



Culture

FUTURO DEL LIBRO Parla James Daunt, direttore di Waterstones, la maggiore catena britannica del settore

MARIA TERESA CARBONE pagina 10

SCAFFALI D'EUROPA * Oggi (non in presenza) il trentottesimo seminario della Scuola per librai di Umberto ed Elisabetta Mauri

Il libro piace di quartiere e online

Intervista a James Daunt, il «salvatore» di Waterstones, la maggiore catena del settore nel Regno Unito

■ Dieci anni fa, nei primi mesi del 2011, il miliardario russo Aleksandr Mamut (residenza a Mosca, seconda casa a Kensington, Londra) comprò per 53 milioni di sterline la maggiore catena di librerie nel Regno Unito, Waterstones. A dispetto della cifra relativamente bassa, l'acquisto parve arrischiato: la catena era in crisi da tempo e il proprietario precedente, il gruppo HMV, che l'aveva acquisita nel 1998 per 300 milioni di sterline, aveva dovuto chiudere numerosi punti vendita. Quasi altrettanto arrischiata sembrò la scelta dell'oligarca di affidare la direzione di Waterstones a James Daunt, ex dipendente di JP Morgan che negli anni '90 aveva lasciato la finanza per aprire sei librerie indipendenti in diversi quartieri di Londra. Una persona capace di muoversi nel settore con abilità, certo, ma abituata «a misure ben diverse da quella di Waterstones, con i suoi 296 punti vendita, i suoi 4500 dipendenti e un giro d'affari di oltre 500 milioni di sterline», come scrisse allora sull'*Observer* Kate Kellaway.

«Non ritengo che i libri siano morti», una frase detta ovviamente da Daunt, era il titolo di quell'intervista e potrebbe essere il motto del trentottesimo seminario della Scuola per librai Umberto ed Elisabetta Mauri, che si tiene oggi, per la prima volta (pandemia oblige) online. Obiettivo, capire quale sia nel nostro tempestoso presente *Lo stato del libro in Europa*. Sul tema intervengono esperti di diversi paesi, e tra loro colui che viene ormai definito abitualmente il «salvatore di Waterstones».

Sorprendente è stato infatti

il successo della ricetta di Daunt: in estrema sintesi, rigorosa formazione dei librai, cura nell'allestimento delle librerie, attenzione alle specificità della zona dove si trova il punto vendita. Tanto che quando nel 2019 il fondo di investimento Elliot, nuovo proprietario di Waterstones, ha acquisito per 683 milioni di dollari la più grande catena di librerie negli Stati Uniti, Barnes & Noble, anche questa in crisi nera, il compito di risolverla è toccato a lui, che agisce ora sui due lati dell'Atlantico e affronta più da vicino il massimo concorrente delle librerie fisiche di tutto il mondo, Amazon. E dunque di Amazon, della pandemia e in generale del futuro delle librerie si è parlato in questo dialogo (ovviamente a distanza) con Daunt, alla vigilia del seminario di oggi.

Pensa che la pandemia abbia avuto effetti significativi sulle abitudini di lettura?

Dal nostro punto di vista la conseguenza principale è stata che, per fortuna, la gente legge di più rispetto a prima. Questo appare evidente per ogni fascia d'età e rispetto a tutti i gusti di lettura. Con i cambiamenti forzati nelle abitudini lavorative e scolastiche, le persone hanno più tempo e apprezzano maggiormente i piaceri della lettura.

Nel mercato librario italiano si sono osservati due effetti all'apparenza contrastanti: un forte aumento delle vendite online e una crescita delle librerie indipendenti di quartiere, mentre le librerie di catena hanno subito perdite più o meno pesanti. Qual è la situazione nel Regno Unito e negli Usa?

Sicuramente si è registrato un aumento delle vendite di libri online. Riguardo alla performance delle librerie, quelle nei quartieri residenziali hanno dato risultati migliori (quando sono state aperte), e quelle nei centri cittadini sono andate molto peggio. Questo dato ha avuto un impatto negativo sulle catene, semplicemente perché le catene dominano la vendita di libri nei centri urbani. A titolo di esempio, il punto vendita Waterstones di Piccadilly nel centro di Londra ha avuto un calo delle vendite dell'80%. Al contrario, Waterstones a Crouch End, una zona residenziale nel nord della città, ha visto le sue vendite crescere di oltre il 30%. Sia Waterstones sia Barnes & Noble hanno librerie in tutte le aree dei loro rispettivi paesi e mantengono un equilibrio tra i punti vendita centrali che vanno molto male e quelli periferici che vanno molto bene. Nel complesso entrambe le società hanno dato risultati positivi, tranne quando sono state costrette a chiudere per decreto governativo. In quel periodo, gli effetti sono stati particolarmente dolorosi per Waterstones, come per le librerie indipendenti, obbligate alla chiusura per lunghi periodi, mentre i loro principali concorrenti – WH Smith (una grande catena di cartolerie, ndr) o i supermercati dove si vendono molti libri – sono rimasti aperti.

Cosa pensa dello spostamento online di presentazioni e festival?

