

Airbus, Boeing e il Pentagono. Così il virus preme su Aerospazio e Difesa



Tra le due sponde dell'Atlantico crescono i timori che, dopo l'emergenza, una nuova crisi si abbatta su Aerospazio e Difesa. Dopo Boeing, è il colosso franco-tedesco Airbus a premere per aiuti pubblici. Sul fronte della Difesa, il rischio di recessione alimenta la paura di tornare ai tagli sperimentati dopo la crisi del 2008. Il Pentagono si mette in moto e accelera i pagamenti per le aziende Usa

Il virus si diffonde nell'aerospazio. Dopo Boeing, è l'europea Airbus a cercare aiuti pubblici per far fronte all'emergenza coronavirus. Il colosso franco-tedesco ha cancellato il dividendo e aumentato la linea di credito, sulla scia di previsioni drammatiche per il trasporto aereo globale. Sul fronte della Difesa, il rischio di recessione alimenta ovunque i timori di tornare ai tagli di budget sperimentati dopo la

crisi del 2008, quando negli Stati Uniti scattò la sequestration e l'Italia avviò una lunga sfilza di bilanci risicati. Il Pentagono però si è già messo in moto per evitare gli scenari più bui, accelerando i pagamenti per le aziende Usa e dotandosi di maggiore flessibilità in sede contrattuale. La Difesa europea, invece, resta non pervenuta.

I PROBLEMI DI AIRBUS

A segnare il trend è un gigante del calibro di Airbus. Come avevano previsto gli esperti, il gruppo ha deciso di cancellare il dividendo per il 2019 (1,80 euro per azione, pari a 1,4 miliardi di euro), annullando anche le previsioni di bilancio per il 2020. La misura più significativa è però il ricorso a una linea di credito elevata da 20 a 30 miliardi. Il numero uno del gruppo **Guillaume Faury** ha parlato di “tempi eccezionali”, ed è per questo che i più informati parlano di richieste dirette al governo francese per dare supporto al settore aerospaziale.

UN DURO COLPO IN ARRIVO

L'obiettivo è soprattutto tenere in vita la corposa filiera, mentre Airbus ha escluso con forza ogni scenario di salvataggio per l'azienda, sebbene non escluda rimodulazioni ulteriori di attività a seconda dell'evoluzione del contagio. Già la scorsa settimana, gli stabilimenti in Francia e Spagna avevano visto la chiusura di quattro giorni per le attività di sanificazione, mentre era arrivata la revisione al ribasso del rating (fino a “neutral”) da parte di JP Morgan Cazenove. Gli analisti prevedono che il colosso franco-tedesco “subirà un duro colpo” sulle consegne.

LA SITUAZIONE DI BOEING

Dall'altra parte dell'Atlantico tutti gli occhi sono puntati su Boeing, su cui peraltro già prima del coronavirus pesava la messa a terra da ormai un anno del 737 Max in seguito ai due drammatici incidenti. Venerdì scorso, il costruttore americano

ha annunciato la sospensione del dividendo, l'estensione dello stop al riacquisto di azioni proprie già scattato ad aprile 2019 e il congelamento degli stipendi per il ceo **David Calhoun** e per il presidente del board **Larry Kellner**.

VERSO IL SUPPORTO DI TRUMP

Misure che sono state lette come un tentativo di demolire ogni critica avanzata sulla richiesta già presentata di supporto governativo: 60 miliardi di dollari in garanzie per ottenere linee di credito poderose. Sempre venerdì, è stato d'altra parte lo stesso presidente **Donald Trump** a chiarire che ci saranno "limiti" alle aziende che beneficeranno del supporto statale, tra cui proprio l'assenza di iniziative di buyback. Il presidente era stato il primo a promettere sostegno a Boeing.

DAI COSTRUTTORI ALLE COMPAGNIE

Le difficoltà dei costruttori non sono solo il frutto della riduzione delle attività in uffici e stabilimenti, ma soprattutto della riduzione imponente del traffico aereo, fenomeno che ha già colpito con forza la prima linea del settore: le compagnie. Su tutti i vettori (anche quelli più strutturati) soffiano venti di crisi, tra revisioni al ribasso di rating e stime di perdite globali nell'ordine delle centinaia di miliardi di dollari. Secondo l'Associazione internazionale del trasporto aereo (la Iata, che riunisce 290 compagnie aeree), in Europa la crisi riguarda 12,2 milioni di posti di lavoro. Il comparto si attende ripercussioni maggiori di quelle sperimentate dopo l'11 settembre, dopo la crisi finanziaria del 2008 e dopo la Sars.

