

&gt; Editoriale

&gt; Sciopero

&gt; Incontri

&gt; Editoria

&gt; Diffusione

&gt; Distribuzione

> Harlequin Mondadori  
- News

&gt; Iniziative

&gt; Sapevi che...

&gt; Libri

&gt; Cartoleria &amp; Giocattoli

&gt; Legge

&gt; Da tutta Italia

&gt; La parola all'avvocato

&gt; L'esperto risponde

&gt; Ferie

&gt; Il commercialista

&gt; E per finire...

**ROSSI E GIANNINI: LA FORZA DELL'ESPERIENZA**

*La distribuzione dei giornali è nel Dna familiare delle due società che si sono unite per creare un unico grande polo al servizio di quasi 700 edicole romagnole che, durante l'estate, aumentano con l'avvento delle stagionali. Un lavoro che si adegua attentamente alla richiesta turistica della Riviera, opportunità da non perdere per la salvaguardia e l'incremento delle vendite.*



Con 680 edicole rifornite ogni giorno nelle province di Pesaro-Urbino, Rimini e Forlì-Cesena, che salgono a 760 durante l'estate per l'aggiunta di 80 rivendite stagionali, sulla costa romagnola nella zona compresa tra Bellaria e Gabicce e in parte della costa marchigiana tra Pesaro, Fano e Marotta, la **RG Stampa**, nata nel 2009 dall'unione di due storiche agenzie

della distribuzione di giornali, **Rossi e Giannini**, è una delle più grandi realtà del settore. Un'azienda che ha saputo mettere insieme la pluriennale esperienza e la professionalità di personale altamente qualificato, razionalizzando i costi di distribuzione offrendo, allo stesso tempo, un servizio sempre funzionale in un mercato che è in continuo cambiamento.

**La storia e il presente**

La RG Stampa ha unito la piazza distributiva dei Rossi, quasi tutta la provincia di Rimini e San Marino, con quella dei Giannini, operanti nella provincia di Pesaro più alcuni comuni della Romagna: Riccione, Misano, Cattolica e San Giovanni in Marignano. Una società che ha come presidente **Alfonso Giannini**, vice **Massimo Rossi**, mentre del consiglio fanno parte gli amministratori delegati **Marco Rossi** e **Andrea Giannini** al cui fianco c'è, come consigliere, anche la sorella **Sara**. Professionalità ed esperienza che risale al dopoguerra è la caratteristica comune di queste due famiglie con una storia costruita agli albori della distribuzione stampa.

**Algemiرو Rossi**, capostipite della distribuzione dell'omonima famiglia si occupava, come dipendente, di contabilità nell'allora agenzia che operava a Rimini. Nel '63 subentra al titolare e inizia la sua attività che si allarga prima nell'area della costa romagnola e poi anche all'entroterra. La sua azienda diventa la prima 'zonale', dal litorale fino a San Marino. Successivamente, Algemiرو acquisisce l'area di Ravenna e, quindi, quelle di Cervia e Cesena. A Cervia, ancora oggi, il figlio Massimo gestisce la distribuzione con una propria agenzia, mentre insieme al fratello Marco, con la **Fratelli Rossi**, si occupa delle rivendite dell'area di Ravenna. Algemiرو Rossi ha avuto negli anni Settanta anche un ruolo importante a livello rappresentativo diventando, per due volte, presidente dell'ANADIS. Storia simile è quella della famiglia pesarese, di Misano Adriatico, dei Giannini. Dal nonno **Alieto** al padre **Alfonso** fino al figlio **Andrea**. Alieto Giannini, acquista nel '45 un'edicola nella sua Misano Adriatico. Diventa poi distributore nel '58 creando una piccola agenzia e servendo una trentina di edicole arrivando a Riccione. La sede è in un magazzino vicino alla stazione dove giungono quotidianamente i giornali. "Nel '66 sono entrato in attività a fianco di mio padre - ricorda l'attuale presidente della RG Stampa, Alfonso Giannini, figlio di Alieto - Nel '74 abbiamo rilevato la piazza di Cattolica e Gabicce di cui si occupava direttamente mio padre, mentre io sono rimasto a curare l'area di Pesaro, rilevata nel '73 dal

precedente distributore. Un cambiamento importante per il nostro lavoro fu nel '90 quando, chiamato dalla **Sodip**, fui invitato a occuparmi della distribuzione in una delle zone più importanti d'Italia: Bologna. Qui ho operato fino al 2005.

