



LA RIFORMA SI STA AVVICINANDO IL GESTORE AL CENTRO DELLA FILIERA

La riforma si avvicina a grandi passi. Le ultime notizie dal fronte istituzionale confermano che il testo del riordino retail è praticamente pronto e che ormai occorre solo decidere quando presentarlo in Consiglio dei Ministri. Naturalmente, il processo sarà lungo – almeno due-tre mesi tra governo, conferenza Stato-regioni e commissioni parlamentari – e probabilmente accidentato, ma l'impressione è che questa sia la volta buona. *Global Starnews*, per comprendere meglio l'impatto e gli effetti della riforma sugli operatori della filiera, inizia questo mese un "giro" virtuale di opinioni con i presidenti regionali di Sapar, l'associazione più vi-

cina alle piccole e medie aziende di gestione. Cominciamo con Simone Musicco, numero uno della Lombardia e portatore di un know-how infinito, anche per tradizione familiare. Nell'intervista che ci ha concesso, Musicco ribadisce la centralità della figura del gestore e la funzione essenziale di diretto collaboratore dello Stato nella raccolta delle giocate. L'auspicio è che la riforma tenga conto della filiera e che non si pieghi alle logiche – già intraviste nel settore online – di alzare l'asticella dei bandi di gara fino a escludere i più piccoli. *Global Starnews* continuerà a tastare il polso degli operatori, in vista di un appuntamento cruciale per tutto il mercato.

RIORDINO, LEGGE REGIONALE, TERRITORIO LE SFIDE NEL FUTURO DI SAPAR LOMBARDIA

Intervista al presidente Simone Musicco: «Qui regole rigide, ma resistono le storiche aziende di gestione degli apparecchi. La riforma deve tenere conto di noi: portiamo soldi nelle casse dello Stato. La slot del futuro? Più performante e agile di quella attuale»



Pensa che finalmente sia arrivato il momento del riordino retail? Quale sono le vostre richieste per la categoria?

Si parla di riordino da anni, ma ora è fondamentale che si faccia davvero. Secondo me oggi la categoria dovrebbe avere più peso; bisognerebbe dare più spazio a chi ha veramente portato i soldi all'interno delle casse dello Stato, che oggi sono i gestori. I gestori fanno tuttora un lavoro sul territorio che il concessionario non riesce a fare. Chiediamo rispetto

e, soprattutto, una definizione chiara dei ruoli nella filiera. Non è più accettabile che l'ultimo anello della catena sia quello che paga sempre per tutti. Il gestore ha già subito troppo e molte aziende sono morte per quel motivo.

Mese dopo mese, il settore degli apparecchi continua a registrare cifre negative. Quale ritiene sia la strada per invertire la rotta?

Il calo dei numeri è frutto di una crisi nazionale, ma anche di scelte normative un po' penalizzanti. Il nostro settore oggi ha delle normative molto restrittive: il fatto che la percentuale di vincita si sia abbassata dal 78% iniziale al 65%, unito alla 'tassa sulla fortuna' sulle Vlt, è stata una vera batosta. La

In un momento di trasformazione per il settore del gioco pubblico, la Lombardia si conferma come un osservatorio privilegiato. Simone Musicco, presidente della Sapar Lombardia da ormai diversi anni e figlio di Lorenzo, leader Sapar a livello nazionale per oltre due decenni, traccia un bilancio che parte dal "piccolo mondo lombardo" per arrivare alle grandi sfide nazionali.

Da ormai otto mesi c'è stato un cambio di guida nella direzione nazionale di Sapar. Cos'è cambiato con il nuovo presidente Sergio D'Angelo?

Si avverte una spinta nella comunicazione. Avendo vissuto da vicino l'esperienza di mio padre alla guida dell'associazione, so quanto sia difficile stare al vertice e quanto sia sem-

pre difficile accontentare tutti. Forse c'era bisogno di fare un cambio. Oggi ottenere qualcosa a livello associativo è veramente difficile, perché ci confrontiamo con multinazionali che hanno un potere superiore al nostro. Con il neopresidente D'Angelo, così come con il predecessore Domenico Distanti, la volontà di affrontare i problemi non è mai mancata. In un'associazione c'è spazio per chiunque abbia voglia di rimboccarsi le maniche e lavorare per il bene comune.

