

La defiscalizzazione delle casse è un'opportunità? Opinioni a confronto

a cura di Franca Rosso

Piccole imprese locali e grandi multinazionali hanno visioni diverse. Ecco i pareri che ci hanno espresso alcuni operatori del settore

Rispondono: Claudio Garbini, Responsabile Commerciale divisione MWCR POS di MWCR Spa, Armando Iadicicco di Futura Service e Roberto Ranzani, Retail marketing specialist di NCR.

Quale è l'opinione della sua azienda su questo nuova normativa?

Claudio Garbini (MVCR) Il core business della nostra azienda in Italia sono i registratori di cassa, le bilance e le attrezzature meccaniche. I registratori di cassa attualmente sono installati in circa 500.000 piccole imprese (bar e negozi al dettaglio) che, per la dimensione, secondo la normativa non sono interessati dal provvedimento. Abbiamo poi circa 25.000 sistemi di cassa POS installati presso punti vendita della distribuzione organizzata dove invece cominciamo a registrare segnali di interesse verso la possibile innovazione. Se è vero, infatti, che almeno in questi primi mesi nessun nostro cliente ha attuato un progetto di innovazione che tenga conto della nuova fiscalità, è altrettanto vero che diverse imprese, programmando il rinnovo tecnologico del prossimo triennio, stanno cercando di individuare la migliore soluzione sw che possa integrare anche l'invio telematico dei dati.

Armando Iadicicco (Futura Service) La mia opinione è che siamo di fronte a una grande opportunità per la distribuzione di liberarsi della cosiddetta catena del POS, cioè dal vincolo imposto dalle grandi aziende che vendono sistemi di cassa proprietari, non integrabili con strumenti di altre marche né con software diversi per la gestione dei dati. Sfruttando il desiderio di standardizzazione, dopo alcune installazioni, il cliente è praticamente vincolato a quella scelta anche per tutte le successive. La nuova legge, eliminando l'obbligo della stampante fiscale, libera il cliente da ogni vincolo purché capisca che deve andare verso un utilizzo di sistemi aperti, non sistemi proprietari.

Roberto Ranzani (NCR) Parliamo di una modifica normativa che va a riavvicinare l'Italia a una situazione simile al resto d'Europa e agli Stati Uniti, nella maggior parte dei casi è già così. L'attuale normativa italiana è in vigore dal 1983, esiste qualcosa di simile in Grecia, in Polonia e in altri piccoli stati dell'orbita ex-sovietica, ma nei grandi mercati questo tipo di legislazione non esiste e, di conseguenza, quello che la nuova normativa va a introdurre, in realtà, per i nostri clienti internazionali è la normalità. La modifica legislativa pertanto ci riavvicina a quello che era il nostro prodotto standard anche in Italia prima del 1983. Comunque noi in linea di principio non siamo né favorevoli né contrari, ci limitiamo ad eseguire le normative locali vigenti. Molti nostri clienti hanno punti vendita in diversi paesi della comunità europea e del mondo e ci troviamo a preparare e gestire per lo stesso cliente soluzioni locali in base alla normativa vigente.

Per quali operatori della filiera può essere un'opportunità o una minaccia (fornitori/produttori di POS, concessionari sul territorio, retailer)?

Garbini (MVCR) Per i produttori vale una sola risposta: sicuramente un'opportunità per l'accelerazione del rinnovo tecnologico software ed hardware. Per il ruolo del concessionario inteso come impresa locale che genera servizi e assistenza per le imprese retailer, potrebbe essere una preoccupazione o un'opportunità. Esistono in

defiscalizzazione casse

Italia circa 4.500 imprese concessionarie note, parte di queste operano anche sui sistemi POS della DO con un contratto di abbonamento. Con l'invio telematico dei corrispettivi il loro ruolo potrebbe essere modificato; penso che ci sarà un incremento di richieste per nuovi servizi, che costituiranno nuove opportunità. Per questo potremmo assistere ad un fenomeno di crescita strutturale (con fusioni e acquisizioni), perché possano mantenere la competitività richiesta dalle imprese Retail. Infine, per i retailer è un'opportunità se cambieranno l'attuale modello organizzativo. Utilizzare terminali di cassa POS e sistemi informatici, integrati della trasmissione dati telematica (con la conseguente defiscalizzazione delle stampanti), non modifica infatti la necessità di doversi garantire di servizi di assistenza tecnica qualificati (sw ed hw). L'opportunità potrebbe essere data dalla modifica dell'attuale modalità di erogazione dei servizi. Un esempio: la possibilità di sostituzione di alcune parti del sistema (unità centrali, stampanti o periferiche), con intervento effettuato direttamente dal personale del pdv, che potrebbe ridurre gli attuali costi o comunque generare economie.

Iadicicco (Futura Service) Delle opportunità ho già parlato. Sicuramente è una minaccia per i produttori, perché viene a mancare il monopolio che si erano creati con i sistemi proprietari. Per quanto riguarda il resto della filiera, concessionari e fornitori di servizi sul territorio dovrebbero essere ragionevolmente soddisfatti, specialmente le aziende più strutturate, con tecnici preparati, che stavano progressivamente abbandonando il settore perché i canoni di assistenza sono sempre più bassi e mancano i margini per fornire un servizio adeguato. Una diversa articolazione del servizio privilegerà chi è in grado di fornire un supporto tecnico qualitativo (diagnostica e risoluzione dei problemi in tele-assistenza), considerando che venendo a mancare il vincolo fiscale il cliente potrà intervenire direttamente in molti casi.



Ranzani (NCR) L'attuale normativa fiscale pone parecchi vincoli alle attività, di carattere promozionale o di relazione con il cliente, fatte attraverso lo scontrino. Le informazioni che possono essere veicolate dallo scontrino fiscale sono limitate e le stampanti sono omologate per fare certe cose e impedire di farne altre. Con la rinuncia alla fiscalità, la macchina diventa completamente libera e in questo noi produttori vediamo l'opportunità di esprimere e proporre innovazione, anche inserendo idee già sviluppate con successo all'estero. La nuova normativa creerà qualche problema solo a chi si è legato esclusivamente al misuratore fiscale come offerta per il mercato retail, quindi ai produttori che hanno sviluppato solo prodotti estremamente specialistici. Dove c'è un obbligo d'acquisto la concorrenza automaticamente si riduce. Per quanto riguarda la GDO, quello che chiamiamo semplicemente "misuratore fiscale" è una macchina articolata, composta da un'unità centrale di elaborazione, una stampante fiscale, uno scanner (probabilmente biottico), una tastiera, forse anche un secondo scanner portatile per la lettura degli oggetti voluminosi, il terminale per il pagamento elettronico...; a questi strumenti, che in una barriera casse possono essere anche 60, 80 o più, si aggiungono almeno tre server (uno per i database prodotti, uno per l'interfaccia con i clienti, uno per il pagamento elettronico) e quindi la stampante fiscale non è altro che uno dei "pezzi" di una macchina ben più complessa. Per questo motivo l'impatto economico sia per l'acquisto che per la manutenzione di ogni singola stampante fiscale è minimo rispetto all'insieme, salvo poi misurare l'impatto totale che può derivare alle catene con centinaia di pezzi installati.

Voi avete una stampante non fiscale da proporre? Se sì, la proponete già all'estero?

Garbini(MVCR) Sì, negli ultimi due anni abbiamo percorso una serie di esperienze in tal senso, sia con le esperienze interne di Omega Bilance, che con partner internazionali, oltre le nostre aziende estere (la polacca Elzab e la nostra

月
22日
[土]

年
4月
22日

日
[土]
—
6月

源
49

defiscalizzazione casse

partecipata cinese Sinota), con cui abbiamo sperimentato dei nuovi sistemi di stampa: questi saranno introdotti sia con la funzione fiscale che non fiscale. Abbiamo poi un accordo internazionale per la distribuzione delle soluzioni POS di Toshiba di cui stiamo analizzando la stampante non fiscale.

