

## **Edicole S.O.S**

*di Bernardo Iovene*

*collaborazione Michela Mancini – Carla Rumor*

*immagini Alfredo Farina – Cristiano Forti*

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Rieccoci qui. Allora... Le edicole, vecchie care edicole. Il nome deriva dal latino, significa tempio e in qualche modo una certa sacralità l'avevano perché era lì intorno che, prima dell'avvento della televisione, ruotava la diffusione dell'informazione. Hanno vissuto per più di un secolo la gloria, sono state, le prime sono state tirate su nel 1800 a Mantova, a Forlì e poi a Salerno. Poi con l'avvento del web, l'inarrestabile discesa. Cosa sono diventate oggi le edicole? Il nostro Bernardo Iovene è andato tra le edicole di tutta Italia, ha girato ed è andato a vedere cosa sono diventate a partire da una, da quelle più vivaci, che a Roma, nella capitale è una specie di Villa Arzilla.

### **BERNARDO IOVENE**

Buongiorno, prego, prego...

### **GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

Grazie caro, ecco le 20...

### **UOMO**

Il quotidiano tutte le mattine, sennò non ci riesco a...

### **BERNARDO IOVENE**

Tutte le mattine.

### **UOMO**

Stamattina due me ne devi dare.

### **GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

E io sono pronto.

### **BERNARDO IOVENE**

Due quotidiani?

### **UOMO**

Mi dà *La Stampa*.

### **DONNA**

*Il Messaggero, Repubblica, Famiglia Cristiana e...*

### **GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

*...e Settimana Enigmistica.*

### **DONNA**

*E Settimana Enigmistica.*

### **BERNARDO IOVENE**

Le posso chiedere quanti anni ha?

### **UOMO 2**

Settantotto.

**BERNARDO IOVENE**

Anche lei tutti i giorni compra il giornale?

**UOMO 3**

Sempre! Tutti i giorni!

**BERNARDO IOVENE**

Tutti i giorni. Posso chiederle quanti anni ha?

**UOMO 4**

Ottanta, il 14 marzo ho fatto 80 anni.

**BERNARDO IOVENE**

Ottant'anni, complimenti.

**GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

Se li porta bene.

**UOMO 5**

Ottantatrè.

**BERNARDO IOVENE**

Ottantatrè! Complimenti!

**DONNA 2**

Quanti me ne dà?

**GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

È giovanissima.

**BERNARDO IOVENE**

Settanta?

**DONNA 2**

Bene, va bene.

**BERNARDO IOVENE**

Va bene 70...

**GIANFRANCO FARINELLI – EDICOLANTE ROMA**

Grazie, buona giornata! Cioè questa è, ormai il 90% diciamo delle persone adulte è questa.

**BERNARDO IOVENE**

Non c'è un giovane che compra un quotidiano!

**GIANFRANCO FARINELLI - EDICOLANTE ROMA**

No.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

La situazione è simile nel resto d'Italia. I clienti delle edicole hanno tutti una certa età. Qui siamo a Bologna.

**BERNARDO IOVENE**

Finalmente un giovane.

**RENZO MONTANARI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Dimmi tutto.

**BERNARDO IOVENE**

Vai, vai.

**RAGAZZO**

Un biglietto dell'autobus.

**BERNARDO IOVENE**

Ah, ecco! Un biglietto dell'autobus! Non compri mai i giornali tu?

**RAGAZZO**

No.

**BERNARDO IOVENE**

No... mai!

**RENZO MONTANARI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Ecco qua.

**BERNARDO IOVENE**

Mai?

**RAGAZZO**

No, mai.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Il quotidiano è il prodotto pilota per le edicole. È come il caffè per il bar: cala il quotidiano, calano tutte le vendite. Qui siamo a Firenze.

**GIANCARLO PIACENTINI - EDICOLANTE FIRENZE**

Quando ho aperto vendevo mille giornali. Mille quotidiani della *Nazione* ogni giorno. Ora ne vendo 60.

**EMMA OTTAVIANI - EDICOLANTE FIRENZE**

Io mi ricordo la *Repubblica*, il venerdì specialmente, se ne vendeva 140. Ora si arriva a 60, 70, sì e no. Venite, venite!

**BERNARDO IOVENE**

Ecco gli altri clienti: anziani e bambini, signora!

**EMMA OTTAVIANI - EDICOLANTE FIRENZE**

Anziani e bambini.

**BERNARDO IOVENE**

Lei già sa cosa vende.

**EMMA OTTAVIANI - EDICOLANTE FIRENZE**

Volete le figurine?! Eh...

**BAMBINO**

Tre pacchetti di figurine.

**EMMA OTTAVIANI - EDICOLANTE FIRENZE**

Tre pacchetti. Sceglietevi da voi, così almeno non c'è problemi.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Se poi ci affacciamo in periferia la situazione, specie nella vendita dei quotidiani, diventa drammatica.

**BERNARDO IOVENE**

Le Repubbliche sono tutte qua. *Corriere* sono tutti qua. Oggi sono le cinque del pomeriggio...

**EDICOLANTE ROMA**

Tutti lì.

**BERNARDO IOVENE**

Il *Corriere* neanche uno?

**EDICOLANTE ROMA**

Neanche uno.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi che cosa... avete intenzione di chiudere anche voi?

**EDICOLANTE ROMA**

L'idea è quella.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

È la stessa idea che hanno messo in pratica altri. Ne chiudono due al giorno nel silenzio e nell'indifferenza generale. Un'emorragia continua. Dieci anni fa erano oltre 40 mila, adesso sono poco più della metà. Sono l'anello più fragile di tutta la filiera. Una filiera che è composta da editori, giornalisti, distributori e infine edicolanti. Solo che mentre gli editori incassano in base a quello che dichiarano loro sulle copie vendute, incassano da pubblicità e da contributi diretti e indiretti dello Stato, distributori ed edicolanti invece incassano in percentuale da quello che vendono realmente. E si scopre che la coperta è corta e a forza di tirarla c'è qualcuno che rimane coi piedi scoperti.