LA RICHIESTA DI SOSTEGNO

La richiesta già presentata ai governi del Vecchio continente è di un sostegno complessivo, su scala globale, per 200 miliardi di dollari. "Senza un aiuto adatto, le compagnie non saranno pronte a riprendere le operazioni" quando terminerà

l'emergenza, ha detto il vice presidente della Iata **Rafael Schwartzman**. "Molti vettori non esisteranno più". D'altra parte, le stime di Eurocontrol mostrano riduzioni di traffico significative, dell'87% per l'Italia, nel 57% per la Francia e del 37% per il Regno Unito solo per citare alcuni tra i maggiori Paesi europei.

IL SETTORE DELLA DIFESA

Non è estraneo a ipotesi di criticità il comparto della Difesa, su cui rischiano di pesare due fenomeni. Nel breve termine, l'interruzione di alcune attività potrebbe incidere sulle filiere industriali, con riduzioni di liquidità difficili da affrontare. Lo ha spiegato [su queste colonne](#) il presidente dell'Aiad, **Guido Crosetto**: "Le aziende sono abituate a fatturare, scontare le fatture ed effettuare i pagamenti; non potendo farlo, salteranno i pagamenti (ne saltano anche molti adesso) e il prossimo mese saranno in molte di più a non poter pagare; è come un domino: la debolezza di molte si abatterà su tutte".

I TIMORI ITALIANI

Nel lungo termine, le preoccupazioni riguardano l'ipotesi di recessione una volta terminata l'emergenza. Allora, i budget per la Difesa potrebbero vedere riduzioni significative, come fu nel caso della crisi del 2008-2009. Una situazione temuta in particolare in Italia, dove solo per il 2020 sono emersi segnali incoraggianti su un'inversione di tendenza rispetto ad anni di budget piuttosto risicati ([lo spiegavamo qui](#)). Certo, quando bisognerà capire dove e come tagliare, è opportuno considerare che la Difesa resta un comparto strategico, a forte impatto sull'economia nazionale (a partire dagli investimenti in ricerca e sviluppo) e soprattutto determinante per la sicurezza nazionale.

LE MISURE DEL PENTAGONO

Non è un caso che il Pentagono (che per il 2020 si è già visto

autorizzare una spesa da 730 miliardi di dollari) abbia messo in atto misure significative per affrontare la situazione e tutelare il comparto a stelle e strisce. Misure che partono proprio dalla crisi di liquidità nel breve periodo. Domenica, il dipartimento guidato da **Mark Esper** ha informato di aver aumentato i pagamenti progressivi sui contratti in essere, dall'80 al 90% dei costi per le grandi aziende e dal 90 al 95% per le medie e piccole. L'obiettivo è aumentare i flussi di cassa per evitare carenze di liquidità, ragion per cui sono stati accelerati i pagamenti ai prime contractor, chiedendo loro di fare lo stesso sulle rispettive filiere. La misura era stata chiesta dalle aziende americane con il supporto anche del Congresso.

AZIENDE STRATEGICHE

Nella stessa nota, tra l'altro, il Pentagono ribadiva l'importanza di tutelare il settore da eventuali scalate dall'esterno (esigenza su cui si discute anche in Italia). È anche per questo, nota *DefenseNews*, che tutto il comparto è stato inserito dal dipartimento della Difesa nella lista delle "infrastrutture critiche" stilata dal dipartimento per la Sicurezza nazionale. Tale elemento, oltre ad alzare la soglia d'attenzione su tentativi sospetti dall'esterno, serve per permettere alle aziende di proseguire le attività anche nel caso in cui gli Stati federati (è successo a New York) imponessero lo stop per l'emergenza coronavirus.

Coronavirus, da Bracco oltre 1 mln di euro a strutture

sanitarie lombarde



Ammonta complessivamente a oltre 1 milione di euro il sostegno offerto dal Gruppo Bracco alle strutture sanitarie lombarde in prima linea contro l'emergenza [coronavirus](#).

