

## **DAVIDE CONTRO GOLIA**

**di Giuliano Marrucci**

*Collaborazione di Alessia Marzi e Silvia Scognamiglio*

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Bentornati. Allora, 930 marchi, 51.000 negozi, un fatturato di 25 miliardi di euro ogni anno. Ecco, è il fantastico mondo del franchising. È il modo più veloce per entrare in una rete commerciale. Poste Italiane attraverso Kipoint, McDonald, Avis, Burger King, Tim, Original Marines. Ecco, sono i marchi un po' più noti; parleremo di questi, questa sera. Secondo... Mettono a disposizione del proprio marchio all'affiliato, gli danno anche il know how, gli mettono a disposizione i prodotti... in cambio ricevono delle royalties e non solo, vedremo. Ecco, secondo Confesercenti è il sogno del 30 per cento di chi vuole entrare nel commercio. Un sogno che poi però alla resa dei conti si rivela un incubo. Giuliano Marrucci. Il nostro Giuliano.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Avis è presente su gran parte del territorio italiano grazie a una vasta rete di affiliati in franchising. Come Luigi Paoletti, che in 20 anni di duro lavoro tra Marche e Abruzzo l'ha portata da tre noleggi la settimana a 150 al giorno. Almeno fino a quando nel 2014, senza giustificazione, gli hanno dato il benservito.

### **LUIGI PAOLETTI – EX AFFILIATO AVIS**

Tutti e quattro i punti. "Ma lei che ne pensa?", mi ha detto. "Che ne penso?", ho detto. "Penso che c'è chi c'ha le pistole in mano e chi non ce l'ha. E chi c'ha le pistole in mano spara".

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Cosimo e Giovanni erano affiliati della rete in franchising di Poste Italiane. Si chiama Kipoint e prometteva l'apertura di 500 punti vendita nell'arco di pochi anni, 205 mila euro di fatturato, e 2272 euro netti in tasca al mese. E invece...

### **COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Dopo è stato un precipitare.

### **GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Mi sorse il dubbio: sbaglio qualcosa io? Ed è lì che ho cominciato a fare un immenso numero di chiamate a tutti i Kipoint. Una doccia ghiacciata in piena estate.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Cioè c'era qualcuno che stava guadagnando?

### **GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

No, nessuno.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Di tutti quelli che hai chiamato te non ce n'era uno che era in attivo?

### **GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

No, non ce n'era nessuno.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Cristiana, Tiziana, Massimo e Antonia invece erano affiliati della rete in franchising di Original Marines.

**GIULIANO MARRUCCI**

E oggi di tutto questo cos'è rimasto?

**MASSIMO MIGLIACCIO – EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Nulla.

**GIULIANO MARRUCCI**

E a te in tasca cosa è rimasto?

**MASSIMO MIGLIACCIO – EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Nulla, solo debiti.

**ANTONIA COLOSIO – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

L'iva da pagare all'erario.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quanta?

**ANTONIA COLOSIO – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Tantissimo, credo 400mila euro. Debiti con loro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Per?

**ANTONIA COLOSIO – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Mi sembra 500 e rotti mila euro.

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Il franchising è un sistema portato dall'America, senza le sue regole però. Abbiamo importato un sistema senza le loro regole e qui è un sistema dove i potenti fanno quello che vogliono.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

I potenti sono quelli di casa madre. Ecco, abbiamo importato il modello americano, non le regole. Negli Stati Uniti, a regolamentare il rapporto tra catena e singolo affiliato, c'è un obbligo di prendere visione di un malloppone di regolamenti di 150 pagine. Ecco, questo per evitare che il piccolo venga sottomesso nel rapporto di forza. Da noi invece a regolamentare il franchising ci sono due paginette di una legge che ogni tanto qualcuno tenta timidamente di cambiare per riequilibrare i rapporti di forza. Perché non mancano le brutte sorprese, nemmeno quando uno sceglie di abbracciare, di aderire a una catena che ha alle spalle una partecipata pubblica e anche ricca: Poste Italiane.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Bergamo, dicembre del 2002. Cosimo Nachiero è un lavoratore della grande distribuzione, in attesa dell'occasione giusta per dare una svolta alla sua vita. Gli appare su un articolo di Famiglia Cristiana.

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Parlava di una forma di franchising legato a Poste Italiane. C'era la logica dello small office/home office, quindi un centro servizi di prossimità, dove però il fulcro del mestiere era la spedizione.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Cosimo decide allora di informarsi. Lo accolgono direttamente in un ufficio delle Poste, e gli snocciolano una serie di numeri da capogiro.

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Il progetto era quello dell'apertura di circa 500 negozi nell'arco di un triennio, si parlava a regime di fatturati grosso modo intorno ai 200mila euro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quanto ti avevano detto che sarebbe costato aprire un punto vendita?

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

No, era scritto, era scritto che era 50mila più iva.

**GIULIANO MARRUCCI**

E invece te quanto hai speso?

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Io ho speso 100mila euro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Il doppio di quello che...

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Il doppio. Le opere di muratura son costate non 10, ma quasi 20, la costituzione della società, la fornitura materiale per la cartolibreria, insomma, l'illuminazione.

**GIULIANO MARRUCCI**

Il grosso di questi 100mila euro sono progetto e mobilio, no?

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Sì, pesava per circa 30mila euro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Cioè per ammobiliare 70 metri quadri 30mila euro.

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

E parliamo del 2005.

**GIULIANO MARRUCCI**

Cosa era, in massello?