**BERNARDO IOVENE**

Tutto quello che sta in questo capannone è tutto...

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Tutta resa.

**BERNARDO IOVENE**

Tutta resa.

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Tutta resa.

**BERNARDO IOVENE**

Cioè tutta roba che non è stata venduta.

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Invenduto, sì.

**BERNARDO IOVENE**

Tutta roba che torna indietro questa.

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Torna indietro all'editore, sì. Normalmente sono cd, dvd, libri, buste sorprese. La maggior parte sono questi. O riviste con gadget.

**BERNARDO IOVENE**

Quello che non viene venduto viene restituito gratis?

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Viene restituito gratis, sì, questo sì.

**BERNARDO IOVENE**

Cioè, voi avete tutta questa filiera qui per restituire?

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Sì, per il passivo. Questo è il passivo dell'azienda.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

I prodotti editoriali invenduti dalle edicole tornano negli impianti dei distributori locali che devono ricatalogarli per rispedirli ad ogni editore, un'operazione che richiede un ciclo produttivo con decine di persone a costo zero perché edicole e distributori guadagnano solo sul venduto...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Magari fosse pagato!

**BERNARDO IOVENE**

Non è pagato questo lavoro?

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Questo qui è dentro all'operazione della percentuale che noi abbiamo.

**BERNARDO IOVENE**

Di vendita.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Di vendita.

**EDGARDO TRAPANI – AD NEW EAGLE PRESS**

Abbiamo una percentuale, sia il giornalista che noi, sulle copie vendute. Ovviamente se non si vendono, non guadagniamo.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

I quotidiani invenduti, invece, vanno al macero, mentre i prodotti che tornano alla propria casa editrice spesso l'editore ne fa dei pacchetti e li rispedisce al distributore.

**BERNARDO IOVENE**

E poi ve li ripropongono di nuovo...

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Dopo... alcuni...

**BERNARDO IOVENE**

Sempre gli stessi?!

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Eh, alcuni fanno dei pacchetti.

**BERNARDO IOVENE**

C'è della merce che va avanti e indietro, se ho capito bene.

**SANDRO TURRINI – RESPONSABILE DISTRIBUZIONE NEW EAGLE PRESS**

Alcuni sì.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Partiamo dall'inizio: il giornale dai centri stampa arriva al distributore nazionale e poi a quello locale. Ognuno copre più di una provincia e ogni furgone ha la sua zona di consegna.

**BERNARDO IOVENE**

Che zona fate voi?

**LAVORATORI**

Corso Trieste.

**BERNARDO IOVENE**

Corso Trieste. Quante edicole più o meno?

**LAVORATORI**

Una ventina.

**BERNARDO IOVENE**

Venti edicole.

**BERNARDO IOVENE**

A che ora partono?

**EDGARDO TRAPANI – AD NEW EAGLE PRESS**

Alle 4. Adesso sono 40, no? Avete visto 40 furgoni. Fino al 2010 erano 80.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi sono calate le edicole e...

**EDGARDO TRAPANI – AD NEW EAGLE PRESS**

Il calo delle vendite di cui parlavamo prima si può riassumere così: 50%. Ovviamente la maggior parte delle copie vengono scaricate a edicole chiuse. Le edicole hanno degli

spazi appositi dentro, di cui noi abbiamo le chiavi. Si apre lo sportello, si inseriscono le copie e lì dentro troviamo anche le copie invendute del giorno prima, le cosiddette rese.

**BERNARDO IOVENE**

Tutte rese queste?

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Sì.

**BERNARDO IOVENE**

Questi sempre resi, no, sono?

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Sì: sempre prima resa e poi si fa la consegna.

**BERNARDO IOVENE**

Quasi la metà...

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Abbiamo una consegna, ecco, di un paio di ceste, ma ne ritiriamo una, circa.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi il 50% torna indietro.

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Sì, su per giù sì.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

E Luca, il nostro trasportatore, è il primo a rientrare in sede dalle consegne.

**BERNARDO IOVENE**

6:20, dai...

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Circa. 6:20, siamo qua.

**BERNARDO IOVENE**

Questa adesso è tutta la resa raccolta. Cioè, è uscito con il furgone pieno e torna con un furgone quasi pieno, diciamo, no?

**LUCA DI LORENZO - AUTOTRASPORTATORE**

Diciamo di sì. Quasi però.

**BERNARDO IOVENE**

Quasi.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Alle 8 del mattino nei 70 centri di distribuzione locale in tutta Italia comincia il turno di lavorazione delle rese. A Parma c'è uno dei centri meccanizzati più grande, fornisce circa mille edicole tra le province di Parma, Piacenza, Reggio Emilia e parzialmente Cremona, Mantova e Modena. Ogni pezzo reso dall'edicola torna al proprio editore.

**GIANCARLO MENTA – ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Ecco qui c'è la M-Dis, la Rizzoli, eccetera eccetera. Qui c'è la Gedi.

**BERNARDO IOVENE**

La Gedi.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

I centri di distribuzione sono l'anello che collega le case editrici alle 27mila edicole. Hanno anche il compito di raccogliere i soldi delle copie vendute. Lasciano una percentuale all'edicolante sul venduto del 18,7% lordo, trattengono per sé il 5% e pagano gli editori. Ma i rapporti, tra edicolanti e distributori, sono quasi sempre tesi.

**FEDERICO GALLO - EDICOLANTE FIOREZZUOLA**

Cercano sempre di darti quelli che vendono meno rispetto a quelli che magari servono un po' di più eccetera.

**GIANNI DEGLI ESPOSTI – EDICOLANTE BOLOGNA**

Cioè, è roba vecchia.

**BERNARDO IOVENE**

Roba vecchia.

