



Culture

EDITORIA Cosa accade ai libri di carta in tempi digitali? Parla Johnny de Falbe della londinese John Sandoe Books

Maria Teresa Carbone pagina 12

GEOGRAFIE

* Ospite al Seminario della scuola librai Umberto e Elisabetta Mauri, da oggi a venerdì a Venezia

Quelle pagine tra sogno e scoperta

Un'intervista a Johnny de Falbe, responsabile della John Sandoe Books della capitale britannica

MARIA TERESA CARBONE

■ Tra gli ospiti più attesi al Seminario della scuola librai Umberto e Elisabetta Mauri, che si tiene a Venezia da oggi a venerdì c'è sicuramente Johnny de Falbe, responsabile di una delle librerie indipendenti più note e amate di Londra, la John Sandoe Books. Alla vigilia dell'incontro veneziano gli abbiamo posto alcune domande.

Anche se finora hanno retto bene alla concorrenza con il digitale, c'è chi prevede che i libri fisici, di carta, finiranno per scomparire, e con loro le librerie. Lei cosa ne pensa?

Non sono d'accordo. Perfino un marziano, se gli si chiedesse il modo migliore per confezionare centomila parole, direbbe che la soluzione è un libro di carta. I libri coinvolgono quattro dei cinque sensi: vista, tatto, suono, olfatto. Certi testi di consultazione o gli articoli accademici con una circolazione ridotta e specialistica si adattano bene a un formato solo digitale, e gli ebook sono utili per chi viaggia e per gli editori, ma la maggioranza delle opere scritte come «libri» si legge preferibilmente su carta. I libri fisici sono le incarnazioni del nostro arredamento mentale.

È però innegabile che il mondo dei libri sia cambiato enormemente negli ultimi decenni. Qual è la sua valutazione, considerando l'aumento della concentrazione di marchi editoriali e l'impatto di Amazon?

Certo, l'editoria è diventata più imprenditoriale, e Amazon – in particolare nel Regno Unito e negli Stati Uniti – ha effetti molto dannosi per le librerie indipendenti. Tuttavia, le grandi azien-

de non sempre riescono a essere flessibili come le piccole imprese, e Amazon – per quanto intelligenti siano i suoi algoritmi – non può convincere tutti che fa lo stesso lavoro delle librerie indipendenti, perché non lo fa. È un'approssimazione, come un buon paio di scarpe prodotte in serie è un'approssimazione di un buon paio di scarpe fatte a mano. Da Sandoe scegliamo il nostro assortimento da circa 150 editori, alcuni molto grandi e altri molto piccoli – e abbiamo anche libri pubblicati privatamente. Le librerie indipendenti hanno un ruolo importante nel portare queste pubblicazioni all'attenzione degli acquirenti.

La sua libreria, John Sandoe Books, viene descritta come «una leggenda tra i bibliofili di tutto il mondo». Vuole raccontare la storia che ha alle spalle e come è organizzata oggi?

Abbiamo aperto nel 1957 come libreria generalista, con un'attenzione particolare alle discipline umanistiche. Vendiamo perlopiù narrativa, biografie, poesia, storia, arte, architettura, libri per bambini, giardini, arti performative, arti decorative, viaggi, storia naturale, fotografia... anche un po' di scienza. Non molti libri tecnici, anche se facciamo del nostro meglio per ordinare qualsiasi volume venga richiesto, per quanto remoto o piccolo sia l'editore. I libri sono organizzati su tre piani e gli spazi sono irregolari (ci sono molte scale). A prima vista il negozio sembra zeppo di libri senza un ordine particolare. In realtà sappiamo dove si trovano tutti i libri ma non abbiamo cartelli per indicarlo alle persone. Crediamo che i cartelli uccidano la

conversazione e la conversazione è essenziale per una libreria. Abbiamo sei dipendenti a tempo pieno e quattro part-time, tutte persone istruite, che leggono e sono in grado di consigliare i clienti su cosa acquistare... Il nostro stock deriva in primo luogo dagli editori: ogni mese guardiamo cosa offrono e selezioniamo i titoli che ci interessano. Con questi, compiliamo quattro cataloghi ogni anno: il catalogo di Natale ha circa 450 titoli, i cataloghi intermedi ne hanno circa 150. Di ogni libro scriviamo noi stessi una breve descrizione e inviamo i cataloghi sia per posta sia online ai nostri clienti, che (si spera) effettueranno ordini per posta, per telefono, via e-mail o tramite il nostro sito web. Questi cataloghi sono i migliori del settore e richiedono molto lavoro, ma sono le nostre bandiere: concentrano l'attenzione dei clienti e la nostra sulla selezione che compiamo. Il nostro catalogo generale, la backlist, è parte integrante del negozio. Sui nostri 30mila libri circa 28mila sono copie singole, cioè backlist. Possono rimanere sullo scaffale un giorno come dieci anni, forse di più. Se un libro è buono, lo teniamo in magazzino e lo riordiniamo quando vende. La maggior parte delle vendite quotidiane proviene dalla backlist consultabile online: copie singole selezionate dagli utenti della rete, che acquistano sul sito – ma anche qui c'è sempre interazione con il nostro personale, non è come acquistare su Amazon o da una catena.

Ci sono libri che non tenete per scelta?

