

## Una nuova gestione nel segno della continuità

Dopo 35 anni la storica cartoleria Biblos di Seregno ha cambiato proprietà. La nuova responsabile, Raffaella Grimoldi, ci racconta come è nata la sua avventura in questo settore e come intende portare avanti l'attività, introducendo alcune innovazioni ma conservando la passione e i valori che da sempre contraddistinguono il punto vendita.

di Arianna Federici

**Nel 1987 i coniugi Mariateresa Pozzi e Riccardo Dell'Orto hanno rilevato la storica Cartoleria Biblos di Seregno (MB) con il desiderio di realizzare insieme il proprio sogno. Dopo i primi anni nella sede originale, nel 2000 hanno trasferito l'attività in quello che è l'attuale punto vendita. Con il cambio di location l'attività si è ulteriormente espansa, anche grazie ad alcuni intuizioni felici.**

Per 35 anni sotto la loro gestione la cartoleria Biblos ha affiancato i clienti e le famiglie nello studio dei figli, nelle scelte di lettura, nella vita quotidiana, fornendo prodotti e servizi dalla qualità sempre più elevata. Anno dopo anno l'attività di Biblos è cresciuta insieme ai suoi clienti, fino a diventare un punto di riferimento tra le cartolerie di Seregno. Mentre, col passare degli anni, diverse cartolerie nella loro città e nei dintorni iniziavano a chiudere i battenti, Mariateresa e Riccardo maturavano l'idea di cedere la loro attività. Aspettavano però la persona giusta, che condividesse la loro passione per il mondo della cartoleria e che fosse pronta a farsi carico di un lavoro che regala tante soddisfazioni ma richiede anche impegno e sacrifici. La svolta è arrivata nel 2022 quando alla loro porta si è presentata Raffaella Grimoldi, originaria di Bollate ma residente a Seregno da oltre 20 anni.

Abbiamo incontrato Raffaella per farci raccontare i dettagli di questo cambio di proprietà e per tracciare un bilancio di questi primi sei mesi di attività.



### ■ Com'è nata l'idea di iniziare questa avventura?

Io ho lavorato per 25 anni in un Comune ma negli ultimi anni non mi sentivo più soddisfatta della mia condizione lavorativa. Ad aprile del 2022 sono venuta qui come cliente e ho visto il cartello "Cedesi attività", che avevo già notato altre volte nei mesi precedenti. Ho iniziato a chiedere informazioni, arrivando a maturare l'idea concreta di imbarcarmi in questa avventura. L'accordo con i precedenti proprietari è stato raggiunto senza difficoltà perché abbiamo in comune gli stessi valori e la passione per questo settore.

La mia gestione è iniziata ufficialmente il 19 gennaio 2023, senza nessun giorno di chiusura nel mezzo: il 18 sera Mariateresa e Riccardo hanno chiuso regolarmente il negozio e il 19 mattina sono subentrata io. Non avrei mai aperto una cartoleria da zero, anche se sotto sotto da anni coltivavo il sogno di entrare in questo settore, anche perché sono appassionata di articoli di cartoleria fin da bambina. Il fattore decisivo è stato trovare due persone come Mariateresa e Riccardo, che mi hanno garantito l'affiancamento per questo primo anno e mi hanno messo nella condizioni di poter essere subito operativa.

### ■ Qual è il bilancio di questi primi 6 mesi di attività?

Il bilancio è assolutamente positivo. Ci sono tante cose da imparare, tante dinamiche da studiare. Prima ancora di subentrare come proprietaria mi ero già dovuta occupare di tutto il materiale che sarebbe arrivato con la scolastica.

Uno degli aspetti di questo lavoro che mi danno più soddisfazione è il contatto con le persone, ascoltare le loro storie, cercare di venire incontro alle loro



me è come iniziare da zero visto che prima facevo tutt'altro. Mi aiuta molto la mia memoria fotografica. Mi sento preparata sugli articoli di cartoleria che abbiamo in esposizione e in vendita in negozio, ormai li conosco bene, ma tante cose le sto imparando man mano. Adesso, ad esempio, sto vivendo per la prima volta il periodo della scolastica, la fase di vendita dei libri di testo per le vacanze o per l'inizio dell'anno scolastico. L'approvvigionamento e la vendita sono tematiche delicate, da affrontare con grande attenzione, e io ci metto tutto il mio impegno per offrire il miglior servizio possibile ai clienti.

**Qual è il core business della vostra attività e quali i progetti per il futuro?**

Biblos è una cartoleria specializzata in materiale di cancelleria e libri per ragazzi, dal settore scolastico e parascolastico, ai sussidi per le vacanze o qualsiasi esigenza didattica. Forniamo inoltre servizi di stampa, come scritte adesive prespaziate, adesivi colorati, biglietti da visita, partecipazioni per cerimonie varie e abbiamo anche un assortimento di articoli religiosi che continuano ad avere la loro fetta di affezionata clientela.

Per il futuro abbiamo in mente diverse iniziative che al momento sono ancora in una fase embrionale. Ad esempio ci piacerebbe proporci come supporto logistico, redazionale e di consulenza per magazine, blog, newsletter e pubblicazioni periodiche, offrire servizi di traduzione e interpretariato o di organizzazione di viaggi a tema religioso. Sarebbe



anche interessante trovare il modo di mettere a disposizione dei clienti, in comodato d'uso, materiale elettronico come stampanti, tablet e portatili, con relative custodie, per eventi specifici o periodi limitati, come l'anno scolastico. Nei mesi scorsi siamo riusciti a organizzare in una Scuola Primaria e Secondaria di Primo grado degli incontri tra gli studenti e alcuni autori di libri. Abbiamo inoltre portato in una Scuola dell'infanzia un

autore che ha organizzato un laboratorio per i bambini. Sono state esperienze interessanti e in futuro ci piacerebbe ripeterle e ampliare la nostra collaborazione con le scuole. Ci piace l'idea di promuovere la lettura tra i giovani con queste iniziative.

**Qual è il suo rapporto con i fornitori? Come cura l'assortimento?**

Mariateresa e Riccardo mi hanno presentato i fornitori, mi hanno dato preziosi consigli e questo è stato molto importante per me. Il rapporto con i fornitori è molto buono e mi auguro che proseguirà così anche in futuro. Dal punto di vista dei marchi che vendiamo sto proseguendo nel solco tracciato dai precedenti proprietari, introducendo progressivamente alcune novità come ad esempio dei biglietti d'auguri interamente realizzati a mano, tridimensionali o biglietti musicali dalla qualità elevata. Facciamo parte dei Tinta Unita Shop e ci troviamo molto bene con i prodotti di questo marchio. Cerco di curare con grande attenzione l'assortimento per fare in modo che il cliente non ci trovi mai sprovvisti di quello che sta cercando. Se si tratta di un prodotto molto particolare o specifico, provo a procurarglielo e se non riesco lo indirizzo verso il giusto canale di vendita. Mi piace ascoltare le richieste dei clienti e fare il possibile per soddisfarle.

[biblosweb.it](http://biblosweb.it)

la cartoleria del mese

la cartoleria del mese