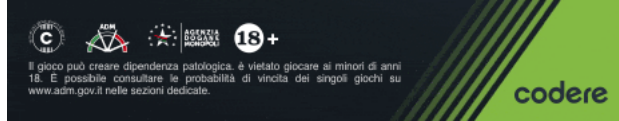
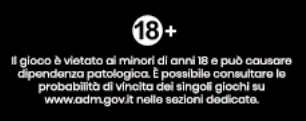


Il gioco con vincita è vietato ai minori di 18 anni e può causare dipendenza. Consulta probabilità di vincita su www.aams.gov.it

BOOMING GAMES - Adesso in Italia!


SPECIALE ONLINE, OIA SERVICES: 'CRISI DURISSIMA E IL GAMING NON TORNERÀ PIÙ COME PRIMA'

Maggio 23, 2020 Scritto da Ca

- Stampa
- Email



Foto Totoguida

Speciale online, Carmelo Mazza ceo Oia Services: 'Crisi durissima e il gaming non tornerà più come prima'.

Un altro caso importante seguito **nello speciale online Gioco News nel magazine di maggio**, è quello di **Oia Services** che coi brand **Betaland ed Enjoybet** offre gaming da anni sia sul retail che sul digital. **Qual è lo status aziendale dopo due mesi di lockdown?** “Ovviamente soffriamo del blocco degli eventi sportivi e del fermo della rete – spiega il **Ceo, Carmelo Mazza** - abbiamo adottato tutte le misure previste dal Governo maltese prevedendo un massiccio ricorso al lavoro da casa. Stiamo comunque il più vicino possibile alla rete, siamo intervenuti per dare sostegno alle agenzie ed ai Pvr anche sotto il profilo economico. Sappiamo che non sarà possibile tornare al business as usual nel breve tempo e stiamo già pensando alle misure da adottare per facilitare la riapertura della nostra rete”.

Partiamo dal gioco terrestre: “Per prima cosa dobbiamo avere chiarezza sulle misure di contenimento che si applicheranno, come entrate contingentate e altro – prosegue Mazza - su questa base potremo fare delle riflessioni più concrete. Noi continuiamo a ritenere che sia necessario dare un ambiente di gioco il più confortevole possibile, mantenendo l'aspetto dell'interazione umana che riteniamo qualificante per distinguere la fruizione del gioco sul canale fisico”.

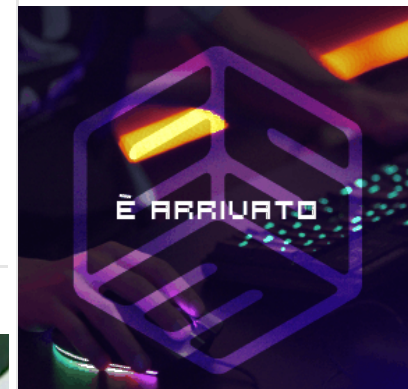
Può l'approccio omni channel essere un'opportunità da rivisitare e da sfruttare per riattivare il business? “Siamo convinti che il modello omnichannel resti importante, soprattutto nelle forme ibride che consentono di usare reti fisiche a supporto di alcuni servizi per l'online (non certo la vendita ovviamente). In questo senso, tuttavia, prevediamo due tendenze: quella dell'automatizzazione e quella dell'ampliamento dei servizi. In altri termini, le forme ibride saranno sempre più centri multiservizi nei quali l'attività dell'utente sarà automatizzata. Noi siamo già pronti con nuove partnership ad accompagnare la trasformazione della nostra rete in questa direzione, per renderla più moderna ed incrementarne i guadagni. In questo senso, il Covid-19 in realtà accelera tendenze in atto che già gli operatori più attenti avevano colto: chi sarà più rapido avrà benefici di mercato”.

Cosa vi aspettate dai governi? “Dovranno ovviamente favorire l'immissione di liquidità nel sistema che consenta di superare gli esborsi sopportati nel periodo di blocco. Solo così potranno essere difesi livelli occupazionali e sopravvivenza delle imprese, soprattutto per le piccole che sono la stragrande maggioranza della rete di giochi. Non dimentichiamo infatti che la distribuzione capillare dei giochi, che tante risorse porta all'erario, è fatta da una grande quantità di Srl semplificate e ditte individuali che, nei fatti, operano come piccole imprese familiari, certamente più simili dimensionalmente alle imprese artigiane che alle società di servizi. Queste realtà hanno già sofferto la riduzione della marginalità del settore. Fondamentale, quindi, sarà la velocità di esecuzione, in modo che le risorse arrivino ai beneficiari ed entrino nel circolo economico quanto prima.

Ad Adm – prosegue Mazza - invece chiediamo solo di valutare il periodo di chiusura nel calcolo della seconda tranche del canone di concessione dovuto a luglio (magari anche ritardando la scadenza) e di prevedere anche una revisione della durata della proroga onerosa. Attenzione anche al costo delle fidejussioni che sta salendo e, in presenza di bilanci che per il 2020 saranno certamente negativi in molti casi, potrebbe crescere ancora di più per il 2021. L'attuale meccanismo andrebbe riformato profondamente e Adm dovrebbe anche fare di più per superare le resistenze di istituti di credito e compagnie assicurative”.
Anche per Oia “le crisi vanno lette perché si rivelano sempre portatrici di grandi opportunità. Oggi è difficile vedere già quali sono gli aspetti positivi da massimizzare: ma certamente ci sono e chi sarà in grado di coglierle prima e realizzarle sarà il prossimo market leader. Intanto impariamo a non dare per scontato che il settore del gioco ritorni come era prima. Chi investe nel ritorno al passato pre Covid-19 ha già perso”.

Like 0 Sh Tweet Salva

Share



Ultimi eventi

Nessun evento



^ BACK TO TOP