

MAURO SANDRINI

## ELOGIO DEGLI E-BOOK



HOMELESS BOOK  
FAENZA

## INDICE

Ringraziamenti	IX
Partenza	XI
<b>I Diario di bordo</b>	<b>1</b>
1 Libreria Incontro	3
2 Il trasloco	9
3 Addio ai libri	13
<b>II La società delle parole</b>	<b>19</b>
4 Tanta gente leggerà gli e-book	21
5 Dai libri al nuovo codice del denaro	25
6 Le nuove librerie	35
7 Gli editori	39
8 Gli autori e i lettori	43
<b>III Gli incontri</b>	<b>49</b>
9 Giuseppina Brunori, librante	51
10 Antonio Tombolini, innovatore	57
11 Giuseppe Granieri, i nuovi editori sono già qui	63
12 Guido Catalano, poeta	67
<b>IV Ultimo</b>	<b>75</b>
13 Ultimo	77
14 La fine è il mio inizio	81
Note	83
Glossario	87
Bibliografia	89
Nota biografica	93

## LIBRERIA INCONTRO

Io sono un principe libero e ho altrettanta autorità di  
fare guerra al mondo intero quanto colui che ha cento  
navi in mare.

SAMUEL BELLAMY – FABRIZIO DE ANDRÉ<sup>1</sup>

Stavo passeggiando per le viuzze strette del centro storico di una città della provincia italiana. Una stradina acciottolata, stretta, in discesa. Una strada corta che dà su una delle porte di accesso al centro. Senza i negozi dello struscio, con poche vetrine. Tre in particolare hanno attirato la mia attenzione, vetrine con la cornice di legno verniciato di nero e le scritte dorate, eleganti, ma senza eccessi, con gusto. All'inizio della discesa, sulla destra, una di queste lascia intravedere tavoli, colori e strumenti da artisti. Un laboratorio affacciato sulla strada. Andando avanti di pochi metri sulla sinistra compare un'altra vetrina, sempre con la cornice di legno verniciata di nero e le scritte oro. La porta aperta e di fronte una piccola panchina, due posti, con i cuscini, e una donna dal sorriso grande che chiacchiera con un'amica. In un piccolo slargo della viuzza, i ciottoli portano verso l'ultima delle vetrine. Un'altra porta, senza nessun controllo elettronico per sorvegliare i ladri e inibire i timidi, e all'interno nello spazio disegnato dalle volte incrociate del medioevo, libri e giocattoli per bambini, ammassati, disponibili e invitanti. In fondo, un'altra stanza, altri cuscini e panchine ad altezza di bambini e utili per le maestre. Tre vetrine per un'unica libreria diffusa nello spazio della via e del tempo di chi la attraversa.

Sono sempre stato timido. Tanti anni fa il mondo dei libri è stato per me uno dei pochi agganci con la realtà e per tentare di accendere il rapporto con gli altri. Sono nato in una piccola città della provincia italiana dove negli anni Settanta non esisteva ancora una libreria vera e propria. Al massimo un paio di cartolibrerie dove, a fianco dei pennarelli, dei quaderni e degli altri oggetti per studenti, c'erano poche mensole con una selezione risicata di titoli. D'altra parte, anche i soldi erano pochi e i

libri un bene inutile per un figlio della classe operaia. Anzi ferroviaria, visto che mio padre faceva il ferroviere. Mia madre invece faceva la magliaia in casa, ma - come si sa - le donne non facevano classe; anche se le sue maglie di classe lo erano davvero. In quegli anni a casa nostra c'era la fila delle signore bene che chiedevano la copia esatta dei vestitini delle boutique. Non sono mica i cinesi che hanno iniziato a copiare, mia madre ha cominciato prima. Lei, però, con le sue clienti diventava amica e creava uno spazio sociale. Oggi per le maglie conta solo il prezzo, e il rapporto umano finisce dimenticato. E mia madre le maglie le fa solo per i nipotini (e per mia sorella che non si fida certo della qualità scadente delle boutique dopo aver assaggiato quella materna).

