

# MACRI SpA:

## non è tutt'oro quel che luccica



Lo scorso mese abbiamo ricevuto molte telefonate dai rivenditori di una parte della provincia di Alessandria che si lamentavano di quanto pubblicato sul bimestrale del SINAGI, *Nuove dall'Edicola*, relativamente alla situazione distributiva della loro area dopo il passaggio delle forniture dall'ADG Rognoni di Tortona, alla **Macri Distribuzione Stampa**

(nella foto sotto, la sede) di Cura Carpignano (Pavia).



Abbiamo, quindi, letto l'articolo in questione che, purtroppo, non rispecchia quanto evidenziatoci da chi ci ha chiamato. Vi si racconta, infatti, di *“un significativo miglioramento rispetto agli inevitabili disguidi dei primi giorni, con una sostanziale normalizzazione del processo distributivo, mentre da parte dei responsabili dell'Agenzia sono state date risposte precise e puntuali alle domande poste dagli edicolanti”*. Si dice di *“una specifica concezione dell'assegnazione delle pubblicazioni a ogni singola edicola da parte dell'agenzia”* e che *“le tipiche criticità derivanti dal cambio di Distributore Locale sono ormai superate...”*. Una normalizzazione che, secondo il titolare **Cristiano Macri**, sarebbe avvenuta fornendo *“ogni tipo di assistenza con tutti i mezzi disponibili, a partire dai più tradizionali quali una linea telefonica dedicata sino ad arrivare alla messaggistica offerta dal programma gestionale i2.0”*.

A questo punto abbiamo voluto approfondire meglio l'argomento contattando alcuni rivenditori della provincia di Alessandria che, dal 1° ottobre, sono forniti dall'Agenzia Macri, trovando

una situazione ben diversa da quella illustrata dal periodico del SINAGI.

Ecco alcune loro testimonianze, dopo quasi 5 mesi di fornitura da parte della nuova Agenzia.

“Si erano presentati dicendo di avere vent'anni di esperienza nella distribuzione, ma dai fatti non si direbbe – ci dice un rivenditore di **Casale Monferrato** –. Le forniture sono inadeguate, in difetto, e quindi non riesco a soddisfare la mia clientela o in eccesso. Prima ricevevamo le pubblicazioni in casse chiuse con coperchi e nello stesso modo restituivamo le rese; ora, invece, riceviamo pacchi, pacconi, scatole e allo stesso modo facciamo le rese. Sembra di essere tornati al 3.000 a.C., senza contare le mancanze che questo sistema favorisce”.

Sempre da **Casale Monferrato** un altro collega aggiunge: “Non sono in grado di gestire la distribuzione, lavorano usando l'informatica, ma senza dare dignità alle persone. Il nostro è un settore dove si deve operare e dare risposte in tempo reale, invece non riescono a darcene in modo rapido ed esauriente. Le bolle di consegna complicano il lavoro, per non parlare dei rifornimenti quasi inesistenti. Siamo in periodo di crisi, di scarsa vendita e l'agenzia distributiva contribuisce a peggiorare la situazione. Perdiamo vendite per colpa loro, non hanno ancora capito che noi siamo la loro risorsa”.



Questi sono gli scatoloni delle rese...

Anche ad **Ovada** non ci segnalano situazione migliore: “Penso che non ce la facciano a servire tutte le rivendite che hanno acquisito e, inoltre, sono troppo pignoli con la burocrazia – spiega

un'edicolante -. Per rispondere a una mail ci mettono 15 giorni, per non parlare della difficoltà di contattarli telefonicamente. Per riuscirci ci vuole una mattinata, quando va bene..."

Testimonianze di problemi distributivi ci arrivano anche da **Valenza Po**: "Un giorno vogliono le rese in scatole, dicono che te le mandano, poi non lo fanno. Il giorno dopo in pacchi e con questo sistema si perdono per strada le rese e decine di euro che non vengono accreditati. Hanno un sistema operativo con una gestione molto personale, che spesso si blocca. Non si hanno mai risposte: avere 2 linee telefoniche per 700 edicole, vuol dire, in pratica, non rispondere a nessuno. Si sono presentati a noi come un team di Formula 1 tipo la Ferrari e non sono nemmeno di secondo piano come la Force India".



Situazione non migliore a **Novi Ligure**: "Dopo 5 mesi il giudizio sull'Agenzia Macri non può che essere negativo. Pacchi resa smarriti, mancanze di forniture di prodotti collezionabili, bolle di consegna inadeguate e confusionarie che rendono lungo e difficoltoso il lavoro di controllo. Cerchiamo di comunicare, quando ci riusciamo, nel modo migliore possibile le problematiche che si verificano giornalmente, ma le risposte sono sempre fumose e a senso unico. Non siamo manovali dell'Agenzia, siamo clienti con una dignità calpestata".

E concludiamo, con le ultime lamentele, da **Casale Monferrato**. "Le bolle di consegna sono caotiche, la fatturazione del conto deposito è problematica, il non ritiro dei resi in alcuni giorni crea problemi di spazio oltre che di contabilità, le rese devono essere contestuali alle consegne" dice un rivenditore. "Non rispondono mai al telefono e quando lo fanno, a volte, in modo scortese, quasi come se dessimo fastidio - aggiunge un altro

edicolante -. Vi sono mancanze tutti i giorni, vengono smarriti pacchi di resa e vi sono tempi lunghissimi per averne riscontro. Siamo costretti a trattenerci l'importo delle rese smarrite, ma deve essere ripristinata una corretta situazione contabile".

## IL PENSIERO DEL PRESIDENTE DELLO SNAG DI CASALE MONFERRATO

Sulla questione, non potevano mancare le impressioni di **Carlo Leopardo**, Presidente dello SNAG di Casale Monferrato: "Prima di tutto come rivenditore, e poi come rappresentante dello SNAG, opero sul territorio della provincia di Alessandria da 38 anni. Questo è stato il mio quinto passaggio da un distributore a un altro, ma una situazione del genere non mi era mai capitata".



"Si sono subito verificate gravi criticità di cui è stato immediatamente informato il signor Macri" continua Leopardo. "Nonostante ciò, dopo circa 5 mesi di fornitura, 3 incontri con i rappresentanti dell'Agenzia e diversi contatti telefonici, permane una situazione tesa e conflittuale tra i rivenditori e l'Agenzia di distribuzione. Quotidianamente molte rivendite riscontrano mancanze dalle forniture o riduzioni di pubblicazioni collezionabili, altre, invece, subiscono sospensioni di queste forniture. Dei prodotti necessari per terminare una collezione raramente vengono reintegrate le forniture e questo crea numerosi problemi con il cliente finale. Questo sistema fa sì che si riscontrino molti smarrimenti e, vista, l'estrema difficoltà di comunicazione, diventano biblici i tempi per risolvere i problemi creati. Oltre a questo vengono fornite bolle di consegna non conformi che rendono difficoltoso il lavoro di controllo degli arrivi e la verifica dei quantitativi dei periodici che dovrebbero essere forniti in un numero necessario a soddisfare la clientela di ogni punto vendita". Leopardo, infine, conclude: "Sembra di trovarsi davanti a un muro di gomma su cui tutto rimbalza e torna indietro".

**Piero Di Fratello**