

IN PRIMO PIANO

DIALOGO CON IL LIBRAIO ERRANTE

Paola Coppola

Un libro fermo è morto» dice Gianluca Emeri, citando una frase di Carlos Ruiz Zafón. «I libri devono girare» ci mette di suo. Entrando nella piccolissima “Libreria di quartiere”, 35 metri quadri di mura acquistate, che condivide da 15 anni con il socio Marco Casiraghi, viene da pensare a Hugo Cabret.

pagina IX

Intervista

Gianluca Emeri

“Vendere romanzi? Il nostro libraio-tour è l'ultima frontiera”

Dal Carroponate alla Milanese, esco dalla mia Libreria di quartiere e combatto la pigrizia del pubblico con una decina di giovani

PAOLA COPPOLA

«Un libro fermo è morto» dice Gianluca Emeri, citando una frase di Carlos Ruiz Zafón. «I libri devono girare» ci mette di suo. E chissà perché entrando nella piccolissima “Libreria di quartiere”, 35 metri quadri di mura acquistate, che condivide da quindici anni con il socio Marco Casiraghi, viene da pensare a *Hugo Cabret*. Il bambino del film di Martin Scorsese tenta di

aggiustare gli ingranaggi di un robot scrivente per scoprire quale messaggio custodisce, invece in questa libreria indipendente, che sa di bottega, il 54enne cerca di riparare un altro meccanismo che si è quasi spezzato: il rapporto, un tempo viscerale e oggi per lo più sfilacciato, tra i lettori e l'oggetto libro. E c'entra pure il movimento se qualche luce in fondo al tunnel in viale Picono I, la vedono. Perché se i libri fermi, chiusi nelle librerie come feticci, sono lettere morte, questo libraio indipendente racconta che loro cercano e praticano strategie alternative di sopravvivenza. Come? Portando i libri dai lettori, fuori dalla bottega, senza perdere la propria natura (o forse sarebbe più giusto dire “vocazione” come la chiama Emeri da Bolzano, a sua volta cresciuto in mezzo ai libri perché figlio di librai).

Come fa un libraio come lei a sopravvivere?

«Combatte la pigrizia del

pubblico: la crisi delle librerie nasce dalla scarsità di lettori, a cui si aggiunge la concorrenza di internet, fatta di sconti sugli acquisti online, ma soprattutto sulla capacità di viziare il lettore allontanandolo dal negozio, che prima era imprescindibile per la decisione di acquisto».

Così nasce l'idea di fare “camminare i libri”?

«Si stiamo cercando di interpretare il cambiamento del nostro lavoro e per stare a galla abbiamo deciso di portare i libri dai lettori, puntando sul lavoro all'esterno. Ci siamo mossi prima degli altri, e



seguendo questa intuizione non abbiamo mai rinunciato alla qualità e ci è servito: oggi circa la metà del nostro fatturato arriva da iniziative fatte fuori dalla nostra libreria».

Quali sono?

«Siamo i librai ufficiali della Milanese, del Carroponte, abbiamo una presenza forte a Bookcity e puntiamo molto sulle presentazioni: nell'ultimo anno ne abbiamo fatte circa 120. Certo, non tutte rendono, anzi con alcune di queste andiamo in perdita ma è un modo per restare nel giro: solo così ti richiamano per quelle che anche per noi sono fonte di guadagno. Ogni presentazione ha tante spese: tra il personale lavorante da pagare, l'acquisto delle copie, gli sconti e le rese, quindi per avere una convenienza reale bisogna vendere tanti libri».

Che libri portate ai diversi eventi?

«Dipende, quelli degli autori alle presentazioni. Ad eventi come il Carroponte soprattutto

quelli che acquistano i giovani e quindi musica, politica, graphic novel etc... Non in tutti si vende allo stesso modo: ma complessivamente riusciamo a stare in equilibrio».

In negozio siete in due, un po' pochi per tanti eventi, per questo motivo le è venuto in mente di arruolare una squadra di giovani?

«Sì, sono una decina di ragazzi, ruotano intorno al mio negozio e lavorano a chiamata. Li pago con un voucher e aggiungo il 10 per cento del totale dell'incasso».

Non un vero stipendio, chi sono questi giovani, più che lavoratori come quelli di Deliveroo e Glovo, sembra che li allevi per un mestiere?

«Sono per lo più universitari o ragazzi in cerca di un part time. Molti di loro al momento non hanno aspirazioni da librai, chiedo loro attenzione e puntualità quando ci rappresentano, chiedo di presentarsi all'autore, come il librario di riferimento per un giorno, e do la gestione delle copie e i soldi. Siamo arrivati al punto che, essendo noi un punto di riferimento nel quartiere, ci chiamano anche alcune mamme per dare questo lavoro ai figli un po' svogliati. E certe volte questi ragazzi trovano un modo di motivarsi in una squadra sana, e alle prese con eventi culturali. Per noi è una soddisfazione».

La cura dei ragazzi coincide anche con la cura del lato culturale che ruota intorno al mondo dei libri?