La prima vera libreria che aprì in città (era passata la metà degli anni Settanta), aveva un nome profetico: si chiamava Libreria Incontro. Era piccolissima se confrontata alle dimensioni che ha oggi (esiste ancora) e microscopica rispetto ai grandi *store* cui siamo ormai abituati. Eppure, per me era immensa. Tutti quei libri ammassati uno sull'altro, senza il computer che assiste il libraio nella ricerca, una goduria per me timido e con pochi amici per passare il tempo. Uscire di casa per fare un giro alla Libreria Incontro era un piacere grande nonostante andassi senza soldi per acquistare. I libri erano lì, nuovi, profumati e sfogliabili. Per un possesso temporaneo che però non volava via, perché le parole stampate in qualche modo si avvicinavano per restare con me. Senza la Libreria Incontro e la biblioteca cittadina, la mia vita sarebbe stata molto più povera. E non mi riferisco alla cultura, bensì alla possibilità di affacciarmi alla scena del mondo, all'incontro con gli altri grazie allo spazio in cui stavano i libri. Ma questa è una storia di quasi quarant'anni fa.

Perché oggi questi ricordi si affacciano così forti in un libro che si propone di parlare del futuro dei libri? E qual è il loro significato? La risposta è semplice: ogni volta che si cerca di narrare l'evoluzione sociale di un fenomeno bisogna tenere i piedi per terra, sciacquarsi bene gli occhi per guardare alla realtà con tutta l'umiltà possibile, partendo dalla propria storia. Cominciando dai segni incisi che portiamo con noi ogni volta che ci rivolgiamo a un'altra persona, ogni volta che produciamo qualcosa sul lavoro, ogni volta che litighiamo con nostra moglie o i nostri figli. Sono quei segni che, uno a uno magnificamente intrecciati, costituiscono l'essenza di ciascuno di noi e la matrice del nostro spazio sociale. Partire dai segni originari significa affacciarsi alla realtà nel modo più onesto: da ciò che siamo senza infingimenti. E i libri e le librerie sono uno dei segni

incisi più importanti della mia vita. A seconda dei momenti, essi sono stati una fuga oppure un sentiero verso l'uscita dal tunnel; in ogni caso un gancio cui aggrapparmi, prima verso la sopravvivenza e poi verso la *vivenza*.

Come un pesce che abbocca all'esca più appetitosa mi sono affacciato silenzioso alla bottega. Con un certo scetticismo anche. In un qualche modo inconscio ho sempre pensato di essere padrone degli spazi delle librerie e il fatto che la proprietà di tutte le librerie che ci sono in giro non sia formalmente mia di fronte alla legge lo considero soltanto una specie di incidente di percorso. Mi faceva strano questo spazio (mio) all'interno della libreria. I conti non mi tornavano.

Pochi libri. Duemila, ma anche meno forse, alcuni oggetti ricercati, non proprio di design ma quasi. Molto spazio vuoto. Un divanetto in velluto rosso appoggiato alla parete e un tavolo al centro. Se uno ha come perversione primaria quella dei libri, come me non fa molto conto dello spazio e degli accessori. Punta alla preda. E la preda, quando entro in una libreria nuova, è la mappa dei libri, il territorio. Devo marcarlo, annusarlo, toccarlo. Per capire dove mi trovo, capire chi ha realizzato quella mappa e, soprattutto capire se può esserci una traccia, un sentiero, verso l'inatteso. Verso quel libro che sai già esistere, ma che ancora non è tuo, quel libro che sai che ti può cambiare la vita: per un istante o per sempre. Che poi è la stessa cosa. Se hai la perversione dei libri, quando entri dentro una nuova libreria sei a caccia e, come il cane da tartufi, ti rendi conto quasi subito se il terreno è buono oppure è meglio lasciar perdere e uscire immediatamente. In ogni caso questa fase di mappatura del territorio è, per me, del tutto solitaria. Sono totalmente concentrato dentro, non c'è spazio per le relazioni con l'esterno. Gli occhi, il tatto e l'olfatto (l'odore dei libri è determinante) hanno il sopravvento. La libreria può essere deserta o affollata, il risultato non cambia: si tratta di una esperienza privatissima e intima.

Entrato dalla vetrina con la cornice di legno nero e con le scritte dorate, mi trovavo esattamente in questa condizione semiautistica, con qualche libro tra le mani, indeciso se comprarli tutti o nessuno, allorché una voce narrante mi prende per mano e mi trascina fuori, costringendomi a rendermi conto che il mondo esterno esiste per davvero. La libraia, la signora Pina, stava raccontando un romanzo (era *Il cantore di storie di Alameddine*) ad alcuni avventori. Il romanzo lei l'aveva letto e già questo mi colpiva.

