



NETWORK DIFFUSIONE MEDIA
Associazione
Distribuzione Locale Stampa



Chi siamo:

- Circa 50 Agenzie - imprese Associate
(in particolare operanti nelle grandi città e di maggiori dimensioni)
- Oltre il 70% della realtà distributiva locale italiana stampa rappresentata
- Anno 2014 (solo x aziende associate)
 - Quotidiani forniti: oltre 520 milioni di copie (senza copie in bustina, blister, ecc.)
 - Periodici forniti: oltre 500 milioni di copie (senza copie in bustina, blister, ecc.)
- Pv serviti: oltre 20.000
- KM percorsi GIORNALMENTE: circa 90.000 (70 volte l'Italia..)



Distribuzione – Percezione e Disciplina di riferimento

La distribuzione storicamente appare operatore o sconosciuto o elemento critico e inutilmente costoso nella filiera;

E' Veramente così? E Nell'ambito dell'era digitale che futuro ha?

Disciplina:

• Legge 5 agosto 1981n° 416

• D.Lgs 170/01 art. 5

• Accordi di settore



L'eventuale dismissione della filiera "carta", in favore di nuove forme e nuove modalità di cessione e utilizzo del prodotto "Informazione", se in corso ed utilmente da compiersi, per la salvaguardia di TUTTI, deve attentamente trovare specifica ed oculata gestione e forse condivisione nella scelta dei tempi e dei modi;

IL business di oggi e gli investimenti sul "nuovo", almeno ora, si fanno con il "vecchio".

Ufficio Studi Mediobanca (ieri..10/11/2015): *"è in atto una riorganizzazione dei ricavi; il peso della diffusione aumenta, la pubblicità cala; il digitale cresce ma continua ad avere un ruolo secondario.. "*



Distribuzione locale - sintesi

- Le Agenzie di distribuzione fulcro logistico tra Editore e rete vendita, esercitano specifica attività d'impresa, senza alcun contributo o intervento pubblico diretto od indiretto
- Occupano, direttamente od indirettamente, circa 10.000 lavoratori su tutto il territorio italiano, garantendo la collocazione ottimale sul mercato d'ogni pubblicazione che ne faccia richiesta, 360 gg. all'anno.

Permettono nei fatti l'incontro tra prodotto editoriale e cliente-acquirente interessato, garantendo nei fatti la pluralità dell'informazione

- La remunerazione delle proprie attività di logistica avanzata (diffusione, trasporto, resa, incasso per conto terzi) è determinata esclusivamente in % sul prezzo di copertina, delle sole copie effettivamente vendute, garantendo alla rete vendita diritto di resa

- Cosa fa la Distribuzione locale? Attività di Logistica avanzata: Diffusione, distribuzione, trasporto, resa, incasso.

L'esempio di una pubblicazione settimanale femminile (con prezzo di copertina 0.50€ - caso concreto)

- *-n. Y di "Pubblicazione X" a € 0,50: arrivo copie 6.175, resa 1.418, venduto 4.756, quindi un totale di 7.593 copie fisicamente lavorate*
- *Ora, ricordiamo quali sono i processi necessari per la distribuzione di ogni singola pubblicazione:*
- *Arrivo...: scarico notturno dei bancali, apertura dei bancali e controllo del numero delle copie in arrivo, approntamento dei piani di diffusione per circa 830 rivendite, distribuzione delle singole copie nelle casse delle rivendite, carico e trasporto delle 830 ceste su 33 autofurgoni per le consegne alle singole rivendite con una percorrenza giornaliera di oltre 4.300 km in 92 comuni di 5 provincie, ritiro delle ceste contenenti le rese precedenti, scarico manuale delle stesse al reparto rese.*
- *Ancora...: controllo di 830 singole rese, conteggio, smistamento e posizionamento della pubblicazione nel bancale editoriale, confezionamento del bancale editoriale con allestimento in contenitore e chiusura con cellophane, movimentazione e stoccaggio del singolo bancale di resa, ed infine movimentazione e carico dello stesso sui Tir, per il ritorno. (in caso di macero, automazione della mera fase di resa a fronte dell'investimento in impianti del costo di circa 7/800.000€ + operatori, software, ecc.)*
- *Infine...: stampa delle bolle di consegna e stampa dell'estratto conto settimanale, controllo incasso, versamento di acconti sulle forniture a favore dei propri fornitori, contabilità generale editoriale e contabilità delle rivendite, servizi generali, ammortamenti, investimenti, ecc.*