**COSIMO NACHIERO - EX AFFILIATO KIPOINT**

Assolutamente no perché poi l'impresa che mi ha fatto la ristrutturazione del negozio mi ha detto, io questi mobili qua, è cartongesso te li vendo a un quinto della spesa che tu hai fatto.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Il fatto è che, come accade spesso nel franchising, la ditta che si occupa del mobilio viene scelta direttamente da Kipoint, che secondo questo documento si fa pagare qualche decina di migliaia di euro per garantirgli l'esclusiva sulla sua rete commerciale. E così l'affiliato paga e la casa madre incassa.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quanti ne hai spesi?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

128. Purtroppo c'è chi spese ben più di me.

**GIULIANO MARRUCCI**

Ciò nonostante i nostri aspiranti imprenditori cominciano comunque a lavorare con entusiasmo. Che però dura poco.

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

La prima problematica che incontro è che il nostro fornitore diventa, è, è sempre stato il nostro primo concorrente.

**GIULIANO MARRUCCI**

Cioè?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Sda. Io non potevo andare a spedire con nessun altro, dovevo fornirmi solo da Sda, ma Sda poteva liberamente portarmi via i clienti.

**GIULIANO MARRUCCI**

E questo ti è successo?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Più di qualche volta, che i miei clienti chiedessero a me un preventivo, poi con il mio preventivo andassero a Sda e chiaramente Sda gli faceva un preventivo migliore. Non può il mio fornitore diventare il mio competitor perché non potrò mai competere con lui!

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Anche sulla qualità delle forniture ci sarebbe da ridere.

**STEFANIA ALEMANNO – MADRE DI GIOVANNI ALEMANNO**

Cioè, tu prendevi una busta Kipoint e faceva questo.

**GIULIANO MARRUCCI**

No, ma davvero questa cosa qua?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Guarda. Queste qua sono nuove eh. Facciamole vedere bene, che è una busta perfetta, basta fare così...

**STEFANIA ALEMANNO – MADRE DI GIOVANNI ALEMANNO**

Cioè, questi sono i prodotti che ci mandavano!

**GIULIANO MARRUCCI**

Questa è una partita così, che voi siete riusciti a non pagarla?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Macché, ma quando mai!

**GIULIANO MARRUCCI**

Dopo nove mesi di attività, invece di guadagnare e ripagare l'investimento iniziale, si rende conto che continua a perdere e aumentare il debito.

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Mi sorse il dubbio: sbaglio qualcosa io? Posso fare di meglio? E da lì ho cominciato a fare un immenso numero di chiamate a tutti i Kipoint. Io ero 130? Bene: uno, due, tre, quattro, cinque...a chiamare tutti quanti! Una doccia ghiacciata in piena estate.

**GIULIANO MARRUCCI**

Ce n'era qualcuno che stava guadagnando?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

No, nessuno. A quel punto lì, una mattina mi alzai e dissi: chiudo.

**GIULIANO MARRUCCI**

E quanto hai perso in tutto?

**GIOVANNI ALEMANNO – EX AFFILIATO KIPOINT**

Tutto quello che avevo, ma lì avevo, c'è chi sta ancora pagando.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

A sostegno degli affiliati, nel 2010, arriva anche un provvedimento dell'Antitrust.

**FABIANA CAROLI – AVVOCATO**

Conferma che vi erano stati numerosi messaggi ingannevoli, circa sia la dimensione della rete commerciale e il fatturato che si sperava ricavabile dall'iniziativa.

**GIULIANO MARRUCCI**

Che pena prevede questo provvedimento?

**FABIANA CAROLI – AVVOCATO**

Una sanzione pari a 100mila euro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Per Poste Italiane non è niente!

**FABIANA CAROLI – AVVOCATO**

È irrilevante.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Alla fine la battaglia legale è arrivata fino al tavolo della Corte Europea, che però ha confermato quanto detto dall'Antitrust: Kipoint ha dato informazioni ingannevoli ai propri affiliati; ma siccome è durata sette anni, sette lunghi anni, in molti hanno abbandonato rimettendoci dei soldi, e sono stati anche persi probabilmente dei soldi pubblici, perché Invitalia, la società in house al Ministero dell'Economia ha contribuito con fondi a fondo perduto a finanziare quegli imprenditori che volevano entrare nella catena Kipoint. L'ha fatto fino al 2015 e è un po' un'anomalia, perché già c'era stato un pronunciamento dell'Antitrust che aveva detto che Kipoint aveva dato informazioni ingannevoli. Ecco, abbiamo chiesto perché ha scelto proprio chi aderiva tra le altre

cose anche alla catena Kipoint, in base a quale criterio sono stati scelti gli imprenditori, che fine ha fatto la pratica, se ha avuto un esito favorevole oppure no... Insomma, hanno ritenuto di non risponderci. E Kipoint è rimasta ancora oggi sul mercato, ma la sua rete è più che dimezzata e si occupa della distribuzione e raccolta dei bagagli per i passeggeri. Con qualche lamentela. Quello che è certo è che il franchising però ha costituito in questi anni un argine alla crisi. L'hanno scelto per veicolare nuovi prodotti, anche quando fosse la sigaretta elettronica, pasticceri, oculisti, dentisti. Ma la madre di tutti i franchising è McDonald's. Voi penserete che si arricchisce con patatine, hamburger e panini. E invece no.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Se c'è un marchio al mondo che racchiude in sé tutto l'universo del franchising è McDonald, con un giro d'affari da 90 miliardi e quasi 2 milioni di impiegati distribuiti in circa 37 mila negozi in oltre 100 paesi, di cui però soltanto il 10 per cento gestiti direttamente. Il resto sono in mano agli affiliati, i franchisee, che dalla casa madre mutuano tutto: il layout del negozio, la filiera dei prodotti, la modalità con cui vengono trattati e i prezzi a cui vengono venduti. E su ogni pezzo venduto, pagano una royalty alla casa madre: il 5 per cento del fatturato.