Di fronte alla drammatica epidemia – comunica l'azienda – il Gruppo Bracco ha voluto esprimere il suo sostegno concreto avviando una raccolta fondi per aiutare l'ospedale Papa Giovanni XXIII di Bergamo, l'ospedale Luigi Sacco di Milano e la Fondazione Irccs Ca' Granda ospedale Maggiore Policlinico di Milano. Già nelle scorse settimane la società aveva donato duemila mascherine Ffp2 e Ffp3 e strumenti per la rilevazione della temperatura corporea a diverse strutture ospedaliere lombarde, e continuerà a farlo anche nei prossimi giorni. La gara di solidarietà lanciata dal Gruppo Bracco e dal Cdi-Centro diagnostico italiano, che hanno quadruplicato la somma raccolta dai loro dipendenti, ha ampiamente superato la cifra di 300mila euro. Fondi che serviranno all'acquisto di materiali di consumo quali mascherine, tute protettive, respiratori e disinfettanti necessari alle strutture sanitarie.

Oltre a queste iniziative **Diana Bracco, presidente e amministratore delegato del Gruppo, ha donato a titolo personale 500mila euro** per l'ospedale che Fondazione Fiera Milano sta realizzando all'interno negli spazi dei padiglioni 1 e 2 di Fieramilanocity, al Portello. Sempre a titolo personale, anche Fulvio Renoldi Bracco, Ceo di Bracco Imaging, ha fatto una donazione di 200mila euro destinata all'ospedale che sorgerà in Fiera. In totale, quindi, "l'aiuto che il Gruppo Bracco offre alle strutture sanitarie lombarde è di oltre 1 milione di euro".

Non solo supporto economico e materiale gli ospedali. Nell'ambito delle sue attività di Corporate Social Responsibility, infatti, il Gruppo Bracco ha messo a punto anche **un'iniziativa di sostegno psicologico rivolta ai più piccoli e agli studenti delle 19 scuole presenti nei territori di riferimento**. Il team del Cpp-Centro psico pedagogico di Bracco – spiegano dall'azienda – ha redatto un vademecum con consigli pratici e suggerimenti preziosi per i genitori. Lo strumento risponde direttamente e in modo semplice alle domande che vengono poste dai figli di diverse età, aiutandoli ad affrontare emotivamente questo lungo tempo di crisi.

Il Cpp ha una grande esperienza in materia – ricorda una nota – perché da molti anni supporta le famiglie, gli studenti e i docenti degli Istituti scolastici di Milano, Cesano Maderno e Ceriano Laghetto. Durante questa emergenza le 10 professioniste del Cpp, tra cui psicologhe, psicoterapeute e logopediste, hanno trasformato le attività in presenza in modalità virtuale per continuare a garantire un affiancamento costante.

Centri commerciali, alcuni scenari per il post Covid



I centri commerciali sono alle prese con la più grande crisi mai vissuta sin dalla loro nascita, ma non mancheranno le opportunità di riprendere il ruolo originario e rilanciare nuovi servizi. In un'ottica sempre più Csr e social

Sul futuro dei centri commerciali, ma anche di tutti i grandi luoghi di attrazione sociale (dai musei ai teatri, dalle piazze e dalle vie dei centri urbani ai concerti, per non parlare di tutte le tipologie di ristorazione commerciale) incombe una spada di Damocle: il distanziamento sociale imposto in queste settimane da necessità e reiterati provvedimenti legati alla salute pubblica, rimarrà una misura temporanea o entrerà nel sistema relazionale e sociale degli italiani per un periodo più o meno lungo?

Stefano De Robertis, direttore marketing di Eurocommercial Properties, società di investimento e proprietà immobiliare in

Italia dal 1992, che ha nel suo portfolio fra i più importanti centri commerciali nazionali (in Lombardia, Toscana, Emilia Romagna, ma anche nel Centro della Penisola) mi circostanzia l'interrogativo con ulteriori e più dettagliate domande, rivolte non solo a se stesso, ma anche all'intero settore dei centri commerciali: "cosa ci permetteranno di fare le istituzioni in tema di spazi, ambienti, affollamenti, food court, eventi, servizi (spesso erogati in stanze chiuse e particolarmente piccole di dimensione)? Le file contingentate alle medie superfici di vendita o il rilievo delle temperature con termoscanner agli ingressi saranno superati o saranno, invece, provvedimenti di questo tipo a cambiare l'impostazione gestionale dei flussi di visita? Serviranno particolari permessi? Ci saranno restrizioni imposte da Asst, Comuni, Prefetture? Le persone rimarranno riluttanti ai luoghi chiusi o a permanere in luoghi frequentati da molta gente in poco tempo?". Pubblicità

Quale scenario si prospetta per l'industria dei centri commerciali?