«Se c'è cura vince la qualità, ai ragazzi che mandiamo alle presentazioni dico di fare domande, intervenire, anche per loro è l'occasione di imparare qualcosa. Forse nessuna delle centinaia di persone incontrano a questi eventi passerà dalla libreria, queste occasioni rappresentano gli unici contatti con i lettori».

Ma chi è lo zoccolo duro che viene ancora in libreria?

«Soprattutto anziani, un pubblico che lentamente va a sparire e non viene sostituito dai giovani. Vuoi perché leggono poco, vuoi perché non hanno denaro da spendere. Abbiamo un angolo di libri per bambini e le mamme con i figli entrano spesso. Poi ci sono dei fedelissimi dei quali sappiamo tutto, siamo confidenti. Infine c'è la parte dell'usato: il nostro tabellone che esponiamo fuori dalla porta ormai è anche un segno di riconoscimento per chi abita nella zona, per sapere se siamo aperti... E noi lo siamo sempre, tutti i giorni della settimana, compresa la domenica mattina che dedichiamo alle colazioni con gli autori».

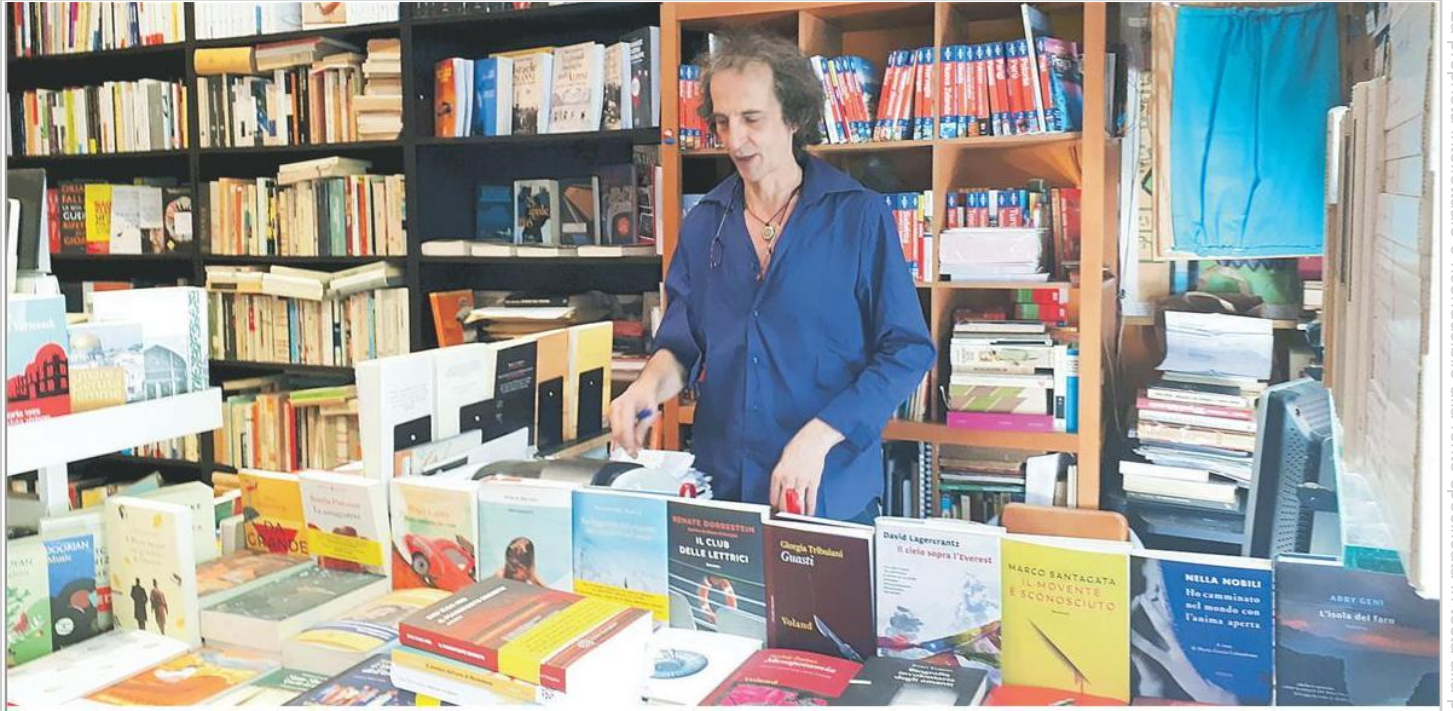
Se dura, la sua scommessa di puntare sull'ibrido è vinta. E se cambia l'onda che fa?

«Quando un librario chiude tanti lo vivono anche nell'ambito dei colleghi delle Lim (Librerie indipendenti di Milano) come un accoltellamento, io non mi sento tradito, ma cerco di mantenere quell'atteggiamento positivo che mi fa dire anche che dal piccolo si possono ancora cambiare le cose. Noi ci stiamo provando, battendo tutte le strade possibili».



Le immagini

Sopra Gianluca Emeri nella sua libreria di viale Piceno 1. Nelle altre foto lo stand della Libreria di quartiere al Carroponte. Emeri porta i libri fuori dal suo negozio anche in manifestazioni come la Milanese e Bookcity



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato