

Slot&Garanzie. Bernardi: " Belle parole, forse un po' tardive"

In [Personaggi](#)

giovedì 15 luglio 2010 - 17:59:41

(Jamma) "Poche considerazioni , non per polemizzare col collega Gioacchini, di cui condivido in larga parte questa volta quello che dice". A parlare è Eugenio Bernardi in un intervento a commento della esternazione di Gioacchini " Mi chiedo dov'era AS.TRO, ACMI e SAPAR, quando quel rompiscatole del Bernardi esattamente 25 mesi fa scriveva: **" La normativa è complessa, non c'è dubbio, ma proprio in questa occasione le aziende di settore devono dimostrare la capacità di essere altamente professionali"**. Oppure dov'erano tanti quando mi chiedevo quando saremo stati un settore o un comparto rappresentativo e unitario (considerazioni riportate anche dal sito di Acmi). **Forse non dicevo delle stupidaggini quando parlavo del fatto che : " A fatica si riesce a sapere quante omologhe sono state eseguite e da chi poi? Forse da qualche mobiliere o elettricista?Ci sono anche queste degne categorie che nulla hanno a che fare con noi. E' divertente (ma anche deprimente) vedere che oltre il 30% dei così detti produttori o presunti tali non ha nemmeno la dichiarazione RAEE (e quindi non potrebbe produrre). Non c'è la ben che minima percezione di certi doveri da parte anche di aziende evolute o strutturate."**

Bene finalmente ci si sta accorgendo che occorre lavorare con certi presupposti, da sempre esistiti, ma non si comprende perché molti colleghi non li abbiano voluti applicare o li abbiano comodamente ignorati e ora si fanno paladini delle super garanzie.

Cordialmente soddisfatto che ci si sia accorti che occorre diventare un settore normale senza bisogno di patti di riacquisto ma applicando il codice del commercio.

Clausole di garanzia per il prodotto: prima di ideare una nuova slot, cambiamo il modo di acquistare gli attuali congegni. di Paolo Gioacchini

In [Personaggi](#)

giovedì 15 luglio 2010 - 12:25:56

(Jamma) L'impegno di AS.TRO a distinguersi positivamente e a promuovere i valori di una sana imprenditoria è noto, così come è risaputa la sensibilità dell'Associazione degli Operatori del gioco lecito a dialogare con le Municipalità chiudi X , per affermare la cultura della legalità e la responsabilizzazione dell'utenza del gioco. Sul solco dell'azione associativa, pertanto, si innesta il varo del COMITATO DI PRESIDENZA, ovvero dell'Organismo di ulteriore rilancio di AS.TRO, rappresentativo di un attivismo di "gestori" che intendono scendere in campo da "gestori", incominciando dal primo punto fermo del proprio lavoro: la slot per il gioco lecito. Con apprezzamento e interesse si sono pertanto udite e vagliate (e per certi versi molto apprezzate per intrinseco pregio) le articolate proposte che le varie realtà del panorama associativo hanno ideato per migliorare le performance del prodotto – slot;

tuttavia si deve ritenere che l'attuale priorità sia quella concepire un nuovo modo di "fare" e "vendere" (e quindi anche di acquistare) il congegno che già c'è, prima ancora di idearne uno innovativo (si, forse), ma distribuito con logiche non più accettabili, benché sino ad ora legittimate commercialmente dal mercato.

La questione dell'avvio delle VLT e della conseguente necessità di avere subito una slot che "a stretto giro" ne possa emulare gli accattivanti parametri di esercizio è mal posta, perché dimentica che gli attuali congegni già incassano parecchio, benché su un "tempo" medio di stazionamento al gioco troppo ridotto con conseguenti ripercussioni a livello di impatto sociale. Nessuna slot da intrattenimento potrà mai reggere il confronto "sulla carta" con una VLT, ma "sul campo", si potrà verificare quali correttivi saranno opportuni per aggiornare una buona performance – media delle AWP coesistenti sul mercato con le VLT.

Non credo che al gestore serva un'altra AWP-BOMBA che incassi molto se dopo qualche mese si ritrova "sotto" di migliaia di euro.

Personalmente non sono tra quei gestori che ha mai attribuito al singolo vizio di un prodotto la colpa di un danno all'azienda, preferendo di gran lunga responsabilizzarmi e rendermi consapevole che con maggiore attenzione si poteva evitare qualche inconveniente. A maggior ragione oggi non avrebbe più senso entrare in polemiche inflazionate, ritenendo doveroso proporre ai miei amici e colleghi del settore una riflessione pacata, e senza pretese di "insegnare" niente a nessuno.