In libreria i librai non leggono, si sa. Al massimo ripetono giudizi rubati ad altri lettori e li spacciano come propri. Anche volendo, non possono farlo. Ci sono troppi volumi. Ci vorrebbero troppe vite per leggerli tutti e molti non sono degni del tempo necessario a sbirciare il titolo. Questa libraia il libro che stava raccontando lo conosceva per davvero. E l'amava. Era il suo punto di vista, il suo segno intimo offerto alla condivisione degli ospiti che distrattamente scuotevano la testa seduti sul divano rosso. Forse perché la storia che stavano ascoltando non gli assomigliava. Chissà.

Mi sono girato ad ammirare lo spettacolo. Il sentiero che andavo cercando in un nuovo libro che mi sorprendesse questa volta non era tra le pagine di un volume: era il territorio stesso a sorprendermi. Non erano i libri a incantarmi. Era di più dei libri. In quel momento ho visto la nuova libreria. E anche a cosa diavolo serve tutta questa tecnologia degli *e-book* che fino a un attimo prima pensavo utile soltanto a rubare l'anima con la scusa dell'efficienza e della comodità.

Sono una di quelle persone che quando capitano in un ristorante cominciano a diffidare se ci sono troppi piatti nel menù. È indice del fatto che sono già precotti e che il cuoco (se c'è) non li prepara con amore. Brutto segno. Non mi piace. Ma se questo è un modo (quasi) normale di sfogliare il menù in un ristorante non lo è affatto in libreria. In libreria *ci devono* essere tanti libri. Se no che libreria è? Se no come fanno a campare la libreria, la libraia e i figli della libraia?

È da mesi che ho un tarlo. Un tarlo che digerisce ogni giorno un briciolo della mia diffidenza verso la tecnologia dei libri elettronici. La tecnologia è per me un buco nero. Mi ci ritrovo trascinato dentro, ma non riesco ad abbandonarmi mai completamente a essa. È come quando non sei sicuro di amare una donna. Cincischi, trovi mille scuse con te stesso e anche nell'amplesso alla fine ti penti. Non è amore. Non è abbandono. Beh... a me con la tecnologia succede la stessa cosa. Non mi abbandonano mai. Sono renitente all'innovazione. Ne sono dipendente anche. Ma non mi abbandonano. Devo criticarla. Mi manca quel che c'era prima e non ci sarà mai più. Per esempio ho inciso nelle cellule l'odore della prima fotocopia fatta alla biblioteca della mia città in un pomeriggio degli anni Settanta. Era carta termica. Un'odore ripugnante che mi entusiasmava. Il segno del miracolo compiuto. Con l'innovazione quell'odore se ne è andato per sempre e non tornerà più grazie all'avvento delle nuove fotocopiatrici a carta normale e peggio ancora, più di recente, con gli scanner

digitali che la carta la fanno sparire addirittura. Come non tornerà più la bidella che mi accompagnava a fare quei gesti esoterici per ottenere la mia fotocopia dall'angolo un po' buio ove stava la fotocopiatrice. Io sono incazzato con l'innovazione. Mi ruba la memoria. Magari non ci riesce. Però ci prova.

E in quella libreria con pochi libri mi sono immaginato come potrebbe essere la libreria del futuro. E perché il futuro delle librerie e dei libri è importante per tante persone, e non solo per i librai o per chi legge, ma anche per chi in una libreria non ci è mai entrato. È la storia che vorrei raccontare in questo libro. La storia di un amore sull'orlo di un precipizio che viene salvato all'ultimo momento da un paio di braccia inattese. Mi duole dirlo, ma queste braccia si chiamano libri elettronici o, peggio, *e-book*. È una storia che parla di come la cultura e il pensiero possano essere salvati in un mondo assurdo come quello di oggi. È una storia che guarda a come sarà il mondo domani e a come diventeranno l'educazione e il lavoro per i nostri figli e i figli dei loro figli. È una storia che inizia quasi 4000 anni fa con il primo papiro vergato lungo le rive del Nilo e che è inarrestabile come l'erba che cresce rigogliosa su un prato dopo un temporale estivo. Sta per piovere forte. C'è da aprire l'ombrello, lo spettacolo sta per iniziare e ci sarà da divertirsi.