Iadicicco (Futura Service) I nostri sistemi sono svincolati dall'hardware ed il cliente può scegliere di utilizzare quello che vuole. Da parte nostra proponiamo le stampanti Epson, in particolare la non fiscale è la Epson TM88 che già abbiamo installato a Malta in applicazioni simili.

Ranzani (NCR) Sì certo, anche perché per noi lo standard nel mondo è costituito dalle stampanti non fiscali, mentre le stampanti fiscali sono l'eccezione. Anche in Italia le nostre stampanti non fiscali sono numerose, nei negozi extraterritoriali, nei duty free, ecc.

CORRISPETTIVI TELEMATICI: L'ESPERIENZA DI IPERAL

La prima catena italiana che ha sperimentato l'invio dei corrispettivi telematici all'Agenzia delle Entrate (AdE) è Iperal. "Abbiamo 15 punti vendita che rientrano nei parametri richiesti dalla legge – spiega Donatella Mitta, direttore amministrativo dell'azienda – e dall'inizio di quest'anno abbiamo dato il via al test per sperimentare l'effettiva fattibilità e semplicità dell'operazione". L'innovazione è stata messa in campo con facilità, grazie anche alla soluzione informatica messa a disposizione dal fornitore di casse dell'azienda, che centralizza i dati e, dopo che sono stati controllati dalla sede, li invia all'AdE.

"L'esperienza dell'invio è stata molto positiva – ricorda Donatella Mitta - abbiamo avuto un solo problema iniziale perché il primo gennaio era una domenica e non era chiaro che serviva comunque un valore a zero per il venduto anche se i negozi erano chiusi. In ogni caso la SOGEI (titolare del software della AdE), che complessivamente fornisce un ottimo servizio, ha sistemato per noi il file con grande tempestività".

50

6月25日

成12年4

伸々
平成12年

Qual è la differenza in percentuale del costo di listino tra la stampante fiscale e quella non fiscale?

Garbini(MVCR) La differenza di prezzo si aggira attorno al 15%, mantenendo le stesse performance di MTBF.

Iadicicco (Futura Service) A pari qualità sarà del 30-35% in meno, tra i 950 e i 600 euro, corrispondente al valore dell'hardware differente.

Ranzani (NCR) L'impatto sul prezzo della soluzione complessiva (composta con gli elementi visti sopra) risulta essere inferiore al 10%, naturalmente con grande approssimazione perché le soluzioni sono le più varie; solo a titolo di esempio ricordo che le tastiere per il prodotto standard assommano ad almeno cinque modelli diversi con prezzi che variano di sei volte dalla più piccola alla più grande... i numeri sono fuorvianti!

Tra le motivazioni che hanno sollecitato la scelta di Iperal l'analisi sui costi e benefici messa a punto da Federdistribuzione e l'opportunità di defiscalizzare le casse. "Prima di andare avanti su questa strada – precisa però Donatella Mitta – aspettiamo ulteriori chiarimenti sollecitati al ministero da Federdistribuzione, in particolare quelli in merito al mantenimento del sigillo fiscale e della memoria fiscale a garanzia delle operazioni fatte prima dell'adozione della defiscalizzazione", provvedimenti che sembrano essere stati esclusi dalla normativa con l'ultima circolare del 23 febbraio scorso.

Le prime esperienze di Iperal dimostrano comunque che inviare i telecorrispettivi è per il punto vendita un aumento di lavoro che non ha senso se contemporaneamente non si defiscalizzano le casse, come spiega Donatella Mitta: "vediamo nella defiscalizzazione e nell'eliminazione dei costi della fiscalizzazione il vero vantaggio del provvedimento e nei punti vendita di prossima apertura pensiamo di inserire tutte casse non fiscali".