A mio avviso, il gestore "medio" ha rincorso un prodotto a basso costo in quanto consapevole del fatto che qualsiasi "inconveniente" sarebbe stato a suo carico sempre e comunque, unitamente al fatto che anche il più bel "titolo" sarebbe comunque stato superato (tempo qualche mese, e a volte settimane) da una versione con qualche attrattiva in più, inflazionando così il concetto (e il valore) della "macchina", declassandolo a quello di scheda. Le tensioni finanziarie dei normali "noleggi", poi, non hanno consentito "ai più", di andare tanto per il sottile, e così il gestore è diventato ostaggio di un mercato in cui non era più "lui" a fare la domanda, recitando spesso la parte di "forzato" destinatario dell'offerta.

Oggi c'è la possibilità di cambiare le dinamiche del mercato, senza avere la "spada di Damocle" di un ricambio forzato del parco macchine, imposto da una Procura della Repubblica o da esigenze di sicurezza della gestione telematica. Oggi possiamo liberare il mercato da quello "stupefacente" che sino ad ora lo ha alimentato, ovvero la "necessità" di avere "un" prodotto (bello o brutto che fosse).

Oggi, il gestore può pretendere di avere in mano una garanzia giuridica che gli assicuri il risarcimento dei danni prodotti dal congegno fallato, senza invocare impropriamente "l'appoggio associativo", che lo manlevi dalla "singolarità" di una richiesta danni formulata in violazione dei "codici comportamentali del vecchio settore dell'automatico".

E' così che funziona la garanzia, ed è così che il mercato può iniziare a funzionare, se i gestori si compatiranno (mentalmente, si intende senza alcun bisogno di pubblici proclami o schieramenti), per premiare commercialmente chi vende garantendo il buon funzionamento.

Di aziende "così" già ce ne sono, e credo che anche alcuni costruttori "nostrani" possono guardare al loro prodotto con la soddisfazione e la fierezza di chi non ha nulla da temere nel metterlo in circolazione.

Sta a noi premiare il loro (auspicato) coraggio nell'assumersi quelle responsabilità da cui dipenderà la permanenza di molti gestori nel loro registro clienti.

AS.TRO ha lanciato un sondaggio in cui si chiede, tra l'altro, che il gestore comunichi all'Associazione l'incidenza negativa sul fatturato che certe note problematiche dei software di gioco hanno generato, sia in termini di perdita di esercizio sia in termini di costi aziendali. E' quindi importante rispondere a questo quesito affinché l'obiettivo "politico" del congegno garantito diventi veramente "la" questione" della categoria e

non sia strumentalmente etichettato come schermaglia commerciale. Personalmente ho intrapreso il lavoro di "conteggio", e ne comprendo l'onerosità, ma pur ribadendo la ostilità ad ogni polemica, ho dovuto constatare le migliaia di euro che ogni "sfogliata di pagina" mi attestava come perduti a causa di un malfunzionamento, a cui non vi è stato modo di porre rimedio (se non togliendo il congegno dal noleggio, classificandolo come perdita non risarcibile). La colpa di ciò, lo ribadisco, me la sono aziendalemente assunta, ma in coscienza mi sento che perseverare sarebbe veramente imperdonabile, ed è per questo che ho accolto l'idea che l'Associazione (ovvero i gestori che la pensano come me) debba creare i presupposti perché ciò non accada più: di errori ce ne saranno sempre, ma se si lavora con dei "raccoglitori di denaro" è logico pensare che il rischio di impresa consideri l'incidenza di essi sul successo del prodotto, e che il costo del prodotto comprenda anche la eventualità di risarcire i danni che sono conseguenza di errori di progettazione o costruzione.

AS.TRO ha "rotto le scatole" ai gestori spronandoli a diventare industriali.

Ora è il momento che i costruttori adottino formalmente e giuridicamente i connotati dell'industria che, in un Paese normale, correda sempre il prodotto tecnologico "destinato alla esclusiva utilizzazione professionale e commerciale" con tutti i "crismi" necessari a garantire l'imprenditore – acquirente. E' infatti evidente che la slot non è una lavatrice e che i relativi malfunzionamenti non si limitano a danneggiare qualche capo d'abbigliamento !

