

Se il libraio alimenta la fiducia delle comunità

ALESSANDRO ZACCURI
Inviato a Venezia

Hanno tutte pari dignità, ma neppure le librerie possono essere perfettamente uguali l'una all'altra. «Non c'è niente di più stupido dell'immaginare un unico tipo di assortimento da proporre nello stesso identico modo in qualsiasi negozio», taglia corto James Daunt, il manager che, dopo aver risollevato le sorti della catena britannica Waterstones, è stato chiamato negli Stati Uniti per rilanciare Barnes & Noble, i cui punti vendita hanno l'aspetto di ipermercati pieni di libri. «Ma perfino in un caso come questo la componente locale resta determinante – insiste Daunt –. Grandi o piccole che siano, indipendenti o di catena, le librerie devono concentrarsi su quello che Amazon non può e non potrà mai fare. Investire sul rapporto con i lettori, anzitutto, così da creare un clima di familiarità e fiducia». La qualità delle relazioni personali è un tema che affiora a più riprese durante la mattinata che conclude il 37° seminario di perfezionamento della Scuo-

la per librai Umberto e Elisabetta Mauri, che ha riunito a Venezia, presso la Fondazione Cini, una trentina di professionisti provenienti da tutta Italia. Se Daunt richiama l'attenzione sul concetto di *loyalty* (che è fiducia e familiarità insieme, appunto), all'utopia realizzata delle "comunità leggenti" si richiama Giorgio Pignotti, titolare della Libreria Rinascita di Ascoli Piceno, alla quale è andato quest'anno il premio intitolato alla memoria di Luciano e Silvana Mauri. Come da tradizione, il seminario di perfezionamento è l'occasione per presentare e commentare i dati relativi all'andamento del mercato del libro in Italia. Anche da noi, analogamente a quanto accade in altri Paesi, il 2019 ha segnato una ripresa in termini sia di fatturato (+4,9%), sia di copie vendute (+3,4; non accadeva dal 2010). Al di là di elementi abbastanza consolidati, tra cui il ritorno di interesse verso la nar-

rativa italiana (+7,3%), alcuni indicatori continuano a destare preoccupazione: «A impensierire di più è il divario tra il Nord, dove gli indici di lettura sfiorano il 50%, e il Sud, che si assesta su medie molto più basse – sottolinea Ricardo Franco Levi, presidente del-

Al tradizionale appuntamento dove si tirano le somme del mercato librario, emergono pareri differenti sul disegno di legge che porterebbe lo sconto al 5%

l'Associazione editori italiani (Aie) –. Una differenza che corrisponde, purtroppo, alla differenza di reddito tra le regioni settentrionali e quelle meridionali. Anche per questo temiamo che il disegno di legge sul libro approvato giovedì dalla Commissione Cultura del Senato finisca per avere conseguenze depressive sugli acquisti». Il riferimento è all'introduzione del limite del 5% (contro l'attuale 15%) per lo sconto sul prezzo di copertina. Argomento molto dibattuto, con una sostanziale contrapposizione fra la posizione dell'Aie e quella sostenuta non solo dall'Associazione librai

italiani (Ali) e da Federcartolai, ma anche dalle sigle appartenenti all'Associazione degli editori indipendenti (Adei). Presidente e amministratore delegato di Hachette, terzo gruppo editoriale a livello mondiale, Arnaud Nourry fa notare come in Francia la politica del prezzo fisso sia in vigore dal 1981, senza che questo abbia prodotto effetti negativi. «Ne beneficiano in particolare le librerie – osserva – che possono operare a parità di condizioni rispetto ad Amazon». «Ma anche in Spagna esiste il prezzo fisso e il panorama è ben diverso. Non sarà che la Francia rappresenta un'eccezione?», ribatte Stefano Mauri, presidente e amministratore delegato di GeMS. Domanda legittima, per quanto la notizia del giorno, in fondo, sia un'altra. A Brexit ormai avvenuta, l'editoria del Regno Unito rischia di trovarsi priva della tutela del diritto d'autore prevista dalla normativa dell'Unione Europea. Che cosa accadrà ancora non è chiaro, ma di certo nessuno è disposto a fare sconti. Indipendentemente dalla percentuale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