## LE NUOVE LIBRERIE

Chi ci rimette con l'arrivo degli e-book? Sicuramente i distributori e tutti gli appartenenti alla catena logistica. Nel loro caso, però, si tratta di un cambiamento interno al modo di produzione attuale del libro; è una innovazione che riguarda l'incremento di efficienza del sistema complessivo, non certo un cambio di paradigma come invece è quello che investe le piccole librerie. Saranno i librai, e in particolare quelli piccoli, a rimetterci di più. I loro esercizi, infatti, non sono soltanto spazi per la rivendita di libri/merce, ma anche un polo di attrazione sociale e di produzione culturale. Tutti in città le frequentano; anche chi non legge sa che può recarvisi per un regalo a basso costo o per i libri della scuola dei figli. Le librerie di cui parliamo sono ancora indipendenti proprio perché piccole. Sono gestite da persone che si percepiscono come imprenditori autonomi, ma che già oggi sono nelle mani di editori e distributori. Entrando in una qualsiasi libreria, infatti, bisogna districarsi fra le pile dell'ultimo libro di Bruno Vespa o di Roberto Saviano. Si tratta dei libri, cioè delle vendite, che vengono imposte ai librai dagli altri attori della filiera. È chiaro che restano loro margini di libertà nello scegliere il resto dell'offerta, ma sono minimi spazi di manovra; sorvegliati strettamente da un carabiniere con un nome e un cognome ben preciso: Conto Economico. Un conto economico costruito su misura delle necessità degli editori e dei distributori anziché delle proprie.

Nonostante molte piccole librerie siano condannate a scomparire, alcune sopravviveranno; in questi casi la loro funzione potrebbe essere così antica da apparirci completamente nuova. Ad alcune, addirittura, potrebbe essere destinato il testimone della cultura oggi. Un po' come è avvenuto nel Medioevo per i monasteri, in cui il lavoro degli amanuensi ha permesso di salvare i codici più antichi e di farli arrivare fino a noi. Oggi il compito delle nuove librerie potrebbe essere ancora più difficile. Non si tratta, infatti, di salvare i codici dalla distruzione del tempo ma, letteralmente, di *preservare la possibilità di pensare e di riflettere in modo autonomo* degli esseri umani. In seguito alle mutazioni in atto

nell'economia della parola scritta nelle librerie può svilupparsi un nuovo spazio economico ove forme indipendenti di vita e di pensiero possano nascere. Cercare di scoprire se gli e-book possano aiutare a sviluppare questo processo è una ragione importante a sufficienza per dedicarci un libro (o un e-book).

### **I libri saranno venduti ovunque. Le librerie cambieranno natura**

Gli e-book non saranno venduti solo in libreria. Sono fatti apposta per essere venduti ovunque. In questo nuovo scenario cosa succede? Il primo conflitto che ci attende è tra gli editori e i librai. Tra chi, cioè, gestisce i cordoni della borsa e chi fino a oggi ha rappresentato il canale principale per la commercializzazione dei loro prodotti. Già oggi nelle catene per la vendita dell'elettronica di consumo sono presenti sugli scaffali gli e-book reader. Non ci sono ancora gli e-book in vendita per l'unico, banalissimo, motivo che non ci sono ancora contenuti (o sono ancora troppo pochi). Ovvero, perché i cataloghi delle grandi case editrici non sono ancora pronti. Ma lo saranno presto. E non saranno i soli contenuti disponibili. Altri contenuti, autoprodotti, provenienti dalla rete e tendenzialmente gratuiti, sono già in attesa di comparire sugli schermi di queste piccole tavolette da tenere fra le mani. Gli e-book, allora, saranno venduti a fianco degli aspirapolveri, da commessi che non faranno differenza tra un testo di poesie e l'ultimo robot per la pulizia del pavimento.