Il resto è storia recente, con l'idea di formare con i colleghi Rossi un'unica realtà distributiva allargando la nostra zona e ottimizzando i servizi. Il tutto è diventato poi realtà tra il 2008 e il 2009, quando abbiamo costituito la RG Stampa". Dall'inizio della nuova avventura imprenditoriale sono poi state acquisite, nel 2010, la piazza di Forlì e nel 2012 quella di Fano. Una realtà che ha due poli operativi: quello di Santarcangelo di Romagna e quello di Pesaro.

### **L'organizzazione**

"A Santarcangelo abbiamo tutta la diffusione, l'area distributiva di quotidiani e periodici – spiega Andrea Giannini – A Pesaro, invece, sono concentrate la lavorazione delle rese, l'attività amministrativa editoriale e la contabilità generale.

Da questo stabilimento distribuiamo quotidiani e inserti della zona del pesarese e di Fano con, nel periodo 'standard', 100.000 copie al giorno mediamente (ma che aumentano fino a 150.000/160.000 nel periodo estivo) e altrettante di periodici". L'attività prende il via alle 4 del mattino con l'arrivo dei giornali; l'uscita delle prime macchine per i giri più lunghi è alle 5,30, alle 5,45 per le città più vicine. Certamente il lavoro è molto condizionato dall'impatto del turismo estivo con l'apertura delle rivendite stagionali dove vengono distribuiti anche i quotidiani locali di tutta Italia per offrire, durante la stagione estiva, un servizio ai turisti in vacanza.

"Da aprile-maggio il lavoro cambia molto a livello organizzativo con l'incremento dei giri macchina – spiega Marco Rossi – Di contro, d'estate anche molti residenti delle città da noi fornite durante l'anno si spostano al mare e, a fronte di un calo di vendite nei grandi centri, aumentano i numeri sulla costa. Negli anni passati avevamo edicole nelle località turistiche della Romagna che durante la stagione avevano un estratto conto settimanale da mille euro arrivando anche a punte di 8-9 mila al culmine della stagione estiva. Riuscivano a integrare abbondantemente quello che facevano fatica a guadagnare durante il resto dell'anno. Purtroppo, negli ultimi anni, il turismo, anche per la minor presenza di stranieri che evidentemente o se ne stanno a casa o preferiscono altri Paesi, è calato pure in Romagna.

E dopo Ferragosto l'attività va scemando, lentamente, anche per gli stagionali, con le conseguenze che tutti possiamo immaginare".

### **Le edicole romagnole**

Anche la tipologia di vendite sulla riviera è diversa rispetto alla tradizionale edicola di città. "Una rivendita sulla costa, soprattutto se stagionale, propone dai canotti gonfiabili al bustame per i bambini. Una volta si vendevano tantissime copie di *Topolino* piuttosto che di *Settimana Enigmistica* – ricorda Rossi – Oggi ci sono meno famiglie che soggiornano per lungo tempo.

L'attenzione, però, è sempre molto rivolta ai bambini con le figurine, le card, tutto quanto possa piacere ai più piccoli. Negli anni '70- '80 avevamo il problema degli esauriti, già nel pomeriggio del giorno di distribuzione. Oggi di questi problemi, purtroppo, non ce ne sono più...".

### **Art. 39 e abbonamenti**

Sull'applicazione dell'art. 39, strumento di taratura per le forniture delle rivendite, i rappresentanti della RG Stampa sono chiari.

"È nel nostro interesse dare il giusto a ogni edicola in base a quello che ogni punto riesce abitualmente a vendere – spiegano Andrea Giannini e Marco Rossi – Per questo abbiamo, da sempre, valutato le situazioni e raccolto le segnalazioni da parte degli utenti. Abbiamo, poi, adottato il programma informatico *IGeriv* e sono ben 215 le edicole attualmente collegate con noi e che possiamo, quindi, monitorare in tempo reale. In questo caso ovviamente sappiamo come e dove intervenire. È da dieci anni che le nostre agenzie seguono questa strada che aiuta a semplificare il lavoro all'edicolante e consente di avere dati precisi.

Abbonamenti in edicola? Ben venga ogni forma di proposta che possa portare valore aggiunto alla rivendita, ma a oggi, come tutti gli altri distributori locali, non siamo stati contattati dagli Editori, sia in forma di richiesta che di proposta per stabilire l'eventuale aggio per questo tipo di attività".

### **Non solo prodotto editoriale**

LA RG Stampa guarda con attenzione anche alla diversificazione dell'offerta commerciale delle edicole. "Oltre alle stagionali, che hanno appositi espositori per mettere in bella evidenza tutti i loro prodotti anche non editoriali, come quelli tipicamente estivi dei giochi da spiaggia – spiegano i rappresentanti dell'agenzia romagnola – sono sempre più le edicole che cercano di arginare le perdite di vendite nel settore giornali con alternative commerciali.

