

Librai, «resistere è sempre più difficile»

written by Redazione
15 Gennaio 2014



Il rapporto Istat aggiornato alla fine del 2013 dice che la percentuale dei lettori in Italia è passata dal 46 al 43%, gli editori hanno stimato (aggiornato ad ottobre) un calo delle vendite dei libri del 5% e gli acquisti on line guadagnano terreno. Proprio questo canale, con le sue proposte scontate, è indicato dalle librerie indipendenti come la minaccia più preoccupante. Un nemico in più per realtà che sono già da tempo il soggetto più debole e indifeso del mercato (la moria di attività, a Bergamo come nel resto del Paese, ne è una conferma), perché non possono ingaggiare battaglie sul prezzo con le catene gestite dagli editori e la grande distribuzione.

Ciò che oppongono è il loro “essere librai”. Vogliono cioè continuare a leggere, scegliere e proporre titoli ed edizioni seguendo il proprio giudizio, condividere la passione per la lettura con i propri clienti, offrire una proposta e uno stile personale. In mancanza di regole che

riequilibrino la concorrenza si affidano al senso critico dei consumatori, affinché comprendano le differenze dell'offerta e il valore del loro servizio.

â- Mondadori (Stezzano) / *Roberto Cecchinelli*

«Il libro ha ancora lunga vita, se non sarà trattato come una merce qualsiasi»

Da vent'anni nel settore, Roberto Cecchinelli ha aperto quasi quattro anni fa nel centro commerciale Le due Torri di Stezzano la propria libreria, affiliata in franchising alla Mondadori ma «gestita come una libreria indipendente - tiene a sottolineare -, con i titoli scelti da noi in base a criteri di qualità e interesse». «È vero, all'interno del centro commerciale i libri sono venduti anche al supermercato e nello store di elettronica - nota -, ma non lo considero un ostacolo, un conto è accatastare libri, un altro è la libreria e ritengo che competenza e specializzazione abbiano ancora un senso». I risultati sono di tenuta, Natale compreso, «considerando che l'attività è ancora giovane e deve per forza crescere. Certo è un lavoro che si fa per passione, perché si sa che non si diventa ricchi, la marginalità è molto bassa e viene erosa dall'aumento dei costi fissi, mentre le vendite sono rallentate dalla crisi, che sui libri però si è forse fatta sentire meno rispetto ad altri settori».

Una volta di più Cecchinelli sottolinea l'impossibilità di confrontarsi con gli sconti della grande distribuzione e soprattutto dell'online, «oggi il vero rivale delle librerie». «Su tutti colossi come Amazon che però si scopre applicano condizioni di lavoro da terzo mondo - rimarca -. La concorrenza non è alla pari e il compito delle organizzazioni di categoria dovrebbe essere quello di far capire all'opinione pubblica che le librerie sono un'altra cosa, far riflettere su cosa sarebbe il mondo senza più librerie. Io credo che sarebbe una perdita sociale». Il dati Istat sul calo dei lettori lo preoccupano: «La sensazione è che sia dovuto all'assalto delle nuove tecnologie - dice -, il tempo a disposizione è sempre lo stesso e se lo si passa sui social network è logico che se ne dedichi meno alla lettura». Non crede, al

contrario, che la comunicazione digitale possa essere d'aiuto alla promozione della lettura e se non considera gli e-book un concorrente («la quota di mercato è ancora marginale»), non li vede nemmeno come un supporto. «La passione per la lettura si costruisce sui libri - afferma -, la lettura è anche atmosfera, sensazione, sentimento e credo che il libro abbia ancora lunga vita, se non verrà fatto morire trattandolo come una merce qualsiasi».

â- Libreria Fantasia (Bergamo) / *Laura Togni*

«Lectture animate e attività con le scuole, così facciamo sbocciare la passione»

