Quattro ipotesi sul commercio della libreria

Andrea Libero Carbone
18 Giugno 2014

Je vous dirai donc d'abord qu'il ne s'agit pas simplement ici des intérêts d'une communauté

Denis Diderot

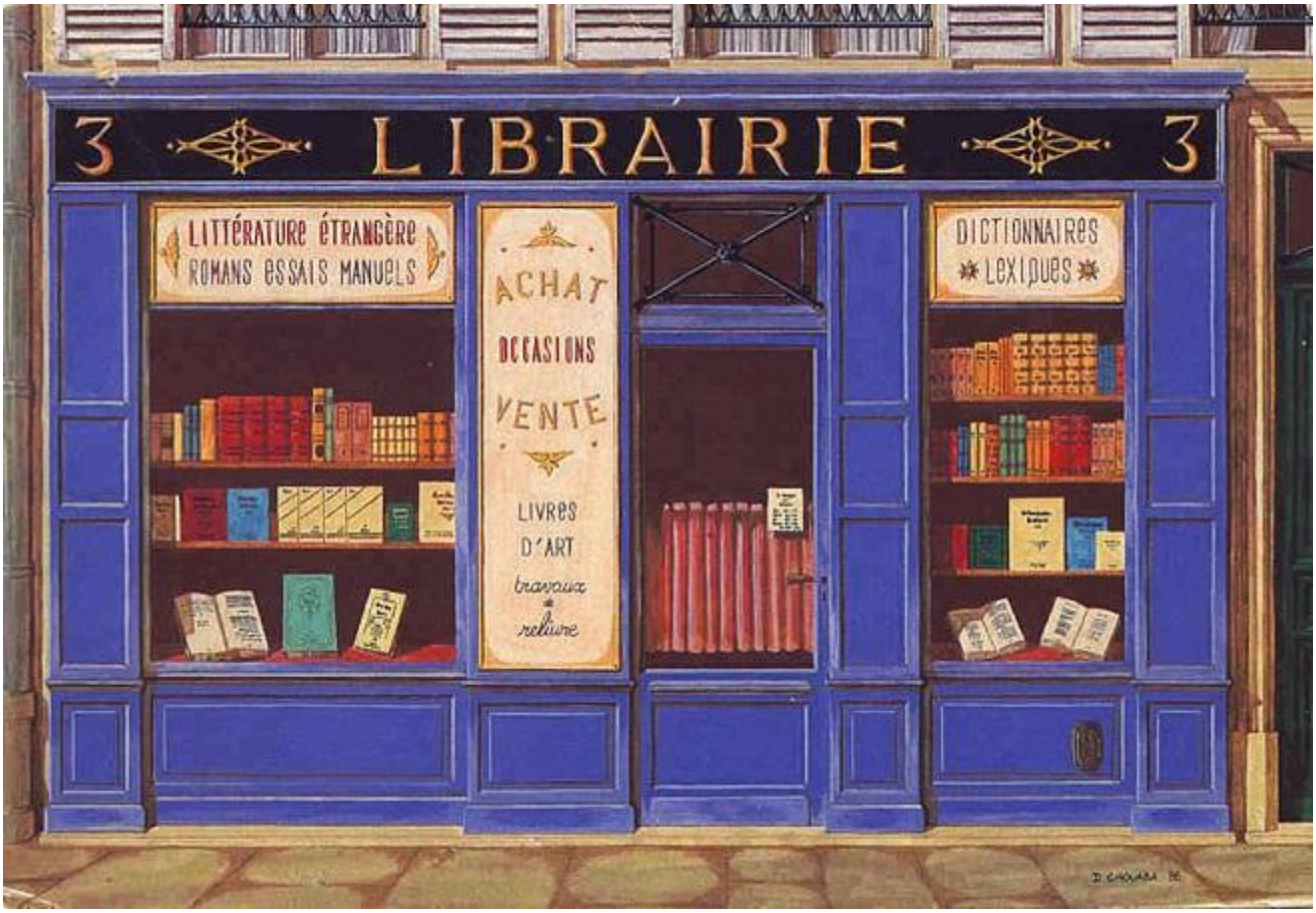
Prima ipotesi, apocalittica: le librerie scompariranno dai nostri quartieri, come già i minilab per lo sviluppo fotografico in un'ora, i negozi di dischi, e inoltre le cabine telefoniche e le buche per lettere. A giudicare dal loro attuale ritmo di chiusura, sembrerebbe anche che questo destino debbano incontrarlo presto, soprattutto quelle indipendenti. Il digitale smaterializza e disintermedia, mentre la libreria si trova in fondo in fondo a tutta una catena alimentare fatta di oggetti materiali e intermediari che producono un accumulo di costi e colli di bottiglia. I libri li compreremo altrove. O forse non li compreremo più e invece li prenderemo in prestito o a noleggio, anche quelli digitali.

