



Vent'anni di Global Starnet

Entusiasmo, competenza e tanto lavoro. C'è un mix di tutti questi elementi nei primi 20 anni di attività di Global Starnet. Un concessionario che si è imposto sul mercato grazie a un know-how di prima qualità e che ancora adesso è ai primi posti della classifica degli operatori di settore. Era il 2004: sembrano lontanissimi i tempi in cui la macchina era in fase di assemblaggio, guidata da grandi professionisti e supportata dalla "rete" di Sapar, due spinte formidabili che hanno consentito una crescita rapida e uniforme del numero di apparecchi collegati. Sono passati vent'anni, durante i quali si è allargato il network delle sale e degli appa-

recchi collegati, sono aumentate le competenze tecnologiche, sono migliorate le relazioni con i partner, sono stati mantenuti i più alti standard di servizio tra i concessionari. È tempo di bilanci, ovviamente, ma anche di uno sguardo al futuro: proprio in quest'ottica stanno continuando gli eventi sul territorio, con gli incontri conviviali tra i manager Global e i rappresentanti regionali di Sapar. Il riordino, secondo le ultime notizie trapelate, riguarderà anche il settore retail e i tempi sembrano più brevi del previsto. Occorre farsi trovare pronti, fondando le prospettive future sull'esperienza accumulata in 20 anni. Buon compleanno, Global.

BUON COMPLEANNO GLOBAL STARNET STORIA DI UN LEADER DEL MERCATO



Massimo Lipparoni
Direttore operativo

Direttore Operativo e commerciale di Global Starnet, Massimo Lipparoni lavora per la società dal primo giorno di attività. Nessuno meglio di lui può ripercorrere per *Global Starnews* una breve storia del concessionario.

Dagli inizi del business fino ai giorni nostri, in mezzo a tanti successi e al riconoscimento comune della qualità dei servizi con marchio Global.

Cosa ricorda della nascita di Global? Cosa c'era di speciale? Entusiasmo,

Massimo Lipparoni, direttore della società: «Siamo partiti da zero, contando su grandi professionisti e sull'appoggio di Sapar. Abbiamo tenuto in anni difficili grazie ai migliori standard di servizio del settore e al rispetto dei ruoli con gestori ed esercenti»

preoccupazione, incoscienza?

C'era una società specializzata nelle scommesse, che grazie all'avvento del bando per le concessioni ha cercato di prendere in mano questo settore. Il mercato passava dai videopoker alle slot, che in Italia nessuno conosceva. Noi ci siamo trovati ad affrontare una gara storica, partendo da zero per diventare i numeri uno. Tutto è partito dalla capacità di un gruppo di grandi professionisti, che hanno portato innovazione e know-how. Ciò ci ha consentito di metterci al livello degli altri Paesi. La scommessa è stata vinta, anche grazie alla Sapar che divenne nostra partner.

Così, siamo riusciti in una performance pazzesca, passando da 37mila apparecchi nel 2004 a 94mila nel 2011. Inizialmente c'era tanta apprensione, anche da parte dei Monopoli e di Sogei, che erano completamente all'oscuro del funzionamento del meccanismo del gioco. Tutti avevano problemi a realizzare la rete, noi compresi. Global Starnet fu brava nell'innovazione della connettività: non c'erano modem 2G che potessero trasmettere tutti quei dati. Li abbiamo sviluppati – diventando un riferimento sia a livello amministrativo che tecnologico – e quindi tali strumenti poi sono stati utilizzati dall'intero mercato.

[GlobalNews]

Tappe in Toscana, Piemonte e Sicilia Proseguono gli incontri Sapar-Global



incontro con Sapar Sicilia

Anche Toscana e Sicilia hanno ospitato gli incontri tra Global Starnet e i rappresentanti Sapar: i dirigenti della società concessionaria – leader del mercato degli apparecchi da intrattenimento – proseguono il giro d'Italia con l'obiettivo di allargare il confronto con i gestori in vista delle prossime sfide del mercato, riordino in testa. Una specie di road show, visto che l'iniziativa toccherà praticamente tutte le regioni italiane nel corso del 2024. Il prossimo appuntamento è stato fissato per il 29 febbraio in Piemonte, qualche giorno prima della kermesse di Enada a Rimini, dove partner e Global avranno un'altra fondamentale occasione di confronto. L'obiettivo strategico, spiegano dalla società, è incontrare i partner commerciali presenti in tutto il territorio nazionale, dopo gli incontri in Lombardia, Abruzzo, Puglia (a cui hanno partecipato anche rappresentanti della Basilicata), Campania, Veneto, Calabria.



