

HOME LIBRI

Torna a Venezia il seminario della Scuola dei Librai

21 Gennaio 2019

In occasione della 36^a edizione del seminario della Scuola dei Librai, abbiamo intervistato Alberto Ottieri in merito alla situazione attuale delle librerie



MILANO – Dal 22 al 25 gennaio, a Venezia, presso Fondazione Giorgio Cini sull'Isola di San Giorgio Maggiore, si terrà la 36esima edizione del seminario di perfezionamento della Scuola per Librai Umberto e Elisabetta Mauri. È un appuntamento annuale per confrontarsi sul presente e sul futuro del libro e per ridefinire la figura professionale del libraio, un mestiere che ha l'obiettivo di diffondere la curiosità e la sensibilità per un mondo fatto di storie. Il seminario è organizzato dalla Fondazione Umberto e Elisabetta Mauri, in collaborazione con Messaggerie Libri e Messaggerie Italiane, l'Associazione Italiana Editori, l'Associazione Librai Italiani e il Centro per il Libro e la Lettura.

Noi di Libreriamo abbiamo deciso di intervistare il dottore **Alberto Ottieri**, amministratore delegato di Messaggerie,

per dialogare e avere un riscontro sulla prospettiva delle librerie e sulle strategie che devono assumere.

Quali sono le caratteristiche del perfetto libraio?

Beh dunque, **conoscere i libri**, conoscere l'**utilizzo dei social**, soprattutto di Facebook e di Instagram, e **motivazione**. Queste sono secondo me le tre cose irrinunciabili, quindi assortimento, conoscenza di libri, utilizzo dei social per allargare il pubblico della libreria e farla conoscere non solo nel quartiere e nella città in cui si trova, e la motivazione di fare questo mestiere. Poi c'è tutta una serie di qualità necessarie, ma queste sono le più importanti.

Che prospettive hanno le librerie oggi in un tempo in cui vige internet e si può ottenere tutto, incluso i libri a portata di click?

Dunque, il problema che riguarda tutto il mondo dei negozi fisici in concomitanza con l'utilizzo di internet è cresciuto molto negli ultimi cinque anni e quindi c'è una concorrenza molto forte tra quello che compare su internet ai prezzi di internet e quello che puoi comprare nei negozi fisici. All'interno di questo ambito la libreria ha un vantaggio: **avere potenzialmente un milione di titoli disponibili**, che sono i titoli oggi in commercio, e conoscere

l'utilizzo dei social, che è comunque uno strumento libero che solo un negozio fisico può utilizzare. La caratteristica di avere un milione di titoli rende molto più indispensabile il **sapersi orientare tra la quantità di librerie** la gente a volte non sa neanche che esistano; il compito di collegare un pubblico e i titoli che questo pubblico cercherebbe ancora oggi rimane nelle mani di un bravo libraio appassionato di libri, che deve essere un appassionato lettore. Il collegamento che c'è tra l'enorme mole di nuovi titoli, che rende unico il settore del libro rispetto ad altri settori, è in mano alle persone che possono conoscere i lettori e indirizzarli verso i libri giusti. Certo questo è un vantaggio, non è l'unico vantaggio rispetto a internet. Internet ha altri vantaggi, come la comodità di trovare libri che non circolano più. Però si tratta di concorrenza e come in tutte le concorrenze, bisogna sfruttare i propri punti di forza.

Come fanno le librerie indipendenti a emergere e ad attirare la loro clientela in confronto alle grandi catene delle case editrici?

Si parla in questo caso di concorrenza interna tra librerie, piccole, medie e grandi. Lì, diciamo, il **radicamento territoriale** (questo è un tema non solo italiano, ma mondiale) del libraio indipendente ancora oggi è molto forte. Il libraio indipendente, un imprenditore in proprio, che magari lavora in un ambito familiare, spesso, anche se non è una regola, conosce molto bene il territorio in cui opera, ha rapporti con le istituzioni, con le scuole, con il comune, con gli insegnanti. **Tesse cioè una rete locale**: è una persona che nove volte su dieci è una persona inserita nel contesto, un cittadino di quel paese, di quella città. E quindi questo è sicuramente un vantaggio delle librerie indipendenti; il vantaggio delle catene è forse avere più titoli, più assortimento, che il libraio indipendente deve sapere fronteggiare, andando a selezionare una **propria proposta**, che abbia un'identità molto forte tale per cui il lettore alla fine scelga di andare nella sua libreria di riferimento. Questo è però una cosa che sta succedendo anche in Inghilterra, che è un paese molto liberista dove non c'è nemmeno il prezzo fisso. Stanno per esempio aprendo librerie più piccole