sempre maggiore rispetto ad un'attrezzatura di lavaggio più semplice.

Le stazioni di servizio stanno cambiando, il loro numero si sta gradualmente riducendo, gli indipendenti hanno sempre più stazioni che curano direttamente. Come vede il futuro del lavaggio e del gestore lavaggesta nei punti erogazione dei carburanti?

La situazione è molto critica. I costi di gestione, i ridotti margini e soprattutto i costi del personale sono talmente elevati che hanno rappresentato la spinta all'introduzione dell'automazione. In questo contesto di trasformazione, di riduzione della rete distributiva e delle attività, nell'immediato dobbiamo contrastare la concorrenza sleale che si è sviluppata nel Paese, l'illegalità diffusa, censurare comportamenti al di fuori delle regole, far capire agli interlocutori, industria petrolifera, privati e istituzioni, che sulle stazioni di servizio vi è un problema serio e non più rinviabile di sostenibilità economica, nel rispetto, sacrosanto, delle norme. Non ultimo il rapporto con la clientela: un comportamento corretto rappresenta un doppio interesse per i consumatori; un servizio di qualità, corretto in termini ambientali e che ritorna alla comunità in termini di tasse. In termini più generali, dobbiamo aprire una discussione puntando allo sviluppo delle attività commerciali e la qualità dei servizi erogati se guardiamo alla prospettiva: una vera e propria stazione di servizio capace di erogare prodotti di diversa origine, offrire servizi e opportunità di consumo. Oggi anche il futuro del lavaggio e del gestore lavaggesta è a rischio: i servizi tendono a essere sacrificati in nome del prezzo; tendenzialmente la maggioranza di noi è costretta a fronteggiare una concorrenza molto dequalificata.

Quali sono i temi più caldi per gli operatori?

Innovazione e concorrenza sleale sembrano le due facce della stessa medaglia con la quale ci troviamo a fare i conti: comunicazione telematica dei corrispettivi, fatturazione elettronica per le partite iva da un lato, in altri termini l'innovazione dei sistemi di pagamento, della fiscalità e vorrei anche dire del marketing e dall'altro l'apertura di numerose attività di lavaggio minori, con bassi, bassissimi investimenti, che scatenano una concorrenza al ribasso, non qualitativa, rischiando di mettere a repentaglio le attività più strutturate.

I lavaggesti sono coinvolti nella trasmissione dei dati degli incassi delle vending machine all'Agenzia delle entrate, si procede con la giusta gradualità o ci sono intoppi?

Intoppi burocratici ci sono stati, ma ora non più. Semmai il problema è la confusione di notizie, l'intrecciarsi di disposizioni e tempi di adeguamento troppo brevi e la mancanza di una comunicazione univoca. Non abbiamo ancora raggiunto il numero totale di adesione al sistema di comunicazione. Dobbiamo ulteriormente sollecitare la categoria ad adempiere nelle forme e nei tempi. Per questa ragione torniamo sull'argomento in occasione di Oil&nonoil con un convegno sui temi dell'innovazione fiscale, non ultima quella della fatturazione elettronica, per fare chiarezza e sollecitare una risposta della categoria.

Il controllo degli scarichi e lo smaltimento dei fanghi sono operazioni che garantiscono il rispetto dell'ambiente, gli operatori sottolineano difficoltà nel rispetto delle norme?

La questione non è il rispetto della norma in senso stretto, ma dei tempi e dei costi e a volte

anche delle attività di verifica: spesso un lavaggio a norma, che ha effettuato gli smaltimenti e le verifiche periodiche costate migliaia di euro, che utilizza costosi prodotti certificati, con attrezzature e depuratori a norma, si trova ad essere interessato da controlli stringenti su aspetti anche marginali, mentre ci sono attività, probabilmente non censite come attività di tipo industriale, che non sempre vengono adeguatamente controllate. Qui si genera un corto circuito.

Ben vengano i controlli ma a tutte le attività. Le difficoltà semmai si incontrano, come dicevo, con le società di smaltimento per costi e tempi di intervento che variano sostanzialmente una dall'altra.

Secondo lei gli automobilisti sono sensibili al tema dell'impianto di lavaggio "ecologico"?