Certo, certo, per le generazioni che li hanno conosciuti, il fascino della missiva vergata a mano, il tonfo dei gettoni digeriti dal telefono pubblico a scandire amori lontani, l'inconfondibile fruscio del vinile, la foto ingiallita in fondo al cassetto, rimarranno per sempre fondamenti dell'immaginario sentimentale. E così anche l'esperienza del libro analogico, con il profumo di carta e colla e tutto il repertorio organolettico, la gestualità connessa alla lettura, l'edizione come complemento d'arredo.

Per il nonno di nostro nonno, il rito includeva necessariamente anche tagliare con un coltello d'osso le piegature dei fogli di stampa del suo nuovo libro, appunto, "intonso", alla luce di una lampada ad acetilene, all'imbrunire, mentre in strada (anzi, in istrada) passava il lampionaio. Come sarà per i nostri pronipoti?

Fare ipotesi su questo sarebbe troppo avventato. Proviamo allora a vedere meglio com’è stato, in media, per i nostri genitori e un po’ anche per noi. Dischi orrendamente graffiati giravano su impianti da quattro soldi, infliggendo distorsioni intollerabili anche da frequenze altrimenti innocue; foto in gran parte anemiche e sfocate rimanevano per sempre a impolverarsi in album geometricamente venati da colle aranciate.

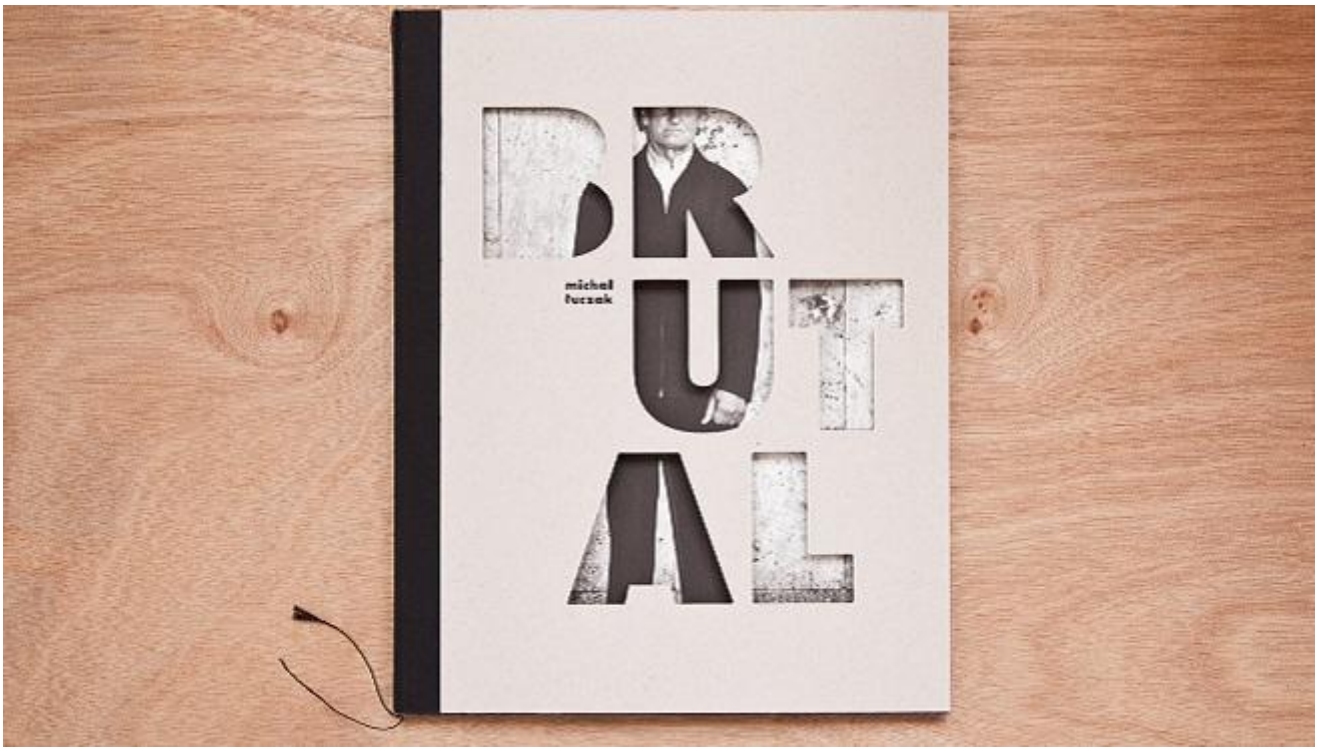
Gli odierni irriducibili fautori del libro di carta come perno di tutta un’estetica dell’esistenza si sono per lo più dedicati al consumo di massa di prodotti tipografici dozzinali – i tascabili – essendo in realtà del tutto ignari di grammatura, segnatura, fibra, punto di bianco, mano, linotipia, legatoria e in generale di bibliofilia, come un sedicente sommelier che avesse l’abitudine di servirsi allo scaffale dei vini da tavola in brick, per poi decantarne (in senso figurato) l’annata e il bouquet.



