

Alleanze insolite Si è arrestata la discesa della carta e sono aumentate le librerie. L'ecosistema di Dt in Germania ha già raggiunto il 40% del mercato

## Lo sbarco di «Tolino»: è digitale, ma amico dei librai

Messenger Italiane porta l'eReader di Deutsche Telekom: 10% di royalties alla libreria su tutti gli acquisti fatti col dispositivo

**I**l digitale amico dei librai? Un'iniziativa di Messagerie Italiane, storico marchio della distribuzione di prodotti editoriali, cambia le regole del gioco e rimette in competizione le librerie indipendenti minacciate dall'online: da nemici che sottraggono ricavi e clienti, eBook e Internet diventano un'opportunità di guadagno e di sviluppo del commercio tradizionale. Messo a punto con un partner del peso di Deutsche Telekom, il progetto di Messagerie, guidato dal consigliere delegato del gruppo Alberto Ottieri, si chiama fidiBook, dove Indi sta appunto per indipendenti. Tutto ruota intorno a Tolino, l'ecosistema della lettura digitale realizzato da Deutsche Telekom su iniziativa di quattro grandi leader del mercato librario tedesco: Thalia, Weltbild, Hungendubel e Club Bertelsmann.

Al centro del sistema ci sono un ereader (lettore di libri

digitali) e applicazioni per pc, smartphone e tablet. A vendere Tolino hanno cominciato le librerie tedesche, poi quelle belghe. A ottobre 2014 l'alleanza è arrivata in Italia con Messagerie Libri, che ha cominciato a distri-

buirlo sul sito Ibs.it e nelle proprie librerie fisiche Ibs.it bookshop. Da quest'anno Tolino si può trovare anche nei punti vendita «Il Libraccio». Intanto l'alleanza si è allargata ai Paesi Bassi. In meno di due anni il sistema ha raggiunto il 40% del mercato tedesco e 25 partner (catene di librerie e librai indipendenti) in sei paesi europei, con un milione e mezzo di dispositivi venduti.

Ora Alberto Ottieri e il gruppo Messagerie lo propongono ai librai indipendenti italiani. Chi diventa partner del programma può acquistare i dispositivi a prezzo scontato e proporli ai propri clienti attraverso un

espositore dedicato: su ogni eBook acquistato con gli eReader venduti nella sua libreria si vedrà garantita un commissione diretta del 10% sulla transazione. L'iniziativa avrà a giorni un sito dedicato che sarà vetrina informativa ma anche e soprattutto perno della gestione tecnologica e della distribuzione degli eBook.

«Al centro del nostro progetto — spiega Alberto Ottieri — ci sono i librai, lo abbiamo pensato per loro. E' l'unica proposta sul mercato che fa della libreria il luogo

dove si svolge il processo di vendita di eBook e di eReader al cliente finale. E la libreria resterà sempre il punto di riferimento del cliente per ogni acquisto successivo. Con il nostro programma il rapporto del libraio con il suo cliente si valorizza, perché in questo modo potrà guidarlo e accompagnarlo anche nell'esplorazione del mondo della lettura digitale».

Questa sorta di potenziale

acceleratore digitale che le librerie si vedono proporre da un loro partner tradizionale come Messagerie Italiane (da luglio scorso alleato con Feltrinelli in una società da

70 milioni di volumi l'anno di cui Messagerie ha il 70%) arriva in un 2015 che ha visto fermarsi la discesa della vendita di libri e soprattutto la rivincita delle librerie: in crescita insospettata (+5,7%), alla faccia di chi ogni anno annuncia l'inizio della fine del libro di carta sotto i colpi del libro digitale (che corre ma non vola).

In Italia la «varia» (narrativa e saggistica, esclusa l'editoria scolastica) varrà quest'anno 1,2 miliardi di euro, più o meno quanto lo scorso anno. Nel 2012 valeva 1,5 miliardi. Il canale librerie, cui si rivolge l'iniziativa digitale del gruppo Messagerie Italiane, rappresenta circa un quarto del totale: 308 milioni di euro quest'anno.

LIONELLO CADORIN

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Messagerie Italiane  
Alberto Ottieri

