

Ormai da anni le librerie italiane, di piccole e grandi dimensioni, versano in uno stato di profonda crisi.

L'attuale assetto del sistema distributivo librario ha avuto e ha un peso importante nel protrarsi e nell'aggravarsi di questa situazione.

L'avvento nel settore di Amazon e la sua crescita esponenziale ha imposto a tutti gli attori della filiera del libro l'adozione di uno standard qualitativo molto elevato, in cui i tempi di evasione degli ordini rivestono un ruolo fondamentale.

L'intero flusso della filiera è però minato dal permanere di criticità importanti: per questo motivo diventa imperativo dotarsi di un **contratto di distribuzione**, che possa mettere ordine e rimuovere alla radice le problematiche che rendono il processo farraginoso.

Tra i nodi cruciali da sciogliere:

- I documenti dei distributori (DDT e fatture) appaiono spesso oscuri e non consentono di identificare con rapidità e chiarezza gli sconti applicati ai singoli prodotti e le spese di spedizione. Tutto ciò non consente alle librerie di avere una reale certezza sul prezzo d'acquisto. Per questo motivo occorre stabilire uno standard nella stesura dei documenti cui gli operatori del settore dovranno uniformarsi.
- I distributori consegnano spesso materiale che non è mai stato ordinato: le attività di controllo su documenti di carico e note di credito rappresentano un importante aggravio di lavoro per le librerie, che oltretutto devono anche farsi carico delle spese di resa. Occorre pertanto stabilire una procedura certa che renda le operazioni di verifica più semplici, stabilendo contemporaneamente regole per le rese che riconoscano la responsabilità dei distributori nell'errata consegna.
- I tempi di riaccredito delle rese sono troppo lunghi: il contratto di distribuzione dovrà ridurli e definirli in maniera precisa, in modo che non superino i giorni di pagamento.
- I tempi di consegna del materiale sono spesso incerti e, in generale, troppo lunghi: il peso di questa situazione viene interamente sostenuto dalle librerie, come è accaduto nel caso dei problemi distributivi di CEVA. Per poter competere in un mercato che richiede tempi di consegna al cliente finale sempre più rapidi, occorre che la rete distributiva s'impegni a rispettare determinati standard di servizio.
- Si rileva la mancanza di uno standard nazionale, ossia la assoluta difficoltà di rispettare standard decenti per le realtà provinciali e soprattutto per le librerie del sud Italia. Trincerarsi dietro le difficoltà infrastrutturali, che pure esistono, non ha più senso nel momento in cui gli operatori dell'e-commerce riescono a parità di condizioni a fornire un servizio comunque rapido ed efficiente.
-

Più in generale, affinché il contratto di distribuzione venga realmente rispettato, occorrerà stabilire un chiaro regime sanzionatorio che rappresenti un deterrente per i firmatari che non ne rispetteranno le regole.

Ordini rifornimento

- Tempi di attesa troppo lunghi e incerti
- Mancanza di informazioni precise sui tempi di consegna e sulle reali disponibilità
- Consegne incomplete e, talvolta, libri rovinati
- Collasso del sistema nel mese di dicembre
- collasso del sistema nel mese di agosto, che per molte librerie rappresenta il picco del fatturato

Novità

- Occasionali ritardi nella consegna rispetto alla data di uscita

Rese

- Tempi di lavorazione delle rese troppo lunghi e conseguente ritardo negli accrediti
- Perdita della copia omaggio degli acquisti 6/7 rendendo anche solo una copia

Altre problematiche

- Marginalità troppo bassa per le librerie (in Francia è mediamente del 40% mentre in Italia è del 30%. Per la scolastica in Francia è mediamente del 30% mentre in Italia è del 12%)
- Il sistema di promozione è troppo costoso e oneroso.

PROPOSTE DI MIGLIORAMENTO:

- Contratto tra fornitori e librerie in cui siano stabilite chiaramente le condizioni, gli standard di servizio e le penali in caso di non ottemperanza. In particolare;
 - condizioni commerciali più omogenee tra soggetti
 - accreditamento rese più rapido e con meno errori
 - tempi di consegna più rapidi e sicuri
 - fatture più trasparenti
- Tracciabilità del percorso dei libri ordinati dall'editore alla libreria
- Possibilità di segnalare i libri urgenti (ordini cliente) in modo che possano arrivare più velocemente senza aggravio di costi. Ovvero, implementare un sistema che consenta di inserire gli ordini urgenti in un pacco di rifornimento già in partenza
- Sperimentare sistemi distributivi diffusi e prossimali appoggiandosi a "reti di librerie"
- Inserire dei meccanismi nel sistema distributivo che promuovano la concorrenza tra i distributori e sia consentito a nuove realtà di accedere, per esempio: impedire la clausola di esclusiva.
- Come qualcuno ha iniziato a fare, il sistema distributivo dovrà organizzarsi, nel suo stesso interesse, per garantire standard di consegna continui e adeguati alla domanda anche nel mese di agosto
- Si chiede che il promotore:

- * riprenda un ruolo "attivo" di intermediazione tra il libraio ed il mandante editore (non solo quello di venire in libreria a proporre il carico delle novità e delle continue campagne)
- * dimezzi il giro novità onde consentire ai librai di fare una programmazione efficiente. Non si pretende di arrivare a seguire l'esempio dei colleghi tedeschi ma almeno mostrare la volontà di avvicinarsi.

Un contratto che includa:

- * penali a parziale risarcimento in caso di disservizi, ad esempio non rispetto delle consegne tassative, arrivo di merce non corrispondente a quanto ordinato e/o non in condizioni ottimali per la vendita
 - * tempi di consegna certi: impegno della distribuzione ad appoggiarsi a corrieri affidabili (vedi Fastbook che funziona quindi evidentemente le cose si possono mettere in quadra)
 - * corrieri che a tariffe concordate accettino le rese dei librai
 - * ridefinizione delle spese di spedizione, abolizione del minimo d'ordine (ora si aggiunge il problema di Landriano per Meli)
 - * chiarezza amministrativa e correttezza nell'accredito rese, senza aggiungere tempi extra per fantomatiche lavorazioni, agli agenti la resa viene scalata al momento della firma dell'autorizzazione richiesta.
- ok il pagamento della merce in arrivo visto che dovrebbe essere ciò che si è ordinato (rischio d'impresa) ma la resa potrebbe essere a carico del distributore viste le pressioni sugli acquisti. In subordine usando il medesimo trasportatore in entrata, applicare lo stesso forfait all'andata e al ritorno. Cosa virtuosa anche per il trasportatore.