**GIANNI DEGLI ESPOSTI – EDICOLANTE BOLOGNA**

Vede? Vede? Non posso esporre della roba di quattro anni fa.

**BERNARDO IOVENE**

Questa è tutta roba vecchia riciclata?

**GIANNI DEGLI ESPOSTI – EDICOLANTE BOLOGNA**

Sì, sì, è tutta roba vecchia riciclata. Fa perdere tempo a noi e anche al distributore.

**BERNARDO IOVENE**

Io girando in tutta Italia, no, tutti quanti parlano di distributori. Cioè, mi dicono...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Sì, il diavolo, il diavolo ...

**BERNARDO IOVENE**

Mi mandano quello che non si vende...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

... che vogliono loro... sì, sì, sì...

**BERNARDO IOVENE**

... e quello che si vende non me lo mandano. Perché, per esempio, se c'è un prodotto che si vende lei non riesce a mandarlo all'edicola che glielo richiede?

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Lo so, è quello che anche noi ce lo chiediamo. Lei quando mi manda 400 copie, che io ho 950 clienti, come può pensare che ci posso stare dentro?

**BERNARDO IOVENE**

Quindi è l'editore che gliene manda poche, ma perché?



## **GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

No, non è l'editore...

## **BERNARDO IOVENE**

Perché non vuole rischiare? Ma se è un prodotto che si vende...

## **GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Guardi. Io dovrei entrare su dei discorsi che non vorrei fare. Perché il mondo editoriale ti manda quello che ritiene giusto lui. Non quello che ritiene giusto il distributore. Questa è la verità.

## **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Questi problemi esistono perché la filiera editori - distributori - edicole non è informatizzata, nonostante più leggi ne prevedano l'obbligo. La prima è del 2012: a decorrere dal 1° gennaio del 2013 è obbligatoria - era obbligatoria - la tracciabilità delle vendite e delle rese dei giornali attraverso l'utilizzo degli opportuni strumenti informatici. Ma pare che gli editori non abbiano mai voluto.

## **PIERLUCA SANTORO - DATAMEDIAHUB**

Se sei informatizzato mi certifichi le copie vendute. Perché oggi invece le copie vendute sono autocertificate dagli editori con, diciamo, tutti i benefici del dubbio di uno che ha interesse a gonfiare le copie, e quindi chissà quanto realistiche siano queste dichiarazioni, queste autocertificazioni di vendite.

## **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

I dati ufficiali delle vendite li certifica ADS, Accertamenti Diffusione Stampa, che scrive in modo chiaro: ADS è un sistema di divulgazione dei dati dichiarati dagli editori. Ed è lì che si gioca la partita più importante perché il numero di copie vendute è da sempre il parametro per ottenere finanziamenti diretti e indiretti, e soprattutto è il dato principale su cui si vende la pubblicità.

## **BERNARDO IOVENE**

Quello che viene fuori è che non c'è proprio comunicazione tra voi e il distributore.

## **ANDREA MONTI RIFFESER - PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Con questa nuova federazione...

## **BERNARDO IOVENE**

Però lei ha notato che c'è questa cosa qua? Cioè non c'è informatizzazione. Lei non sa quanto le edicole vendono dei suoi giornali.

## **ANDREA MONTI RIFFESER - PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Alcune sì, alcune no. Cioè, la situazione sta migliorando. Però son convinto che ci siano state nel passato le lacune.

## **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Il nuovo presidente della federazione degli editori, la Fieg, è Andrea Riffeser Monti che stampa *Nazione*, *Giorno*, *Resto del Carlino*, e *Quotidiano Nazionale*.

## **BERNARDO IOVENE**

Le malelingue dicono che voi non la volete perché così si svelerebbe effettivamente la reale vendita che voi avete e quindi poi il calo pubblicitario... Che voi gonfiate.

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

No, noi non gonfiamo niente. Se c'è stato nel passato qualcuno che ha gonfiato... Ma assolutamente le nostre vendite sono certificate.

**BERNARDO IOVENE**

Chi è che le certifica?

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

No, le vendite son certificate. Due milioni e tre son... no, le due milioni son..

**BERNARDO IOVENE**

Da chi? Da chi? Da chi sono certificate?

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Ma son certificate! Dall'ADS.

**BERNARDO IOVENE**

Cioè, da voi, da voi...

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

No no, da noi, da tutti...

**BERNARDO IOVENE**

Siete voi che mandate i dati a...

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

No, no, ma questo è assodato, guardi...

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

A oggi la situazione è la stessa di sempre. Intanto, distributori ed edicole, che non vivono né di finanziamenti né di pubblicità, ma solo sul venduto reale, con il calo delle vendite soffrono. Secondo i sindacati, il distributore, che è obbligato per legge ad effettuare il trasporto gratis, invece di chiedere un aumento all'editore, cerca di rifarsi sull'edicolante agguingendo costi vietati dalla legge.

**ARMANDO ABBIATI – PRESIDENTE SINDACATO NAZ. AUTONOMO  
GIORNALAI-GEDIS**

Costi per apertura pratica e nuovo dossier amministrativo: 250 euro più iva. È vietato dalla legge. Seconda voce dice "Oneri di gestione: euro 1 al giorno". Addebito consegna pubblicazioni presso punto vendita: 3,10 euro al giorno.

**DARIO DE VITO FRANCESCHI - AVVOCATO SINDACATO NAZ. AUTONOMO  
GIORNALAI-GEDIS**

Tutto ciò è a pagamento.

**BERNARDO IOVENE**

Servizi arretrati...

**DARIO DE VITO FRANCESCHI - AVVOCATO SINDACATO NAZ. AUTONOMO  
GIORNALAI-GEDIS**

Servizi arretrati...

**BERNARDO IOVENE**

Questi è servizi telefonici.

**DARIO DE VITO FRANCESCHI - AVVOCATO SINDACATO NAZ. AUTONOMO GIORNALAI-GEDIS**

Servizi telefonici, servizi di consulenza gestione punti vendita...