### **ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Ad un certo punto scopriamo che dal 2009 in poi i soldi che vengono pagati dagli affiliati vanno dall'Italia al Lussemburgo, che ovviamente ha un livello di tassazione enormemente più basso; immaginate tasse di circa il sei per cento.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Ma in realtà McDonald's non pagava manco questo sei per cento.

### **ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Sì, perché poi c'erano dei passaggi ulteriori, che facevano in modo che la cifra fosse ancora più bassa. Arriviamo a circa il due...

### **GIULIANO MARRUCCI**

Significa che la sede europea che riscuoteva le royalties ha incassato circa quattro miliardi di dollari, no? Ma ha pagato...?

### **ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Circa 16 milioni di euro.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Su quattro miliardi.

### **ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Su quattro miliardi circa. Un po' pochino.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Questo giochino, quanto è stato calcolato che sia costato in generale al fisco europeo ad oggi?

### **ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Una miliardata e mezzo di euro.

### **GIULIANO MARRUCCI**

E alcune agenzie delle entrate di alcuni paesi europei si sono mosse.

**ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

La Spagna si è attivata e ha aperto un'indagine ufficiale. La Francia ha fatto altrettanto, la Commissione Europea lo ha fatto.

**GIULIANO MARRUCCI**

E in Italia?

**ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Zero.

**GIULIANO MARRUCCI**

E questo ha un costo.

**ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Ovviamente, ha un costo immediato perché se tu poi non chiedi conto, i termini scadono, e questi soldi, anno dopo anno si perdono. Se ci impegniamo nei prossimi tre mesi, riusciamo a perdere anche quelli del 2012.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma per McDonald's le royalties sono comunque un'entrata secondaria. Il grande business è il mattone.

**ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Per capirci: due miliardi e mezzo dai panini e quattro miliardi e due dal mattone.

**GIULIANO MARRUCCI**

McDonald's è proprietario delle mura dell'80 per cento dei ristoranti e chi diventa un suo franchisee, deve pagare l'affitto.

**ANTONIO GAUDIOSO – SEGRETARIO GENERALE CITTADINANZATTIVA**

Pagano un affitto, dal 15 al 20 per cento più alto rispetto alla media del mercato, quindi quando tu ti compri il panino, paghi l'utile del panino in quanto tale e paghi diciamo il mutuo di casa che McDonald's chiede al gestore.

**GIULIANO MARRUCCI**

E c'è chi l'affitto non è più stato in grado di pagarlo. Roma. Per 15 lunghi anni Giuseppe ha lavorato in questo McDonald in piazza Pio XI. Fino a quando, una mattina come tante...

**GIUSEPPE ZOU – EX DIPENDENTE MCDONALD'S**

Arriva il licenziatario e dice: ragazzi, bloccatevi, qui non si lavora più.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Era il 18 aprile di quest'anno e quello che sia McDonald's che il franchisee non avevano detto ai lavoratori è che una settimana prima, l'11 aprile, era stato già dichiarato ufficialmente il fallimento.

**GIUSEPPE ZOU – EX DIPENDENTE MCDONALD'S**

Avevamo ferie accumulate, permessi accumulati, Tfr accumulati che non abbiamo avuto. Due ragazzi c'avevano anche stipendi non pagati.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Il competitor di McDonald's per eccellenza è Burger King, che oggi conta 165 locali in tutta Italia, di cui 135 in franchising. E che però, a differenza di McDonald's, dichiara di pagare tutte le tasse sulle royalties in Italia e del business del mattone non ne ha mai voluto sapere.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Cioè come fate ad essere competitivi?

### **ANDREA VALOTA – GENERAL MANAGER BURGER KING ITALIA**

È un business model diverso. Diciamo che il vantaggio di sistemi tipo il nostro è che consente uno sviluppo più rapido.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Se vai di fretta c'è il rischio di inciampare. È accaduto nel 2015 a Marino, nel cuore dei Castelli Romani.

### **TGR LAZIO DEL 9/04/15**

Sono stati arrestati dai carabinieri il sindaco di Marino, un dipendente comunale e tre imprenditori. Le indagini hanno tra l'altro riguardato la realizzazione di un punto vendita di una nota catena commerciale per il quale il primo cittadino avrebbe rilasciato illecitamente le necessarie autorizzazioni.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

La famosa catena commerciale in questione è appunto Burger King. Il favore chiesto in cambio delle autorizzazioni illecite consisterebbe nell'assunzione di una ventina di elettori del sindaco e l'imprenditore che avrebbe architettato il tutto è una vecchia conoscenza di Report: David Biancifiori, a cui 3 anni fa avevamo dedicato un'intera inchiesta.

### **DA REPORT DELL'11/10/2015**

#### **PAOLO MONDANI FUORI CAMPO**

Lo scorso giugno il tribunale di Roma mette sotto inchiesta 44 dirigenti e funzionari di Rai, Mediaset, La7 e Infront. L'indagine ruota intorno all'imprenditore David Biancifiori, titolare di una società di supporto ai servizi televisivi, che secondo i magistrati otteneva appalti in cambio di soldi e assunzioni.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Poco prima che il grande business degli appalti televisivi saltasse per aria, Biancifiori aveva deciso di fare un'incursione nel mondo dei panini: aveva fondato la Di.bi. Food e mano nella mano con il management di Burger King nell'arco di pochi mesi aveva aperto ben quattro locali tra Lazio e Campania.

