



Associazione Nazionale
Videonoleggiatori Italiani



Prot. n. 262.11/07 FB/oa

Roma, 02/ 11/ 2007

Egr. Dott.
Filippo Roviglioni
Amministratore Delegato
01 Distribution srl
Piazza Adriana, 12
00193 Roma

e p.c. Dott. Davide Rossi

Siamo venuti a conoscenza dell'intenzione da parte della Vostra azienda di distribuire, a partire dal mese di dicembre p.v., il titolo rental *L'ultima Legione* utilizzando una nuova e differente modalità: prezzo pieno, nessuna scontistica (anche in deroga a quegli accordi, stabiliti con i singoli clienti, che prevedano scale sconti in percentuali crescenti in base agli scaglioni di fatturato raggiunto) e sostituzione di tale sconto con una fornitura, obbligatoria se si desidera accedere al titolo in oggetto, di alcuni DVD-Time sell, in numero proporzionale agli sconti pattuiti. Parimenti ci risulta che tale "tecnica commerciale" sia Vostra intenzione perseguirla anche per i mesi a venire.

Come Associazione di Categoria, operando nell'interesse delle videoteche e rappresentandole nella loro totalità (piccole, grandi, storiche, automatizzate o tradizionali che siano, tutte meritano di essere tutelate) manifestiamo forte criticità nei confronti di questa Vostra iniziativa, volta - a nostro giudizio - non solo a discriminare "in pejus" tutte quelle videoteche che, per motivi tecnici o perché non abilitate alla vendita, non potranno godere dei vantaggi potenzialmente rivenienti dal prodotto DVD-Time, ma anche, e soprattutto, a rendere disponibile sul mercato, una volta scaduto il periodo di esclusiva, un prodotto che per costo e modalità di fruizione si pone al consumatore in netta analogia con il servizio di noleggio: inutile sottolineare come la stragrande maggioranza delle videoteche abbia proprio nel noleggio l'unica, o comunque la principale, fonte di reddito.

In mancanza, dunque, di una adeguata informazione relativamente alle modalità di fruizione di tale prodotto, ma soprattutto in relazione alla canalizzazione commerciale che tali prodotti avranno sul mercato, nonché in mancanza di una garanzia che tale prodotto sia abbinato solamente alle uscite rental e non acquistabili e distribuibili da chicchessia - se non in abbinamento ad analoghe forniture di prodotto rental – e non assicurando, quindi, che un uso improprio da parte di canali distributivi alternativi possa determinare a breve un ulteriore drammatico danno non solo di immagine ma soprattutto economico ad una categoria commerciale già pesantemente vessata da concorrenze più o meno leali, consigliamo, tanto ai nostri associati, quanto ai non associati, di valutare molto attentamente la positività di tale proposta.

Se la Vs azienda intende perseguire, oltre al proprio indiscusso e indiscutibile interesse, anche quello dei negozianti che nel noleggio hanno il proprio core-business, riteniamo necessario che un progetto distributivo innovativo come quello da Voi proposto debba essere concordato con le Associazioni di categoria e regolamentato nel reciproco interesse , per poter essere realmente uno strumento ulteriore per il negoziante tanto da rappresentare una marcia in più e non , come temiamo, un apripista destinato a divenire arma a doppio taglio.

Alla luce delle considerazioni fin qui esposte, chiediamo ufficialmente un incontro urgente con il Vostro Management al fine di individuare un'azione comune che possa garantire, anche in futuro, una reciproca continuità di vantaggi economici.

Il Presidente Nazionale A.N.V.I.
Francesco Bordoni