**BERNARDO IOVENE**

Un euro al giorno ogni volta che chiami?

**FEDERICO GALLO - EDICOLANTE FIORENZUOLA**

Abbiamo discusso tantissimo noi su questa cosa qui.

**BERNARDO IOVENE**

Sui servizi aggiuntivi?

**FEDERICO GALLO - EDICOLANTE FIORENZUOLA**

Esatto. Perché qui ci sono stati tanti anni che noi abbiamo pagato questo servizio qui, che adesso vedi un contratto, ma per 10 anni non c'è stato il contratto.

**BERNARDO IOVENE**

Hanno trovato questo escamotage di far finta come se li richiedeste voi.

**FEDERICO GALLO - EDICOLANTE FIORENZUOLA**

Esatto. Esatto. Siamo stati, diciamo tra virgolette, un po' obbligati perché o lo firmavamo o levavamo i giornali.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Infatti le edicole hanno un solo distributore che li fornisce, e questi costi sono stati sempre aggiunti arbitrariamente e per questo la legge 2017 ha fatto definitivamente chiarezza. All'art.64 recita: la fornitura non può essere condizionata a servizi, costi o prestazioni aggiuntive e così i distributori hanno preparato dei contratti di servizi aggiuntivi come se fosse l'edicolante a richiederli. In questo paesino, ad esempio, sull'Appennino, dove c'è solo un'edicola, le chiedevano 45 euro a settimana.

**EDICOLANTE**

Quarantacinque euro! Ma secondo lei... Sono qua che non tiro fuori niente... 45 euro. Faccia il conto in un anno cosa sono alla settimana... Sono 180 euro al mese! Io non li tiro fuori 180 euro al mese qui.

**BERNARDO IOVENE**

Al di là che è una tassa ingiusta, no? Però per lei anche 180 euro al mese in una attività come questa, cioè, non...

**EDICOLANTE**

No. Io fino ad adesso non ho avuto un piccolo stipendio.

**BERNARDO IOVENE**

Da due anni a questa parte?

**EDICOLANTE**

Da due anni a questa parte. Pago solo le spese.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Oggi per non perdere i giornali si è accordata sul prezzo. Qui siamo invece a San Giorgio Piacentino. Anche questa signora all'inizio si era rifiutata dei costi aggiuntivi. Adesso ha accettato di pagare il software di gestione della merce via web.

**LAURA PARABOSCHI – EDICOLANTE SAN GIORGIO PIACENTINO**

A un certo punto ho dovuto cedere, quindi... io lo definisco ricatto tra virgolette, insomma, perché... Non ho alternative e quindi è un ricatto.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

A Villa Minozzo, l'unico punto edicola del paese, è stato aperto cinquant'anni fa da questa signora. Ma le nipoti non hanno accettato di firmare il contratto del distributore e i giornali non glieli hanno più portati.

**ROSA GIOVANNA STRUCCHI**

Quando sono venuta ho visto le ragazze disperate: Nonna! I giornali non ce li mandano più! Ed ho pianto e piango. Ne ho fatto malattia e non ne ho vergogna.

**MICHELA MORETTI – BAR RISTORANTE VILLA MINOZZO**

No. Il contratto arrivava precompilato. Che tra l'altro, se li leggiamo in particolare: assistenza telefonica... Cioè, questo è proprio ridicolo.

**VIVIANA MORETTI – BAR RISTORANTE VILLA MINOZZO**

Non siamo voluti scendere a compromessi perché siamo in zone disagiate, perché siamo zone che anche d'inverno è difficile raggiungerle. E quindi anziché, appunto, avere una comprensione e quindi un servizio, diciamo, che ti venga incontro eccetera, ce lo hanno tolto. Comunque o pagavi o non ti veniva dato. E questa è una cosa che non è giusta, ecco.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

L'edicola a Minozzo, là nel reggiano? Guardi, per carità...

**BERNARDO IOVENE**

C'è un bar ristorante, no? Sono delle brave ragazze che hanno detto: noi siamo andati in ferie...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Guardi, io non so come possa aver trovato Villa Minozzo. Ma Villa Minozzo è un'eccezione. Però siccome che siamo in fase di discussione giuridica non vorrei entrare nelle specifiche...

**BERNARDO IOVENE**

...nel merito.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Esatto.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Infatti il distributore, in base alle nuove norme, era stato multato dalla polizia municipale del paese, ma secondo il giudice di pace, che ha annullato il provvedimento, non avrebbe violato le condizioni standard di fornitura.

**BERNARDO IOVENE**

Entrando nel merito, no? Di questi costi aggiuntivi che voi richiedete, facendo finta che li richiedano gli edicolanti...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

No, non è che facciamo finta! Non è che facciamo... No, guardi... questo non me lo deve dire.

**BERNARDO IOVENE**

Tutti mi hanno detto o firmiamo oppure non ci porta più i giornali.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Ma no! Guardi, sono affermazioni...

**BERNARDO IOVENE**

Cioè lei viene considerato un po' il terrore di tutti gli edicolanti. La consegna, gli arretrati, il telefono addirittura...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

No, no, no, no. Ma vede...

**BERNARDO IOVENE**

Cioè, sono servizi... di normale rapporto commerciale.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

No, no, no... queste qua sono informazioni...

**BERNARDO IOVENE**

Perché lei li fa pagare? Addirittura il telefono facciamo pagare! Il telefono?

**SILVIA ANGELO - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Non è scritto da nessuna parte che noi dobbiamo essere a disposizione 24 ore su 24 dell'edicolante.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

L'ambiguità della firma che c'è scritto, richiesta dal rivenditore, è un discorso indispensabile...

**BERNARDO IOVENE**

Per la legge. Perché siccome è vietato insomma, voi dite...

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

No, in quanto io ti propongo questo. Se tu lo vuoi diventa automaticamente una tua richiesta. Perché il rivenditore manco si pensava.