Anche il passaggio all'online di presentazioni e festival si può considerare un effetto positivo della pandemia, perché così si è aperto l'accesso a un pubblico molto più ampio. Per questo, anche quando le presenta-

zioni di persona saranno di nuovo possibili, gli incontri online sicuramente continueranno. Va detto però che le iniziative a distanza sono qualcosa di diverso – anche di migliore, se vogliamo, appunto per una potenzialità di fruizione maggiore – ma non sostituiscono gli eventi di persona che torneranno e, ne sono certo, saranno sempre più apprezzati.

Quali strategie avete adottato per contrastare il calo di vendite legato alla chiusura temporanea delle librerie?

Quando una libreria è chiusa, non può che fare affidamento sul suo negozio digitale. I clienti si sono dimostrati fedeli e adesso la sfida è far fronte al gigantesco spostamento delle vendite verso l'online. In termini pratici, è una trasformazione difficile e costosa, che pone problemi significativi soprattutto riguardo alle capacità di consegna.

Ritiene che di fronte alla crescita esponenziale di Amazon vadano prese misure di contenimento?

Amazon cresce, in effetti. Da parte mia, credo solo che le autorità dovrebbero assicurarsi che si comporti in modo ragionevole, adottando una qualche forma di protezione dei prezzi come in Italia, e tassandola equamente. Per questo nel Regno Unito chiedo una tassa sulle vendite online. Ma al di là di queste misure, che servono a garantire l'assenza di concorrenza sleale, sta alle librerie competere con Amazon e di sicuro le migliori lo faranno in modo efficace.

Iniziativa come Bookshop.org (una piattaforma online la cui

missione dichiarata è «sostene-

re finanziariamente le librerie locali indipendenti», ndr) possono essere efficaci nel limitare il potere di Amazon?

Bookshop.org è peggio di Amazon: è un espediente di marketing per far sentire al cliente della libreria indipendente che sta sostenendo una libreria indipendente, con il risultato di rubare il cliente stesso alla libreria indipendente. Sarebbe una buona cosa invece avere una piattafor-

ma online affidabile, che agisca nell'interesse delle librerie indipendenti, mettendole in contatto con la clientela e dando loro i ricavi, a differenza di Bookshop.org che ai librai dà solo una percentuale molto esigua.

Si dice spesso che i giovani leggono poco perché sono immersi in una dimensione digitale. Crede sia vero? E in generale, quali sono le misure più utili per favorire la passione per la lettura?

Non sono d'accordo con la premessa che i giovani leggano poco. Ora si pensa che siano troppo immersi nella dimensione digitale; quarant'anni fa i miei genitori accusavano la mia generazione di essere troppo immersa nella televisione. Nessuna delle due cose è vera. I bambini che vengono educati alla lettura, con l'incoraggiamento delle famiglie e delle scuole, leggeranno - a volte di più, a volte di me-

no. L'accesso ai libri è la cosa più importante, fin dalla più tenera età: in questo il ruolo delle biblioteche e delle scuole è essenziale, ma anche le librerie possono fare molto. Poi sta agli autori, agli editori e a coloro che vendono o promuovono i libri catturare l'immaginazione dei giovani. Nel frattempo, molto di ciò che è digitale, da Netflix con i suoi adattamenti cinematografici di libri al fenomeno BookTok, attira l'attenzione verso la lettura.

MARIA TERESA CARBONE

Cosa sta accadendo nel mondo dell'editoria?

Sarà online, né potrebbe essere diversamente, il 38/o seminario della Scuola per librai Umberto e Elisabetta Mauri, «Lo stato del libro in Europa», che si tiene oggi dalle 10 alle 13 (info sul sito: www.scuolalibraiuem.it). Ma come ammoniva Sant'Agostino, «ex malo bonum», e quello che poteva apparire come un limite si trasforma in una opportunità dal momento che intorno al tavolo virtuale siederanno alcuni degli esponenti più importanti del mercato del libro europeo. Tra gli altri, insieme a **Stefano Mauri** del gruppo **Gems**, ci saranno Jesús Badenes (Grupo Planeta), Siv Bublitz (S. Fischer Verlag), Arnaud Nourry (Hachette Livre), Michael Busch (Thalia), Ewa Szmidt Belcarz (Empik Group), Alberto Rivolta (Feltrinelli). Nel corso dell'incontro il presidente dell'Aie (Associazione italiana editori) Ricardo Franco Levi presenterà i dati 2020 del mercato italiano, mentre a chiudere i lavori sarà il ministro del Mibact Dario Franceschini. Insomma, un'occasione preziosa per capire come stanno andando le cose nel mondo dell'editoria e della lettura. Del resto, gli interrogativi sul presente e sul futuro del libro sono numerosi, e verranno ripresi venerdì 5 febbraio alle 18 in un incontro sempre online organizzato dal Forum del Libro, a cui hanno già dato la loro adesione tra gli altri Nicola Lagioia nella sua veste di direttore del Salone di Torino, Rosa Maiello, presidente dell'Associazione Italiana Biblioteche, l'economista Paola Dubini, la scrittrice Mariapia Veladiano. Titolo, «2020. Il miracolo dei libri». Ma sarà davvero così?



L'interno di Daunt Books Marylebone a Londra



Servirebbe una piattaforma affidabile per le indipendenti, a differenza di Bookshop.org che dà solo una percentuale molto esigua e «ruba» clienti