In un momento di profonda angoscia e incertezza come quello che stiamo vivendo, è molto difficile azzardare previsioni e bilanci provvisori, anche perché va compresa la portata complessiva sia della situazione attuale sia di quello che ci aspetta dopo. Non abbiamo ancora idea di quando esattamente si potrà vedere una via di uscita plausibile da una pandemia che sta sconvolgendo il nostro pianeta e la nostra società. Occorrerà comprendere nel medio e lungo periodo gli effetti a catena nel nostro settore, anche in relazione ai timori di una possibile recessione economica dalle conseguenze globali, e alle reazioni/sostegni dei Governi centrali.

Questo vuol dire che non potete ancora fare valutazioni sulla possibile perdita in termini di visite (footfall)?

In relazione agli andamenti del footfall nel primo semestre 2020, non ci sentiamo di fornire o ipotizzare cifre, non

conoscendo la fine delle disposizioni legislative che impongono la quasi totalità delle chiusure dei punti di vendita nei centri commerciali. Ma appare superfluo constatare che le affluenze generali si sono fermate, ad eccezione dei flussi negli ipermercati, in seguito ai provvedimenti di limitazione agli spostamenti e ai divieti di assembramenti.

Il centro commerciale, luogo simbolo dell'aggregazione, perde dunque progressivamente la sua linfa vitale, il traffico, senza distinzione tra grande centro di attrazione regionale o centro di prossimità. Possiamo solo constatare che, dopo la sostanziale tenuta del primo bimestre 2020, già alla fine del mese di febbraio si registravano cali progressivi di visitatori, soprattutto nei grandi centri, parallelamente al moltiplicarsi delle notizie sulla diffusione del covid 19 provenienti dalla Cina.

Si potrà tornare alla normalità?

Economisti, esperti, sociologi e antropologi, ma in primis scienziati e medici stanno proponendo in questi giorni all'opinione pubblica analisi, previsioni e scenari del dopo coronavirus. Il nostro settore potrà tornare alla normalità quando si ripristineranno le condizioni di partenza, cioè quelle di salute pubblica garantita e di ripresa della vita sociale dei cittadini. Certo è che alcuni effetti nel medio periodo si manifesteranno. Non necessariamente negativi.

Quali sono saranno questi effetti?

Una ripresa dei consumi di tipo edonistico: viaggi, benessere, salute ma anche shopping ed evasione. I centri commerciali potranno recitare una parte importante nel recupero di quote di mercato significative.

L'eCommerce rafforzerà il suo ruolo di protagonista che in questi giorni è stato apprezzato anche da chi non era abituato a utilizzarlo: vedremo quella integrazione reale on/off, di cui tanto abbiamo discusso in questi anni, in termini di

accelerazione per nuovi format ibridi del retail dove click and collect, delivery, drive in, eCommerce site, saranno formule perfettamente integrabili nel sistema dei centri commerciali.

Poi ci sarà il grande sforzo della comunicazione di tornare a far percepire il centro commerciale come luogo sicuro e salubre, ma anche spazio di vita in cui ritornare ad incontrarsi, a usufruire dell'offerta commerciale e di servizio, a divertirsi.

Alcune aziende con conti economici instabili già prima di questa emergenza, dovranno riorganizzarsi per non soccombere a un'eventuale carenza di liquidità; è fondamentale che il Governo risponda agli appelli lanciati in questi giorni dalle associazioni di categoria per un'equità di trattamento anche per i piccoli negozi presenti nei centri commerciali.

Non mancheranno le opportunità per lanciare o rilanciare nuove funzioni commerciali e di servizi: un esempio potrebbe venire dallo smart working. Da questo punto di vista offrire spazi comodi e professionalmente attrezzati per il lavoro in movimento e a distanza, come i co-working, potrebbe venire incontro a una nuova domanda di servizi in tal senso sia dai clienti sia dalle imprese.

Interessante anche notare la riconversione su altri business dei retailer tradizionali (vedi Miroglio e Petit Bateau) che per l'emergenza covid si sono messi a produrre mascherine, e che magari potrebbe aprire in futuro a nuove nicchie di mercato non strettamente retail.