Non tutti e non allo stesso modo. Vorrei dire che la maggioranza dei consumatori è poco informata e spesso è più attratta dal prezzo del servizio al ribasso, piuttosto che dal fatto che l'impianto di lavaggio operi nel rispetto delle norme o ponga in evidenza scelte commerciali e ambientali rispettose dell'ambiente. In prospettiva mi auguro prevalga questa sensibilità: per ora è ancora minoritaria.

Quali voci incidono di più nei costi di gestione del lavaggio?

Il costo ovviamente delle attrezzature di lavaggio in primis e i costi connessi di strumenti e organizzazione della stazione di lavaggio e poi nell'ordine: il personale, l'energia elettrica, gli smaltimenti dei rifiuti e le analisi di controllo, l'acqua e i prodotti in uso e tutto questo per stare in regola.

Il fenomeno dei lavaggi che non si attengono a tutte le norme è in calo? E' un comportamento che si attua solo nei grandi centri urbani? Quali scelte per combattere queste forme di

abusivismo che falsano anche il prezzo medio del lavaggio?

Il fenomeno dell'apertura dei lavaggi "artigianali" si continua a diffondere nei centri urbani non solo di grandi dimensioni: ora ci segnalano che queste piccole attività stanno aprendo anche in centri minori determinando una forte concorrenza al "ribasso", così come ho indicato in precedenza. Lo voglio dire con chiarezza: noi di Assolavagisti Confesercenti proponiamo di adottare l'Autorizzazione Unica Ambientale come forma di autorizzazione per tutte le attività di lavaggio, sia di nuova realizzazione che in scadenza di rinnovo e proponiamo di censire tutte le attività esistenti, senza distinzione e sottoporle agli stessi controlli.

Convocazione Giunta Nazionale

E' convocata la Giunta Nazionale Faib a **Verona nell'ambito della fiera Oil&NonOil** per il giorno **10 Ottobre 2018 dalle ore 14.00 alle ore 16.00** presso la sala Bellini, per discutere dell'approvazione del documento federale per l'Assemblea organizzativa del 23 ottobre e assumere le decisioni, ai sensi dello Statuto, delle procedure assembleari e la definizione degli aspetti organizzativi

Programma Convegni

Convegni: l'occhio sull'attualità

Continuiamo la pubblicazione delle sintesi di convegni inseriti nel programma "Formazione e informazione" che si svolgerà durante i tre giorni di Oil&nonoil (Veronafiere, 9-11 ottobre). Le sintesi che seguono riguardano il workshop della WashTec, il Biometano, il GNL e il Contratto di Commissione.

FAIB Informa 14

E' sempre rilevante il contributo delle associazioni e delle aziende nella proposta dei temi.

Gli appuntamenti del programma mirano ad approfondire norme, metodi organizzativi, nuovi business, salvaguardia di vecchie attività, ma soprattutto rispondono agli interrogativi e cercano di fornire strumenti adatti proiettare l'attività nel futuro, cercando di stabilire i cambiamenti necessari e urgenti. Il programma completo degli appuntamenti è pubblicato sul sito.

Martedì 9 ottobre

Sala Puccini – Centro Servizi Arena al primo piano fra i padiglioni 6 e 7

Dalle 14.30 alle 16.30

Biometano- Aspetti fiscali e procedurali per l'utilizzo nei trasporti

A cura di Assogasmetano – Cib – Studio Sorrentino-Pasca-Toma

Nel convegno verranno illustrate le opportunità per l'utilizzo del biometano nei trasporti alla luce del decreto biometano. Nello specifico, verranno affrontati gli aspetti contrattuali che regolano i rapporti fra produttore e venditore, gli aspetti fiscali per la produzione e il trasporto del biometano entrando nel dettaglio di situazioni puntuali che i produttori possono incontrare.

Quale soggetto giuridico può distribuire il carburante? Quale tassazione per il biometano e per l'anidride carbonica? Come si calcolano le accise sul biometano? Il biometano e la CO2 in uscita dall'impianto di biometano agricolo sono prodotti agricoli?

