

LIBRERIE E WEB

Amazon premia i piccoli ma tra gli editori soffiano venti di guerra

MARIO BAUDINO TORINO

È stata la giornata di Amazon, in tutti i sensi: mentre il colosso della vendita on-line presentava i grandi risultati soprattutto del *print on demand* e premiava tre editori mediocri che ne hanno tratto particolari benefici, fra corridoi e stand girava la spilletta prodotta da E/O, con su scritto «Against Amazon», uno dei tormentoni del Salone.

Le contrapposizioni aumentano d'intensità, il termometro della paura si alza di salone in salone, anche se Amazon non è avara di segnali di pace. Il *print on demand*, per esempio, è il servizio che in molti casi consente ai piccoli editori di sopravvivere. Evita le spese di magazzino, perché si consegna solo un file a Amazon, in base alle richieste, stampa anche una copia alla volta. La tecnologia lo consente da tempo, il risultato sono libri forse un po' più spar-

tani rispetto all'originale, ma identici nella sostanza.

Sono 420 gli editori che aderiscono a quello che viene designato come Programma Advantage, dai piccolissimi ai grandi: perché la copia stampata a richiesta è importante come hanno spiegato all'incontro organizzato sul tema Alessandro Campi per Giunti e Stefano Bordighi per DeA Planeta - anche per i grandi gruppi. Ci sono titoli, per esempio nel caso di DeA Planeta i classici Utet, che date le dimensioni e il costo non verrebbero mai ristampati, e che invece così sono sempre disponibili.

Ormai - al di là del *print on demand* - un libro su quattro si vende on-line, dice Campi, ed è una tendenza destinata a crescere ancora. Non resta che prenderne atto. Sicuri? Molti editori non lo sono per nulla, anche al di là della recente nascita di un'associazione alternativa all'Aie, la Aedei che raccoglie i cosiddetti «indipendenti» e su questo fronte

promette di essere molto combattiva.

Giuseppe Russo (Neri Pozza), che non è iscritto a nessuna delle due, su Amazon è esplicito: «Il loro orizzonte è la liberalizzazione dei prezzi. Servirebbe una presa di posizione comune degli editori. Ma temo sia impossibile, perché nei grandi gruppi c'è qualcuno che ha lo stesso obiettivo».

Il problema vero è infatti la contrattazione, dove l'editore è spesso in posizione di debolezza di fronte alla richiesta di ulteriori sconti. Sandro Ferri, di E/O, aveva proprio per questo chiuso i rapporti, negando i suoi prodotti alla libreria online. «Ma ci arrivano lo stesso, Elena Ferrante in testa, attraverso distributori terzi», dice, «e il risultato finale è che costano di più che in libreria. La mia idea, personale, è che dovremmo portare Amazon davanti all'Antitrust per abuso di posizione dominante». Altro che spillette. —



La spilletta prodotta da e/o per contestare la corazzata Amazon

VISTO AL SALONE

Quel maialino al guinzaglio beato tra gli stand

ELENA LOEWENTHAL

Le nostre relazioni con gli animali devono andare al di là della tenerezza, ha detto Guillermo Arriaga presentando *Il suo selvaggio* (Bompiani), un romanzo corale pieno di lupi saggi, cani poco mansueti e antiche poesie inuit su un tempo lontano in cui animali e uomini si scambiavano identità. Ma come si fa a non provare tenerezza per i cani al Salone, tutti al guinzaglio dei loro bibliofili padroni: bassotti curiosi, meticcis spaesati, alani malinconici.

Poco malinconico era invece il simpatico maiale che ieri vagava al guinzaglio per gli stand, grufolando allegramente. Aveva un bel pelo grigio che invitava alle carezze, le orecchie rosa che traballavano al ritmo del naso, gli occhi che ogni tanto si alzavano rivolgendoti uno sguardo saggio e paziente, come a dirti: «Ti sembrerà un po' strano, ma non mi sento spaesato». Come dice un altro grande scrittore, Aice Volodine (tradotto da 66thand2nd), sono questi *Gli animali che amiamo*. —

IL BOOM DELL'INTERNATIONAL BOOK FORUM

Romanzi e serie tv un'attrazione fatale

EMANUELA MINUCCI TORINO

C'era una volta, al Salone del Libro di Torino, l'International Book Forum, l'area dello scambio dei diritti editoriali. Sino a due, tre anni fa, arrivavano gli editori stranieri - sempre da più Paesi - e chiedevano di tradurre i libri italiani e viceversa. Oggi è cambiato tutto. La maggior parte degli scambi di diritti avviene nello spazio *Book to screen*: potere della tv, o meglio della moltiplicazione degli schermi: «È così», spiega il curatore di questa sezione, Mattia Carratello, che è anche editore per Sellerio: «In questi tre giorni al Lingotto abbiamo organizzato 4.500 appuntamenti, di cui ormai un buon 40 per cento riguarda l'acquisto di libri che diventeranno una serie tv». Non si parla solo di romanzi, ma di testi letterari in generale: «Vanno benissimo anche saggi, mémoires, graphic novel: è la storia che conta, la storia scritta che ha avuto la forza di diventare un libro».

Lo scambio che più conta, dunque, sotto le volte d'acciaio dell'Oval dove si sono incontrati in 500 tra editor e agenti internazionali, è quello fra testo letterario e mondo dell'audiovideo: il percorso è quello che dalla pagina scritta va verso la serie tv: «A dettare l'inizio

della rivoluzione è stato l'arrivo dello streaming», chiarisce Carratello, «un mare magnum che va da Netflix ad Amazon, passando per Apple: gli schermi si moltiplicano e si abbattano le barriere tra i Paesi, perché per esempio il film cinese non ha più bisogno di essere commercializzato in Italia e una sala per poterlo vedere».

Cambiano i mezzi di fruizione dell'opera, ma ciò che non cambia è la materia prima: uno scrittore davanti alla sua pagina (o videata) bianca. Oggi ci saranno i risultati di questa tre giorni di trattative, ma già da ieri si è saputo quali sono stati i titoli più richiesti. Tra questi *L'animale femmina* edito da Einaudi che ha segnato l'esordio di Emanuela Canepa, vincitrice del premio Calvino 2017, un gioco di seduzione senza sesso che si presta parecchio a diventare una serie tv. Altro libro che ha preso il volo, il romanzo *Midnight* di Veronica Raimo, edito da Mondadori, un libro che nell'anno dello scandalo del #MeToo affronta il tema delle molestie sessuali (con finale spiazzante).

L'ibf chiude oggi, e mai come in questa edizione», conclude l'ideatore di *Book to screen*. «Audiovisiva ha dimostrato di avere una grandissima necessità di acquisire i contenuti prodotti da sfogliare». Su carta o tablet, non fa differenza. —

Style is automatic.

TISSOT EVERYTIME SWISSMATIC. FINO A 3 GIORNI DI RISERVA DI CARICA.



T + TISSOT

#ThisIsYourTime

TISSOTWATCHES.COM TISSOT. INNOVATORS BY TRADITION