**BERNARDO IOVENE**

Anche perché è vietato dalla legge; nel senso che se lo richiede lui è un fatto volontario suo, no? Se lo imponete voi è vietato dalla legge.

**GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Ma infatti...

**BERNARDO IOVENE**

No? Su questo ci siamo?

## **GIANCARLO MENTA - ADG MENTA DISTRIBUZIONE STAMPA**

Ovvio.

## **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

È ovvio che la legge vieta costi aggiuntivi. Abbiamo sottoposto alcuni di questi contratti al sottosegretario alla presidenza del consiglio Vito Crimi, che ha la delega all'editoria.

## **VITO CRIMI - SOTTOSEGRETARIO PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DELEGA EDITORIA**

Questo è sicuramente qualcosa a cui, su cui bisogna fare una indagine. Bisogna capire se c'è una violazione di legge, perché...

## **BERNARDO IOVENE**

Cioè, i costi aggiuntivi sono vietati dall'articolo 64.

## **VITO CRIMI - SOTTOSEGRETARIO PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DELEGA EDITORIA**

Sì, qua sono messi sotto forma di richiesta... Sì, questo è un tema che andremo ad approfondire sicuramente, perché non dovrebbe esistere. È una cosa che mi avevano già denunciato gli edicolanti.

## **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Siccome poi il giornalino comunque devono portarlo anche sul paesino che è sperduto negli Appennini ma vendono solo cinque copie, e i distributori incassano in percentuale sull'effettivo venduto, che cosa fanno? Dovrebbero portarlo gratuitamente, in realtà si fanno pagare una sorta di servizi, mettono un contratto e se l'edicolante non firma, niente giornali. Tutto questo sarebbe illegale, almeno così ha detto Crimi, che sta, il sottosegretario all'editoria, e sta valutando se è il caso di prendere dei provvedimenti. Però questo perché succede? Succede perché ormai il piatto è sempre più povero e si stanno a litigare le briciole. Adesso editori, distributori ed edicolanti stanno cercando di trovare un accordo, si sono seduti intorno ad un tavolo dopo dieci anni. Ma gli edicolanti chiedono di più e gli editori non son disposti a sborsare. Un colpo durissimo è stato inferto anche dal fatto che i giornali vengono venduti dai supermercati, ma negli anni anche i distributori, i centri di distribuzione sono diminuiti da 200 a 70. Il motivo è uno solo principalmente, è in questo grafico dove si vede quanti utenti, della carta stampata, quanti lettori della carta stampata sono passati negli anni al digitale. E agli edicolanti cosa rimane di fare? Vendere questi orsacchiotti che, non ci crederete, sono considerati un prodotto editoriale, come giornali e riviste. Che tocca fare per campare.

## **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Le edicole si reggono anche su bustine e giocattoli ritenuti prodotti editoriali perché ognuno ha allegato un foglietto che all'insaputa di tutti è una rivista periodica. Con questo sistema, gli editori concedono all'edicolante lo stesso sconto dei quotidiani, che è la metà che darebbero a normali venditori di giocattoli. E sfruttano anche la rete capillare delle edicole.

## **BERNARDO IOVENE**

È un prodotto editoriale questo qua?

## **LILIANA LENTRICCHIA - EDICOLANTE ROMA**

Questi sono prodotti editoriali perché sono...

**BERNARDO IOVENE**

Perché a ogni cosa c'è...

**LILIANA LENTRICCHIA - EDICOLANTE ROMA**

Dobbiamo abbinare anche questo.

**EDICOLANTE**

Infatti noi vendiamo il giornalino con allegato il gioco.

**BERNARDO IOVENE**

Il gioco. Ma nessuno viene a chiedere il giornalino?

**EDICOLANTE**

Nessuno. Li butto via perché non li prende nessuno.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Un bell'affare per gli editori. Ad esempio, chi non conosce quest'oggetto? Ma immagino nessuno sapesse fosse un prodotto editoriale, perché c'è questo foglietto che è considerato una rivista.

**BERNARDO IOVENE**

Io non vado a comprare l'Edicolante Magico. Io vado, cioè... Non vado a comprare questo. Vado a comprare questo, no?

**ANDREA MARCHESI - DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

La rivista è un elemento essenziale. È un elemento essenziale e fondamentale...

**BERNARDO IOVENE**

Beh, essenziale...

**ANDREA MARCHESI - DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

No, è fondamentale per essere presenti chiaramente in edicola. Noi per scelta abbiamo deciso di sposare, se si può dire così, le edicole. Nel bene e nel male.

**BERNARDO IOVENE**

E gli date il 19%.

**ANDREA MARCHESI - DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

E gli diamo le percentuali spettanti.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Leader di questo settore è Gedis, che è una società della Snag, il sindacato degli edicolanti, diventato anche editore 15 anni fa. Sono di Gedis le bustine dei Pokemon e altri prodotti di successo.

**BERNARDO IOVENE**

Si dice che queste sono testate giornalistiche...

**ARMANDO ABBIATI - PRESIDENTE SNAG-GEDIS**

Registrate, certo.

**BERNARDO IOVENE**

...cosa sono?

**ARMANDO ABBIATI – PRESIDENTE SNAG-GEDIS**

Testate giornalistiche regolarmente registrate col...

**BERNARDO IOVENE**

Cioè, questa è una testata, questa è un'altra testata... Quante testate avete?

**ARMANDO ABBIATI – PRESIDENTE SNAG-GEDIS**

Ne abbiamo... Forse una quindicina. Questa serve... Se non ci fosse questa, questo prodotto potrebbe essere venduto solo nei *toys*, negozi di giocattoli.

**BERNARDO IOVENE**

Ho capito. Serve per venderlo in edicola!

**ARMANDO ABBIATI – PRESIDENTE SNAG-GEDIS**

...E andrebbe sconcinato.