L'industria dei centri commerciali reggerà?

L'industria dei centri commerciali in Italia è composta da molti operatori, fra i quali proprietà e società di consulenza gestionale e commerciale con basi solide: la maggior parte sono grandi gruppi internazionali che garantiranno la tenuta per tutto il settore.

Che fine farà il marketing basato su socialità e territorio? Verso quali orizzonti dovrà guardare l'industria dei centri commerciali?

Il futuro comportamento sociale potrebbe rappresentare una di quelle opportunità che in genere ogni crisi offre. *Penso che il marketing territoriale e sociale ne uscirà notevolmente rafforzato grazie alla piena consapevolezza che non ci potrà essere valore economico senza valore sociale, anzi che quest'ultimo sarà sempre più fattore trainante del primo.*

La naturale inclinazione del popolo italiano ad essere forte e solidale in questi momenti viene lodata da tutto il mondo e sarà di slancio per un'attenzione verso tematiche di aiuto e sostegno al terzo settore e no profit. Penso a donazioni, sostegni a campagne nazionali sociali, aiuti alla economia locale, coperture assicurative allargate ai lavoratori e ai propri familiari. Non sarà più una responsabilità sociale di facciata, ma una serie di azioni concrete per migliorare e sostenere la nostra società e il nostro pianeta. Si sono moltiplicati gli appelli e gli esempi virtuosi non mancano: ognuno è tenuto a fare la propria parte.

In questo momento critico, Eurocommercial con i suoi centri commerciali sta partecipando alle iniziative di sostegno per gli ospedali di Bergamo, Cremona, Modena, fra le province più colpite dal virus.

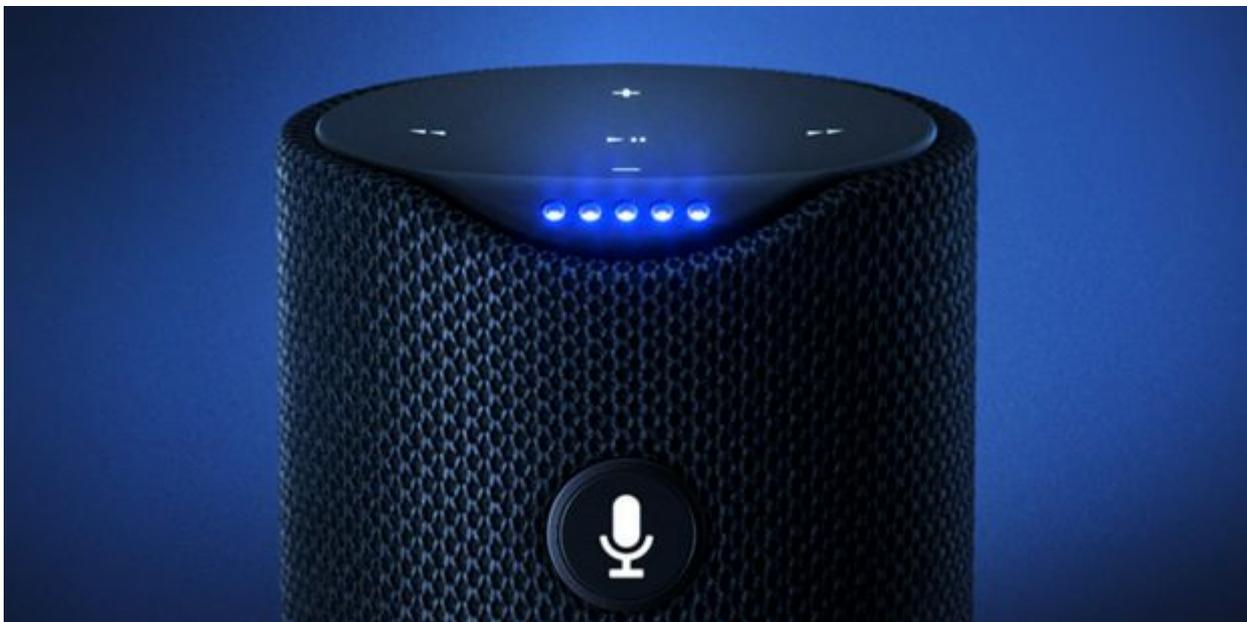
Il centri commerciali rivaluteranno quindi la leva della Csr e dei social.

