

## **74<sup>a</sup> Assemblea Nazionale**

### **Salone Internazionale del Libro di Torino**

**Sabato 12 maggio 2018**

#### **Relazione del Presidente Ali Confcommercio**

#### **Paolo Ambrosini**

Cari colleghi, gentili ospiti, signore e signori,  
un benvenuto a tutti voi e grazie per la partecipazione.

Mi è veramente difficile ringraziarvi uno ad uno, consentitemi tuttavia di inviare un saluto particolare agli allievi del 12° corso della SLI-Scuola Librai Italiani che con il loro entusiasmo ci spingono ad aumentare gli sforzi per far sì che si riescano finalmente a superare alcune criticità storiche del nostro settore e ci confermano che il lavoro del libraio può essere ancora appetibile per i nostri giovani: sta a noi operatori del settore far sì che i loro sogni non debbano scontrarsi con la durezza della realtà.

Un caro saluto anche ai colleghi che dopo questa mia relazione interverranno nel convegno - che abbiamo voluto intitolare *“Quando la distribuzione fa la differenza: librai europei e statunitensi a confronto”* - Nick Buzanski (New York – Stati Uniti d’America) e Rachel Kaplan di Athens (Georgia - Stati Uniti d’America) membri di ABA American Booksellers Association, Anne Martelle di Amiens (Francia) membro del Consiglio di SLF-Syndicat de la Librairie Française, l’associazione dei librai francesi, Reinhard Schoelzhorn (Italia, libraio di lingua tedesca dell’Alto Adige) ex-componente del consiglio nazionale Ali Confcommercio.

Ringrazio tutti coloro che a vario titolo hanno collaborato a questo incontro e in particolare il Salone Internazionale del Libro di Torino che, accogliendo la nostra assemblea annuale, riconosce in Ali Confcommercio un importante interlocutore nel panorama della rappresentanza di settore.

L'anno che abbiamo lasciato alle spalle ci ha portato in dote il credito fiscale in favore delle librerie, un segnale concreto che il legislatore ci ha voluto inviare sull'importanza che le librerie rivestono per la crescita socio-economica del Paese. Ci auguriamo che anche il nuovo Parlamento possa condividere questa scelta e che nel tempo il provvedimento possa trovare maggiori risorse con una ricaduta più significativa sulla rete delle librerie italiane.

Nel corso del confronto per la stesura del regolamento, abbiamo avuto modo di ribadire che per noi librai di Ali Confcommercio, a differenza di altri, è libreria ogni luogo, a prescindere dal suo modello organizzativo, dalla sua dimensione e dalla sua proprietà: per noi la vera differenza tra quanti vendono i libri la fa il libraio, con la sua preparazione e la sua professionalità alla quale Ali Confcommercio contribuisce, sia con il corso per nuovi librai della SLI che promuoviamo e sosteniamo da 12 anni, sia collaborando con la Scuola Mauri e ai suoi corsi di aggiornamento professionale.

Altri pensano invece che la libreria sia quella che fattura poco, che ha una superficie di pochi metri quadri, che sia libreria solo se "indipendente", quasi che i colleghi che hanno scelto la formula commerciale del franchising, ad esempio, siano meno librai di altri, e per questo nella bozza di decreto sul credito fiscale era stata inserita una penalizzazione per i franchising, che siamo riusciti in parte a far rientrare; è un modo diverso di guardare alla rappresentanza che non ci appartiene per cultura e con forza l'abbiamo ribadito in più occasioni al ministero, chiedendo e ottenendo che tutte le librerie possano accedere al beneficio previsto dal credito fiscale e che se un discrimine

andava applicato era invece nella soglia di fatturato, convinti come siamo che alla base di una comunità vi sia il principio che chi più ha, più è chiamato a dare agli altri.