**BERNARDO IOVENE**

È un bell'affare diciamo, no? Per tutti...

**ARMANDO ABBIATI - PRESIDENTE SNAG-GEDIS**

Per tutti.

**BERNARDO IOVENE**

Questa cosa qua, no? Cioè, se io mi invento il giocattolo che funziona, poi dopo ci allego la rivista per venderlo nelle edicole...

**ANDREA MARCHESI – DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

In realtà le pubblicazioni hanno una frequenza periodica ben precisa. Quindi noi abbiamo le uscite programmate. Ad ogni rivista vengono abbinati i gadget in base al momento e...

**BERNARDO IOVENE**

Cioè, quante riviste avete voi? Abbiamo le testate di queste riviste?

**ANDREA MARCHESI – DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

Attualmente abbiamo 12 testate. Hanno varie...

**BERNARDO IOVENE**

Quindi cosa c'è? Un direttore responsabile? Ci sono dei giornalisti?

**ANDREA MARCHESI – DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

Abbiamo un direttore responsabile che è il sottoscritto, anche perché la struttura...

**BERNARDO IOVENE**

Quindi lei è giornalista?

**ANDREA MARCHESI - DIRETTORE OFFICINA EDICOLA**

Sono giornalista, sì. Poi abbiamo uno staff di freelance che aiutano a redarre i testi...

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**



Quindici testate da una parte, dodici dall'altra, riviste di successo che nessuno conosce, che fanno comodo però anche all'edicolante. Ma non basta, visto che il loro reddito medio si aggira sui 900 euro al mese. Migliaia di edicole stanno chiudendo. Qui siamo in via Nomentana, qui in viale Trastevere a Roma, qui invece a Modena. Il fatturato cala perché oltre a vendere pochi quotidiani ci sono i periodici che calano sempre più di prezzo.

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Un prodotto che costa 50 centesimi, che noi abbiamo il 17% di...

**BERNARDO IOVENE**

Di aggio.

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

...di aggio... cioè, l'editore ci guadagna sulla pubblicità, noi siamo qua a regalare il prodotto praticamente.

**BERNARDO IOVENE**

Ci fa qualche esempio, di qualche prodotto a 50 centesimi?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Ma, adesso in questo momento non c'è. Ma mettiamo, un prodotto può essere Gioia.

**BERNARDO IOVENE**

Gioia! Costa 50 centesimi?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Cinquanta centesimi.

**RANIERO CASINI - EDICOLANTE SINAGI FIRENZE**

Tutte le riviste stanno dimezzando i prezzi. È una politica aggressiva ultimamente anche del nuovo editore Cairo, che fa i suoi prezzi di lancio per provare a vendere qualche settimanale in più...

**BERNARDO IOVENE**

C'è proprio il disegno! Un euro.

**RANIERO CASINI - EDICOLANTE SINAGI FIRENZE**

C'è proprio il disegno: un euro. Ora, su riviste che prima costavano un euro e mezzo - due euro vuol dire che per noi ci dimezzano i guadagni.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Cairo Editore pubblica in edicola dieci settimanali e due mensili. Vende 1.600.000 copie senza calcolare Rcs. Da diciotto anni nell'azienda che porta il suo nome ha solo fatto ricavi, mai un euro di perdita.

**BERNARDO IOVENE**

Se uno va in edicola e vede tutte le sue riviste... Costano tutte un euro... Come fa a rientrare, a pagare i giornali? Come fa?

**URBANO CAIRO - PRESIDENTE CAIRO COMMUNICATION-RCS MEDIAGROUP**

Un euro però chiaramente il tema è: credo di aver fatto una bella cosa anche per le edicole, perché quando tu vendi il giornale...

**BERNARDO IOVENE**

Ma le edicole si lamentano di questo...

**URBANO CAIRO – PRESIDENTE CAIRO COMMUNICATION-RCS MEDIAGROUP**

Si lamentano. Però ecco, allora le dico una cosa. Mi fa piacere che...

**BERNARDO IOVENE**

Le edicole si lamentano.

**URBANO CAIRO – PRESIDENTE CAIRO COMMUNICATION-RCS MEDIAGROUP**

Mi fa piacere che lei me lo dica. Perché dico: quando tu hai un giornale come *Di Più*, che prima non c'era, che oggi vende dalle 450 alle 500 mila copie, vuol dire che tu mandi in edicola ogni settimana 500, 450 mila persone a comprare giornali. Se io vado in edicola, cioè vado sul punto vendita, magari già che sono lì compro qualcos'altro. Cioè, come vede il traffico che io mando all'edicola è importantissimo.

**BERNARDO IOVENE**

Che cosa pubblica Cairo?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Cairo pubblica il *Diva Donna*...

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Ma non sempre funziona. Nemmeno a farlo apposta, mentre l'edicolante mi parla delle riviste di Cairo tra i quali *Dive* e *Di Più*, che qualche tempo fa aveva un orologio come gadget, arriva una cliente e ne chiede una copia.

**SIGNORA**

*Di Più* non era mica tornato a uscire con un altro orologio?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

No, non ancora.

**SIGNORA**

Solo quella volta là?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Esatto.

**SIGNORA**

Uno solo, praticamente ne è uscito uno?

**ROMANO FABBI - EDICOLANTE BOLOGNA**

Esatto. Per adesso sì...

**BERNARDO IOVENE**

Un orologio dentro alla rivista, signora?

**SIGNORA**

E dentro alla rivista, sì, infatti.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi lei se c'è l'orologio lo compra?

**SIGNORA**

Sì, esatto, sennò non me ne fregava niente. Perché ero interessata all'orologio.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Le interessava l'orologio. Ma come può reggersi in piedi una filiera che punta sul gadget per vendere e diffondere cultura. E infatti di problema culturale si tratta. Siamo un popolo che legge poco anche sul digitale. Guardate questi dati di Eurostat: l'Italia è abbondantemente con il 56 per cento di lettori che si informano sul digitale, abbondantemente sotto la media europea. Quelli che leggono di più notizie on line, sono la Lituania, Repubblica Ceca eccetera. Insomma, forse è anche un problema di qualità di informazione. Però per il presidente degli editori la colpa è di chi ci fa il caffè.