Certamente. In termini di digital marketing, la lezione più importante che si apprende da questa crisi è che i canali social e online possono fornire un completamento interessante sia all'offerta di contenuti anche inediti, sia per un intrattenimento che, se anche non avverrà nel luogo fisico, potrà essere utile alla qualificazione dei contatti, alla generazione di nuovi pubblici e in ultima analisi alla

fidelizzazione del brand shopping centre.

Il centro commerciale come prodotto e soprattutto come luogo è alle prese con la più grande crisi che abbia mai vissuto sin dalla sua nascita, ma si riapproprierà delle sue funzioni originarie, questa volta a fianco dei cittadini, come spazio ormai pubblico in cui rispondere a nuove istanze ed esigenze di aggregazione in sicurezza, di evasione, di shopping e divertimento, perché in fondo le nuove distanze ci riavvicineranno...

Lavori da casa? Sarà meglio spegnere Alexa



Davvero vorresti che informazioni confidenziali finissero nelle mani di sconosciuti?

«Forse siamo un po' paranoici» – ammette l'avvocato Joe Hancock, dello [studio legale](#) britannico [Mishcon de Reya](#) – «ma ci viene richiesto di riporre molta fiducia in queste organizzazioni e in questi dispositivi. Preferiremmo non

assumerci questi rischi».

La paranoia e la fiducia di cui parla l'avvocato Hancock riguardano un'unica classe di oggetti (e le aziende che li producono): gli [assistenti personali](#) virtuali – come Alexa, ma anche Google Assistant e Siri – cui pressoché tutti possono accedere dallo smartphone e molti dallo smartspeaker.

Li abbiamo sempre vicino, sono in grado di captare ciò che diciamo (sia perché glielo ordiniamo, sia per errore) e di ciò che hanno registrato fanno un uso che nel recente [passato](#) s'è dimostrato [non esattamente trasparente](#).

Così è capitato che spezzoni di [conversazioni private](#) (e a volte imbarazzanti) finissero nelle [orecchie](#) di sconosciuti, senza che chi quelle a conversazioni aveva partecipato ne sapesse niente.

Il che è un problema già consistente quando si parla di argomenti normali e banali come capita spesso tra persone che vivono sotto lo stesso [tetto](#), ma può diventare veramente grosso quando sotto quel tetto si lavora.

In epoca di [telelavoro](#) forzato, dove quanti hanno un impiego “da scrivania” hanno attrezzato una sorta di ufficio domestico, bisogna tenere conto di tutti i fattori che differenziano la stanza di casa adibita a ufficio dal luogo di lavoro reale.

Uno di questi fattori è la possibile presenza degli smart speaker – i vari [Amazon Echo](#), [Google Home](#) o [Nest](#) e via di seguito – dotati di assistenti vocali, che a questo punto possono assorbire informazioni confidenziali e segreti inerenti l'attività lavorativa.

Ecco quindi che lo [studio](#) Mishcon de Reya ha chiesto ai suoi dipendenti che lavorano da casa di zittire o, [meglio ancora](#), [disabilitare](#) completamente gli assistenti domestici durante le chiamate di [lavoro](#).

Hancock ammette che, dopo le modifiche apportate al modo in cui vengono gestite le conversazioni registrate, è meno probabile essere [spiati](#) da Amazon o Google che da un prodotto di una marca sconosciuta o poco nota. D'altra parte, la prudenza non è mai troppa.

Più volte abbiamo ripetuto che usare uno smart speaker significa mettersi in casa [un microfono aperto](#), e nutrire una [fiducia](#) sostanzialmente assoluta verso le aziende che li producono: un po' troppo, per chi tratta informazioni confidenziali.

Via le code per evitare il rischio contagio: la app ufirst diventa gratuita per aiutare ospedali, supermercati e farmacie

L'amministratore delegato Barletta: «Uno strumento importante nell'emergenza per evitare grandi assembramenti, offriamo aiuto a chi gestisce servizi essenziali». Utenti e clienti potranno prenotarsi da casa con un clic