«Alla fine ce l'abbiamo fatta, siamo riusciti a tenere ed è l'obiettivo che ci eravamo proposti. Ma quanta fatica», esordisce Laura Togni della libreria Fantasia, aperta dal settembre 2005 in via Borgo Santa Caterina e specializzata nella letteratura per ragazzi. «Natale è stato ancor più faticoso - prosegue -. Solitamente potevamo contare su un flusso costante, mentre quest'anno le vendite sono partite in ritardo e sono proseguite tra alti e bassi, rendendo difficile anche pianificare la presenza di addetti in negozio. Mi sembra che la gente abbia girato di più prima di fare acquisti, anche se questa maggiore attenzione a come si spende ha premiato i libri che, nel confronto con i giochi, costano meno e rappresentano comunque un regalo di qualità». Al di là della crisi, che tocca tutti i settori merceologici, la debolezza di fondo, secondo la libraia, è data dalla scarsa abitudine alla lettura degli italiani. «La possibilità di detrarre fiscalmente la spesa per i libri promossa dal governo è senz'altro un aiuto - dice -, vedremo se darà risultati, ma la cosa più importante è una forte azione di promozione alla lettura sin dalla tenerissima età». Ne è talmente convinta da averne fatto un punto centrale della propria attività. Ogni sabato, dall'autunno a Pasqua, propone nella sua libreria lectture animate che registrano sempre il tutto esaurito, ospita classi che scoprono come nasce un libro e come è organizzata una libreria, collabora con le insegnati. «È un lavoro nel lavoro, che però permette di costruire un lettore - commenta -. I risultati in termini di vendite non sono immediati, ma si porta

gente in libreria e si alimenta il passaparola». E se è vero che l'online cresce per via dell'assortimento e dei prezzi scontati, non bisogna dimenticare che «su una pagina internet - sottolinea - non si troverà mai un consiglio o un servizio personalizzato». Tra l'altro, proprio la guerra degli sconti avrebbe avuto l'effetto di aumentare il prezzo dei libri: «Un best seller come Dan Brown - rileva Laura Togni - è stato proposto a 25 euro, siamo ai livelli di un libro illustrato. Fino a qualche anno fa eravamo attorno ai 22 euro. Si tratta di operazioni di marketing, alzare il prezzo per poi giocare la carta dello sconto, ma sono pericolose e il prezzo sta diventando un ostacolo alla vendita. Bisognerebbe ragionare sulla qualità dell'offerta, non solo sul prezzo e, in quest'ottica, sono le librerie indipendenti quelle che rispondono a logiche di qualità e non di mercato. Chiediamoci cosa succederebbe se chiudessero tutte...».

â- Libreria Palomar (Bergamo) / *Valentina Porta*

«La conduzione familiare ci fa andare avanti»

«Il libro a Natale funziona sempre perché ha costi contenuti e si fa sempre bella figura. Quest'anno le vendite sono andate meglio dello scorso anno, alcuni clienti ci hanno detto apertamente di aver scelto di fare acquisti in una libreria indipendente per sostenere questo tipo di proposta, ma l'intera annata è stata faticosissima», racconta Valentina Porta della libreria Palomar di via Maj a Bergamo, di cui è titolare dal '97, insieme alla madre, libraia da 35 anni. «Resistiamo perché abbiamo una conduzione familiare - evidenza -, è la nostra passione e siamo disposte a rinunciare allo stipendio se alla fine di un mese non ci sono soldi a sufficienza. Teniamo al nostro lavoro e finché riusciamo tiriamo avanti». «Sicuramente siamo pessime comunicatrici e manager - ammette -, ma noi vogliamo fare le libraie, significa fare una selezione tra le 60mila novità che escono ogni anno, cambiare la vetrina di continuo per mostrare ciò che ci piace e che vogliamo far conoscere. Confrontando la nostra classifica delle vendite con quella generale si troveranno al massimo due titoli in comune». Insomma qualcosa di diverso dal proporre «quello che vogliono farti comprare editori e

catene distributive», un valore che i lettori sembrano aver colto, almeno a giudicare dalle dichiarazioni raccolte durante le feste dalla libraia. «Siamo nel campo delle scelte critiche - rileva -, una sorta di commercio equo e solidale, ma tutte le responsabilità sul futuro delle librerie non possono ricadere esclusivamente sui consumatori. Sono scelte che andrebbero aidutate offrendo le condizioni per una concorrenza alla pari». Anche secondo Valentina Porta oggi il problema maggiore è rappresentato dalle vendite online e dagli sconti indiscriminati, «su articoli che hanno un prezzo imposto, un vero paradosso. In Francia e Germania esiste da tempo una regolamentazione che ha dimostrato di tutelare le librerie indipendenti, mentre in Italia la legge sul tetto agli sconti offre troppe scappatoie». L'e-book invece non fa paura, «è solo un supporto diverso che il lettore può scegliere, così come può decidere di prendere un libro in biblioteca. Anzi, se si diffonde potrebbe trarne vantaggio anche il libro, facendo crescere l'interesse per la lettura. Sarà poi la persona a decidere, di volta in volta, se scaricare un titolo, comprarlo o prenderlo in prestito dalla biblioteca».