

COMUNICATO STAMPA

VIDEOTECHHE: SCELTA DISSENNATA E DISCRIMINATORIA
DISTRIBUIRE SOLO VERSIONE PER LA VENDITA DE “I ROBINSON”.
DISNEY ITALIA TORNI SUOI SUOI PASSI
PLURIVISION SYSTEM UNA SOLUZIONE COMPLETA

Confermiamo il nostro più assoluto dissenso e condanniamo la decisione di Disney Italia di commercializzare il cartone animato “I Robinson Una famiglia spaziale” solo ed esclusivamente in edizione sell – ha dichiarato Francesco Bordoni, Presidente Nazionale ANVI Confesercenti. Alle prime avvisaglie di tale comportamento erano state espresse forti e motivate perplessità alla Disney, che però non hanno avuto riscontro.

Aggravante è il fatto che probabilmente anche i prossimi cartoons Disney non verranno distribuiti in versione rental. Questo ci costringe ad assumere una posizione in merito **all’ennesima provocazione e mancanza di considerazione** verso chi, reiteratamente negli anni, per continuare a poter “lavorare” i prodotti distribuiti dalle case, ha anche accettato cofanetti doppi e tripli, packaging non esonibili, copertine di difficile lettura, ecc. ecc.

Stigmatizziamo quindi in toto tale comportamento ed invitiamo la Buena Vista e la Disney Italia a tornare sulle decisioni prese, incomprensibili e autolesioniste anche dal punto di vista commerciale.

Il canale distributivo che contribuisce maggiormente al successo di molti film è quello dell’homevideo, con numeri nettamente superiori a quelli sviluppati dal cinema. All’interno dell’home entertainment una gran parte di fatturato deriva ancora dalle videoteche tradizionali, che con l’acquisto delle costosissime versioni rental da oltre 20 anni sovvenziona mese dopo mese tutte quelle aziende che, a fianco di titoli di sicuro successo, propongono gran quantità di titoli minori e di scarso successo ed interesse del grande pubblico. Ciò nonostante rimane l’unico prodotto per noi esclusivo.

Con quale criterio quindi una azienda come Buena Vista decide di privare il canale tradizionale di un prodotto come “I Robinson”? Pur non entrando nel merito della valenza del titolo, è comunque indiscutibile che avrebbe avuto una profondità di acquisto sul mercato italiano almeno pari ad altri cartoni animati analoghi: l’azienda quindi ha deciso di privarsi di tale voce in attivo: a che pro? Teoricamente ritenendo di aumentare così la quantità di prodotto sell. Ma quale sell, sell-in o sell-out? Ormai la vendita è ad appannaggio della grande distribuzione grazie alle politiche attuate dalla stragrande maggioranza delle case, che per riempire metri quadrati di esposizione cedono a richieste di sconti importanti, consentendo alla GDO di uscire con prezzi aggressivi, spesso vicini al costo se non sottocosto, da usare come articoli-civetta e niente di più.

A questo punto chi sarà penalizzato sarà il cliente finale, costretto a spendere cifre ben più importanti che non il costo del noleggio, e mettendo oltretutto per l’ennesima volta nella condizione di perdere fiducia nella videoteca tradizionale seria, che non avrà altro che la versione sell del prodotto, e non per sua colpa.

Come ANVI CONFESERCENTI quindi non possiamo che auspicare un repentino cambio di tendenza della società distributrice in oggetto, anche perché i tanti tipi di pirateria, dallo scarico gratuito e illegale di file video alla copia pirata domestica, non vengono minimamente intaccate. Anzi, viene dato nuovo stimolo all'auto-approvvigionamento.

Nel frattempo, come ANVI CONFESERCENTI ricordiamo che già da diversi anni esiste un'ulteriore via di commercializzazione, approntata da un pool di legali e tecnici, che si propone di ovviare proprio a situazioni come quella in oggetto: ci riferiamo al PLURIVISION SYSTEM (PVS)-Sistema di vendita di quote in multiproprietà, che gli associati possono gratuitamente utilizzare per proporre alla propria clientela un prodotto sell: è un sistema sicuro e legale, studiato con meticolosità in modo da essere all'interno delle norme che regolamentano il diritto d'autore e lo sfruttamento appropriato dei prodotti originali regolarmente acquistati e fatturati.

Tale strumento è stato ideato, tra i tanti motivi, anche per poter offrire al cliente una forma di fruizione meno onerosa rispetto all'acquisto per intero di un prodotto ma soprattutto per mettere in grado i negozianti di consentire la visione anche di quei prodotti non presenti nella versione rental: in questa ottica riteniamo che il PVS, oltre all'aspetto meramente commerciale, ricopra una forte valenza divulgativa e culturale.

PLURIVISION SYSTEM è quindi, allo stato attuale, l'unico strumento assolutamente lecito, immediatamente disponibile e soprattutto gratuito, per poter rispondere in modo concreto a comportamenti come quello di Disney Italia, per accontentare la propria clientela, per non perdere fatturato e soprattutto per non incorrere in inutili e anzi pericolose forme di elusione.

Roma, 13 settembre 2007