22
日 [土]

4
月
22
日

土
—
6
月

51

defiscalizzazione casse

Secondo i vostri calcoli il costo annuale di un punto cassa non fiscale di quanto sarà inferiore (in %) al costo annuale di un punto cassa fiscale?

Garbini (MVCR) Il calcolo si basa sempre sul rispetto di alcuni standard di servizio e di tecnologie. Noi offriamo POS standard Industry high tech con centri di servizio (on site) presenti su tutto il territorio italiano, per cui il fatto che la stampante sia fiscale o no, non ha un impatto importante in termini di costi. Quello che potrebbe influire invece, è la modifica delle modalità di erogazione dei servizi, per cui la riduzione di costi sarà la conseguenza della modifica delle attuali competenze richieste al centro di assistenza esterno (Concessionario).

Iadicicco (Futura Service) I costi del punto cassa potranno variare in misura notevole, specialmente per chi sfrutterà questa legge per liberarsi dai vincoli imposti dai sistemi proprietari e sceglieranno l'hardware necessario solo in funzione dei servizi da erogare. Comunque il costo, a parità di prestazioni, sarà inferiore di circa il 25%.

Ranzani (NCR) Il contratto di assistenza mediamente è proporzionale al costo del prodotto. Nell'ipotesi di una variazione del 10% del costo del prodotto, anche il costo dell'assistenza è minore di circa il 10%.

Qualche cliente o prospect vi ha già chiesto una proposta di stampanti non fiscali?

Garbini (MVCR) C'è ancora incertezza e curiosità, per verificare i possibili scenari e risparmi. Io sottolineo la necessità di salvaguardare il servizio perché non è sufficiente affrontare il tema della defiscalizzazione solo per centrare l'obiettivo del risparmio, quando sappiamo che nel punto di vendita comunque funzionerà sempre un sofisticato sistema di cassa POS che dovrà erogare le sue competenze con continuità, soprattutto oggi che diventano fondamentali per le politiche di CRM. Il sistema di cassa può e deve gestire la relazione con il clien-



te anche tramite lo scontrino, ultimo e prezioso elemento di comunicazione alla fine della filiera di vendita. Ecco quindi che la defiscalizzazione secondo noi avrà un impatto importante a livello organizzativo ma le tecnologie del punto cassa saranno sempre più importanti e sofisticate.

Iadicicco (Futura Service) Noi abbiamo avuto diverse richieste ma allo stato attuale sono i produttori di POS che stanno promuovendo una controinformazione volta a dissuadere i retailer, con prospettive allarmanti del tipo: "se metti la stampante non fiscale avrai un controllo al giorno". Tre o quattro aziende hanno il monopolio del mercato e tutto l'interesse a che le cose non cambino.

Ranzani (NCR) Quasi tutti ci hanno chiesto consulenza, c'è poi chi pensa di aderire a questa logica e chi no, ma in generale tutti stanno alla finestra per vedere se qualcosa nell'interpretazione della normativa evolverà dopo le elezioni. L'ultimo passaggio legale è avvenuto in novembre, quindi malgrado tutto questo sia stato scatenato dalla finanziaria 2005 (quindi a fine 2004), siamo ancora alle prime battute ed è abbastanza logico che nessuno ancora si sia esposto sulla scelta.

Alcuni sospettano che la defiscalizzazione possa alimentare l'evasione. Siete d'accordo?

Garbini (MVCR) Penso che sicuramente potrebbe essere reso critico il controllo delle attività di cassa nel suo insieme. Io parto dal presupposto che, qualora venga attuata la defiscalizzazione dello scontrino, l'impresa e gli organi competenti dovranno effettuare un maggior numero di verifiche, incrociando i valori delle vendite, degli inventari e del flusso finanziario.

