

SEMINARIO A VENEZIA

Librai due punto zero, l'arte di resistere

di **Chiara Daina**

Venezia

Dici librerie, pensi al necrologio: almeno 500 scomparse negli ultimi tre anni. Circa due mila quelle sopravvissute. Per non parlare dei lettori: calati in un anno dal 46 al 43% della popolazione (dai sei anni in su), secondo i dati Istat di fine 2013. Una famiglia italiana su dieci non ha neppure un libro di carta tra le mura di casa. Una catastrofe per il mercato dell'editoria: meno 6,5% sul 2012, che diventa meno 13,8 sul 2011. Se non vogliono scomparire dalla faccia della Terra le librerie devono reinventarsi. Tante hanno già un coffee shop, altre addirittura ristoranti. Piacciono i salottini vintange riservati alla lettura, le aree per l'ascolto della musica o la visione di un filmato. E poi corsi di bricolage, concerti rock e incontri con gli autori a go go. Ma non basta.

Di fronte a utenti bulimici di contenuti multimediali, iperconcentrati su dispositivi digitali h 24, il librario è meglio che si dia un tono e pensi a sé come il nuovo "animatore sociale" della comunità, un Virgilio new age: esperto e un po' seduttore deve saper creare percorsi tematici stuzzicanti (ficcandoci qua e là giochi, dvd, tablet, gadget, biro, astuccini, borsette), che guidino le gambe del lettore e catturino il suo sguardo nella selva degli ultimi arrivi. Il che non è male visto che l'utente tipo è già in uno stato di sovraeccitazione da schermo virtuale. Raggiunto per di più in solitaria. La libreria del presente futuro al contrario deve presentarsi come un luogo di aggregazione, che offre un uso del tempo diverso da internet. È questa la parola d'ordine uscita dalla più importante Scuola di librai d'Italia, quella di Umberto e **Elisabetta Mauri**, nel corso del 31° seminario organizzato a

Venezia con 30 librai selezionati nel Paese. Già praticanti, non aspiranti tali. Ospiti cinque relatori scampati alla crisi, ognuno come ha potuto. La Feltrinelli, prima catena in Italia, oltre cento punti vendita e un fatturato di quasi 335 milioni di euro, ha puntato sulla formula *read, eat and dream*, cioè "red": design degli spazi, lettura combinata a degustazioni e confezioni di cibo. Fa il doppio del fatturato la catena inglese Waterstones, 276 negozi, tre anni fa sull'orlo del precipizio e oggi per tenere testa ai prezzi aggressivi di Amazon (20% in meno su tutto), si è messa a selezionare i titoli più cool, in versione copertina rigida quelli di successo, e abbattuto del 25% i costi. In Inghilterra il prezzo è libero, da noi invece lo



sconto massimo è del 15%. La Libreria Mollat, a Bordeaux, è la più grande di tutta la Francia (qui lo sconto consentito è solo del 5 per cento): 2.700 metri quadrati, un fatturato di quasi 21 milioni di euro, e centro di attrazione della città.

Ha coinvolto i giovani con i social network,

Twitter, Pinterest, Instagram, Facebook, su cui vengono pubblicati video e foto degli eventi in libreria. Poi un blog per gli adolescenti, un altro per gli adulti, e svariati concorsi di scrittura. La Central è l'esempio spagnolo che scommette sull'eternità dell'analogico: banditi gli ebook, un pubblico di nicchia e minimalismo architettonico. Infine, Ibs, che dà la possibilità di scaricare gli ebook direttamente su pc o tablet anche nei negozi.

www.ecostampa.it