Nella sanità, sia nel Lazio e che in Lombardia, si lavora per capire come mettere in rete alcuni grandi ospedali Covid che hanno richiesto il servizio: l'obiettivo è organizzare e regolare gli accessi dei pazienti che hanno bisogno di una visita di controllo o di un trattamento che non può essere rinviato, ma anche capire se è possibile gestire il flusso

delle emergenze. Le richieste arrivano da piccoli studi medici, catene della grande distribuzione, farmacie: perché se ridurre i tempi di attesa era utile nella vita quotidiana prima del coronavirus, è diventato fondamentale nell'era del distanziamento sociale, quando evitare assembramenti e file si è rivelato la strategia principale contro la circolazione del contagio da Covid-19. Lo strumento si chiama ufirst, una app che consente ai gestori di servizi pubblici, punti vendita e studi professionali di scandire gli ingressi e agli utenti di prenotarsi con un clic e di essere informati in tempo reale su quando arriva il proprio turno. Con lo slogan "Mettiti in fila da remoto", ufirst – piattaforma nata per semplificare l'accesso ai servizi – ha deciso di offrire gratuitamente fino al 30 giugno a tutte le strutture aperte al pubblico con un punto di accesso fisico il proprio software ufirst business, partecipando all'iniziativa di "Solidarietà Digitale" promossa dal Ministro per l'Innovazione tecnologica e la Digitalizzazione, in modo da offrire un aiuto fondamentale a uffici ed esercizi commerciali che restano aperti per fornire i servizi essenziali ai cittadini.

"Da un anno e mezzo serviamo grandi clienti, ma da quando è scoppiata l'emergenza il nostro servizio è diventato ancora più importante e necessario per evitare grandi assembramenti e per evitare di fare aspettare la gente in fila, soprattutto adesso che le previsioni meteo annunciano il ritorno della pioggia e del freddo" spiega l'amministratore delegato Paolo Barletta. "Abbiamo parlato con il Ministero dell'Innovazione, con cui stavamo seguendo una serie di tematiche per cercare di integrare sempre di più la pubblica amministrazione – erano nostri clienti Ferrovie, comuni come quello di Milano, aziende sanitarie e ospedali come il Gemelli e il San Raffaele – e abbiamo pensato che per fare in modo che sempre più persone, più supermercati e più farmacie potessero utilizzare questo strumento fosse necessario renderlo gratuito. Un modo per essere utili nell'emergenza".

Da quando nei giorni scorsi è stata lanciata l'iniziativa, racconta, sono oltre 250 i nuovi punti in corso di attivazione: "Il nostro team sta lavorando su tutto il territorio nazionale, dando ovviamente la precedenza al Nord Italia soprattutto nelle aree più colpite. La Regione Lazio lanciato una call alle farmacie per convenzionarsi al fine di gestire i flussi. Ora, con l'indicazione che tutti i servizi bancari devono essere su appuntamento, stiamo cercando di integrare quanti più sportelli possibili per garantire la continuità dei servizi".

Ufirst, sottolinea, è uno strumento diverso dalle app che fioriscono in questi giorni. "Sono nati numerosi strumenti last minute per fare sapere alle persone dove c'è più o meno fila, che si basano essenzialmente sulle segnalazioni degli utenti e che offrono una stima dei tempi d'attesa. Noi invece siamo integrati con la struttura e questo consente tra l'altro, come invece accadeva con le vecchie applicazioni, di non creare due diverse file: una virtuale e una reale. Se io vado al supermercato e prendo dal totem il numero 20, la persona che subito dopo di me usa la app prenderà il numero 21 e così via. Il cliente che va sul posto, come una persona anziana magari, non è svantaggiato. Inoltre la nostra tecnologia è compatibile con il 99 per cento dei sistemi salta coda esistenti al mondo". Il servizio, sottolinea infine Barletta, sarà gratuito anche per i clienti che abbiano già sottoscritto un contratto e che abbiamo subito un forte impatto: "Chi ne farà richiesta avrà una estensione per i mesi dell'emergenza".

Gli operatori interessati possono richiedere l'accesso inviando una richiesta all'indirizzo di posta solidarieta@ufirst.com. Dopo aver ricevuto l'autorizzazione, sarà sufficiente installare il software e attivarlo. Tempo stimato, non più di 30 minuti. Una volta in funzione, il personale della struttura potrà fare avanzare la fila a distanza dal proprio dispositivo smartphone, tablet o pc

semplicemente selezionando i numeri successivi quando l'utente precedente sarà uscito. A loro volta, i clienti dell'esercizio potranno prendere il loro posto in fila direttamente dall'applicazione ufirst (scaricabile su App e Google Play store) senza la necessità di muoversi da casa.