Iadicicco (Futura Service) Secondo me i buoi sono scappati prima. La defiscalizzazione non può aumentare l'evasione per un semplice motivo: la percentua-

defiscalizzazione casse

le dei titolari dei negozi che opera direttamente in cassa è molto bassa e nessuno può permettersi di non controllare gli incassi.

Ranzani (NCR) È vero che la normativa dello scontrino fiscale è stata fatta per evitare il “nero”, ma la cosa ha un senso per il singolo pdv gestito dal titolare o da qualcuno a lui strettamente imparentato. Altra cosa è se ci spostiamo su una barriera cassa con turni di cassiere, dove avviene un sano conflitto di interessi tra chi gestisce la transazione di vendita e chi ne percepisce il guadagno: in questo caso il retailer ha bisogno di strumenti di controllo e le regole aziendali collimano con il punto di vista dell’Agenzia delle Entrate: il cosiddetto “registro dei corrispettivi” recherà quindi informazioni veritiere. A mio parere la memoria fiscale non rappresenta, naturalmente solo nel caso della GDO, un controllo significativo e toglierla non scatenerà una corsa all’evasione.

Siete a conoscenza di retailer che abbiano già iniziato ad inviare i dati in forma telematica?

Garbini (MVCR) Siamo informati dall’Ufficio delle Entrate dell’unico test fino ad ora effettuato da imprese della GDO. Insieme ad alcuni nostri partner stiamo analizzando l’impatto e la fase organizzativa del nuovo sistema, questo per inserire la nuova competenza nei nostri prodotti software di front office, affinché possano gestire in modo automatico la trasmissione all’Ufficio delle Entrate e mantenere tutte le performance richieste.

Iadicicco (Futura Service) È ancora presto, anche perché ogni giorno escono nuove precisazioni. L’ultima circolare di febbraio, che esclude i singoli punti vendita dall’opportunità di non emettere lo scontrino fiscale ne è un esempio vergognoso. Credo che tutto dipenda dalla pressione fatta dai produttori di POS. Difendono con i denti le loro posizioni: più vincoli riescono a mettere, più osteggiano l’entrata in vigore del sistema. I grandi retailer stanno attrezzandosi, in



fondo penso che la spinta alla divulgazione della legge sia partita da loro.

Ranzani (NCR) So che alcuni si stanno organizzando ma non so se già hanno iniziato. In generale i grandi retailer, italiani o stranieri, hanno come modello i sistemi organizzativi europei e quindi anche in questo caso sono attenti e interessati a seguirne l'evoluzione, ma prenderanno una decisione operativa solo quando avranno certezze sul ritorno dell'investimento. ■

MWCR spa

Azienda partecipata con quota di maggioranza da Permira e San Paolo Imi Private Equity Scheme, detiene il 50% del mercato nazionale di ECR (marchi maggiori SWEDA, SAREMA e DISTRIBUTION SYSTEM), il 10% del mercato nazionale di POS (MWCR POS) ed il 20% del mercato nazionale di bilance (marchi Omega Bilance e Suprema).

FUTURA SERVICE

Progettazione, realizzazione e distribuzione di applicativi per il mercato retail, con un'offerta di soluzioni molto ampia, sia per il punto vendita (Front End casse, Kioski informativi, Visual Merchandising, ecc.) che per i centri distributivi (controlli di gestione, fidelity, CRM, analisi dei dati, ecc.)

NCR CORPORATION

Leader mondiale nello sviluppo di soluzioni realizzate per aiutare le aziende a costruire relazioni più solide con i propri clienti. Gli sportelli ATM, i sistemi retail, il data warehouse Teradata e i servizi IT realizzati da NCR sono alla base di tutte le soluzioni di Relationship Technology™ in grado di massimizzare il valore delle interazioni con i clienti. Con sede a Dayton, Ohio, NCR (www.ncr.com) ha circa 28.900 dipendenti in tutto il mondo.

月
22日
[土]

年
4月
22日

日
[土]
—
6月

源
55