La **seconda ipotesi** allora è che la libreria diventi compiutamente il luogo d’elezione di una nicchia, anche ampia, di appassionati dell’oggetto-libro e del book design – che, chiaramente, include anche la fascinazione del tascabile come icona pop – e che il suo business model somigli a quello delle norcinerie e delle botteghe artigiane evolute.

Con perizia e cognizione di causa, il libraio saprebbe consigliarci l’edizione di DeLillo che *non solo* è meglio tradotta e curata, *ma anche* più finemente confezionata, stampata su una vergatina squisita, prodotta artigianalmente in quella piccola cartiera che è all’avanguardia nel campo della green economy, magari composta a mano e non computer-to-plate, e così via. L’avventura di esplorare i meandri di una libreria con i sensi all’erta manterrebbe la sua attrattiva.

Non acquisteremmo il semplice supporto di un testo, tanto più che il testo lo avremmo anche già scaricato sul nostro e-reader o tablet, magari gratuitamente, ma un oggetto denso di storie e significati in tutta la complessità della sua fattura. Il che, a mio avviso, è molto più bello e interessante. E non implica in sé una restrizione elitaria del pubblico dei lettori ma, auspicabilmente, un’evoluzione del consumo consapevole del libro nella sua materialità, che vada anche di pari passo con la liberazione del libro nella sua immaterialità.



Vendere libri digitali in libreria richiede oggi soluzioni tecnologiche semplici, alla portata di chiunque. **Terza ipotesi**: come per i libri di carta, si tratterebbe per il libraio di trattenere una percentuale sulla vendita dei download. Meglio rispetto ai libri di carta, la transazione avverrebbe istantaneamente, senza rigonfiamenti finanziari, e saltando la mediazione di un distributore: un modello virtuoso di filiera corta. Perché comprare un e-book in libreria sembra ancora fantascienza?

È chiaro che le energie e l'inventiva sono fiaccate da una crisi grave e lunga, e soprattutto mortificate da una politica imbelle nella promozione della lettura e nel sostegno agli operatori del mondo del libro, di cui il cepell è emblema, ma c'è anche un grumo di tradizionalismo e resistenze corporative. Nel frattempo, però, le sperimentazioni procedono a passo svelto in una direzione che punta a un pericolo subdolo ed esiziale. Tanto più digitale e immateriale diventa il libro, quanto più il ruolo della libreria si vuole confinato non al libro materiale, che sarebbe il suo oggetto proprio, ma al device.