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Quando ci sono le cronache nere, il giornale aumenta. Ci sono dei segni più. E abbiamo 16, 18 milioni di lettori. Questo cosa significa? Che si è allargata la forbice. Cioè, la gente legge il giornale ma non lo compra più. Ma perché? Perché ci sono i bar, sono diventate delle sale lettura. Il caffè lo pago, il giornale è gratis. Perché devo andare all'edicola a 20 metri? Noi possiamo recuperare. Al bar, Sky Bar paga una tariffa. Non è che ti può far vedere la partita e tutti vengono a vedere lo stesso abbonamento. Deve pagare.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi dovrebbero pagare il giornale dieci volte tanto?

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Dovrebbero pagare una tassa, per non toglierla al lettore...

**BERNARDO IOVENE**

Lei lo sa quante edicole chiudono al giorno?

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

So benissimo. A Bologna ne han chiuse due recentemente vicino a casa mia.

**BERNARDO IOVENE**

Chi se ne deve occupare?

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONRIF**

Noi. Ce ne occupiamo noi.

**BERNARDO IOVENE**

Voi editori.

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONFRIF**

Noi, visto che il governo non è ancora molto presente, ce ne occupiamo noi. Per esempio le dico subito che abbiamo fatto già un protocollo con l'Anci. L'Anci, è un accordo molto importante con tutti i sindaci.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

L'accordo ricalca quello che è già operativo a Firenze dove, visto che le edicole chiudevano o si snaturavano, vendendo souvenir, il Comune ha pensato di farle

diventare un punto anagrafico decentrato. Possono fare certificati, ma vendere anche biglietti del teatro e della Fiorentina. In cambio però il comune rinuncia al 70% sull'affitto del suolo pubblico.

#### **CECILIA DEL RE - ASSESSORA ALLO SVILUPPO ECONOMICO FIRENZE**

È proprio per cercare anche di attrarre maggiore clientela presso le edicole in modo tale, ecco, di ampliare la possibilità di vendita anche dei quotidiani. Questo perché crediamo fortemente che l'edicola sia un luogo non soltanto al quale il cittadino è molto affezionato, ma anche che è un punto di diffusione dell'informazione e della cultura. E quindi questo volevamo sostenere.

#### **BERNARDO IOVENE**

Tutti i certificati che potete fare?

#### **EDICOLANTE FIRENZE**

Vede? Sì. Contestuale più Stato di famiglia. Certificato di esistenza in vita. Iscrizione in liste elettorali, contestuale...

#### **GIANCARLO PIACENTINI – EDICOLANTE FIRENZE**

Magari facendo un certificato si spera anche di vendergli una rivista e tutto ci fa insomma...

#### **RANIERO CASINI - EDICOLANTE SINAGI FIRENZE**

A regime noi risparmiamo... in questa edicola qui, ad esempio, risparmiamo oltre tremila euro l'anno, una boccata di ossigeno in una situazione che è di crisi come quella di tutto il settore.

#### **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Ma il problema è che non tutti i comuni sono disponibili a pagare il servizio e lo sa bene il sottosegretario Crimi.

#### **VITO CRIMI – SOTTOSEGRETARIO PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DELEGA EDITORIA**

I comuni pretenderebbero eventualmente i servizi anche gratuitamente. Cioè non riconoscerebbero agli edicolanti un contributo per, per i servizi eventualmente che possono fornire.

#### **BERNARDO IOVENE**

Quindi come se ne esce?

#### **VITO CRIMI – SOTTOSEGRETARIO PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DELEGA EDITORIA**

Se ne esce nel senso che se un servizio devono fare, deve essere riconosciuto il contributo economico per quel servizio.

#### **BERNARDO IOVENE**

Questo che servizio è che fate?

#### **LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Questo è il servizio di pagamento dei bollettini postali. Signora, mi dà il codice a barre però della...

#### **BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Anche a Roma per uscire dalla crisi ci sono edicole che hanno fatto accordi ad esempio con le Poste per fare raccomandate, pagare bollettini...

**CLIENTE**

Sono andata in posta, c'erano almeno quaranta persone avanti a me e sono uscita.

**BERNARDO IOVENE**

E quindi sapeva che si faceva qua questo servizio?

**CLIENTE**

Sì, lo ho fatto altre volte.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Addirittura c'è il ritiro delle raccomandate inesitate.

**BERNARDO IOVENE**

Le hanno mandato un avviso per dire: presso l'edicola c'è la sua raccomandata?

**CLIENTE 2**

Sì, questa...

**BERNARDO IOVENE**

È un centro servizi ormai questa edicola.

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

È un Centro servizi, sì. Siamo anche Point Tnt.

**BERNARDO IOVENE**

E guadagnate su questo?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Guadagniamo, sì. Poco, però guadagniamo.

**BERNARDO IOVENE**

Cioè?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Un euro a pacco.

**BERNARDO IOVENE**

Un euro a pacco, vabbè.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Ma alla fine le percentuali sono irrisorie e in questa edicola strapiena di servizi e dove lavorano tre persone dovrebbero ricavare almeno tre stipendi.

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

No, ma qui non ce ne esce manco uno.

**BERNARDO IOVENE**

Neanche uno?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

No.

**BERNARDO IOVENE**

In un mese quanto si guadagna con tutto questo ambaradan?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Più o meno un 1500 esce fuori, no? Uno stipendio medio, diciamo. Trecento euro di bollette della luce, le tasse, l'Inps, l'Imu...

**BERNARDO IOVENE**

Ah è lordo. Cioè, voi qua siete in tre che lavorate? Da che ora a che ora?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Noi 6.30 la mattina, le 8 la sera. Più o meno, perché poi tempo che vai, vieni, apri e chiudi...