### **ANDREA VALOTA – GENERAL MANAGER BURGER KING ITALIA**

Il controllo che era stato fatto a Biancifiori è stato fatto all'inizio del 2014, quando ancora non erano di dominio pubblico le informazioni che avrebbero permesso di scartarne la candidatura.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Quindi vi fermate a quello che è di dominio pubblico.

### **ANDREA VALOTA – GENERAL MANAGER BURGER KING ITALIA**

E infatti abbiamo dovuto fare delle modifiche per intensificarli.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**



Mentre Burger King si apprestava a modificare il suo apparato di controllo, secondo l'ordinanza d'arresto, Biancifiori, vista la bufera che si stava abbattendo sulle sue altre aziende, utilizzava Di.bi. Food per imboscare un milione nell'arco di appena 15 giorni. E poi a ottobre 2014, sempre con la speranza di mettere al sicuro il malloppo dall'intervento dei giudici, aveva anche trasferito il 100 per cento delle quote della Di.bi. Food alla moglie Zeudi Carliseppe, senza che a Buger King venisse mai un minimo sospetto, neanche quando a rimetterci erano i lavoratori.

#### **LUCA DE ZOLT – SINDACALISTA FILCAMS CGIL**

L'azienda non pagava più gli stipendi sostanzialmente, oltre ad altre irregolarità che noi abbiamo rilevato ovviamente, nella gestione di straordinari, orari, eccetera.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

E non erano nemmeno dipendenti diretti della società.

#### **LUCA DE ZOLT – SINDACALISTA FILCAMS CGIL**

No, risultavano dipendenti di una cooperativa.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Dal giorno degli arresti il Burger King di Marino è rimasto così. Quelli di Salerno e di Genzano invece hanno chiuso per un breve periodo e poi hanno riaperto, ma sotto il controllo del tribunale.

#### **ANDREA VALOTA – GENERAL MANAGER BURGER KING ITALIA**

Siamo intervenuti nel tentativo di ricollocare i dipendenti: due, per esempio, manager sono venuti a lavorare da noi, gli altri invece hanno preferito ricollocarsi nei locali sempre Di.bi. Food.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

Pisa, ai piedi della torre. Dove oggi c'è questo Carrefour Express, fino a giugno dell'anno scorso c'era un Burger King di proprietà di padre e figlio, Umberto e Aldo Greco. Che avevano un vizio: non concedevano le ferie ai dipendenti, e quando poi i dipendenti sono andati dal sindacato, hanno smesso pure di pagarli.

#### **CHIARA BADALUCCO – EX DIPENDENTE BURGER KING**

Abbiamo provato a chiamare tramite il call center del Burger King, dopo due giorni siamo stati ricontattati e ci hanno detto: "Guardate, purtroppo noi del personale non ci possiamo fare niente".

#### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

A quel punto i lavoratori si decidono e organizzano un piccolo volantinaggio davanti al locale.

#### **GIULIANO MARRUCCI**

E loro come hanno reagito?

#### **CHIARA BADALUCCO – EX DIPENDENTE BURGER KING**

Loro hanno reagito chiudendo le porte, lasciando finire le persone che erano dentro di mangiare, e poi portano via tutti i documenti, tutte le casse. E da quel giorno in poi non ha più riaperto.

#### **CHIARA BADALUCCO – EX DIPENDENTE BURGER KING**

Se la ricorda così?

**ANDREA VALOTA – GENERAL MANAGER BURGER KING ITALIA**

No, anche questo caso abbiamo delle informazioni differenti: a me risulta che effettivamente i ragazzi abbiano transato con una tombale grazie all'aiuto anche delle parti sociali.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma gli risulta male.

**CHIARA BADALUCCO – EX DIPENDENTE BURGER KING**

Tramite il mio avvocato abbiamo fatto la messa in mora. Loro hanno risposto solo dicendo che mi avrebbero dato quattro mila euro, ma questi soldi non sono mai arrivati.

**GIULIANO MARRUCCI**

E uguale per tutti gli altri colleghi.

**CHIARA BADALUCCO – EX DIPENDENTE BURGER KING**

Sì, uguale per tutti gli altri colleghi. Perché c'è un problema fondamentale: non si riescono a trovare, loro sono scomparsi.

**GIULIANO MARRUCCI**

In effetti trovarli non è semplice. Padre e figlio hanno partecipazioni in una decina di società, la maggior parte fallite e sotto custodia del tribunale. La loro Immobiliare Sime invece risulta essere ancora attiva. Un'intera palazzina. Completamente vuota

**UOMO**

Adesso è un po' che non si vedono persone; si sono svolatizzati così.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Tra gli azionisti c'è anche la signora Lucia Viti, moglie di Aldo Greco, che risulta licenziataria di un locale a marchio Kentucky Fried Chicken qua a Genova, all'interno del centro divertimenti Fiumara.

**GIULIANO MARRUCCI**

Prossima apertura, non capisco nemmeno cosa sia, comunque è tutto blindato qua.

**DONNA**

Kentucky, sai da quant'è che han chiuso? Kentucky. È tanto che han chiuso.

**DONNA**

Sì.

**GIULIANO MARRUCCI**

A Pisa hanno lasciato gente senza stipendio, Tfr..

**UOMO**

Più o meno hanno fatto la stessa cosa pure qua comunque, c'è ancora gente che corre per prendere qualcosa.

**GIULIANO MARRUCCI**

Ah, sì eh?

