

controls by the police relating to the safety and originality of the product.

My advice. I'd tell retailers to select their suppliers. It's always harder to make forecasts about the future, so work with suppliers who provide service and readily available products. For wholesalers then, whose number is increasingly diminishing, I'd suggest a return to their original role, that is to guarantee supply of small lots to their customers, and forgetting about competing against resellers.

I think it will be hard to return to the levels of consumption that the market had been used to over the last few decades. The change in customer mentality, the demand for products that are 'useful', 'eco-compatible' and 'safe' means market needs to revise all the strategies that seemed right until two years ago. The communication channel with customers has also changed: television advertising that until recently was a guarantee for product sell-out is now only used for sell-in. Personally I'd invest in continuative lines that through controlled production are attractive to families in terms of safety and price.

clientela, la ricerca di prodotti 'utili', 'ecocompatibili', 'sicuri', porta il mercato a rivedere tutte le strategie che fino a due anni fa sembravano giuste. È cambiato anche il canale



comunicativo con la clientela: la pubblicità televisiva che fino a poco tempo fa era garanzia per il sell-out del prodotto ora serve sole per il sell-in. Personalmente allora investirei

su linee continuative e che grazie a produzioni controllate e a noi vicine siano appetibili alle famiglie per sicurezza e prezzo.

*Luca Strazzerà,
titolare, Luncan's Distribuzioni*

Sicuramente in un momento come quello che sta attraversando il nostro Paese sul piano economico, non ci poteva essere ciliegina sulla torta più gustosa di questa! Non voglio dire che la normativa non sia scaturita da una necessità, ma quando le applicazioni diventano europee si va oltre la realtà! Ricordo ancora quando un rappresentante della Sega, commentando le nuove regolamentazioni sui videogame in Italia, disse che alla

sua compagnia non interessava il nostro mercato. Beh, io penso che questo sarà il commento che verrà da parecchi fornitori esteri di fronte alla direttiva da noi recepita.

La Germania, per esempio, non ha ancora introdotto la normativa. Non

**DISTRIBUTORE UFFICIALE**

ANDAMIRO®

HARDING TRADING SRL

Brignano Gera D'adda (Bg) - via G. Galilei, 13 - ITALY

tel. + 39 0363.817105 - Fax +39 0363.815828

e.mail: infotrade@harding.it - www.harding.it

ci sarà commercio intereuropeo tra quella nazione e quelle che invece hanno recepito la direttiva, ma intanto la Merkel ha salvaguardato la sua economia interna. Sicuramente ci sarà un aumento dei prezzi già 'alla fonte', cioè dai produttori, che si caricherà sugli articoli e a cui andrà aggiunto il costo delle certificazioni in Italia (che ha già avuto un vertiginoso rialzo) che ora come ora non riguardano solo gli articoli, ma anche le confezioni. Tra le aziende, quelle che non si aggiorneranno e non avranno la forza di far fronte all'aumento sproporzio-

nato dei costi andranno indubbiamente incontro a grosse difficoltà. Anche perché ci sarà la concorrenza di imprese con prodotti non conformi o non perfettamente allineati alle nuove normative con prezzi molto molto più competitivi. Voglio anche aggiungere che avendo a che fare con produttori orientali, posso testimoniare delle grosse difficoltà che oggi più che mai sono sorte a lavorare con loro. La stragrande maggioranza non è informata, non ha i requisiti o non è nelle condizioni di corredare gli articoli con le documentazioni richieste. Anche perché, indiscutibilmente, la normativa è molto complessa. Ancor

oggi diversi enti certificatori non riescono a dare informazioni o risposte certe, o a metterle nero su bianco. **Il consiglio.** Operatori, scegliete aziende con una professionalità comprovata da anni di attività nel settore, ed evitate di lasciarvi amma- liare da prodotti più economici - e quando dico più economici intendo dire prodotti identici ad altri più cari - illudendovi di poterla far franca. I controlli da parte degli enti preposti ci sono, così come ci saranno sicuramente le opportune segnalazioni di prodotti non in regola da parte delle aziende che operano sul mercato correttamente e che vogliono tutelarsi e tutelare il mercato.



Luca Serafin,
titolare,
Luca srl

La nuova normativa è certamente importante perché con essa cambiano le responsabilità (o meglio la responsabilità coinvolge tutta la filiera del prodotto giocattolo: fabbricante, rappresentante, importatore e distributore) e il modo di lavorare, ma in un periodo di congiuntura come quello che stiamo vivendo in Italia non è una buona cosa avere troppe normative perché per le aziende questo diventa un fattore limitativo che si traduce solo in costi in più. Stati come Germania, Belgio, Francia e San Marino non hanno recepito la direttiva perché intelligentemente hanno anteposto l'economicità aziendale alla

burocrazia.

La direttiva è stata pensata per bloccare i mercati del lontano Oriente che non hanno regole e questo è un bene. Ma di regole, noi qua ne abbiamo tante, forse troppe, e se si desidera perseguire le regole in modo scrupoloso occorre dedicarci molto tempo, troppo. Nel mio caso, essendo importatore e produttore, dedico ormai tre quarti della mia giornata a seguire gli aggiornamenti e la burocrazia che si portano dietro.

Ora con la nuova normativa ci troviamo a doverci sobbarcare una mole inaudita di burocrazia la cui conseguenza è una lievitazione dei costi aziendali; basti pensare al fascicolo tecnico che deve essere preparato dal produttore, cosa praticamente impossibile per il 60% delle aziende cinesi! E questi costi aziendali, purtroppo, nostro malgrado genereranno un sensibile aumento dei prezzi. Solo coloro che non si adegueranno alle norme

Luca Serafin, owner, Luca srl

The new legislation is certainly important because it changes the responsibilities (or better, responsibility now lies with the entire toy supply chain: manufacturer, representative, importer and distributor) and the way we work, however in a situation like the one in Italy at the moment it's not a good thing to have too many regulations as for companies this simply means extra costs. Countries such as Germany, Belgium, France and San Marino have not approximated the directive because wisely they've placed business operating costs before bureaucracy.

The directive was designed to stop Asian markets that don't have rules and this is a good thing. However we already have many rules here, perhaps too many, and to comply with the rules carefully takes a lot of time. In the my case, being an importer and manufacturer, I dedicate three quarters of my day to keeping up to date and managing the bureaucracy.

Now with the new legislation we are faced with an amount of red tape whose consequence is an increase in business costs; take for example the technical file that the manufacturer needs to prepare,