L'editore ha tutto l'interesse a esplorare anche questo canale di vendita: vendere e-book non implica avere scaffali come per i libri di carta. Chiunque, in teoria, li può vendere ovunque. Con queste prospettive, se molte librerie chiuderanno, quelle superstiti come saranno diventate? Con cosa si dovranno confrontare? Si troveranno di fronte alla scelta, per campare, di dover vendere altre merci, oppure cercare piste inedite? È già successo: il modello della vendita dei libri alle Poste sarà il faro luminoso che tratterà la direzione di questo tipo di librerie, dove l'unica cosa che conta è vendere. Se il futuro è questo, allora il libraio dovrà prepararsi a riempire il suo negozio di un sacco di altra roba. Si tratta di un fenomeno che esiste già, ma destinato a intensificarsi: gli e-book, infatti, liberano spazi in libreria. Bisognerà vendere roba che non c'entra nulla col libro, con l'autore e con il lettore. Roba che non richiede un rapporto personale di qualità con chi entra in libreria. A meno che non si

riesca a intravedere un'altra possibilità. Allungando il naso, e lo sguardo, dietro l'angolo.

### **Agire con desiderio**

È questo un tempo affascinante perché ci permette non solo di studiare quel che sta succedendo, ma anche di *fare*: possiamo mettere le mani in pasta come una volta si faceva con la farina e l'acqua per produrre il pane. È un lavoro da sociologi scalzi per cui la teoria e la pratica devono lievitare insieme, per immaginare il futuro e iniziare ora a costruirlo. Le librerie rappresentano un laboratorio eccezionale per sperimentare. Soprattutto quelle piccole. Esse, infatti, sono il primo spazio sociale ove testare un nuovo rapporto tra autore e lettori. Innanzi tutto perché le piccole librerie generalmente sono nate dall'idea e dal desiderio di una persona che ama i libri e che, magari utilizzando un po' di soldi di famiglia, ha deciso di avviare questa attività. In Italia, nel passato recente, spesso sono nate in seguito all'onda lunga del '68, quando l'intera società italiana viene scossa e fatta vibrare alle radici, soprattutto quelle culturali. Queste librerie appartengono al cuore della città: promuovono conferenze, incontri con gli autori e partecipano all'organizzazione di altri eventi. Il libraio è un personaggio conosciuto da tutti in città. Un esempio è riportato nel capitolo "Libreria incontro". Il progetto di questo libro, anzi, è nato in seguito a una chiacchierata con la responsabile di quella libreria, Giuseppina Brunori, che a Jesi ha già messo in cantiere la sua *nuova libreria*. Poiché è radicata nel territorio, le è facile organizzare eventi in città; poiché ama i libri, le è facile sviluppare un rapporto con gli autori. Ma lei non è l'unica. Tutti i librai, quelli veri, sono fatti così: provengono da un mondo antico e stanno già camminando verso il futuro.

È davvero un'utopia immaginare un piccolo circuito di librerie indipendenti ove si organizzano eventi con scrittori e dove alcuni autori possono incontrare i propri lettori in uno spazio libero? Dove quel che si vende non è più (soltanto) il libro o l'e-book, ma anche la capacità dell'autore di condividere il proprio sapere e le proprie storie? E dove il lettore partecipa al prezzo di un biglietto del cinema? Magari portando a casa - incluso nel prezzo - l'e-book originale dell'autore?

Si tratta di uno spazio dove una nuova piccola economia può scaturire dallo scambio tra il lavoro dei librai, degli autori e dei lettori. Se i librai

non vorranno trasformare la loro libreria in un supermercato dovranno cercare altri modi per esercitare il mestiere; saranno costretti a esplorare spazi diversi da quelli conosciuti e che oggi possiamo soltanto abbozzare. È uno spazio economico ove il libraio, come l'autore, si prende la responsabilità dell'intero processo del proprio lavoro e, a partire da ciò, entra in relazione in modo nuovo con editori, autori e pubblico. Si può obiettare che questo non sia un modello di massa. È vero. Si tratta di una dimensione piccola in cui risiedono possibilità inaccessibili alla massa. Che di solito sono proprio quelle per cui vale la pena vivere.

## GIUSEPPINA BRUNORI, LIBRANTE

Giuseppina Brunori vive e lavora a Jesi. Di mestiere fa la “librante”, come ama definirsi lei, un mestiere che include quelli della libraiia e dell’amante.

La sua libreria si chiama Labotto ed è immersa nel centro storico della cittadina marchigiana. Chi vi entra giura di innamorarsi; dell’atmosfera, ma soprattutto dei libri che si incontrano in quella piccola bottega dal respiro antico, dal sapore umano. Giuseppina ha scelto di essere libraiia a modo suo, e a modo suo combatte la crisi che si è abbattuta sul mondo dell’editoria.