### **GIULIANO MARRUCCI**

E da questa cosa qua come se ne esce?

### **MARTA FANA - DOTTORE DI RICERCA IN ECONOMIA – SCIENCES PO PARIGI**

I lavoratori hanno un'unica forza, che è quella dell'unità e dell'organizzazione, e di conseguenza la vera battaglia sindacale a difesa dei propri diritti.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Non verso il tuo datore di lavoro immediato, ma anche verso l'anello superiore della catena.

### **MARTA FANA - DOTTORE DI RICERCA IN ECONOMIA – SCIENCES PO PARIGI**

Sì.

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Certo che se ingrassi di più alle spalle dei tuoi lavoratori che vendendo hamburger c'è poco da fare. E poi sei anche più allettante per chi viene a chiederti lavoro, perché rappresenti la grande catena. Tuttavia magari una precauzione si potrebbe anche prendere: istituire una banca dati centralizzata dove schedi Mister X e se lui, dopo che ha messo in ginocchio i lavoratori di McDonald's, lui o uno dei suoi soci, tenta di aprire un altro esercizio a Burger King, magari lo stoppi e eviti che faccia altri danni. Tuttavia comunque il franchising è stata una vera e propria risorsa. Ha veicolato dei marchi importanti, come Original Marines, bandiera americana ma cuore italiano. È partito da Castelvolturno ed è andato a sedersi come marchio nei salotti della Napoli bene. Ecco, questo grazie al lavoro dei piccoli franchisee, dei piccoli affiliati che si sono sentiti coccolati, si sono sentiti seguiti da casa madre e è addirittura di pochi giorni fa, di poco tempo fa, la notizia di un finanziamento grazie alla Sace, la costola di Cassa Depositi e Prestiti, quell'azienda che aiuta a sviluppare le aziende italiane all'estero, che attraverso una fideiussione ha garantito un finanziamento, dicevamo, di 13 milioni di euro. Ecco, una bella notizia. Ecco, insomma, Original Marines e Sace dovrebbero parlarcene. E invece no, hanno preferito di no. E perché?

### **ANTONIA COLOSIO – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Il tuo investimento ti darà sicuramente dei grandi risultati perché Original è una grande famiglia.

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Sembrava una realtà rosea, vincente.

### **MASSIMO MIGLIACCIO - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Insomma il successo era comunque assicurato, era dietro l'angolo, bastava lavorare con sacrificio.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma come in tutte le grandi famiglie che si rispettino, quel che conta alla fine è la volontà del padre-padrone.

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Quando praticamente venivamo convocati per il campionario stagionale ci veniva fornita una scheda che era tarata sul venduto dell'anno precedente con un incremento stabilito da loro e da quel numero lì non ci si poteva scollare.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Cioè te non decidi io vogli 10 pantaloni 20 magliette...

### **MASSIMO MIGLIACCIO - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Assolutamente no.

### **ANTONIA COLOSIO – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Come fai a dirgli di no adesso? E poi se tu gli dici di no "io glielo dico all'azienda che te lo portiamo via". Basta, cioè.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Il colpo di grazia arriva quando la casa madre comincia a lanciare promozioni una dietro l'altra.

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Abbiamo avuto il picco più alto nel 2015. Perché ci sono state delle promozioni credo che siano state 12 o 15 in un anno, cioè eravamo completamente sempre sempre sempre in promozione.

### **GIULIANO MARRUCCI**

E il problema per il franchisee delle promozioni è che te la merce la paghi a prezzo pieno.

### **CRISTIANA PERA – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

La pago a prezzo pieno e c'è una riduzione della marginalità pazzesca. Il problema stava nel campionario dell'anno dopo perché tu avevi un venduto X fatto con delle promo e su quel venduto lì loro ti facevano l'ordinato dell'anno dopo, quindi bagno di sangue su bagno di sangue.

### **GIULIANO MARRUCCI**

E la merce che c'hai in più non è che gliela ridai indietro.

### **MASSIMO MIGLIACCIO - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Forse a me in 18 anni mi hanno fatto un reso merce neanche totale, ma parziale. Quando nel 2017 ho fatto l'ultimo inventario avevo in giacenza 37mila capi sono arrivato a donare 30mila euro di merce a un'associazione benefica di Macerata.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Sono imprenditori questi?

### **MARTA FANA - DOTTORE DI RICERCA IN ECONOMIA – SCIENCES PO PARIGI**

Non hanno nessuna funzione reale dell'imprenditore se non quella spesso di rimetterci il proprio risparmio. Dovrebbero essere riconosciuti in qualche modo non come dei dipendenti a cui va garantito, aumenti salariali molto forti nel caso in cui siano in grado di gestire, in quello specifico contesto, una buona gestione del marchio.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E se sono bravi, invece di un riconoscimento per il lavoro svolto, gli viene offerto un nuovo negozio.

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

In realtà poi io come tanti altri sono andata a tappare un buco di qualcun altro.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Cioè?

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Quello che è un negozio viene gestito negli anni da sette, otto affiliati che si avvicendano, e quello successivo prende questo negozio pagando la debitoria che ha accumulato quello precedente con l'azienda, con la casa madre. Praticamente io ho pagato questo negozio 140mila euro più iva ad una società che era indebitata per la stessa cifra con l'azienda madre.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E se anche con un nuovo negozio i conti continuano a non tornare, ci sono un altro paio di stratagemmi che l'azienda consiglia di adottare per tornare a guadagnare qualcosa.

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Mi davano della pazza perché avevo tutti i dipendenti assunti.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Sostanzialmente ti dicono "poi non ti lamentare se non fai margine".

