

Le storie della domenica

Segue dalla prima

di CLAUDIO SAMPAOLO

(...) nell'Upper West Side di New York (C'è posta per te, 1998)? Oppure con la testa lievemente sulle nuvole, ma in grado di consigliare il libro giusto a chiunque, come la Licia Maglietta che fa lo stesso lavoro, ma nei "carrugi" di Genova (Agata e la tempesta, 2004)? O stiamo solo parlando di due ottimi film, due stereotipi, mentre la realtà attuale, ormai in veloce riproduzione, ci sbatte sempre più davanti alla faccia i gelidi schermi di computer dei bookshop, che sanno contare i libri negli scaffali e in magazzino, ma non sanno né raccontare né suscitare emozioni?

Di questo parlavamo con Riccardo Campino, ideatore della Scuola per librai di Orvieto, la prima e unica in Italia, che in tre anni ha diplomato decine di ragazzi, già quasi tutti immersi in questa vecchia/nuova professione.

Per andare dalla libreria che Campino gestisce in corso Cavour, all'intero del Palazzo dei Sette, fino alla sede della scuola, nei locali dell'ex ospedale in piazza Duomo, si attraversa una città sempre bellissima, vicoli che si stanno ancora svegliando, con l'odore del caffè e della pasticceria fresca che ha, sui pochi passanti, l'effetto dei pifferi per i serpenti, animati dai primi turisti in infradito e camicie hawaiane che restano a bocca aperta appena sbucano davanti al Duomo, accecati da quel marmo così bianco che lascia senza fiato.

"Una scuola in questo che è uno dei posti più belli d'Italia è già un bel biglietto da visita - dice Campino - e quanto alla sua domanda, il nostro slogan è rimettere in equilibrio una situazione che ora vede delle piccole librerie con grandi librai e delle grandi librerie senza librai. Probabilmente nel futuro ci saranno sempre più bookshop, ma speriamo gestiti da librai preparati, un po' vecchio stile, ma più pronti alle sfide del mercato. Come quelli che escono da questo corso".

La Meg Ryan che vede il suo piccolo delizioso negozio a rischio contro la forza economica della grande catena del ricco Tom Hanks? Solo preveggenza e bravura di Nora Ephron che ha scritto il film?

"Realtà pura e lei non immagina quanto vicina a me. Ho iniziato a fare il libraio nella mia città, a Gaeta, dove la mia piccola libreria era diventata un punto d'incontro della città, un luogo dove parlare, leggere, confrontarsi. Poi ecco che arriva, a pochi metri da noi, la Mondadori con uno dei primi bookshop degli anni '90. Cioè editori che aprono negozi per vendere i loro libri, una cosa che esiste solo in Italia, ma alla quale, colpevolmente, nessuno di noi si oppose in quel periodo. La concorrenza fu subito durissima, perché Mondadori regalava addirittura una scheda telefonica da 50mila lire per ogni acquisto di libri di pari importo. In pratica leggevi o telefonavi gratis. Per i giorni della promozione da me non entrò più nessuno, se non alcuni clienti abituali, ma solo per scusarsi 'capisci Riccardo, là c'è 'sta cosa, come si fa a rinunciare...'. Ma alla fine, sa com'è fin-

L'idea

"I nostri ragazzi per invertire il trend che vede piccole librerie con grandi librai e grandi librerie senza librai"



» Riccardo Campino, nel tondo, studenti della Scuola librai in piazza Duomo a Orvieto. Sotto, i futuri librai che a dicembre concluderanno il percorso formativo

“Insegniamo l'arte di vendere libri”

E i primi 75 diplomati lavorano quasi tutti

ta? Che noi siamo rimasti in piedi, attaccati alla nostra professionalità e alla tradizione e Mondadori ad un certo punto ha rischiato di chiudere, finché non abbiamo rilevato noi la gestione: un