*Giuseppina, l’editoria sta cambiando. Cosa ti senti di pronosticare per il prossimo futuro?*

Quello che succederà all’editoria è una cosa che sta accadendo in tutti i mercati. Quando ci sono situazioni di crisi, è il mercato che comanda. Prendiamo per esempio la ristorazione: chi riesce a sopravvivere? Ci riesce il fast food, e ci riesce il ristorante di lusso con la selezione dei vini, mentre sparisce il pranzetto da venti, trenta euro. Anche nei vestiti succede una cosa simile, scompare la via di mezzo: si salvano gli stilisti e, dall’altra parte, le magliette da cinque euro dei cinesi. Le librerie rientrano perfettamente in questo meccanismo. Ci saranno quelle che cercheranno di specializzarsi per dedicarsi a una nicchia, magari selezionando attentamente i libri attraverso un’accurata ricerca, e ci saranno le bancarelle con libri da pochi euro. Scomparirà la via di mezzo.

*Come si è innescata la crisi in questo settore?*

Probabilmente è colpa della filiera. Tra le librerie e gli autori c’è in mezzo tutta la parte che più costa e che vive con i libri, pur non entrando nulla con il prodotto finale; mi riferisco alla distribuzione: l’editore, grande o piccolo che sia, deve per prima cosa agganciarsi a un sistema di distribuzione. Il sistema di distribuzione trasforma un gioiello, che è un libro, in un prodotto da cinque, dieci, venti euro. Nei loro capannoni c’è di tutto, dal capolavoro alla ciofeca, e solitamente le

persone non sono in grado di distinguere cosa salvare senza un’adeguata preparazione. In un catalogo di venticinquemila libri, per esempio, è già tanto riuscire a salvarne cinquecento; perché non è detto che se c’è scritto Feltrinelli o Mondadori, allora il prodotto sia di qualità.

*E cosa succederebbe se venisse eliminata la distribuzione?*

Se eliminassimo questi passaggi, rimarrebbero il libraio e l’autore, il che significherebbe che l’autore dovrebbe metterci del suo per dare una forma al proprio prodotto, preoccupandosi di tutto, dalla scelta della carta alla rassegna stampa, altrimenti quel libro non arriverebbe sugli scaffali. Dall’altra parte ci sarebbe un libraio che deve conoscere quel prodotto altrettanto bene, perché a quel punto lì, quando si cerca il cliente selezionato che esige qualità, non gli si può dare qualsiasi cosa. Allora diventa importante specializzarsi. Un esperto di storia antica dovrebbe dedicarsi alla storia antica, non ad altro, perché così diventerebbe un punto di riferimento in quel settore, i suoi clienti saprebbero cosa aspettarsi e si fiderebbero di lui.

Io chiamo questo mestiere “librante”, una figura che è tra il libraio e l’amante. Non è un semplice libraio: il librante prima deve conoscere il suo prodotto e amarlo, poi deve venderlo. Nel mio negozio non c’è la fila fuori, magari vengono solo dieci persone al giorno, ma quelle dieci persone quando escono hanno trovato qualcosa; e io non sono soddisfatta per avergli venduto un libro, ma per avergli venduto un “buon libro”. Perché sono sicura che quel libro, a quella persona, dirà qualcosa. Magari la farà incazzare, va benissimo lo stesso: davanti a un’opera d’arte non è fondamentale la bellezza, bensì è fondamentale che susciti emozioni, che sia in grado di mettere in moto una quantità di ragionamenti. Io sono contenta di vendere pochi libri, purché questi libri siano in grado di suscitare qualcosa nel lettore, si trattasse anche di odio.

*Chi è il cliente tipo della tua libreria?*

Stando qui seduta mi capitano cose straordinarie. Da una scrittrice che organizza letture nei boschi, a un agente immobiliare che si impara libri a memoria per poi recitarli. Un altro ragazzo ha voluto organizzare una serata dedicata alla musicalità delle parole e mi ha chiesto di collaborare. Tutte queste cose non mi succederebbero se fossi seduta in una libreria di una grande casa editrice. Le persone arrivano qui e si aprono, e per me è una soddisfazione immensa.