### **TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Esatto.

### **CRISTIANA PERA – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Dovevi parlare con le ragazze, dovevi fargli capire che non c'erano i soldi, che non bisognava pagarle. Dovevano lavorare gratis.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Un ex affiliato che ha preferito rimanere anonimo, ci spiega una funzione del software gestionale fornito da casa madre Original Marines denominato "cassa due" che in sostanza permette di scaricare un prodotto dal magazzino, senza però emettere lo scontrino.

### **VIDEO AMATORIALE - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Con la combinazione tasti ctrl+alt+5, praticamente non esce nessuno scontrino e non viene fiscalizzato. Quindi questo capo da nove euro e 99 viene scaricato da magazzino, ma non viene fiscalizzato, e non esce nessuno scontrino.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Quindi loro consigliavano ai loro affiliati sistematicamente di fare un 10 per cento di nero.

### **MASSIMO MIGLIACCIO - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

Lo davano come consiglio sì, perché senza un po' di quello non...

### **GIULIANO MARRUCCI**

Non arrivavi a fine mese.

### **MASSIMO MIGLIACCIO - EX AFFILIATO ORIGINAL MARINES**

No.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Non ci rimaneva allora che provare ad andare direttamente alla sede centrale.

### **UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

Ma di che sta parlando? Per carità.

**GIULIANO MARRUCCI**

Lo saprà benissimo di cosa parlo, quando parlo di "cassa due".

**UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

Di?

**GIULIANO MARRUCCI**

Di "cassa due", di un sistema interno al software aziendale che permette di scaricare la merce senza fiscalizzarla.

**UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

Ma che dice? Ma per carità.

**GIULIANO MARRUCCI**

Con le testimonianze dei consulenti che dicono, abbiamo sempre consigliato ai nostri di usarlo, ma non oltre il 10 per cento. Le saprà queste cose qua.

**UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

Assolutamente no, guardi cortesemente, la finisca con queste cose.

**UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

È stato un piacere incontrarla.

**GIULIANO MARRUCCI**

Eh insomma, fino a un certo punto.

**GIORGIO PEZZUTO – CAPO UFFICIO LEGALE ORIGINAL MARINES**

Se volete avviarvi verso la porta.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Se a noi ci accompagnano alla porta, quelli di Original Marines agli affiliati in difficoltà facevano addirittura dei bonifici per aiutarli a pagare le scadenze attraverso le Ri.Ba, che sta per "ricevute bancarie".

**TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Venivamo contattati dall'agente il quale ovviamente ci diceva: "hai una Ri.Ba di 80mila, e non ci sei per 20. Dammi l'Iban, che ti mandiamo il bonifico per pagare la Ri.Ba di fine mese". Io non credo. Non mi è mai accaduto in nessun posto di acquistare un qualcosa che il commerciante di turno mi abbia dato i soldi per pagarlo.

**GIULIANO MARRUCCI**

E questo meccanismo si è spinto fino a?

**TIZIANA ROMANAZZI – EX AFFILIATA ORIGINAL MARINES**

Fino a 560mila credo.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Da Imap, la società proprietaria del marchio Original Marines, sono partiti negli anni centinaia di bonifici per decine di milioni di euro di valore. Un'affiliata di Bergamo detiene il record assoluto.

**GIULIANO MARRUCCI**

Un milione e 302mila euro.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quindi Imap presta i soldi per farsi pagare.

**GIOVANNI ADAMO – AVVOCATO**

Imap eroga dei soldi per farsi pagare.

**GIULIANO MARRUCCI**

E questo è lecito?

**GIOVANNI ADAMO – AVVOCATO**

Secondo la nostra tesi no. La cosa curiosa è che nei bilanci di Imap non vi è traccia di crediti per finanziamento, troviamo esclusivamente traccia di crediti per merce fornita quindi per fornitura effettuata.

**GIULIANO MARRUCCI**

Non poteva semplicemente dire ti faccio tre mesi di dilazione.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI RICICLAGGIO E DIRITTO PENALE DELL'ECONOMIA**

Una dilazione di pagamento. E certo, normalmente si fa così. Però, le banche che finanziano Imap, potrebbero chiedersi se il loro debitore riesce a lavorare regolarmente sul mercato.

**GIULIANO MARRUCCI**

Quindi se loro invece che prestare soldi con questo meccanismo dicessero "vabbè, pagami fra sei mesi", emergerebbe il fatto che questa azienda tanto solida non è.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI RICICLAGGIO E DIRITTO PENALE DELL'ECONOMIA**

Diciamo che emerge il fatto che gli affiliati sono in difficoltà; conseguentemente i crediti che l'azienda espone necessitano di valutazione e forse di svalutazione. Fino al 2015 di fatto non c'era un fondo svalutazione crediti, poi però nel 2016 e nel 2017 ho visto in concomitanza con le cause importanti che sono state messe in atto dagli affiliati, allora Imap ha cominciato ad appostare dei fondi rischi su crediti, anche importanti.

**SIGRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Imap, che poi significa Original Marines, è alle prese ultimamente con una trentina di casi giudiziari. Ecco, i giudici devono valutare e al centro della questione ci sono proprio i finanziamenti di Original Marines e i suoi affiliati, quelli che son serviti poi per farsi pagare il dovuto. I giudici devono valutare se c'è stato un esercizio abusivo dell'attività finanziaria. Devono anche valutare se Original Marines è venuta meno al rispetto dell'autonomia dei singoli affiliati perché gli avrebbe imposto il prodotto. Bene, chi non è preoccupato invece della vicenda giudiziaria è la Sace, la costola di Cassa Depositi e Prestiti che ha garantito un finanziamento di 13 milioni di euro. Speriamo che vada bene perché sempre di risparmio dei poveri pensionati alle poste si tratta. Comunque, Original Marines ha scritto anche specificando in merito all'utilizzo del controverso software "cassa due", che secondo un affiliato serviva, era stato consigliato proprio da casa madre per fare un pochettino di nero. In realtà Original Marines scrive che non è stato messo a disposizione per evadere ma esclusivamente per ovviare al mancato funzionamento del registratore di cassa. Se poi il singolo affiliato lo usa, ne fa un uso malevolo, sono fatti suoi. Original Marines ultimamente sta anche riportando in pancia alcuni centri, quelli che aveva affidato ai piccoli affiliati,

e questa appartiene a una strategia ben precisa. Non è l'unica che l'ha fatto. Ecco, si usa, appartiene a una strategia ben precisa: mandare avanti il piccolo, far sperimentare il mercato, poi, se è bravo, questo gli raccoglie tanti clienti e a quel punto... Scatta la mannaia.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Nell'arco di una ventina di anni Luigi Paoletti era riuscito a diffondere il marchio Avis su questo pezzo di Marche, partendo prima da Ascoli, per poi allargarsi a San Benedetto del Tronto, Alba Adriatica e infine, a Giulianova.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Tu hai iniziato con un piccolissimo ufficio con tre macchine, no? Al picco a cosa sei arrivato?

### **LUIGI PAOLETTI – EX AFFILIATO AVIS**

Più di 150 auto in gestione giornaliera, che non era facile. Io ho avuto sempre encomi da parte dell'Avis.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Fino a che, dopo 20 anni di sodalizio, a marzo del 2014, Luigi riceve una telefonata inaspettata.

### **LUIGI PAOLETTI – EX AFFILIATO AVIS**

Avevano deciso di non rinnovare il contratto di franchising alla sua scadenza.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Per tutti e quattro i punti.

### **LUIGI PAOLETTI – EX AFFILIATO AVIS**

Di punto in bianco, così. "Ma lei che ne pensa?", mi ha detto; "che ne penso?", ho detto, "penso che c'è chi c'ha le pistole in mano e chi non ce l'ha, e chi c'ha le pistole in mano spara".

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

La beffa è che oltre a farlo chiudere, gli impediscono pure di riaprire con un altro marchio. E così laddove c'erano gli uffici di Luigi, oggi c'hanno piazzato le slot machine.  
Ù

### **LUIGI PAOLETTI – EX AFFILIATO AVIS**

Hanno riaperto gli uffici con un altro partner che ha preso tutti i clienti miei e ha cominciato a guadagnare sui clienti miei.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Quanti siano stati gli affiliati che in quello stesso periodo si sono visti negare di punto in bianco il rinnovo di un contratto che davano per scontato, Avis non ce l'ha voluto dire. Quello che però abbiamo scoperto, è che la stessa cosa è successa al signor Bonini, che aveva iniziato a Bologna nel 1970 con cinque noleggi al giorno.

### **GIULIANO MARRUCCI**

E al picco 45 anni dopo a quanto era arrivato invece?



**DANIELE BONINI - EX AFFILIATO AVIS**

Globalmente si facevano anche 200 noleggi al giorno.

**GIULIANO MARRUCCI**

Fino a che un bel giorno nel 2015 anche a lei.

**DANIELE BONINI - EX AFFILIATO AVIS**

Al rinnovamento del contratto c'han fatto presente che non lo rinnovavano. Un fulmine a ciel sereno.

**GIULIANO MARRUCCI**

Dopo 45 anni di duro lavoro, lei cosa si è ritrovato in mano?

**DANIELE BONINI - EX AFFILIATO AVIS**

Zero, completamente zero.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Questo invece è il signor Saladino, che a Roma in 25 anni aveva portato l'ufficio di via Tiburtina da pochi noleggi a 250 noleggi a settimana e quello di Termini da 30 a 350 macchine.

**GIULIANO MARRUCCI**

Poi un bel giorno si accorge di una gabola.

**DOMENICO SALADINO – EX AFFILIATO AVIS BUDGET**

Esatto, che s'erano abbassate le commissioni da noi percepite, senza dirci niente.

**GIULIANO MARRUCCI**

In soldoni vi veniva a mancare...

**DOMENICO SALADINO – EX AFFILIATO AVIS BUDGET**

Forse per le macchine piccole, un euro al giorno, un giorno-noleggio e quindi nell'arco dell'anno erano bei soldoni.

**GIULIANO MARRUCCI**

E quindi va là a dirgli di questa cosa.

**DOMENICO SALADINO – EX AFFILIATO AVIS BUDGET**

Vado a dirgli questo e mi dicono "stai tranquillo, perché con il nuovo contratto che andremo a fare guadagnerai molto di più".

**GIULIANO MARRUCCI**

E quando poi andate a firmare quello nuovo invece, cosa succede?

**DOMENICO SALADINO – EX AFFILIATO AVIS BUDGET**

Viene il responsabile del franchising e mi dice che il nostro contratto purtroppo non può essere rinnovato. Ci siamo ritrovati senza niente; ho dovuto mandare via nove persone e noi lavorare per sette mesi senza stipendio per poter pagare le banche.