Per questo, da sempre, noi proponiamo schede telefoniche e abbiamo un'offerta di libri per le edicole, in conto deposito con una campagna invernale, che va dal 1° settembre al 31 marzo, termine nel quale chiudiamo il periodo ritirando le rese, mentre, dal 1° aprile al 30 settembre, facciamo la proposta estiva con la stessa formula.

Ora stiamo preparando un'offerta di pastigliaggi con un catalogo da proporre ai nostri rivenditori – aggiunge Andrea Giannini - e abbiamo aderito alla proposta della *Coca Cola* per le edicole. Una sessantina di rivendite hanno ricevuto il piccolo frigorifero in dotazione e le lattine in vendita a 1 euro – continua Marco Rossi – Forniamo anche una piccola distribuzione di acqua minerale per le rivendite interessate. A questi prodotti si aggiungono altre merceologie interessanti come pile, penne Usb, Cd e Dvd".

### **Il lavoro delle rese**

e le chiusure delle stagionali Come abbiamo visto, nello stabilimento di Pesaro si concentra la lavorazione delle rese, all'interno di un ampio magazzino, dove viene imballato tutto il materiale che gli Editori dovranno poi ritirare e viene lavorato anche quello che è destinato al macero.

"Mediamente abbiamo, ogni giorno, 60mila giornali in resa per i cinque giorni della settimana – spiega Andrea Giannini – cui si aggiunge il momento importante relativo alla chiusura delle stagionali a settembre, che avviene in quattro date (primo, secondo, terzo e quarto lunedì del mese). Le 80 rivendite, a conclusione della loro attività, ci restituiscono molto materiale. Quest'operazione ci costringe, chiaramente, a un carico maggiore di lavoro lavorando anche al sabato, giorno in cui di solito i nostri magazzini di Pesaro sarebbero chiusi. Ritirati tutti i giornali, per fine ottobre, salvo diverse complicazioni, contabilizziamo tutte le rese e chiudiamo i conti relativi a questi punti vendita.

Nel capannone di Pesaro sono conservati bancali di rese, con pubblicazioni di tutti i tipi accuratamente controllate, in attesa che i Distributori Nazionali vengano a riprendersele o ci diano disposizione di mandarle al macero. Il controllo attraverso la lettura con il codice a barre, evidenzia immediatamente le eventuali irregolarità: proprio ieri, per esempio, c'era una copia di Panorama dalla quale il Dvd era stato sfilato dal cellophane, per essere venduto a parte..."

### **Il parere dello SNAG Forlì**



Il rapporto positivo, fra distribuzione e territorio, è confermato da **Marinella Portolani** (nella foto a sinistra), presidente della struttura SNAG di Forlì, che ci dice: "Le rivendite del comprensorio forlivese giudicano, nel complesso, buona l'efficienza, in termini organizzativi, del nostro distributore.

Nel giugno 2010 la RG Stampa è subentrata alla precedente agenzia di distribuzione con la quale, specialmente negli ultimi due-tre anni, c'era stato un rapporto molto conflittuale, poiché non teneva conto delle nostre esigenze e richieste sulle forniture, i trasporti, l'organizzazione del lavoro quotidiano.

Oggi, per il rivenditore – continua il presidente della struttura forlivese

– è possibile accedere al sito dell'agenzia dove, sull'home page, è presente un'area riservata che consente alle singole rivendite di entrare, con apposito codice identificativo e password, per prenotare rifornimenti e inviare comunicazioni in tempo reale". "Nell'area di Forlì, che comprende diverse località dell'entroterra – continua Marinella Portolani – sono ottime le procedure di lavorazione-resa, gli orari di arrivo dei giornali sono buoni e anche i quantitativi consegnati rispondono abbastanza bene alle reali esigenze di vendita della singola edicola.

C'è stata anche disponibilità ad affrontare problemi legati alle specifiche difficoltà riguardanti la singola località o rivendita. Mi piace ricordare – aggiunge – come, in occasione dell'emergenza neve del febbraio 2012, l'agenzia abbia sempre assicurato la diffusione della stampa su tutto il territorio di sua competenza, nonostante i grandi problemi di trasporto di quei giorni.

Ora, per le ferie della prossima estate, stiamo cercando di arrivare a procedure e programmi distributivi per gestire al meglio l'accantonamento di prodotto editoriale di cui disporre alla riapertura".

**Enrico Venni**