La mia libreria attrae tipi strani: per questo, essendo anch'io un po' bizzarra, cerco di stare attenta a come mi pongo con le persone, all'abbigliamento, per lasciare la bellezza del vuoto: se una persona è troppo presente, troppo appariscente, il posto perde valore, quindi bisogna essere abbastanza neutri per fare venire fuori quello che c'è attorno. Esiste un detto che dice "in un castello due regine non ci possono stare". Se io non faccio la regina, poi arrivano le regine da me. Se io mi comportassi per quella che sono - e so di ammaliare, di essere un personaggio particolare -, a loro volta le persone ammalianti non si avvicinerebbero, perché appunto due regine nello stesso castello non ci stanno. Allora io cerco di essere trasparente, così il cliente qui si trova a suo agio e si sente libero di curiosare.

Un giorno sono entrate due ragazzine che avranno avuto sedici anni, e hanno iniziato a dire "che bel posto, vorrei stare sempre qui". Una signora che era con me mi ha fatto notare che noi alla loro età non saremmo mai entrate in un negozio per poi esprimere così naturalmente le nostre emozioni, e io ero contenta così.

La nostra generazione, a differenza di quella attuale, si è adattata a subire tutto, ed è destinata a perdersi in una libreria dove il commesso - nella migliore delle ipotesi - sa indicare la sezione: "C'è scritto narrativa, cerca lì", e ci sono tremila titoli. Che cosa ci può emozionare in questo marasma che non conosciamo? Siamo in grado di trovare un titolo adatto a noi solo se abbiamo già delle conoscenze. Per questo abbiamo in Italia un milione di persone che leggono tutte le stesse cose, perché non sono abituate a fare ricerca e non hanno chi le stimoli a farlo. Io seguo la pagina della cultura del Corriere della Sera, e ci sono sempre gli stessi, da Camilleri a Vespa. E' possibile che debbano esserci sempre le stesse cose? È come l'oroscopo, la letteratura diventa una cosa uguale per tutti: oggi tutti quelli nati sotto il segno dei Pesci inciamperanno, ed è così perché lo dice l'oroscopo. Questa è la nostra generazione, leggiamo tutti gli stessi titoli perché siamo in grado di seguire solo i canali imposti dall'alto.

Le nuove generazioni non sono così, hanno più stimoli, vuoi per Internet o per qualsiasi altro cambiamento sociale. Oggi i ragazzi preferiscono andare ad ascoltare il concerto del gruppetto dietro casa, piuttosto che seguire la rock star americana che vende milioni di dischi. Loro sono pronti per queste cose, noi non abbiamo saputo dire di no alle catene. Quindi, per alimentare questi stimoli che nella grande distribuzione sono repressi, serve una libreria che sia anche bella esteticamente, non due

scaffali bianchi con i quaderni per la scuola a fianco dei libri. Oggi i libri sono anche nei centri commerciali: come si può acquistare un libro in un centro commerciale? Ci si va dopo aver visto la pubblicità su una rivista e si arriva lì già preparati. Non è una libreria, non è un luogo che sta comunicando qualcosa, si limita a fornirla, magari scontata - e ben venga -, ma non esiste un rapporto con quegli scaffali, e non c'è nessuno che sia in grado di consigliare.

#### *Economicamente parlando, il tuo modello di libreria si regge?*

Io seguo dei binari diversi rispetto alle librerie tradizionali. Una libreria normale non ha nessun contatto con l'editore, ci sono le agenzie di distribuzione con le quali si apre una prima fornitura che varia a seconda dell'investimento, con un guadagno per il libraio sulle copie vendute che si aggira attorno al 30%, e con quella percentuale bisogna coprire tutte le spese. Dopo la fornitura iniziale, la distribuzione ti permette di non avere magazzino perché ritira i titoli invenduti in cambio di materiale nuovo, e questo è un vantaggio perché si risparmia posto. Io ho deciso di fare fuori le distribuzioni, sono andata direttamente dagli editori chiedendo di acquistare i loro prodotti al 50%. Pago in contanti perché il rischio è mio, non voglio un catalogo, ma scelgo personalmente tutti i titoli che voglio portare in negozio. Ci sono alcune case editrici che si sono rifiutate di stare ai miei patti, altre invece hanno accettato, perché sono ben felici di essere pagate in contanti. Oltre a questo metodo di acquisto c'è un altro canale, che è quello dei reminders, ovvero tutte le giacenze di magazzino fuori catalogo che vengono vendute al pubblico alla metà, e che quindi io pago un quarto rispetto al prezzo di copertina. E' un panorama molto interessante perché vi si trovano titoli rari, venduti a prezzi stracciati perché i mercenari della distribuzione hanno bisogno di liberare spazio in magazzino. Con questi due metodi, acquistando in contanti i libri per il mio negozio, da un lato corro il rischio di tenermi un titolo invenduto, dall'altro ho eliminato qualsiasi stress legato a debiti, fatture, cambiali, eccetera. Tutto quello che ho in negozio è mio. Se non posso permettermelo, non acquisto nuovi titoli, ma a fine mese sono in pace col mondo. E' il mestiere del librante, sono io a filtrare i titoli, li studio prima di sceglierli e so come venderli: questo significa anche sentirsi molto meglio a livello psicologico.