Nei mercati normali solo "questa" industria ha diritto di cittadinanza; cerchiamo quindi di rendere normale il mercato, imparando a fare attenzione a quali specifiche condizioni contrattuali si acquistano i prodotti.

QUAND'E' CHE SAREMO UN SETTORE O UN COMPARTO RAPPRESENTATIVO E UNITARIO?

[SCARICA LA NOTIZIA](#)

NEWSLOT. VADEMECUM DEL PERFETTO PRODUTTORE. ATTENZIONE ALLA DIRETTIVA RAEE

In [Archivio](#)

martedì 17 giugno 2008 - 00:06:07

(Jamma) Produrre un apparecchio da gioco a vincita in Italia rappresenta un'impresa non da poco, sicuramente molto più ardua che in altri paesi europei.

Va innanzitutto ricordato che il produttore di apparecchi da gioco deve munirsi dei seguenti documenti, senza i quali non potrebbe vendere:

- 1. Iscrizione alla Camera di Commercio della provincia in cui risiede;**

2. **Presentare una una D.I.A., Dichiarazione Inizio Attività in base all'art. 86 comma 3 lett.a del T.U.L.P.S., al comune in cui ha sede l'azienda;**
3. **Marcatura "CE", con applicazione della nuova Direttiva "2004/108/CE Direttiva Compatibilità Elettromagnetica";**
4. **Attuazione Direttive 2002/96/CE (RAEE) e 2003/108/CE (RoHs) sui rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche;**
5. **Munirsi dei Registri di carico e scarico rifiuti: da quest'anno vidimazione in Camera di Commercio , da richiedere esclusivamente alla Camera di Commercio competente per territorio;**
6. **Compilazione MUD ove necessario. Obbligo di compilazione del Mud vale per tutte le aziende che hanno prodotto e/o movimentato rifiuti pericolosi oppure tutte le aziende con più di 10 dipendenti che hanno prodotto e/o movimentato rifiuti NON pericolosi.**

Al nuovo sistema di gestione dei RAEE (Rifiuti da Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche), va dedicata una attenzione particolare.

Secondo quanto stabilito dal DM 185/2007, il 18 febbraio sono ormai scaduti i termini per l'iscrizione al "Registro nazionale dei soggetti obbligati al finanziamento dei sistemi di gestione dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche (RAEE), di cui all'articolo 14 del decreto legislativo 25 luglio 2005, n. 151", obbligo che spetta ai produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche, come definiti all'articolo 3, comma 1, lettera m), del decreto legislativo 25 luglio 2005, n. 151, che si riassume di seguito insieme alla direttiva.

Il produttore, secondo la Direttiva 2002/96/CE è;

Colui che fabbrica e vende apparecchiature elettriche ed elettroniche recanti il suo marchio;

Colui che rivende sotto il suo marchio apparecchiature prodotte da altri fornitori; il rivenditore non viene considerato «produttore», se l'apparecchiatura reca il marchio del produttore a norma del punto i);

Colui che importa o esporta apparecchiature elettriche ed elettroniche in uno Stato membro nell'ambito di un'attività professionale.

Per il Decreto Legislativo;

Colui che fabbrica e vende apparecchiature elettriche ed elettroniche recanti il suo marchio;

Colui che rivende con il proprio marchio apparecchiature prodotte da altri fornitori; il rivenditore non è considerato "produttore" se l'apparecchiatura reca il marchio del produttore a norma del punto 1);

Colui che importa o **immette per primo nel territorio nazionale**, apparecchiature elettriche ed elettroniche nell'ambito di un'attività professionale **e ne opera la commercializzazione**, anche mediante vendita a distanza.

“La normativa è complessa, non c'è dubbio- ci spiega Eugenio Bernardi- ma proprio in questa occasione le aziende di settore devono dimostrare la capacità di essere altamente professionali”.

La normativa impone alle aziende di fornire una adeguata informazione agli utenti.

Il simbolo del cassonetto barrato riportato sull'apparecchiatura (ETICHETTA ESTERNA) o sulla sua confezione indica che il prodotto alla fine della propria vita utile deve essere raccolto separatamente dagli altri rifiuti.



Il produttore di apparecchiature elettriche ed elettroniche fornisce, all'interno delle istruzioni per l'uso delle stesse (**Scheda ESPLICATIVA nel caso degli apparecchi da gioco**), adeguate informazioni.

