

Roma, 31.03.2020

Spett.le

Editore

.....

.....

Alla c.a.

.....

Caro,

oggi viviamo tutti un momento di forte difficoltà per le nostre aziende ciascuno con proprie peculiarità, ma tutti però uniti da un'esigenza che è quella di far sì che alla ripresa delle attività ci sia una rete commerciale attiva, ci sia del buon prodotto da proporre al mercato, e soprattutto ci siano clienti per le nostre proposte.

Se abbiamo quindi l'obiettivo comune di far sì che i libri da voi prodotti e commercializzati incontrino quanti più lettori possibili dobbiamo iniziare ora a pensare come gestire la prima fase che sarà determinante per segnare il cammino successivo.

Noi librai di Ali Confcommercio abbiamo in questi giorni maturato la consapevolezza anzitutto che il mercato non potrà essere più lo stesso perché verrà meno la spinta delle attività di incontri, festival, laboratori cioè tutte quelle iniziative che in gran parte le librerie negli ultimi tempi hanno messo in campo per avvicinare al libro e alla lettura gli italiani, e questo non perché le librerie non le vogliono più proporre, ma perché mancano e mancheranno le condizioni per farlo.

Il nostro lavoro dovrà almeno in una prima fase essere orientato a riportare i clienti in libreria, far loro ritrovare il piacere dell'acquisto in un luogo fisico dopo l'ubriacatura dell'online; già in queste settimane molti di noi hanno lavorato per mantenere un rapporto con i propri clienti attraverso i social, le consegne a domicilio e tramite corriere, tutte attività che sono servite a ricordare ai lettori che le librerie ci sono, continuano ad essere presenti nelle nostre città, quartieri...

Se però alla ripresa dopo tutto questo sforzo le librerie saranno svuotate dai libri avremmo perso tutti: noi librai, perché non saremo in grado di rispondere alle attese dei clienti e voi editori, perché vi verrà a mancare quel terminale distributivo che più di ogni altro canale è in grado di proporre autori esordienti, suggerire e consigliare, ovvero far trovare al lettore quel libro che non sapeva di cercare.

Per questo allo scoppiare della crisi ti avevamo scritto e chiesto massima attenzione per affrontare i problemi di liquidità delle librerie e indicato tutta una serie di proposte che siamo qui a rinnovare; non sappiamo quale sia stato il livello di insoluti che la tua azienda ha ricevuto ma queste proposte servono proprio a limitarne la portata e del resto lo stesso parlamento in queste ore discute per introdurre le librerie tra le aziende in crisi.

Riteniamo quindi che considerando le librerie partner essenziali per lo sviluppo dell'attività del tuo gruppo dovrai prendere atto che si devono creare i presupposti affinché le stesse ricostituiscano la liquidità adeguando la vostra proposta commerciale e organizzativa.

Del resto in questi giorni le librerie si sono dimostrate l'unico canale attento alle reali esigenze dei lettori, sia cercando di mantenere vivo l'interesse per i libri con le attività social, sia cercando, anche grazie al lavoro dell'associazione, modalità di consegna a domicilio; altri operatori, benché autorizzati alla piena operatività, hanno accodato il libro ad altre merceologie, arrecando un danno evidente al settore e dimostrando con questa scelta di non aver a cuore realmente la diffusione del libro nel paese.

Per noi in un primo periodo è necessario che le novità non vengano a pesare sulla liquidità delle aziende e quindi vengano fornite salvo reso e riviste nei quantitativi con le singole librerie.

E' poi necessario che le strutture distributive prendano atto che il mercato oggi richiede servizi, certezze e qualità; per questo siamo a rinnovarti la richiesta della sottoscrizione di un patto di servizio distributivo che possa aiutare le librerie ad affrontare la sfida con gli operatori degli altri canali distributivi. Confidando nella tua attenzione e in attesa di un cortese riscontro, porgo distinti saluti.

Il Presidente

