

LA TESTIMONIANZA

Johnny de Falbe:
«Noi librai a Londra,
fieri e indipendenti»

Il testo a pagina 18

LA TESTIMONIANZA

«Noi librai a Londra, fieri e indipendenti»

De Falbe, proprietario di una storica libreria:
«Il nostro è un luogo dove capitani d'industria
e bambini possono espandere la loro mente
e gli innamorati sintonizzare il loro cuore
Il dialogo con i clienti è il fattore decisivo
per resistere ad Amazon e alle grandi catene»

JOHNNY DE FALBE

La Scuola per Librai Umberto e Elisabetta Mauri ci ha chiesto di parlare della nostra libreria e del suo successo, complimento di cui siamo molto grati. Ciò deve essere dovuto al fatto che ritengono che ciò che facciamo sia insolito o in qualche modo difficile; e che ha valore. Allora, chi siamo e cosa facciamo? Perché potrebbe essere considerato difficile e qual è il suo valore? E qual è la misura del successo? Longevità? Reputazione?

Siamo una libreria indipendente a Londra, in una strada laterale appena fuori King's Road vicino a Sloane Square. Il negozio è stato aperto nel 1957. Sono lì dal 1986 (all'età di 23 anni), sono diventato socio nel 1989. Il negozio è composto da tre case operaie del XVIII secolo, ciascuna con seminterrato, piano terra e primo piano. Quando è stato aperto occupava solo il piano terra di uno di questi, ma negli anni ci siamo ampliati man mano che gli immobili adiacenti diventavano sfitti. Abbiamo quindi nove stanze, di cui una ad ufficio e una a magazzino; sono tutti piccoli. Ci sono molte scale, quindi gli spazi sono irregolari. Abbiamo circa 30.000 libri di cui circa 28.000 sono copie singole. Abbiamo sei dipendenti a tempo pieno, una delle quali è mia moglie, e quattro a tempo parziale. Anche se tendiamo verso le discipline umanistiche, non siamo specializzati. Spaziamo dalla narrativa tascabile ai costosi libri d'arte. Abbiamo molti clienti abituali, alcuni risalenti a 50 anni fa. I visitatori provenienti da Londra e dall'este-

ro ci trovano dalle guide alle buone librerie e ai social media, e abbiamo anche visite di passaggio. Ci sono pochissimi negozi di questo tipo nel centro di Londra adesso, e tutti tranne uno o due si sono specializzati in qualche modo. Soprattutto, la ragione di ciò è Amazon. Non esiste alcuna protezione dei prezzi per i libri nel Regno Unito e Amazon offre sconti enormi, spesso il 50% sui bestseller, a volte molto di più. Anche i supermercati e le catene offrono grandi sconti. Poiché gli indipendenti non possono acquistare dagli editori alle stesse condizioni di questi giganti, non possiamo competere sul prezzo. La nostra unica opzione è continuare a vendere libri al prezzo di vendita intero e cercare di offrire qualcosa di utile che Amazon e le catene non offrono. Altre difficoltà riguardano l'aumento dei costi in tutti i settori, la pandemia e anche la Brexit. La Brexit è stata una catastrofe per il Regno Unito in generale e ha gravemente danneggiato il nostro commercio con l'Europa continentale: non solo a causa dell'IVA, ma anche a causa delle complicazioni amministrative che sono state introdotte. Questi hanno avuto un effetto a catena su tutta la nostra posta internazionale che ora richiede quantità enormi di pratiche burocratiche e tempo di personale, il che si traduce in costi del personale più elevati.

Rimaniamo molto determinati a essere una libreria generalista eccezionalmente buona. Come possiamo raggiungere questo obiettivo? Disponiamo di personale istruito e impegnato, che legge libri e ha opinioni che può condividere con i clienti. Siamo fortunati grazie alla nostra posizione, che