LE MATERIE

Progettare gli spazi



Docenti da Venezia

» La scuola è nata per iniziativa dell'Associazione librai italiani, dell'Università Ca' Foscari di Venezia (che manda i suoi docenti) e del Centro studi città di Orvieto. La Sli ha una vocazione internazionale e fruisce della collaborazione di docenti stranieri, oltre ad attivare scambi di studenti con altre scuole europee per librai. Il corso attuale, diviso tra lezioni in aula e stage in libreria, terminerà il 6 dicembre, portando il totale dei diplomati oltre quota 100 in 4 anni. Previsti quattro blocchi didattici principali: analisi del mercato del libro; competenze gestionali di base; spazio e progettazione della libreria. Info: www.scuolalibrainitaliani.com.

caso emblematico, che si è ripetuto anche ad Orvieto, dove sono arrivato nel 1994".

Dal mare alla collina, sempre inseguendo la sua passione per i libri?

"Sì... Orvieto la conoscevo bene proprio perché rientrava tra le mie zone, lavoravo per la Rizzoli e tanto per cambiare vendevo libri. All'epoca era disponibile il locale dell'ex libreria Fusari, che l'amministrazione orvietana, meritoriamente, aveva vincolato come destinazione d'uso.

Così nel 1994 mi sono trasferito e ho riaperto la vecchia libreria in corso Cavour e successivamente sono riuscito ad ottenere la gestione del nuovo bookshop della Mondadori nel Palazzo dei Sette. Il percorso è sempre quello: grazie alla passione e a una vita trascorsa a vendere libri sono 'sopravvissuto' e anzi, grazie a queste mie conoscenze, posso dire di essere uno dei pochi, su 250 bookshop Mondadori aperti in Italia, che riesce a dialogare e spesso ad imporre qualche scelta dal basso. Sia sui libri da ordinare, sia su quelli da tenere esposti e quanto tenerli fuori".

Tutte cose che gli allievi della scuola sapranno... ma come arriviamo all'idea di aprirla?

"Era una cosa alla quale pensavo da molto tempo, avendo intuito che occorre fare qualcosa per riqualificare questa professione, per non farla scomparire. E partendo dal mio ruolo di consigliere della Associazione nazionale librai, siamo riusciti a farla partire, riuscendo a far lavorare assieme editori e librai. Editori che assieme agli sponsor coprono il budget di 250mila euro l'anno. Una cosa impensabile fino a qualche anno fa. In Italia c'era una sola scuola, la Mauri di

Venezia, ma si occupava e si occupa di corsi di perfezionamento per librai, mentre noi prendiamo ragazzi che non hanno mai fatto questo mestiere e li formiamo, cercando di creare una classe libraria di livello alto, capace di vincere la sfida con un mercato sempre più difficile dove bisogna combattere contro gli sconti dei supermarket e la potenza delle grandi catene. Per questo un terzo delle ore di lezione riguarda la gestione aziendale...".

Parliamo di quale target di studenti?

"La scuola è a numero chiuso, ma tra coloro che superano i test di accesso, quasi tutti di fuori regione, abbiamo due terzi di laureati ed un terzo di diplomati, con un requisito fondamentale per entrare: la motivazione. Perché questo non è un lavoro che promette grandi guadagni: mediamente parliamo di stipendi di 1.000 euro al mese che possono arrivare a 1.800 per un direttore di libreria. Nonostante tutto, l'amore per la professione e la preparazione hanno fatto sì che sui 75 diplomati dal 2007 ad og-

gi, ben 50 abbiano trovato subito lavoro e 4 hanno aperto attività in proprio...".

Quali sono gli scogli maggiori da superare per chi vuol fare il libraio in proprio?

