

EDITORIA: GIORNALAI, NIENTE ACCORDO SU ABBONAMENTO IN EDICOLA**SNAG, SINAGI, UILTUCS E USIAGI ABBANDONANO TAVOLO CON FIEG**

(ANSA) - ROMA, 26 OTT - Niente accordo tra i sindacati dei giornalisti e la Federazione italiana degli editori sui cosiddetti 'abbonamenti in edicola': lo annunciano in una nota le organizzazioni sindacali dei rivenditori di quotidiani e periodici Snag, Sinagi, Uiltucs e Usiagi, dopo l'incontro di oggi con la Fieg nella sede di Milano.

"La Fieg - si legge nella nota dei sindacati - ha formulato una proposta d'accordo che prevede, tra l'altro, il riconoscimento di un aggio specifico pari al 10% sul prezzo di copertina. Le organizzazioni sindacali hanno chiesto che l'abbonamento in edicola fosse oggetto di un periodo di sperimentazione di un anno, nel corso del quale fossero riconosciuti alla rete di vendita gli sconti d'uso attualmente previsti dal vigente accordo nazionale sulla vendita di quotidiani e periodici (e cioè il 19% sul prezzo di copertina)".

"La Fieg - continua la nota - ha precisato che una simile richiesta economica non poteva essere accolta e doveva necessariamente essere oggetto di una negoziazione al ribasso e che, in mancanza di una tale negoziazione al ribasso, non era possibile proseguire le trattative. Lo Snag, il Sinagi, la Uiltucs e l'Usiagi, non intendendo accettare una trattativa al ribasso neppure in via sperimentale, si sono viste costrette a lasciare il tavolo per consentire la prosecuzione delle trattative tra la Fieg e le rimanenti sigle sindacali".

(ANSA).

**EDITORIA: CAROTTI (FIEG), A GIORNALAI PROPOSTA
RAGIONEVOLE**

**OBIETTIVO RIPORTARE IN FILIERA FONDI CHE OGGI
SONO ALL'ESTERNO**

(ANSA) - ROMA, 26 OTT - Nella trattativa con i sindacati dei rivenditori di quotidiani e periodici sui cosiddetti 'abbonamenti in edicola' "l'obiettivo della Fieg, vista la fortissima crisi del settore, e' portare dentro la filiera e quindi distribuire alle edicole soldi che attualmente vanno ad altri soggetti, come il canale postale". A rivendicarlo e' il direttore generale della Federazione degli editori, Fabrizio Carotti, interpellato dall'ANSA in merito alla presa di posizione dei sindacati Snag, Sinagi, Uiltucs e Usiagi che hanno lasciato il tavolo del confronto dopo l'incontro di oggi a Milano. "La nostra proposta di un aggio pari al 10% - sottolinea Carotti - e' ragionevole e comporta compensi aggiuntivi per le edicole: un accordo del genere e' gia' stato sottoscritto a Parma e sta funzionando. E' antieconomico pensare che oggi un editore possa mantenere un aggio del 19% sugli abbonamenti, cioe' la percentuale che si applica al prezzo di copertina". "Stiamo parlando di un mercato potenziale di 4 milioni di abbonamenti tra quotidiani, periodici e mensili: sarebbe importante iniziare subito, anche perche' le campagne di abbonamento stanno partendo" e dunque non sbloccare l'accordo vorrebbe dire "perdere un anno". Ad ogni modo, conclude il dg della Fieg, "torneremo al tavolo il 6 novembre con le altre sigle coinvolte, quelle che aderiscono a Confesercenti e Cisl". (ANSA).

L'EDICOLA DI OGGI



CERTO CHE SE IL SINDACATO BATTESSE I PUGNI SUL TAVOLO...

E il mondo che cambia, noi non possiamo farci nulla. Certo il sindacato ha le sue responsabilità. Se in passato avesse fatto la voce grossa, forse oggi la categoria starebbe meglio. Da Torino arriva una voce critica verso il sindacato. E di Carmine che da 14 anni vende giornali in via Cernaia. Ed è un segnale importante perché arriva da una città e da chi non è pregiudizialmente ostile al sindacato. Vede ai nostri problemi, noi singoli, non possiamo farci nulla. Gli editori fanno i loro interessi, gli alberghi fanno i loro interessi, ognuno di noi fa i propri interessi. Anche io sa, cerco di fare i miei interessi. In modo lecito, ma lo faccio. Certo che un po' più di voce grossa... non sarebbe male.

MANDATECI LA FOTO DELLA VOSTRA EDICOLA E RACCONTATECI
PROBLEMI ESPERIENZE E PROPOSTE A EDICOLA@PUBBLICO.EU

Intesa fra Fieg e 2 sindacati dei rivenditori. Gli altri 4: guadagni dimezzati rispetto alle copie normali

Giornali, abbonamenti verso l'edicola

Ricavi potenziali per 12 mln l'anno. Ma i giornalisti sono divisi

DI ANDREA SECCHI

Quotidiani in abbonamento da ritirare in edicola anziché da ricevere a casa attraverso i servizi postali. Gli editori italiani sono decisi, attraverso la Fieg, a portare avanti con i giornalisti questo nuovo canale di distribuzione, ovviando ai problemi di consegna che possono esserci con le Poste e, contemporaneamente, riportando nella filiera denaro normalmente va altrove. Ieri l'intesa è stata raggiunta con due sindacati degli edicolanti, la Felsa-Cisl e la Fenagi (la firma il prossimo mese), mentre le altre quattro sigle hanno rifiutato la proposta degli editori, ritenendo l'aggio sulle copie consegnate in abbonamento troppo basso: all'edicolante andrebbe il 10% del prezzo di copertina contro il 19% delle copie vendute normalmente. D'altronde la Fieg non ha accettato l'ipotesi di poter alzare questa percentuale, così che ora l'ipotesi è quella di partire comunque con i giornalisti che vorranno aderire.

L'abbonamento in edicola, in realtà, non è una novità in alcune zone del paese, dove già testate come *Corriere della Sera*, *Stampa*, *Sole 24 Ore*, *Unione Sarda*, *Gazzetta di Parma*, hanno avviato iniziative del genere in maniera autonoma (in molti casi con un aggio del 19%, ma anche del 10). Ora si tratta di rendere disponibile questo canale per tutti gli editori e le edicole con regole comuni. «Vogliamo raggiungere l'efficienza nella filiera distributiva», spiega il direttore generale della Fieg, **Fabrizio Carotti**, «e, con un aggio adeguato, lasciare all'interno di quest'ultima ricavi che altrimenti andrebbero a un altro distributore. Indipendentemente dal risparmio rispetto alle Poste, ciò che conta è l'incremento dell'efficienza, che si raggiunge sicuramente con questo canale».

Attualmente in Italia ci sono 417 mila abbonamenti pagati

sui quotidiani, ipotizzando un aggio (che più esattamente è uno sconto praticato ai giornalisti sul prezzo di copertina) di 10 centesimi su 1 euro di prezzo medio, si arriva a 15 milioni di euro all'anno che potenzialmente potrebbero rifluire nelle edicole. Dal momento che però alcuni abbonamenti sono già in edicola una cifra prudenziale potrebbe essere di 12 milioni di euro. L'editore, comunque, può decidere o meno di avvalersi di questa modalità e così il lettore che potrebbe preferire di ricevere a casa il suo giornale.

Il sistema distributivo tradizionale non cambia: il distributore porta alle edicole sia le copie da vendere liberamente sia quelle (nominali) da dare agli abbonati. A quel punto

gli abbonati andranno in edicola a ritirare il quotidiano. «C'è questo aspetto da non sottovalutare», continua Carotti, «la gente torna in edicola. Si tratta di far arrivare nel punto vendita persone che prima ci andavano raramente o per niente e che una volta entrate magari acquistano anche altro».

Per ora ci si ferma ai quotidiani. Ma il ragionamento potrebbe essere ripreso con i periodici. In questo caso si parla di 4,3 milioni di abbonamenti pagati in totale per tutta la stampa italiana certificata.

«**Abbiamo proposto di mantenere in via sperimentale** per un anno gli aggi d'uso», spiega **Giuseppe Marchica**, segretario generale della Sinagi (Cgil), che insieme con Snag Confcommercio, UilTucs e Usiagi Ugl non ha accettato la proposta. «La Fieg si è detta indisponibile. Le edicole stanno chiudendo al ritmo di 2/3 mila all'anno, ci si chiede maggiore professionalità nella consegna degli abbonamenti ma l'unica cosa che gli editori riescono a offrire la riduzione dell'aggio dal 19 al 10%.

Non è possibile accettarlo. Ma poi di cosa stiamo parlando? Di 5, 6, 10 clienti di più in edicola». Secondo Marchica, ci sarebbe anche il rischio di cannibalizzazione: «Chi viene da me a comprare il quotidiano per 4 o 5 giorni, può così decidere di abbonarsi, ottenendo un prezzo ridotto per tutti e 7 i giorni. E io ho dimezzato i guadagni».

Le quattro sigle sindacali hanno così diramato un documento in cui ribadiscono quali sono i reali numeri in gioco, i servizi che possono offrire e l'impossibilità di vedersi ridotto lo sconto sulle copie in abbonamento. Il tutto da legare al rinnovo dell'accordo nazionale

ormai scaduto.

«**Fare arrivare in edicola 4 milioni di copie al 10%** in un

periodo come questo è un'occasione che non si può perdere», commenta **Massimo Cenci**, del Felsa Cisl. «E questo è anche un primo passo verso la sottoscrizione degli abbonamenti direttamente in edicola, che potrebbe essere un'altra fonte di ricavi e un valore aggiunto per i lettori: più facile e immediato che cercare i mezzi tradizionali per richiedere di abbonarsi». Secondo Cenci, di fronte all'avanzata del digitale che allontana la gente dalle edicole, questo è uno dei modi per tornare ad attrarla. «Non vogliamo fermare il progresso, ma per esempio anche in questo caso potremmo vendere le scratch card per gli abbonamenti digitali. E sulla cannibalizzazione è da vedere: io sto tutti i giorni in edicola e so che se una persona mi viene a chiedere un biglietto dei mezzi pubblici gli posso vendere *Italia-Oggi* o un altro giornale. Se poi

il cliente veniva quattro volte per comprare da me e guadagnavo 19, mi verrà 7 volte con l'abbonamento e aumenteranno le possibilità di vendergli qualcos'altro».

—© Riproduzione riservata—■