Ciò che invece per noi di Ali Confcommercio fa la differenza nel mercato, e su cui da sempre siamo impegnati con determinazione, è la concentrazione delle varie componenti la filiera nelle mani di pochi operatori editoriali, l'assenza di regole chiare nel rapporto libreria/distributore, l'assenza di una legge organica per il libro e la lettura, una legge attualmente in vigore sul prezzo che, di fatto, per come si è evoluto il mercato, favorisce più gli editori che la presenza di una pluralità di operatori nella filiera. In questo scenario complessivo, quanto è avvenuto nell'ultimo anno credo che debba far riflettere molto i teorici del libero sconto: lo spostamento di significative quote di vendita dalla Gdo, la Grande distribuzione organizzata, al mercato online ha prodotto, oltre alle difficoltà delle librerie, la messa in liquidazione di uno dei due principali distributori di libri per la Gdo. E quello che deve far riflettere è che il mutamento di comportamento d'acquisto spesso non è motivato dallo sconto, come avveniva invece per la Gdo, ma dal servizio. L'affermazione del mercato online è caratterizzata da un fatto nuovo nella storia recente dell'editoria italiana: il principale operatore dell'online non è controllato o controllabile dal mondo editoriale, anzi, in alcuni suoi atteggiamenti e richieste appare avere un approccio ostile e in prospettiva competitivo con gli stessi editori e distributori italiani; sono convinto, e l'uscita da quel mercato di alcuni editori lo conferma, che questo sia un fatto nuovo, che potrà aprire nel tempo importanti sviluppi anche in favore delle librerie, a condizione che negli editori e distributori maturi la consapevolezza che le librerie devono essere messe nelle condizioni di poter confrontarsi con livelli di servizio e di qualità pari a quelli offerti oggi all'online. Serve un patto chiaro tra librerie, editori e distributori mediante il quale tutti gli attori si impegnino con chiarezza a sostenere un progetto distributivo per il libro che rimetta al centro le librerie e i librai italiani. Non è pensabile che le librerie possano competere con la velocità della consegna dell'online, se a monte la distribuzione anziché

migliorare i propri standard di servizio come da noi tutti richiesto, arretra creandoci problemi con i clienti e spingendoli irrimediabilmente a scegliere l'online per i loro acquisti, come è avvenuto per l'ultima campagna scolastica e per buona parte delle vendite natalizie.

Per questo, non vi nascondo la preoccupazione condivisa da tutto il direttivo dell'associazione per la difficoltà che abbiamo riscontrato di ottenere da parte degli editori e distributori il riconoscimento in forma scritta di un nuovo patto tra librai ed editori/distributori, nel quale vengano chiariti gli standard minimi di servizio a favore delle librerie, quali ad esempio i giorni di consegna, i tempi di accredito rese, la chiarezza dei costi distributivi, la semplificazione dei documenti contabili; tutte richieste che con varie giustificazioni, sono state rispeditte al mittente quasi che fossero superflue. In questa condizione capite bene che facciamo fatica a pensare ad una reale e sincera intenzione degli operatori interpellati di voler mettere le librerie nelle condizioni di competere con l'online; le regole sono alla base delle comunità, senza di esse c'è il far west e noi librai italiani, grazie agli editori/distributori, oggi siamo nel far west!

Ma oltre al tema del rapporto librai/editori/distributori, vi è quello che da sempre è al centro dei nostri confronti: la legge sul prezzo, per la quale, come ben sapete, esiste una proposta di revisione formulata dai librai italiani tutti, così come intesi da noi di Ali Confcommercio. Ieri, dopo ormai 20 mesi, l'AIE-Associazione Italiana Editori, per bocca del suo presidente nel corso del convegno organizzato in questa sala ci ha anticipato quella che dovrebbe essere la posizione dell'associazione: una legge c'è, lavoriamo per farla funzionare meglio; caro Ricky questa risposta non ci soddisfa pienamente perchè, di fatto così si continua a tenere bloccato un intero settore, che avrebbe necessità urgente di recuperare marginalità per poter affrontare i necessari investimenti, per far fronte ai mutamenti nelle abitudini di acquisto, e così nel frattempo le librerie italiane chiudono, si perdono posti di lavoro, si perdono professionalità e viene impoverita quella presenza diffusa sul territorio di librerie e librai italiani, che contribuisce a tenere viva la pur

pallida vita culturale del Paese. Tutto questo avviene in dispregio agli oltre 3700 operatori che in Italia ogni giorno trattano il libro in negozi specializzati o in negozi multi offerta, aiutati da più di 10.000 lavoratori. E così grazie all'inerzia di AIE, perdura nel mercato la rincorsa agli sconti gridati, urlati, ai bolloni sulle copertine con prezzi ribassati già al lancio del libro, all' 1+1, al 3x1...! E' vero che la fantasia non ha limiti ma qui stiamo veramente superando ogni regola logica del mercato: fermatevi... fermatevi prima che sia veramente troppo tardi!

