

Il Punto

Il libro non è un prodotto come gli altri

di Romano Montroni

Stefano Mauri, presidente e amministratore delegato del Gruppo editoriale Mauri Spagnol, ha illustrato in un articolo sul "Fatto" quali sono, a suo parere, i vantaggi della nuova legge sul prezzo dei libri, che regola gli sconti sul prezzo di copertina limitandoli al 15 per cento. Sul blog del quotidiano sono comparsi subito dopo una serie di interventi insultanti contro di lui, con pareri così superficiali e fuori luogo da farmi ritenere che siano stati scritti da persone davvero poco informate.

Di certo, per un motivo che mi sfugge, qualsiasi novità nel mondo dei libri è subito percepita come negativa, oppure fraintesa. (Emblematico in questo senso il polverone sollevato dagli eBook, quando le cose, in verità, credo siano molto più semplici di quanto sembra: sono convinto che ci voglia qualcosa di più di un supporto diverso per cambiare davvero le abitudini dei lettori.) E io sento la necessità di dire la mia sulla questione della regolamentazione dello sconto. A mio avviso, il prezzo dei libri non è uno dei fattori che determinano lo scarso interesse degli italiani per la lettura. Quanto costa un biglietto del cinema? Quanto costa un cd o un dvd? Il libro è ancora, senza ombra di dubbio, lo svago più economico. Come potrà constatare chiunque faccia un giro negli outlet del libro (Mel, Libraccio); oppure scelga le proprie letture fra i moltissimi titoli delle tante e prestigiose collane di tascabili disponibili in libreria. In Francia e Spagna lo sconto massimo consentito è il 5 per cento. In Germania (paese economicamente forte e con forti lettori), lo sconto è addirittura vietato. Eppure in questi paesi si legge molto, dunque è evidente che non è lo sconto il problema! Il punto è che in questi paesi si dà molto valore al mestiere del libraio, mentre da noi succede l'esatto contrario. Ho sentito il dirigente di una grande catena vantarsi di aver drasticamente ridotto il personale di un'importante libreria, usando i fondi così risparmiati per concedere sconti maggiori ai clienti: ma – come secondo me era prevedibile – il fatturato di quella libreria non è affatto migliorato. Se vogliamo che in Italia si comprino più libri e si legga di più è necessario a mio parere investire sulle risorse umane e la loro formazione, contrastando la sempre più diffusa tendenza alla standardizzazione: chi lavora in libreria il più delle volte è considerato un commesso generico e non gli viene fornita una preparazione adeguata. "Mancano le risorse" dicono tutti, ma se mancano è per il semplice motivo che nella maggioranza dei casi finora sono state usate per concedere sconti ai clienti. Una strategia che non ci porta lontano: lo dimostra il fatto che da anni l'Italia è al terzultimo posto in Europa come indice di



lettura. Formando veri librai creiamo interlocutori seri e preparati in grado di dare un'anima alle librerie in cui operano, invogliando così i clienti a comprare: ho visitato molte librerie in Europa e quasi sempre ho trovato librai cortesi e preparati, capaci di accogliere il cliente nel migliore dei modi e di suscitare il suo interesse con ricchezza di proposte tematiche e di percorsi di lettura. Librerie dove curiosare tra gli scaffali è un piacere e dove è praticamente impossibile resistere alla tentazione di comprare. Librerie dove si ha voglia di tornare. In Italia invece, purtroppo, spesso le librerie sono anonime: in bella vista ci sono solo le ultime novità o i best seller, impilati senza nessuna fantasia, e il cliente viene sistematicamente ignorato; quando è lui a richiamare l'attenzione del libraio per chiedere informazioni, spesso riceve

risposte vaghe e superficiali. Tengo a precisare che non è una questione di dimensioni: ho visto librai eccellenti in librerie molto grandi e librai svogliati in piccole librerie. Il rapporto col cliente è e sarà sempre fondamentale: non passa tanto attraverso il dialogo, quanto attraverso il lavoro sull'assortimento, che dev'essere costantemente manipolato per suscitare l'interesse di chi guarda. Ma solo un libraio adeguatamente formato è in grado di farlo.

Ecco perché ritengo giusto contenere gli sconti e auspico che adesso le risorse siano investite per restituire valore, qualità e credibilità a un mestiere importante come quello del libraio. (In Italia, oltretutto, esistono due ottime scuole: la Scuola per Librai Umberto e Elisabetta Mauri, che tiene corsi a Milano e a Venezia per chi è già del mestiere; e la Scuola per Librai di Orvieto, che si rivolge invece ai "debuttanti"). I librai possono dare un contributo importante alla diffusione dei libri. Oltretutto, se è vero che i libri sono prodotti è vero anche che non sono prodotti come gli altri e una politica dissennata di sconti rischiava solo di "uccidere" le piccole e medie librerie, che si trovano nell'impossibilità di tenere il passo con le grandi (basti vedere cosa è successo in Inghilterra, con la liberalizzazione del prezzo di vendita).

Borges diceva: "La lettura dev'essere una forma di felicità. Quindi io consiglieri agli ipotetici lettori del mio testamento – che non ho intenzione di scrivere – di leggere molto, di non lasciarsi intimorire dalla reputazione degli autori, di continuare a cercare una felicità personale, un piacere personale. Questo è l'unico modo per leggere". Per creare lettori ci vogliono vere librerie e le vere librerie di qualità richiedono veri librai.