

ERICH LINDER

Corso Matteotti, 3 - Milano

personale/urgente

Gr. Uff. Comm.  
Arnoldo Mondadori  
Via Bianca di Savoia 20  
Milano

Milano, 5 agosto 1958

Egregio Presidente,

ho avuto oggi un lungo colloquio con Giulio Einaudi, nel quale è stato trattato anche il problema della rateale. Penso sia opportuno che io La informi del pensiero di Giulio Einaudi. Mi perdoni se lo faccio telegraficamente, ma sto per partire per una diecina di giorni di ferie.

a) Sconto sul catalogo nuovo: G.E. mi ha dichiarato che a lui le vendite costano attualmente il 41%-42%: ritiene quindi di non potere accedere ad uno sconto maggiore del 45%: un esborso maggiore per sconti riuscirebbe troppo gravoso.

b) Catalogo rateale: ho l'impressione che su questo punto possano esservi notevoli difficoltà: Giulio Einaudi ritiene infatti un errore enucleare dalle vendite le opere a basso prezzo, che i suoi agenti vendono, sia pure in non larga misura, per due ragioni: anzitutto per smobilizzare il magazzino (funzione, evidentemente, importantissima, specie per determinate opere), e, in secondo luogo, per invogliare il cliente ad altri acquisti: è comunque ovvio che nessuna opera di basso prezzo viene venduta a se stante, ma soltanto in un blocco di volumi ad un prezzo globale redditizio.

c) Conto stralcio: su questo punto G.E. desidererebbe sapere con quali spese la Mondadori potrebbe effettuare gli incassi: egli ritiene che la Mondadori, su questo conto particolare, non dovrebbe caricare altro che le pure e semplici spese di esazione.

d) Agenti Einaudi: occorrerebbe un accordo preciso circa il "rilievo" da parte della Mondadori, degli elementi qualificati dell'organizzazione Einaudi: ritengo però che si tratti di cosa non difficile.

e) Ispettori: G.E. desidererebbe disporre di almeno un paio di ispettori (a proprio carico) che possano controllare presso le varie agenzie rateali Mondadori il particolare andamento delle collezioni ed edizioni Einaudi.

f) media garantita di vendita: altro punto difficile: G.E. dice (né credo abbia torto) che egli desidererebbe che la Mondadori si impegnasse ad un minimo di fatturato mensile, mantenendo tale minimo sui 40 milioni lordi (480 milioni annui). Tale minimo risulta da calcoli che G.E. stesso Le potrà esporre.

./.

10 Freda  
22 incassi  
3 des e favi  
15% f

107 linee  
co ritenute  
saggio - per  
valore anche  
volere e propor

bi

salvo f.  
altri

NO

48

38

ERICH LINDER

Corso Matteotti, 3 - Milano

g) Federico Gentile: G.E. mi ha formalmente assicurato che non intende fare menzione della Sua offerta a Gentile, né di utilizzarla come moneta di scambio.

*Non mi  
inferno*

Infine, elemento ultimo, ma importante, G.E. desidererebbe che un accordo venisse raggiunto al più presto (se è possibile raggiungerlo), e, in ogni modo, prima della fine d'agosto: il 1° settembre, infatti, debbono venire rinnovati tutti i contratti Einaudi con gli agenti ratealisti: tale rinnovo, evidentemente, perde ogni ragion d'essere se nel frattempo verrà raggiunto con Lei un accordo, o almeno verranno poste le basi per un accordo. Sarebbe quindi necessario che un colloquio fra Lei e Giulio Einaudi potesse avvenire prima della fine d'agosto. G.E. resterà a Torino sino alla fine della settimana, per assentarsi poi per dieci giorni (non a Forte dei Marmi, come pensavo) e tornare a Torino immediatamente dopo il Ferragosto: sarebbe molto lieto di prendere contatti con Lei se, in linea di massima, le condizioni che egli ha esposto a mio mezzo in questa lettera sono o accettabili o almeno suscettibili d'essere presi a base per trattative concrete, tali da realizzarsi entro il mese (anche se non come contratto scritto, certo come accordo preciso fra le parti).

I problemi più gravosi sembrano a me quelli citati ai paragrafi A) e B). Il conto "stralcio" invece non pare presentare difficoltà particolari, purché si raggiunga un accordo sulle spese d'incasso.

Contro le richieste dalla Einaudi, G.E. fa presente come sia possibile porre all'attivo l'indirizzario, di cinquantamila clienti, quasi tutti altamente qualificati, che egli fornirebbe naturalmente alla Mondadori: indirizzario che, se pur per una parte s'identificherà con l'indirizzario già in possesso della Mondadori, potrà però apportare anche alla Mondadori un beneficio non disprezzabile.

Mi perdoni nuovamente se l'esposizione dei vari punti è così telegrafica: ma credo di avere esposto con evidenza tutti gli elementi maggiori che hanno fatto oggetto del colloquio odierno.

Con i migliori saluti

Suo

*Erich Linder*