I libri che tenderei a non tenere sono libri brutti o banali, anche se a volte c'è una ragione per cui

quel dato titolo diventa necessario. Non credo nella censura o il loro punto di vista, ma non vedo alcun motivo per tenere in magazzino libri banali solo perché sono moneta corrente. Piuttosto il contrario: è compito di una buona libreria portare l'attenzione dei clienti verso opere migliori, anche se dobbiamo essere preparati a dare loro ciò che desiderano.

Che problemi vi ha dato la pandemia?

La pandemia ha provocato una pausa, non un cambiamento a lungo termine, e ci ha aiutato a concentrarci sul nostro sito. Molto peggio per noi nel lungo termine è la Brexit, una catastrofe per il Regno Unito in generale, che ha seriamente danneggiato il nostro commercio con l'Europa continentale – per l'Iva applicata da ogni paese europeo sulle importazioni di libri, e per le complicazioni amministrative che ne sono derivate.

Quali sono le principali differenze tra John Sandoe Books e una libreria di catena?

Le librerie di catena fanno acquisti centralizzati: le loro scelte e i resi vengono effettuati su basi puramente commerciali, mentre una libreria indipendente opera una selezione personalissima. Abbiamo rapporti più stretti con i clienti e siamo più flessibili nel modo di operare. Cerchiamo libri da editori molto piccoli e all'estero, o da pubblicazioni private. Noi librai indipendenti probabilmente dobbiamo lavorare di più, ma ci divertiamo anche di più. E i clienti hanno maggiori opportunità di sorpresa e piacere.



Tra i compiti dei vecchi librai c'era quello di consigliare i clienti. Ci riuscite ancora? Come vi destregiate con il numero sempre crescente di nuovi libri, e rispetto ai vari tipi di clienti?

Se i librai indipendenti non interagiscono con i clienti, consigliandoli o ricevendo consigli da loro (noi impariamo molto dai nostri), falliranno. Tuttavia, questo processo è diventato stranamente complicato da quando sono proliferati i premi. Si devono accogliere con favore i premi letterari, ma hanno incoraggiato i librai (in particolare le catene) a rinunciare alle proprie selezioni. Il momento

più difficile è in autunno, quando tanti buoni nuovi libri si contendono uno spazio limitato. In questi casi bisogna essere reattivi, destreggiarsi. Quanto ai nostri clienti, sono meravigliosi nella loro diversità: giovani, vecchi, ricchi, poveri, forse ad attrarli è la gamma del nostro stock, di cui sono anche un riflesso – funziona in entrambi i sensi. Di certo molte persone ci visitano regolarmente, hanno account mensili, e noi conserviamo un registro dei loro acquisti anche di molti anni fa. Ci sono pure tanti clienti occasionali, londinesi o stranieri. Il loro numero è aumentato con l'ascesa di Instagram: abbiamo un ac-

count, che per noi è una bella vetrina extra. Alcuni diventano clienti abituali, ma a unirli sono soprattutto le loro menti curiose. Non siamo invece su TikTok: non abbiamo tempo per un'altra piattaforma social e siamo allergici alle frasi a effetto! TikTok/Booktok ci sembrano l'antitesi di una conversazione.

Le statistiche indicano un declino della pratica della lettura quasi ovunque. Pensa che questo fenomeno possa e debba essere contrastato? Se sì, come?

Penso che il modo migliore per un libraio di contrastare il declino della lettura sia impegnarsi a fondo per mantenere una libreria davvero buona. Diverse persone non credono che esistano

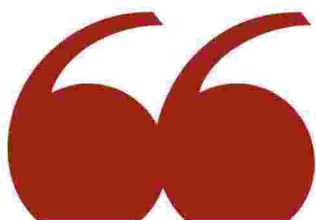
ancora buone librerie indipendenti e quando ci trovano, sono entusiaste, il che è un privilegio e una gioia per noi. È il nostro pane quotidiano. E comunque, sì, credo che la letteratura sia importante, che la lettura sia importante. Più giovani scopriranno il sollievo e la profondità che un libro può dare loro, dopo una giornata di lavoro davanti a uno schermo, meglio sarà per tutti noi.

Infine, se dovesse dare due o tre consigli a un giovane che vuole diventare libraio, cosa gli direbbe?

Leggi. Ascolta. Ricordati che sei al servizio dell'immaginazione e non solo del pareggio dei conti.

Da oggi al 31 gennaio alla Fondazione Cini

È arrivato alla quarantaduesima edizione il Seminario di perfezionamento della Scuola per Librai organizzato dalla Fondazione Umberto e Elisabetta Mauri, che da oggi al 31 gennaio riunisce come ogni anno, presso la Fondazione Giorgio Cini di Venezia, responsabili di librerie e di case editrici italiane e internazionali. Nel fittissimo programma delle quattro giornate, si segnala la tavola rotonda di giovedì 30 «Come le librerie stanno vincendo la partita (per ora)» seguita dall'intervento di Johnny de Falbe della londinese John Sandoe Books e, venerdì 31, il dibattito su Costanti e variabili del mestiere di editore, cui partecipano tra gli altri Jesús Badenes (Grupo Planeta) e Véronique Cardi (Editions JC Lattès. In chiusura, un intervento di Alessandro Barbero, su «Avventure di stampatori tra Firenze e Venezia nel Rinascimento».



Perfino un marziano, se gli si chiedesse il modo migliore per confezionare centomila parole, direbbe che la soluzione è un libro di carta





La libreria londinese John Sandoe Books

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

003004