**UGO RUFFOLO – AVVOCATO**

Il problema qual è? Se chi esercita questo diritto lo esercita con correttezza, con buona fede, cioè effettivamente è maturato il momento di dire "basta" o se invece, fino al giorno prima ti dice "Ma quanto sei bello, ma quanto sei buono", e dunque ti

induce a far di tutto per rimanere a lungo e poi cala in un secondo la mannaia che ti taglia via.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Qualche anno fa l'avvocato Ruffolo aveva seguito una causa simile. I protagonisti allora non erano franchising, ma concessionari.

### **UGO RUFFOLO – AVVOCATO**

I giudici di Cassazione ci hanno detto che si tratta di abuso del diritto, perché, anche quando chi lo esercita ha quel diritto per contratto, ma lo esercita con modalità irrispettose del dovere di correttezza e buona fede, allora è illecito questo uso.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Gli affiliati di Avis invece ad oggi di andare davanti a un giudice non se la sono sentita, e il principio già affermato in Cassazione è rimasto lettera morta.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Mimmo Lucisano, dopo una lunga carriera in banca, aveva tirato su uno dei negozi di elettronica più importanti di Reggio Calabria.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Noi eravamo nati come store multimediale poi avevamo cavalcato l'onda di Omnitel, Vodafone diventando in città uno dei negozi dealer. Tim fece questa campagna dove in pratica ingaggiavano imprenditori della concorrenza. Infatti poi nella sostanza, Tim che era al cinque per cento di inserimento commerciale, allora, attualmente è al 30 per cento.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma dopo un anno intenso di crescita, finanziata col gruzzoletto ricevuto da Tim per entrare a far parte della sua grande famiglia, i conti cominciano subito a scricchiolare. Primo problema: l'entità delle commissioni riconosciute.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Le posso fare vedere una cosa?

### **GIULIANO MARRUCCI**

Certo.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Cioè, a parte le prime tre voci poi zero euro, zero euro, zero euro. Cioè questi sono i compensi per i clienti che trovate a Tim? Zero euro, tutto.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Quelli quotidiani sono tutti a zero euro. Quelli che lei vede che invece hanno segno positivo, sono per servizi su abbonamenti che oramai non si fanno più.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Per guadagnare qualcosa il rivenditore deve raggiungere gli obiettivi che la casa madre comunica ogni mese con questi piani incentivazione, lunghi 26 pagine e pieni zeppi di tabelle.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Ci metti tre giorni soltanto a decriptare quello che è successo.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E cambiano completamente ogni volta.

**MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

In un quadriennio ne abbiamo avuto addirittura 347.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

Ma che ratio ha 350 variazioni?

**MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Non c'è ragione del mercato; l'unica ragione è questa: più tu lo fai difficile e più ci guadagni.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E capita anche che i due o tre contratti che a volte ti mancano per raggiungere un obiettivo, in realtà, vengano fregati direttamente da Tim.

**MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Questa è una delle tante telefonate che abbiamo ritenuto di dover registrare.

**SUPPORTO TELECOM**

Pronto?

**DIPENDENTE MIMMO LUCISANO**

Sì, pronto? Eccomi qua.

**SUPPORTO TELECOM**

Ascolta guarda te l'hanno rimesso.

**DIPENDENTE MIMMO LUCISANO**

Che vuol dire che è stato...

**SUPPORTO TELECOM**

Rubato!

**DIPENDENTE MIMMO LUCISANO**

Rubato? E da chi?

**SUPPORTO TELECOM**

Dal 187.

**DIPENDENTE MIMMO LUCISANO**

E perché?

**SUPPORTO TELECOM**

E che ne so? Mi fai una domanda guarda che tante volte vorrei rispondere pure io.

**GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

I contratti in questione sarebbero gli abbonamenti per la rete fissa, che i rivenditori oramai fanno una fatica boia a piazzare e poi...

**MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Dopo qualche giorno il cliente viene contattato dal 187 e quella pratica che noi abbiamo fatto, viene annullata e il 187 o chi per esso si appropria di questo nostro lavoro.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Ma quanto spesso succede?

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Dal 2011 al 2018, il 41 per cento sono state annullate.

### **GIULIANO MARRUCCI FUORI CAMPO**

E il bello è che il rivenditore potrebbe benissimo anche non accorgersene. Nel contratto Tim infatti ha fatto scrivere che le fatture che l'affiliato emette nei confronti di Tim per farsi pagare, in realtà se le scriva Tim stessa. E Tim le scrive così.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Ci sono tutti questi serie di uno, uno, uno, uno. Ma non sono uno, il problema è che sono tutta una serie di operazioni quelle lì solo che però segnando uno, mi escludi la possibilità di verificare che cosa mi stai pagando e che cosa eventualmente non mi stai pagando.

### **GIULIANO MARRUCCI**

Quindi sostanzialmente, si va sulla fiducia.

### **MIMMO LUCISANO – AFFILIATO TELECOM**

Non è la fiducia o ti mangi questa minestra o ti butti dalla finestra.

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Una minestra che spesso rimane indigesta. Non è che il piccolo Davide può passare la sua vita con la fionda in mano a combattere Golia. Ecco, uno se entra nel meccanismo del franchising è perché spera di essere tutelato. E invece rimane spesso stritolato. Ecco, perché ti impongono quantitativi di prodotto, il prezzo, gli sconti... in cambio tengono delle royalties, ti impongono di arredare il negozio da ditte che poi costano più del dovuto e dalle quali casa madre continua a incassare. Se poi sei bravo e sopravvivi a tutto questo e ti fai anche un bel giro di clienti, ti sfilano l'esercizio con tutti i clienti. Non è un bel vedere tutto questo. Anche perché i piccoli commercianti rappresentano parte di quella linfa vitale di un Paese. E ora passiamo a un marchio, a un simbolo che invece gira alla grande.