Enada Primavera 2023

Come è cambiato il settore degli apparecchi in vent'anni?

Dal punto vista tecnico, non è cambiato tanto. Si fanno le stesse cose, più o meno. Le aziende del comparto sono però cresciute, diventando soggetti importanti del mondo imprenditoriale. Hanno trasformato un lavoro non riconosciuto in un'attività di alto livello con aziende organizzate e serie. Siamo passati dai 150 milioni di gettito erariale raccolto attraverso la Siae ai 6 miliardi di oggi. Lo Stato ha avuto enormi vantaggi, grazie al lavoro di concessionari e gestori.

Qual è la chiave del successo di Global? Cosa ha consentito alla società di resistere nei primi vent'anni?

Il segreto è semplice: venivamo dalle scommesse sportive e ippiche. Incontrando le associazioni de-

gli operatori abbiamo capito – da subito – che non potevamo fare il lavoro dei gestori. Siamo rimasti concessionari puri, non siamo mai andati a fare la concorrenza ai gestori, che a nostro avviso sono partner e non competitor. Noi forniamo servizi di qualità, dal sito, con l'area riservata alle pratiche amministrative, ai nulla osta. Le tempistiche sono il nostro fiore all'occhiello, e sono migliorate ancora negli ultimi anni, come ci è riconosciuto da tutto il mercato. Abbiamo pensato di dare il meglio alle società nostre partner, che hanno bisogno di supporto di qualità.

Qual è il ruolo dei partner nel sistema Global?

Riteniamo necessario che chi lavora con noi sia sereno e possa gestire il proprio mercato in piena autonomia. Abbiamo fornito tutto

il supporto commerciale e legale di cui hanno avuto bisogno, con particolare attenzione alle nuove regole: tutto quello che non era pertinenza delle società partner, lo hanno avuto da noi. Ecco, questo è un aspetto molto apprezzato da chi lavora con Global Starnet.

Uno sguardo al futuro: cosa riservano i prossimi anni agli operatori? C'è fiducia?

Ritengo che siamo in linea con i cambiamenti e con le nuove normative. Abbiamo dimostrato di saper fare tutto e bene, senza disservizi per la filiera. Siamo sempre stati i migliori nei servizi, qualunque cosa venga fuori dalla riforma per il futuro, Global Starnet sarà all'altezza delle nuove sfide. Come la politica farà evolvere il mercato è difficile dirlo, noi comunque saremo pronti.



Tra pochi giorni, infine, aprirà Enada: cosa porterete in Fiera?

La presentazione commerciale riguarderà le nuove Videolotteries Playtech. Si tratta di un prodotto al quale crediamo molto. Ma sarà anche un momento di celebrazione dei nostri 20 anni di attività, vogliamo ringraziare chi ha permesso che tutto questo nascesse e si sviluppasse. Il concessionario è cresciuto ed è in buona parte merito dei partner, che saranno in Fiera. Faremo una cena di gala in un posto bello e rinomato. Noi viviamo di servizi di qualità e di rapporti con la rete delle aziende, non di prodotti da vendere: questo è il nostro segreto. Infine, siamo l'unico concessionario da sempre presente a Enada Rimini. Per noi è un vanto. 🌐

GlobalStarnet

LIMITED

VI ASPETTA IN FIERA

ENADA **PRIMAVERA**
36^a Mostra Internazionale
degli Apparecchi
da Intrattenimento e da Gioco

PADIGLIONE C1 STAND 084

12 | 14 MARZO 2024 RIMINI

**IL CONCESSIONARIO DA SEMPRE
AL SERVIZIO DEI GESTORI**



IL GIOCO È VIETATO AI MINORI DI ANNI 18. IL GIOCO PUÒ CAUSARE DIPENDENZA PATOLOGICA. PER LE PROBABILITÀ DI VINCITA CONSULTARE WWW.ADM.GOV.IT