Per preregistrarti a questo convegno scrivi a stefano.re@mirumir.it

Mercoledì 10 ottobre
Sala Rossa – Padiglione 6
Dalle 10.00 alle 13.00

Il GNL tra innovazione e sviluppo

A cura di Assogasliquidi

La filiera del GNL è in grande espansione e garantisce un rapido e armonico sviluppo del mercato, in piena sicurezza. Le fasi e le componenti sono varie e con propri elementi costitutivi e garantiscono un quadro complessivo ordinato e in grado di valorizzare le acquisizioni tecnologiche e le opportunità offerte dal mercato. Il convegno vuole fare il punto sullo stato e sulle novità dei diversi segmenti di business e su come queste innovazioni si sommano a vantaggio degli utilizzatori. L'excursus si pone l'obiettivo di approfondire, con taglio pragmatico, i temi che vanno dalla progettazione delle singole componenti alla costruzione delle stazioni, dal trasporto all'assistenza, dai nuovi processi di liquefazione alla valutazione delle potenzialità di vendita, dalla gestione dell'investimento alle offerte di mezzi. I dati e le informazioni fornite concorreranno a interpretare meglio gli sviluppi del mercato e a individuare con più chiarezza i protagonisti che lo animeranno.

Mercoledì 10 ottobre
Sala Blu – Padiglione 6
Dalle 9.30 alle 11.00

Nuove tipologie di contratto nelle gestioni della rete carburanti

A cura di Faib, Fegica e Figisc

Alternativo al contratto di affidamento gratuito retto da un contratto di fornitura in esclusiva, il contratto di commissione, unico tipizzato tra le nuove tipologie previste dalla legge, concordato tra l'Unione Petrolifera e le associazioni dei gestori segna un cambiamento di grande rilevanza e introduce flessibilità nel sistema.

Dopo l'accordo di alcuni anni fa con Assopetroli, nel nuovo

contratto, più articolato del precedente, si definisce un modello nuovo più puntuale e moderno che prevede accordi di secondo livello tra associazioni dei gestori e compagnie. Il contratto di commissione come tipizzato tra le parti apre possibilità di gestione bilaterale in materia di formazione e di adempimenti previsti dalle norme ambientali e di tutela della salute. In una fase storica delicata in cui i gestori hanno mancanza di liquidità, va considerato positivamente il fatto che il contratto di commissione li sgrava dei costi delle fidejussioni e del pagamento della merce oltre che di una serie di adempimenti che faranno riferimento esclusivo al committente.

Mercoledì 10 ottobre
Sala Verde – Padiglione 6
Dalle 15.30 alle 17.30

EasyCarWash: la rivoluzione digitale del business dell'autolavaggio

A cura di WashTec

La presentazione di EasyCarWash mira a indicare ai lavaggesti la via per fidelizzare i clienti e aumentare gli incassi. Si parte dalla considerazione che finora l'attività di lavaggio è fortemente influenzata dal tempo, dalla stagione e dal giorno della settimana in cui ci si trova. Con il concept EasyCarWash, invece, i clienti utilizzano l'autolavaggio indipendentemente da questi fattori, visto che per una quota mensile fissa potranno effettuare tutti i lavaggi che desiderano. In questo modo i clienti che aderiscono alla formula "lavaggi illimitati" spenderanno in media il doppio per l'autolavaggio rispetto a prima, e i gestori vedono lievitare gli utili del 20% e oltre. La maggiore frequenza di lavaggio ha anche un effetto positivo su altri servizi offerti dal gestore, aumentando la frequenza delle visite del cliente al centro di lavaggio. Grazie alla grande comodità EasyCarWash significa per i gestori clienti fidelizzati e quindi la garanzia di un successo

futuro. Si tratta del modo più semplice di lavare l'auto. Il cliente arriva all'impianto di lavaggio a portale, una telecamera installata all'ingresso scansiona il numero di targa, l'auto entra nell'impianto di lavaggio e, attraverso l'app EasyCarWash, avvia il programma di lavaggio. Inoltre attraverso il sito web dell'app i gestori avranno accesso ad un'area riservata dalla quale consultare tutti i dati più importanti relativi alla loro attività, come l'utilizzo della macchina, il fatturato del mese o i lavaggi del giorno.