REGISTRO NAZIONALE DEI PRODUTTORI

Ogni produttore deve registrarsi presso le Camere di Commercio entro il 18 febbraio 2008. Una volta effettuata l'iscrizione, a ciascun produttore, viene rilasciato un numero di iscrizione tramite il sistema informatico delle Camere di Commercio, tale numero è composto da quattordici caratteri alfanumerici, deve obbligatoriamente essere indicato, entro trenta giorni dalla data del rilascio, in tutti i documenti commerciali – fatture – (art. 3 decreto 25 settembre 2007 n. 185).

Es. Registro Nazionale Produttori AEE: IT0802000001.....

Le sanzioni

1. Il distributore che, nell'ipotesi di cui all'articolo 6, comma I, lettera b), indebitamente non ritira, a titolo gratuito, una apparecchiatura elettrica od elettronica, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 150 ad euro 400, per ciascuna apparecchiatura non ritirata o ritirata a titolo oneroso.
2. Il produttore che non provvede ad organizzare il sistema di raccolta separata dei RAEE professionali di cui all'articolo 6, comma 3 ed i sistemi di ritiro ed invio, di trattamento e di recupero del RAEE di cui agli articoli 8, comma 1, e 9, comma 1 a finanziare le relative operazioni, nelle ipotesi e secondo le modalità di cui agli articoli 19, comma 1, 11, comma I e 12, commi 1, 2 e 3, fatti salvi, per tali ultime operazioni, gli accordi, eventualmente conclusi ai sensi dell'articolo 12, comma 6, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 30.000 ad euro 100.000.
3. Il produttore che, dopo il 13 agosto 2005, nel momento cui immette una apparecchiatura elettrica od elettronica sul mercato, non provvede a costituire la garanzia finanziaria di cui agli articoli 11, comma 2, o 12, comma 4, è punito con sanzione amministrativa pecuniaria da euro 200 ad euro 1.000 per ciascuna apparecchiatura immessa sul mercato.

4. Il produttore che non fornisce, nelle istruzioni per l'uso di AEE, le informazioni di cui all'articolo 13, comma 1, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 2.000 ad euro 5.000.

5. Il produttore che, entro un anno dalla immissione sul mercato di ogni tipo di nuova AEE, non mette a disposizione dei centri di reimpiego e degli impianti di trattamento e di riciclaggio le informazioni di cui all'articolo 13, comma 3 è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 5.000 ad euro 30.000.

6. Il produttore che, dopo il 13 agosto 2005, immette sul mercato AEE prive della indicazione o del simbolo di cui all'articolo 13, commi 4 e 5, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 200 ad euro 1000 per ciascuna apparecchiatura immessa sul mercato. La medesima sanzione amministrativa pecuniaria si applica nel caso in cui i suddetti indicazione o simbolo non siano conformi ai requisiti stabiliti all'articolo 13, commi 4 e 5.

7. Il produttore che, senza avere provveduto alla iscrizione presso la Camera di commercio ai sensi dell'articolo 14, comma 2, immette sul mercato AEE, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 30.000 euro 100.000.

8. Il produttore che, entro il termine stabilito col decreto di cui all'articolo 13, comma 8, **non comunica al Registro nazionale dei soggetti obbligati allo smaltimento dei RAEE** le informazioni di cui all'articolo 13, commi 6 e 7, ovvero le comunica in modo incompleto o inesatto, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 2.000 ad euro 20.000.

9. Fatte salve le eccezioni di cui all'articolo 5, comma 2, chiunque, dopo il 1° luglio 2006, immette sul mercato AEE nuove contenenti le sostanze di cui all'articolo 5, comma 1 o le ulteriori sostanze individuate ai sensi dell'articolo 18, comma 1, è punito con la sanzione amministrativa pecuniaria da euro 50 ad euro 500 per ciascuna apparecchiatura immessa sul mercato oppure da euro 30.000 ad euro 100.000.

Quali sono le violazioni maggiormente riscontrabili?

- 1. Marcatura CE di una determinata ditta, omologa di altra ditta;**
- 2. errata dichiarazione CE;**
- 3. mancanza sui documenti fiscali iscrizione al Registro Nazionale Produttori AEE,**
- 4. mancanza del simbolo del cassonetto sul mobile o sulle etichette esterne;**
- 5. mancanza nelle schede esplicative delle istruzioni per l'uso di adeguate informazioni sullo smaltimento rifiuti.**