"Anzitutto i dati macroeconomici. Il costo degli affitti e del personale, poi gli sconti che si ottengono dagli editori. Le piccole librerie indipendenti, circa 1.800 in Italia, arrivano al massimo al 30% sul prezzo di copertina, la grandi catene, circa 700, possono ottenere fino al 50. Consideri che una libreria ben gestita può fare alla fine un 5% di utili, un margine così ristretto che è facile chiudere in pareggio o andare sotto".

Se queste sono le premesse e considerando che in Italia si legge pochissimo, sarà dura rimettere in sesto la situazione...

"Partiamo dai numeri. Tutto il mondo dell'editoria, tutte le risorse, ruotano attorno a 3 milioni di lettori cosiddetti 'forti', cioè quelli che leggono più di 12 libri l'anno, rispetto ai lettori 'deboli' che non arrivano a tre titoli".

C'è chi si consola con il fatto che i libri non venduti tornano indietro. Chi vende mele, però o automobili non lo può fare...

"La filosofia dei resi è un alibi che aiuta a lavorare male. Sapendo che quello che non si vende torna all'editore parecchi librai si sono seduti, non si sono impegnati. Consideri che ogni anno escono 62mila titoli, uno sproposito tenendo conto che nel 1985 non si arrivava a 18mila. Bisogna districarsi e fare le scelte giuste perché una libreria può arrivare a tenerne sì e no un 10%, circa 6000 titoli, e per sopravvivere si deve vendere, non si può sbagliare".

Torniamo alla domanda delle domande: come se ne esce? Forse il diploma da solo non basta...

"Bisogna combattere questa

deregulation sul prezzo di copertina, che solo in Italia è mobile, impedire gli sconti indiscriminati. Il Governo ha fatto sapere che 'la lettura dei libri è una priorità nazionale'. Bene, aspettiamo le campagne promozionali e l'apertura di più punti vendita nelle piazze più belle delle città, come in Inghilterra e Germania dove le librerie sono luminose, hanno spazi, caffè, divani. Sono luoghi di incontro e di aggregazione. Poi ci sono i problemi della nostra categoria, dei quali ci stiamo occupando formando questi nuovi librai. Parlo di personale vecchio e senza motivazioni, ambienti bui che respingono istintivamente. C'è ancora qualcuno che non toglie i libri dal cellophane perché ha paura che si possano deteriorare...".

Se dovesse tracciare un identikit del libraio tipo?

"Dinamico, inserito sul territorio, curioso, creativo, a conoscenza dei mutamenti del mercato, consigliere, confidente e capace di proporre una libreria sempre diversa, giocando su colori, luci, percorsi di lettura per guidare i clienti, essere il loro chef. E poi tanti spazi per sedersi e leggere".

Ma non è un controsenso? Se uno consuma gratis sul posto, poi non compera...

"Errore. E il guaio è che purtroppo la pensano così tantissimi librai. Invece è dimostrato che la cosa funziona, è una specie di pubblicità subliminale. La gente è attratta, non va in un ristorante vuoto, va dove c'è da fare la fila. Dico sempre ai ragazzi: i libri per avere la possibilità di essere acquistati vanno tenuti in mano, sfogliati, anche letti. E più la gente si ferma in libreria più acquista".

Lei leggerà moltissimo...

"Per diletto 15 libri l'anno, soprattutto attualità e inchieste giornalistiche. Per lavoro ho smesso di contarli, diciamo diverse decine".

L'ultimo?

"Non ci crederà... si chiama 'La libreria di Orvieto', romanzo giallo ambientato in città e scritto da Valentina Pattavina. Molto bello, l'ho scoperto per caso e parla persino della nostra scuola. Meglio di così...".

(99.ma puntata. Continua)

Editori

"Siamo riusciti a coinvolgere anche gli editori, che assieme agli sponsor coprono il budget di 250mila euro l'anno"

LE FRASI

Marketing

"Il libraio deve sapere anche di marketing e progettazione degli spazi"

I salotti

"Sono utili. La gente ne è attratta, non va in un ristorante vuoto, va dove c'è da fare la fila"