- Remunerazione?:Lavorando in uscita ed in resa fisicamente 7.593 copie, (6.175. in arrivo e 1.418 in resa) con un ricavo lordo settimanale sul venduto (comprensivo della portatura sul venduto, e complessivamente presupposto quindi un 6%) di 142,68 euro, si determina circa 1,8 cent. di €. (lordi) a settimana, per singola copia lavorata.
- La distribuzione un problema .. forse un'opportunità..



Se in Italia il costo medio della distribuzione si attesta, all'incirca intorno al 5% sul prezzo di copertina, negli altri paesi tale valore sale circa al 10-11%

Per tutte le copie lavorate ma non vendute nessun compenso è normalmente riconosciuto alla Distribuzione. L'effetto combinato del calo delle vendite e della collocazione verso il basso del prezzo del prodotto editoriale nel mercato, determina una situazione di assoluta insostenibilità, impedendo nei fatti la stessa copertura dei meri costi industriali di lavorazione.

Nessuna posizione di "monopolio di fatto" delle Agenzie di Distribuzione: analizzata ed esclusa, stante le leggi applicabili al settore, da due indagini dell'AGCM a cui si rinvia (Indagine Conoscitiva AGCM IC/20 e IC/35 II° Parte).

Evidentemente chiunque può accedere all'attività di Distributore, semplicemente predisponendo i servizi a supporto: magazzini, strutture, organizzazione flessibile del lavoro e del trasporto, investimenti cospicui in tecnologia (macchine resa, ecc.), garanzie ai propri fornitori, acquisizione dei mandati distributivi...ecc.

...il tutto con possibilità di disdetta degli affidamenti editoriali con preavviso di 30 gg.

- Le regole che interessano la distribuzione determinano nei fatti un mercato fortemente regolato, in cui le possibilità d'azione delle Agenzie sono fortemente circoscritte.

Tra le altre:

- l'obbligo a distribuire di cui all'art. 16 L. 416/81 I° comma;
- la sostanziale mancata applicazione del 2° comma dello stesso articolo, relativo a provvidenze pubbliche o degli enti territoriali per l'attività distributiva svolta;
- la strutturale impossibilità nel contrattare sconti superiori nei confronti dell'Editore e del DN (anche alla luce delle concentrazioni createsi nel mercato);
- la sostanziale impossibilità per la distribuzione di autodeterminare la misura del prodotto a lei stessa fornito;
- l'impossibilità di incidere sulla componente del prezzo e modalità di cessione del prodotto;
- La garanzia finanziaria riconosciuta alle amministrazioni editoriali, con il meccanismo degli acconti sul presunto venduto



Situazione del mercato

- -7/8 % rispetto all'analogo mese del 2014
- complessivamente -40 % negli ultimi 5 anni
- Molte Amministrazioni Editoriali e 2 Distributori Nazionali in procedura fallimentare
- Molti Pv in difficoltà e non in equilibrio economico
- circa 30 Agenzie di distribuzione Locale chiuse traumaticamente negli ultimi 4 anni



Interventi

- Nuova struttura della rete vendita - occorre cogliere domanda marginale
- Unione e specializzazione degli operatori della Distribuzione
- Miglioramento dell'efficienza ed efficacia in capo alla distribuzione (automazione della diffusione e dei sistemi di resa, sicurezza, ecc.)
- Nuovo, funzionale e sostenibile rapporto con la rete vendita

Accordo di filiera 26 maggio 2015 NDM - Anadis / Fieg