**BERNARDO IOVENE**

E non esce neanche uno stipendio completo?

**LILIANA LENTRICCHIA – EDICOLANTE ROMA**

Oggi come oggi no.

**RADIO**

I contributi che vanno a fiume verso l'editoria a noi non ci arrivano.

**FABIO SEBASTIANI – DIRETTORE RADIO RETE EDICOLE**

Di solito i distributori inventano regole, criteri, norme tra i più svariati...

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Le edicole hanno anche una radio: Rete Edicole. È del sindacato Sinagi, che raccoglie tutte le lamentele, dal contratto con gli editori, scaduto da dieci anni, ai rapporti con il distributore. Il sindacato ha formulato due proposte, una al governo e una agli editori.

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Si può pensare che se lo Stato investe mille euro sull'editoria di questi ne investe, che ne so, cinquanta per fare arrivare il giornale a tutte le edicole piccoline del paese...

**BERNARDO IOVENE**

Che cosa dovrebbe dare alle edicole? Un contributo?

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Un contributo economico perché possano stabilizzarsi e avere quella base per rimanere in piedi.

**BERNARDO IOVENE**

Quindi contributo per le edicole, contributo per il distributore?

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Sì.

**BERNARDO IOVENE FUORI CAMPO**

Agli editori invece chiedono un aumento mirato di dieci centesimi su tutte le riviste vendute, da dividere tra edicolanti e sistema di distribuzione per informatizzare anche tutto il sistema.

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Questo stabilizza il sistema. Noi abbiam parlato con...

**BERNARDO IOVENE**

Per 10 centesimi a rivista?

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Sì. Sì.

**BERNARDO IOVENE**

Stabilirebbe le edicole?

**GIUSEPPE MARCHICA – SEGRETARIO GENERALE SINAGI**

Sì.

**BERNARDO IOVENE**

Senta, c'è uno dei sindacati delle edicole che ha proposto questi dieci centesimi in più su ogni rivista da ripartire tra le edicole, i distributori e poi creare un fondo. Lei sarebbe d'accordo?

**URBANO CAIRO – PRESIDENTE CAIRO COMMUNICATION-RCS MEDIAGROUP**

Ma vede, io credo che... Una cosa che io ho fatto per esempio arrivando in Rizzoli è di cancellare tutti gli aumenti di prezzo previsti per il futuro. Secondo il piano che fecero prima di me, il *Corriere* oggi dovrebbe costare un euro e 80. Invece costa un euro e 50. Quindi aumentare il prezzo è una cosa che non va mai fatta, possibilmente. Anzi, voglio dire: devi cercare di attrarre più gente alla tua edicola con i prezzi vantaggiosi, interessanti e dando tante cose ai lettori. I lettori oggi se, lei vede – lei è in questo mondo da tanti anni come anch'io - lei vede quante informazioni, quanta comunicazione una persona normale ottiene da tutti i media possibili immaginabili...

**BERNARDO IOVENE**

Sì, però mentre voi recuperate i soldi, no, dalla pubblicità, l'edicolante che vive con una percentuale di un 18%, i prezzi si abbassano, guadagna meno.

**URBANO CAIRO – PRESIDENTE CAIRO COMMUNICATION-RCS MEDIAGROUP**

Sì, questo... La capisco. Però diciamo che il tema nostro è quello di cercare di mandare più persone in edicola facendo cose nuove. Quindi io ho lanciato *Di Più*. Poi *Di Più Tv*. Poi *Nuovo*. Poi *Diva*. Poi da zero siamo arrivati ad avere di questo mercato il 30%. Che vuol dire che abbiamo mandato in edicola un milione e 600mila persone a settimana.

**BERNARDO IOVENE**

Questo settore, che ha usufruito sempre di contributi diretti e indiretti, non si è mai rinnovato. Serve solamente a riempire le vostre tasche tra virgolette.

**ANDREA MONTI RIFFESER – PRESIDENTE FIEG E PRESIDENTE MONFRIF**

No, le tasche qui, non... È dieci anni qui che le tasche nessuno si è riempito. Questo è da sfatare assolutamente, categoricamente! Io è dieci anni, forse anche dodici, che non vedo un dividendo.

## **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Se non ce l'hanno loro, figuratevi, loro che godono di contributi diretti o indiretti, figuratevi gli edicolanti che sono l'ultimo anello, quello più fragile. Ecco, adesso il sottosegretario all'editoria Crimi ha detto: basta contributi pubblici, forse ne daremo a quei cittadini che vogliono informarsi e fare abbonamenti al digitale. Questa è vista dagli edicolanti come una iattura, sarebbe la fine, lo sgretolamento di tutta la rete delle edicole e sarebbe un peccato perché è una rete capillare che può avere un ruolo di vicinanza alla popolazione. Forse l'esempio virtuoso arriva dal Comune di Firenze che ha rinunciato alle tasse, all'Imu in cambio della diffusione della cultura e dei servizi ma ci vuole l'informatizzazione, che adesso manca. Ma sarebbe l'unica via di sopravvivenza per le edicole, che potrebbero così sfuggire alla morsa che c'è adesso tra quella dei distributori e quella degli editori, che effettuano delle politiche aggressive come il bravissimo Cairo che dice però "io ti porto così più gente alle edicole". Ma dove la porti? Al capezzale di uno che è agonizzante. Poi uno si sorprende? Agonizzante perché non decide le quantità del prodotto che gli viene dato, la qualità del prodotto, è costretto a pagare ogni settimana i giornali, è costretto a pagare in anticipo gran parte delle riviste anche quelle che rimarranno invendute. Fa in poche parole da bancomat a editori e distributori. Poi uno si sorprende se cala giù le saracinesche. Un po' come quel contadino che ha insegnato al suo somaro da soma a non mangiare e poi si sorprende se lo trova morto.