

Equità nel mercato e dietrologie

Egregio Presidente,

Le scrivo in concomitanza con l'uscita del nuovo DPCM che, fino all'ultimo, ho sperato riconoscesse gli sforzi fatti fino ad ora da chi, come me, è un imprenditore. In realtà mi ritrovo, ancora una volta, nella condizione di dover lottare per lavorare, in un mercato, ahimè, non equo.

Prima di spiegarLe le mie ragioni, mi sembra doveroso presentarmi.

Sono l'Amministratore Delegato di **Kasanova S.p.A.**, una società specializzata nella vendita al dettaglio di prodotti per la casa che espleta la propria attività commerciale tramite negozi propri e negozi in franchising.

La **Kasanova S.p.A.** conta oltre 550 negozi su tutto il territorio nazionale ed è il più grande retailer italiano nel settore dei casalinghi e degli articoli da regalo.

Diamo lavoro a 2000 persone condividendo assieme le fatiche quotidiane di un mestiere che tutti noi amiamo e che ci appaga. Ma lavorare oggi è diventato frustrante non per le difficoltà del settore del commercio, che sappiamo combattere dopo oltre decenni di esperienza, ma per la non equità che i DPCM stanno generando nel mercato.

Nel DPCM del 3 novembre veniva infatti concessa la vendita di alcune categorie di prodotto - come ad esempio quella degli elettrodomestici - considerate utili ad assecondare le necessità del periodo, generate da una casa vissuta più intensamente per via della pandemia.

Qui nasce la prima disuguaglianza commerciale: perché una pentola a pressione elettrica deve essere considerata utile per la casa e quindi vendibile al pubblico, mentre una pentola a pressione adatta ai fuochi tradizionali no?

Perché un'aspirapolvere dovrebbe essere riconosciuto uno strumento così necessario tanto da consentirne la vendita, mentre pentole, piatti e bicchieri no? Stiamo pur sempre parlando di articoli utili in casa.

Inoltre, sempre nello stesso periodo, il Web aveva la possibilità di vendere qualsiasi cosa...

Questo "Web" che può vendere tutto in Italia e che si sta avvantaggiando di queste iniquità è solo uno e non abbiamo certo bisogno di citarlo con il suo nome. Ricordiamoci, però, che non è italiano...

Nel DPCM del 3 dicembre si è perpetrata poi un'ulteriore discriminazione, peraltro già iniziata con il lockdown di novembre, nei confronti dei Centri Commerciali: nei giorni prefestivi e festivi dovranno rimanere chiusi anche a dicembre (unico caso, tra l'altro, in tutta Europa). Parliamo del mese più importante dell'anno, quello fondamentale per "aggiustare" i conti dal punto di vista sia finanziario ed economico.

Consideriamo inoltre il fatto che, all'interno dei Centri Commerciali, chiudono i negozi, ma restano aperti i supermercati e al loro interno è consentito vendere tutte le categorie merceologiche; è chiaro che in questo modo l'offerta del supermercato resta l'unica scelta possibile per il consumatore che trova tutti i punti vendita in galleria chiusi. Senza contare il fatto di lasciare la strada spianata al solito "Web" non italiano, che approfitta del mercato grazie a queste decisioni destabilizzanti.

Signor Presidente, Le scrivo da imprenditore riconoscendo la difficoltà di ricoprire il Suo ruolo soprattutto in un momento così complesso governato da una pandemia, ma le scrivo anche con la preghiera di appianare urgentemente queste disuguaglianze che rendono impossibile alla classe imprenditoriale di competere tra pari.

Ho un marchio da difendere che si basa sulla qualità dei prodotti e su prezzi molto competitivi: notare che gli effetti degli ultimi DPCM favoriscono alcuni rispetto ad altri non è uno stimolo a lottare per migliorare l'offerta di prodotti e servizi, ma solo è una nota dolente che accresce un sentimento di ingiustizia e che scatena lecite dietrologie.

Stiamo parlando del destino di centinaia di migliaia di persone che vivono del lavoro svolto nei Centri Commerciali e che, dovendo chiudere a dicembre, dovranno affrontare una situazione difficile e faticosissima. Allo stesso modo parliamo di tutti quegli imprenditori, miei colleghi, che dovranno fare i conti (amari) con queste decisioni inique.

Perché chiudere i Centri Commerciali anche a dicembre? Si diceva che avremmo fatto sacrifici a novembre per poter riaprire i negozi a dicembre. Per "negozi" credo sia giusto intendere tutti i punti vendita, senza discriminazioni, e senza distinzioni fatte sulla base della collocazione in centro storico piuttosto che in Centro Commerciale.

Le misure di sicurezza si possono e si devono pretendere ovunque, quindi anche nei Centri Commerciali. La chiusura di questi ultimi porta, tra l'altro, ad una concentrazione maggiore dei clienti nei negozi aperti, in totale contrasto, quindi, con la volontà di creare assembramenti. Al contrario, sarebbe molto più efficace dilatare gli orari di apertura e aumentare il numero dei punti vendita aperti.

I supermercati sì, i negozi posti fuori dai Centri Commerciali sì, i colossi del Web sì, ma **Kasanova** no; nel ponte di Sant'Ambrogio e nel mese più importante dell'anno siamo stati e saremo chiusi.

La Francia, che ad oggi conta un numero di contagi decisamente più alto rispetto all'Italia, non discrimina alcun canale di vendita permettendo ai suoi imprenditori di lavorare. Il mio Governo invece demonizza i Centri Commerciali nei week end e nelle festività più importanti dell'anno.

Non mi spaventa dover gestire 2000 dipendenti, sentendone tutta la responsabilità sulle spalle. Mi preoccupano, invece, molto queste disuguaglianze che si riverberano sulla possibilità di fare bene il proprio mestiere, operando un mercato competitivo in cui **Kasanova** emerge già di suo, ma dove, oggi come oggi, alcune decisioni governative possono compromettere la stabilità di Aziende come la mia.

Non mi sono mai arreso perché credo nella ripresa del mio Paese. Mi sono reinventato più e più volte, lo sto facendo di nuovo, continuando a investire parecchio e proprio ora in azioni di pubblicità. Continuerò su questa linea, mosso dalla certezza che noi Italiani sappiamo rialzare la testa nei momenti difficili e che il marchio che rappresento ha il dovere di crederci per primo.

Le faccio però una richiesta: ci lasci lavorare in un mercato libero.

Non permetta che si creino quelle disuguaglianze di classe frutto di decisioni di parte.

Una senatrice questa settimana mi ha chiesto perché gli imprenditori non scendono in piazza contro queste disposizioni. Ho risposto tentennando qualche parola non convinta, ma ora mi sono preso del tempo per chiarire meglio il mio punto di vista, sperando anche di essere d'aiuto. Penso che investire qualche soldo per scrivere ai giornali sia doveroso se serve a farLe arrivare in modo diretto il parere di chi vive sul campo la situazione che ho descritto.

Mi auguro che anche altri imprenditori possano fare lo stesso.

La prenda, diciamo così, come una forma di protesta gentile ma accorata.

Certo della Sua solidarietà, La ringrazio per avermi dedicato attenzione.

p. **Kasanova S.p.A.**
L'Amministratore Delegato
Maurizio Ghidelli