

Trattare la resa

di Giuliano Vigni,
«L'Avvenire», 13 luglio 2011

Le librerie stanno andando a ramengo? Sono in molti a crederlo. E in questo momento - a giudicare dalle rese anomale (ci sono case editrici che avevano una resa media dell'8% e sono salite al 30%), dalla sensibile diminuzione della richiesta di copie al lancio delle novità e da altri sintomi di precarietà - sarebbe difficile dar loro torto. Crisi economica, margini ridotti, affitti in crescita, difficoltà di gestione? C'è naturalmente anche tutto questo.

Ma il cliente della libreria non si fa troppe domande e si limita a constatare il fatto: i libri (quelli che si cercano) non si trovano più. Uno vorrebbe poter ancora reperire romanzi o saggi 'normali' (ossia non specialistici) a distanza di un paio di mesi dalla loro pubblicazione. Si vorrebbe averli a disposizione subito, magari per una necessità di consultazione urgente, e invece, quando va bene, ci si deve affidare alla cortesia di un libraio solerte: «Se vuole, posso ordinarlo». Con la necessità sempre più impellente di far tornare i conti con opere di alta o buona vendibilità (lo spazio costa e bisogna che quello che lo riempie abbia una redditività media sostenibile), il problema si è indubbiamente aggravato. I più frustrati sono gli autori che, specialmente quando sono pubblicati da piccole o medie case editrici, fanno il giro delle librerie per verificare se - per miracolo - si trovi una copia del loro libro appena uscito. Ahimè, capita molto raramente. E allora viene spontaneo addossare la colpa all'editore che non distribuisce i propri libri o alla rete di vendita che non funziona, o al sistema commerciale nel suo insieme che penalizza i piccoli editori. I quali - poveri anche loro - come fanno a sopravvivere con pagamenti del venduto a 120 giorni, nel più fortunato dei casi? La risposta non è una sola, ma, a voler semplificare la situazione, potremmo dir così. Una gran parte dei libri che escono ogni giorno non riescono ad arrivare in libreria, anche quando avrebbero le qualità intrinseche per entrarvi.

In genere, o perché alla casa editrice interessa solo pubblicarli o, più frequentemente ancora, perché al libraio non interessano o pensa di non venderli, e perciò non li ordina. Un'altra parte di libri varca la sospirata soglia della libreria, ma, per non incomodare troppo il libraio, è come se gli dicesse: stai tranquillo, sto qui per poco; vengo, ma torno a casa presto. Infine, una minima parte trova le porte spalancate; vende bene, anche molto, e naturalmente resta in libreria con tutti gli onori. Questo è il presente. E il futuro? Nella diversificazione dei canali e nella radicalizzazione del mercato, la libreria è già diventata un soggetto a rischio, come del resto testimoniano tutti i punti vendita che chiudono, in Italia e all'estero. In particolare, l'utilizzo crescente dei siti Internet come negozi, non solo per la vendita di centinaia di migliaia di titoli di ogni genere, ma di informazioni sui libri e su una vasta gamma di altri prodotti editoriali e culturali, italiani e stranieri, rende di fatto il commercio elettronico un servizio molto più completo, comodo, conveniente e, vantaggio non trascurabile, a completa disposizione in ogni momento (le librerie Internet sono aperte a tutte le ore). C'è qualche speranza per la libreria di recuperare terreno? Inutile dire che ogni libreria è un caso a sé, perché ci sono problemi e situazioni individuali: tipologia della libreria, dimensioni, localizzazione, posizionamento in una particolare zona della città, eccetera.

Ma c'è probabilmente per tutte le librerie la necessità di riprendere o intensificare un ruolo specifico rispetto al proprio pubblico di riferimento e rispetto alla concorrenza più vicina, con una pluralità di offerta (giornali, scolastico, metà prezzo e usato, ecc.), con qualche nicchia di specializzazione e con una capacità di servizio sul territorio che abbiano per la clientela un motivo costante di richiamo. Naturalmente, lo Stato, gli enti e le istituzioni locali possono fare qualcosa per salvaguardare un patrimonio - come le librerie - che è di tutti. In questo momento, ai librai preme in modo particolare l'approvazione del disegno di legge Levi (modificato dal Senato il 2 marzo, nuovamente il 22 giugno dalla Camera, ritrasmesso al Senato e assegnato il 1° luglio alla 7a Commissione permanente): disegno di legge che fissa a una percentuale del 15% lo sconto massimo possibile sul prezzo di vendita (fatte salve le eccezioni), nel tentativo di porre un argine al mercato selvaggio esistente in materia di sconti al pubblico. È chiaro che questa non è la soluzione a tutti i problemi della libreria, ma è un passo necessario che può contribuire a risolverne qualcuno. Certo, librai ed editori

auspicano un'organica legge del libro, ma siccome qualche milione di spesa bisogna pur prevederlo, si è del parere che è meglio scordarsela, perché ogni volta che si arriva all'ultimo articolo (copertura finanziaria o clausola di neutralità finanziaria) di una proposta di legge, tutto è destinato a finire in una bolla di sapone. Non è perché oggi ci troviamo a malpartito; era così anche 20 anni fa, come mi suggerisce la mia esperienza nella Commissione nazionale del libro (1997) e come testimonia l'esito delle proposte di legge che al riguardo si sono succedute (Melandri 2002; Adornato 2003; Colasio 2006, eccetera). Meglio, dunque, tenere i piedi per terra.