riesce ad essere sia locale che facilmente accessibile ai clienti internazionali. Ogni anno produciamo quattro cataloghi di libri nuovi e in uscita: il catalogo di Natale contiene circa 450 titoli, quelli provvisori circa 150. Questi vengono accuratamente selezionati in anticipo dalle liste degli editori, con brevi descrizioni scritte da noi. Riflettono sia i libri che prevediamo di vendere nella prossima stagione, ciò che pensiamo possa interessare ai nostri clienti, sia anche ciò che ci piace; il nostro gusto è un elemento essenziale. Nessun altro produce cataloghi come questi, richiedono molto lavoro: sono le bandiere su cui sventoliamo. Le nostre vendite giornaliere provengono in parte dai nuovi libri davanti al negozio, ma anche da un ricco catalogo di copie singole di libri che conserviamo sui nostri scaffali. A Natale sembra che i nostri angoli più inaccessibili siano stati deliziosamente saccheggiate. Ogni libro è sullo scaffale per un motivo: almeno un membro dello staff dovrebbe sapere perché è lì, per giustificare il suo spazio. Prendiamo anche altre iniziative. Abbiamo avuto cura di creare un sito web di cui siamo orgogliosi: oltre ai nostri cataloghi trimestrali, lì è possibile sfogliare tutto il nostro stock, così come altre nostre selezioni. Offriamo un servizio di abbonamento in base al quale inviamo un libro mensile a un cliente. Realizziamo podcast in cui un membro del nostro staff parla con un autore del suo libro recente. Ospitiamo lanci e vendiamo fuori sede in occasione di altri eventi. Ogni anno (dagli ultimi 30) pubblichiamo un piccolo opuscolo di un cliente o di un membro del nostro

staff, che regaliamo agli acquirenti di Natale; gli autori che hanno contribuito includono Tom Stoppard, Edna O'Brien, Edmund de Waal, Javier Marias... Abbiamo un fiorente account Instagram, che attira persone da tutto il mondo. Non cerchiamo di vendere direttamente le cose, ma piuttosto di dare il senso di chi siamo. Nel 2015, sotto la nostra etichetta The Cuckoo Press, abbiamo pubblicato una bellissima edizione limitata di *L'amica geniale* di Elena Ferrante (che rimangono le uniche copie firmate, per quanto ne sappiamo) e, l'anno scorso, abbiamo fatto qualcosa di simile per *My Amici*. Come tutte le buone piccole librerie indipendenti, anche noi manteniamo viva un'idea. Questa idea si fonda su una buona scorta di libri, ma dipende anche dallo spazio fisico con la sua particolare atmosfera, odore, umore, tappeti e fiori. Gestito in modo efficiente, è un luogo in cui la navigazione è irresistibile e la serendipità sboccia. Il dialogo inizia con l'accostamento dei libri e continua tra noi e i nostri clienti: il nostro negozio è un luogo dove capitani d'industria e bambini possono espandere la loro mente, e dove gli innamorati possono sintonizzare il loro cuore. Uno spazio del genere è sempre più insolito. È una rara manifestazione di quell'idea di libreria archetipica che tanti, nel nostro mondo sempre più fratturato, tengono a cuore. Il negozio conta - e per molte più persone oltre a quelle che riconosciamo come nostri clienti. Prendersi veramente cura di questa idea è essenziale per il nostro successo perché significa servire l'immaginazione, facendo sempre attenzione a far quadrare i nostri conti.

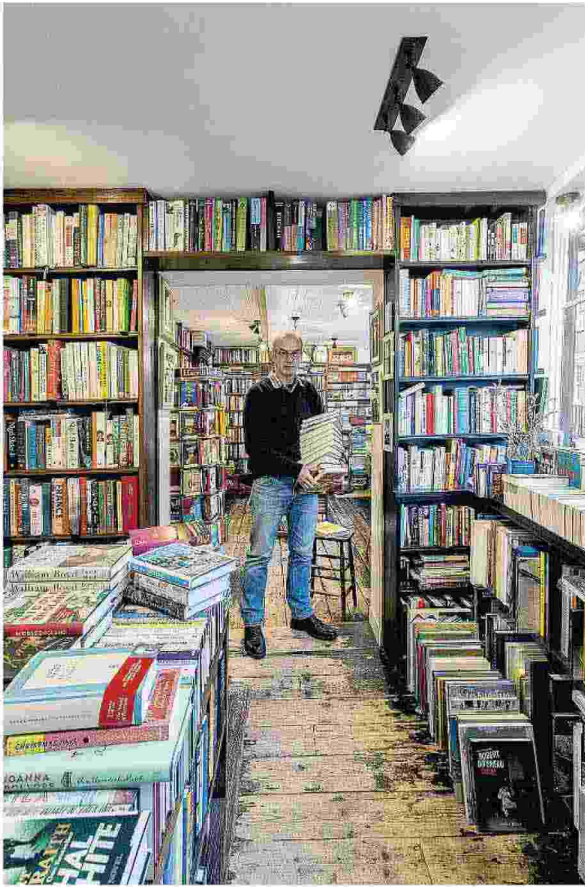
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

003004

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La storica
libreria
"The John
Sandoe
Books Ltd"
in centro
a Londra
vicino
Sloane
Square
/ Maurice Savage
/ Alamy



Johnny de Falbe, proprietario della libreria John Sandoe / Alamy



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

003004