In queste ore è stata annunciata la nascita di una nuova associazione di editori, Adei, che raccoglie nella sua compagine sociale editori con i quali singolarmente, anche in un passato recente, Ali Confcommercio aveva avuto modo di condividere le linee guida della proposta di modifica della legge sul prezzo; il fatto che oggi questi editori abbiano deciso di unirsi e che nel loro programma vi sia un esplicito riferimento alla modifica della legge secondo quanto proposto dalle librerie è un fatto nuovo e positivo: è un primo passo che ci auguriamo possa preludere ad una posizione finalmente chiara anche da parte di AIE, e che confidiamo possa essere accolto con attenzione anche dalle istituzioni.

Il 2017 è stato anche l'anno della conferma della Carta del Docente e 18App che, come già dichiarato in più occasioni da Ali Confcommercio, rappresentano un importante veicolo di vendita nelle librerie, e uno strumento di riavvicinamento al libro e alla lettura di parti importanti della popolazione, in un quadro complessivo di lettura che ancora colloca l'Italia agli ultimi posti delle classifiche europee, primo vero problema del nostro mercato. Per questo noi non siamo tra quelli che considerano le App una risposta sbagliata al problema della lettura, anzi, oltre a difenderle come strumento e come dotazione finanziaria, rilanciamo con forza quanto da tempo Ali Confcommercio ha chiesto e proposto al legislatore: la detrazione fiscale per l'acquisto dei libri! Sarebbe un segnale forte per i nostri concittadini: leggere fa bene e serve alla crescita socio-economica; perché, vedete, noi librai di Ali Confcommercio siamo convinti, a differenza di altri, che per cambiare

le sorti della lettura nel Paese occorra prima di tutto cambiarne la percezione sociale e l'unica strada per noi è toccare prima di tutto le tasche degli italiani, non fare campagne pubblicitarie che arricchiscono solo le agenzie e i media. Per fare questo, riteniamo che si debbano chiedere più risorse per il libro e la lettura e non ridistribuire quelle poche, pochissime che negli ultimi anni siamo riusciti a farci assegnare.

Tante sono le attività nelle quali Ali Confcommercio si è impegnata a beneficio delle librerie italiane; raccontarle tutte ci porterebbe via troppo spazio per questo mi limiterò ad elencarne alcune, altre le potete trovare allegate a questa mia relazione:

- #Ioleggoperché promossa da AIE: iniziativa alla quale Ali Confcommercio, a differenza di altri, ha creduto sin dalla sua prima edizione contribuendo a farla crescere e a farla diventare oggi un momento atteso dalle scuole, dalle famiglie e da tutti gli operatori del libro; è bello vedere che oggi chi la criticava se ne fa vanto dopo esserne diventato partner;
- Il progetto Asl-Alternanza scuola lavoro sottoscritto con il Miur, il ministero dell'istruzione, da AIE, Ali e AIB-Associazione Italiana Biblioteche, con il quale per la prima volta un'intera filiera, con alto senso di responsabilità sociale, collabora con il mondo della scuola al fine di rendere più efficace e rispondente agli obiettivi formativi l'esperienza dell'alternanza per gli studenti;
- Gli interventi operati sulla stampa a difesa del ruolo delle librerie nella distribuzione dei testi scolastici; l'intervento presso alcuni editori scolastici che tante difficoltà hanno arrecato alle librerie in quest'ultima campagna scolastica;
- Interventi puntuali su precise segnalazioni dei colleghi che hanno portato, ad esempio, a rimuovere i link ad operatori online dal sito di alcune scuole;
- Gli incontri con la distribuzione e le reti promozionali per promuovere un nuovo dialogo con gli operatori intermedi della filiera;

- E notizia di oggi la prossima sottoscrizione di un protocollo d'intesa con Adiconsum, l'associazione dei consumatori che afferisce alla Cisl;

#loleggoperchè e Asl sono, assieme alla distribuzione dei testi nelle zone terremotate di cui riferisco di seguito, la conferma che quando AIE è disponibile al confronto costruttivo con Ali Confcommercio si realizzano importanti risultati a beneficio di tutti; l'auspicio che esprimo verso l'AIE, caro Ricky, è che anche sul fronte delle regole vi sia da parte vostra lo stesso approccio: arrivare sotto la tua presidenza a rivedere la legge che porta il tuo nome credo che sarebbe un risultato lusinghiero per te, per AIE, e per tutto il mondo degli editori, oggi più che mai diviso.

Consentitemi di sottolineare la collaborazione delle librerie Ali Confcommercio nella distribuzione alle famiglie terremotate nel 2016 del Centro Italia dei 140 comuni del cratere dei libri di testo offerti gratuitamente dagli editori di AIE, una distribuzione nella quale i colleghi librai si sono fatti carico a titolo esclusivamente gratuito. Ciò dimostra ancora una volta, come le librerie Ali Confcommercio siano attente alle esigenze dei loro territori e pronte ad impegnarsi affinché anche con il loro contributo questi possano rinascere.

In questo è sintetizzato il senso di appartenenza all'Ali Confcommercio, che è sì un'associazione di categoria, ma prima di tutto associazione di imprenditori che con il loro lavoro hanno come obiettivo primario far crescere il tessuto socio-economico nel quale operano, a beneficio proprio ma anche di tutti i cittadini.

Come ricorderete durante l'assemblea annuale assegniamo il Premio Salemi, dedicato al compianto collega Giovanni Salemi che a lungo si è impegnato in associazione; quest'anno abbiamo pensato di istituire una sezione speciale del premio destinato a quei colleghi che primi tra tutti si sono attivamente impegnati per rendere possibile nei comuni colpiti dal terremoto del 2016 la distribuzione gratuita dei testi

scolastici; chiamo quindi qui vicino a me Fabio Salemi, figlio del compianto Giovanni, per la consegna del premio a Giorgio Pignotti della libreria Rinascita di Ascoli Piceno, ad Alfredo Murgo della libreria Il Cercalibro de L'Aquila e ad Annalisa Del Monte della libreria Cavour di Macerata. A loro va il ringraziamento di tutta l'associazione per il lavoro di distribuzione svolto a beneficio delle librerie e cartolibrerie dei loro territori; senza il loro prezioso contributo, i libri donati dagli editori di AIE difficilmente sarebbero arrivati nei negozi dei colleghi e quindi sulle scrivanie degli studenti. Li ringrazio anche perché, malgrado le difficoltà di cui si sono dovuti far carico l'anno scorso, hanno tutti e tre senza indugio confermato il loro impegno anche per il corrente anno.

Veniamo ora al premio Salemi 2018. Il consiglio direttivo ha deciso di assegnarlo ad Antonio Zaglia, della libreria Gregoriana Estense, presidente di Ali Confcommercio Padova, componente il premio Memo Geremia promosso da Confcommercio Padova: primo fra i presidenti provinciali ha accolto l'invito che la presidenza nazionale ha rivolto ai dirigenti, per farsi parte attiva nella promozione dell'associazione. Grazie Antonio per il tuo impegno che mi auguro possa trovare quanto prima altri emuli tra i colleghi.

Nel ringraziare tutto il direttivo consentitemi un pensiero particolare per Alberto Galla al quale mi lega, prima ancora che un rapporto di amicizia maturata in associazione, un debito di profonda riconoscenza per quanto ha fatto in passato e continua a fare sia nell'ambito della formazione che della valorizzazione di questo bellissimo mestiere; negli anni con Alberto ho condiviso battaglie ideali ed esperienze professionali, per cinque anni l'ho affiancato come vicepresidente e ora è lui ad affiancarmi quale valido vicepresidente; senza il suo prezioso contributo difficilmente avrei potuto accettare questo incarico. Ma oltre ad Alberto ho anche la fortuna di essere contornato da un gruppo di consiglieri che mi sostengono e mi aiutano in questo delicato incarico, consiglieri che esprimono storie aziendali e personali diverse;



ed è in questa diversità il vero patrimonio di Ali Confcommercio, e la ricchezza del loro puntuale contributo.

L'impegno della dirigenza sarebbe poi vano se non avessimo una struttura e un'organizzazione che, supportata dalle competenze tecnico organizzative di Confcommercio, ci consente di intervenire quotidianamente a tutela delle librerie italiane. Un sentito grazie per il loro lavoro e per la loro dedizione a Francesco Fiorani ed a Emanuela Perilli, anche per la pazienza con la quale si devono interfacciare con il presidente!

Prima di procedere con il convegno che spero possa essere un momento di arricchimento per tutti noi, consentitemi di esprimere un accorato appello a tutti i librai italiani affinché maturino la consapevolezza che senza una rappresentanza forte e autorevole qualsiasi confronto, qualsiasi richiesta rimarrà lettera morta. Per questo invito tutti, librai franchising, librai di settore, librai specializzati quali quelli universitari, scolastici, o nell'offerta di libri religiosi, a guardare all'Ali Confcommercio come alla vostra casa comune, alla casa dove tutti assieme ricercare le possibili soluzioni perché, come scriveva Alexandre Dumas: "Tutti per uno e uno per tutti, uniti noi resistiamo, divisi noi cadiamo."

Evviva i librai italiani, evviva l'Ali Confcommercio!

Paolo Ambrosini