La sua regione - che ha avuto una posizione storicamente rigida nei confronti del gioco - è stata spesso pioniera sulla comunicazione e sulle leggi regionali. Dopo tanti anni, qual è la situazione per le aziende di gestione?

In Lombardia abbiamo sperimentato per primi gli effetti di una legge regionale, inizialmente molto restrittiva. Un rigore che ha poi favorito le piccole e medie imprese, in grado di bloccare quella che poteva essere una concorrenza selvaggia. Ovviamente, negli anni, i grossi gruppi l'hanno fatta da padrone e oggi le piccole aziende sono rimaste poche. Però forse la Lombardia è ancora la regione in cui sono più numerose: il numero è ridotto rispetto a una volta, ma qui resistono realtà storiche. Nel mio mandato ho seguito un po' le tracce paterne, puntando tutto sul rapporto umano: conosco i colleghi, li tratto come amici, e credo che questa coesione sia il vero vantaggio competitivo del nostro territorio.



nostra marginalità è bloccata, mentre i costi aziendali sono esplosi. La soluzione? Serve più margine operativo e, tecnicamente, c'è bisogno di apparecchi più performanti e più agili. Dobbiamo poter offrire un'esperienza di gioco che trattienga l'utente senza 'spremerlo' in pochi minuti, allineando le performance tecnologiche del fisico a quelle, molto più competitive, dell'online.

In che modo SAPAR sta formando i gestori affinché diventino i primi

'presidi di legalità' e sicurezza all'interno dei locali?

Sapar ha sempre fatto la sua parte ed è sempre in prima linea per supportare i gestori. Ci sono un tavolo di presidenza e degli ottimi avvocati che seguono tutto il comparto. Ci troviamo in una nazione in cui ogni regione ha le sue regole, il che rende tutto molto difficile, ma la nostra missione non cambia: stare al fianco del gestore. Guardando al futuro, la nuova strada è tutta da vedere. Il pensare

di diventare concessionari la ritengo un'utopia più che un'idea, i soldi che servono per poter aprire una concessionaria sono veramente tanti, però non escludiamo niente.

Qual è la sfida più grande che un imprenditore del gioco in Lombardia dovrà affrontare nei prossimi tre anni?

Tutti attendono alla finestra le regole del nuovo mercato. A livello nazionale affrontiamo una problematica: lavoriamo in casa d'altri. Un tempo nei bar

c'era ricambio: finita una gestione, ne arrivava un'altra e il locale restava aperto. Quando un locale chiude o cambia natura, trasformandosi magari in un locale di musica dal vivo senza spazio per l'intrattenimento, il nostro mercato si restringe. Si pensava che il business potesse spostarsi nelle sale, forse è arrivato quel momento, ma anche lì i costi di gestione sono diventati altissimi. E chi ha aperto le sale negli ultimi anni ha dovuto soffrire parecchio. 🌐

[GlobalNews]

SLOT, CAMBIANO I TITOLI AUTORIZZATORI DAL PRIMO GENNAIO ECCO I QR-CODE

Dal primo gennaio 2026 i titoli autorizzatori per le slot machine sono diventati digitali. Le etichette adesive con QR-Code hanno sostituito definitivamente i titoli autorizzatori cartacei degli apparecchi, ponendo fine al periodo di transizione iniziato il 9 dicembre 2024. L'Agenzia delle Dogane e Monopoli comunica che saranno quindi applicate le relative sanzioni se l'etichetta con QR-Code non sarà

posta sull'apparecchio "in maniera integra e leggibile, fermo restando che l'esercente dovrà comunque dimostrare a richiesta il possesso del titolo autorizzatorio in originale, in formato cartaceo o digitale". Rimangono comunque validi ed efficaci i titoli autorizzatori cartacei già esistenti e già posti sugli apparecchi. In caso di furto o smarrimento, "dovranno essere sostituiti dall'etichetta contenente il QR-Code". 🌐





dal 17 al 19 marzo 2026 | Rimini

GLOBALSTARNET

STAND 005 | PAD. C1

IL CONCESSIONARIO DA SEMPRE AL SERVIZIO DEI GESTORI