C'è una cosa importante della quale una persona solitamente non tiene conto: nel modello economico di come uno struttura la propria

vita non si considera la soddisfazione personale. Meno una persona è soddisfatta del proprio lavoro, più ha bisogno di spendere denaro per soddisfare le proprie voglie. Io, facendo una cosa che mi appassiona, sono appagata dal mio lavoro e ho meno spese per “riprendermi” la vita. Se lavorassi altrove avrei la necessità di acquistare libri, viaggiare, investire denaro per gratificare il mio tempo, invece così sono già appagata all’interno della mia libreria. Questa condizione si realizza solo se ci si mette la passione.

*Quanti titoli sono disponibili nella tua libreria?*

Qui dentro ci saranno duemila libri; in una libreria normale ci sono almeno venticinquemila titoli. Al momento non sono sufficienti, ho in mente di allargarmi, diciamo che sono a un terzo della dimensione che vorrei raggiungere.

*Hai detto che molte librerie chiuderanno: per quanto riguarda quelle che invece resisteranno, è possibile che per loro si sviluppi un rapporto nuovo con gli autori?*

L’autore è un artista che inizia e finisce il rapporto col proprio libro nel momento in cui l’ha pubblicato. Tutti gli scrittori sono restii alla promozione di sé stessi. Vanno presi per mano e coinvolti in iniziative già organizzate, altrimenti non si muovono. Per loro il ciclo è concluso nel momento in cui il libro è stampato e venduto. Si mettono in gioco solo se qualcuno glielo propone, ma non ne sentono la necessità.

*Ci può essere un interesse reciproco a conoscersi tra autore e lettore?*

Non credo. Il lettore ha in mano una storia, non deve avere bisogno della faccia di chi l’ha scritta, perché rischia solo di compromettere la poesia della lettura. C’è il rischio di immaginarsi l’autore dietro al protagonista di un romanzo, e la cosa è pregiudizievole. Se Umberto Eco ci sta antipatico, poi viviamo male anche *Il nome della rosa*.

Se parliamo di aspetti economici, allora gli incontri sono utili, perché si crea dell’interesse, ma non è un’esigenza con fini letterari; aldilà della bramosia di gossip o di un autografo, c’è solo il rischio di fare dei danni. Apro una parentesi: solitamente, chi scrive bene non sa parlare, e viceversa. La gente che legge Fabio Volo ha in mente il suo carattere, la sua ironia, il suo modo di porsi, non il suo stile di scrittura. Esiste però un’altra tipologia di incontri decisamente più interessante, ovvero

dove non si parla del libro da presentare, ma si discute con l’autore di temi che spaziano in altri campi; ma anche questa non è una cosa da letterati, è un gioco che assomiglia di più a un seminario, riservato a una comunità ristretta. Sono momenti che funzionano, c’è anche chi sarebbe disposto a pagare, ma non c’è nessun legame immediato rispetto al prodotto libro. Se questa crisi porterà a stabilizzare l’editoria su numeri inferiori rispetto a quelli ai quali siamo stati abituati (complici magari le nuove tecnologie), allora questi incontri “atipici” potrebbero diventare uno spunto per salvare il mercato.

Finito di stampare  
nel mese di gennaio 2011  
per la Homeless Book presso la  
Stampa Offset Ragazzini & C.  
via Masoni 26 · 48018 Faenza  
☎ 0546 28230 · ☎ 0546 680011