Così la libreria è stata oggetto di speculazioni su ingombranti e improbabili macchinari per il print on demand quando, alle prime avvisaglie dello stallo dei tradizionali modelli produttivi e distributivi, questo modello di business eccitava

negli entusiasti sogni postindustriali. E, soprattutto, questo oggi è lo spirito di Amazon source, che prova a far entrare in libreria il kindle come un cavallo di Troia. Al libraio viene offerta la possibilità di vendere l'e-reader con un margine del 6%, e addirittura di guadagnare il 10% del prezzo degli e-book che il lettore acquisterà da quel terminale.

Se però facciamo la tara alla cornice ideologica buonista in cui si inquadra la presentazione del programma commerciale – "dar potere ai librai indipendenti e ai piccoli esercenti" –, l'immagine del libraio che questo programma commerciale presuppone è chiara: un commesso generico, che per di più smercia a cottimo lo strumento della sua propria eliminazione.

Non però, va precisato, perché l'uso (dunque la compravendita) dell'e-reader sia intrinsecamente contrario al commercio della libreria, ma perché in questo modello il libraio dismette la sua specificità: vende un contenitore dove il lettore metterà dei libri senza più intrattenere alcun rapporto con la libreria, se non, indirettamente e inconsapevolmente, il piccolo flusso di denaro che produrrà con la sua attività di lettura digitale.

E con questo arriviamo alla **quarta ipotesi**, la mia ultima, che procede per via di levare. Tolti gli oggetti – la libreria, la carta – cosa rimane del commercio della libreria, del libraio? Alla base, a mio avviso, non tanto un commercio di cose, quanto un commercio con le persone. Della funzione specifica che il libraio esercita a questo livello essenziale – cioè consigliare e proporre libri, ovvero

creare condizioni, occasioni e abitudini di lettura, e perfino propiziare scoperte – avremo sempre bisogno.

Sarà necessaria a maggior ragione nello scenario di abbondanza illimitata dell'offerta libraria che è insita nelle potenzialità tecnologiche di produzione del libro digitale e nell'orizzontalità ideale (lungi dall'essere realizzata) della rete. Qualcosa di simile sta provando a realizzarlo Zola Books, un ecosistema librario ibrido on-line/off-line ancora alla versione beta, in cui interagiscono cinque gruppi funzionali: autori, librai, "curatori", editori e lettori (questi ultimi designati in stile social come "amici").

Ciascuno offre la sua visione e la sua scelta, mettendo a frutto le sue competenze, le informazioni di cui dispone, le capacità di aggregare e presentare contenuti, costruire percorsi di senso. E per questo gode del vantaggio relazionale di poter creare una comunità con cui interagire fruttuosamente, ma anche di un ritorno economico derivante da una percentuale sulle vendite.

Nella post-scarsità della nuova economia del libro (e non solo), quel che acquista valore è la competenza di chi è in grado di proporre un taglio tematico, una selezione, un orientamento. I prossimi passi sono sperimentare modelli economici, ridisegnare diritti, combattere battaglie mai vecchie eppure sempre nuove per l'equità e la libertà.

PS. Finito di scrivere, mi sono imbattuto ne *La voce dei libri. Undici strade per fare libreria oggi*, a cura di Matteo Eremo, Marcos y Marcos. Un libro corale, a metà tra guida e diario di viaggio, che racconta la storia e il presente di alcune delle più interessanti librerie indipendenti italiane. Alcuni elementi che ho provato ad articolare qui in chiave ipotetica si ritrovano già, a volte da tempo, nella pratica quotidiana di librai coraggiosi e creativi come quelli di cui parla questo volume. Lo sa chiunque frequenti una buona libreria, ma l'effetto d'insieme di questa rassegna sposta la visuale verso un'ipotesi di sistema.

Da queste pagine emerge una consapevolezza chiara di quanto la funzione del libraio sia insostituibile e necessaria, e di come i suoi destini siano legati in prima istanza alla qualità delle persone e dei profili professionali. Ma traspare anche, ed è un segnale che fa ben sperare, l’importanza decisiva di costituire una rete nazionale dei librai indipendenti, capace di collegare i progetti culturali e di incidere virtuosamente sulle dinamiche della distribuzione libraria. Sarebbe un tassello fondamentale in vista della costruzione di un altro mondo del libro.

il-libro-e-anche-un-soprammobile-l-va7r5v.jpg

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO