

Tribook trova il volume nel negozio più vicino

da uno dei nostri inviati
Alessia Rastelli

TORINO Sorridono Emanuela Malisano di San Daniele del Friuli, Bianca Belardinelli di Firenze, Anna Parisi di Roma. Sono alcune delle libraie arrivate al Salone di Torino per raccontare le storie di chi, nonostante la crisi, ce la sta facendo. Offerta personalizzata, iniziative sul territorio, collaborazione con altri punti vendita, i loro segreti. Svelati nel volume *La voce dei libri II - Storie di libraie coraggiose* (Marcos y Marcos), seconda puntata del viaggio di Matteo Eremo tra chi in Italia si dedica ogni giorno a vendere e promuovere cultura (*Undici strade per fare libreria oggi*, il primo volume nel 2014). «Mostre, incontri, laboratori, nel mio negozio lavoro molto con le scuole. I bambini e le famiglie del quartiere si sentono a casa» testimonia Belardinelli. «Da noi si possono comprare anche gli ebook, ma selezionati. Proponiamo ad esempio quelli legati al tema di una presentazione», aggiunge Parisi.

Tra gli stand, l'originaria contrapposizione tra le librerie fisiche e il digitale sembra in effetti attenuata. «Dobbiamo aggiornarci e accogliere le nuove tecnologie», esorta Alberto Galla, presidente dell'Associazione librai italiani. «Gli stessi numeri diffusi ieri dall'Aie premiano le librerie indipendenti



Libri antichi da consultare attraverso gli schermi di un computer alla Openbare Bibliotheek di Amsterdam aperta nel 2009

ma non la grande distribuzione — osserva —. La differenza non la fa il negozio fisico ma il libraio con la sua competenza. Che può esercitare anche guidando il cliente tra gli ebook».

Ci crede il gruppo Messaggierie, che annuncia oggi (14.30, Sala professionale) un ulteriore passo in avanti dell'«Alleanza Tolino»: stretta lo scorso ottobre con il partner tecnologico Deutsche Telekom, si aprirà dal 2016 anche alle librerie indipendenti italiane. Queste ultime infatti, rivolgendosi a Messaggierie, potranno dotarsi di un catalogo digitale (110 mila i

titoli), di un sito di vendita e di uno spazio nel negozio in cui offrire gli ereader. Ancora ignota la spesa per avviare il processo, mentre si sa che le librerie riceveranno un compenso per ogni dispositivo venduto e per ogni ebook acquistato su quell'ereader (il 30% del prezzo da dividere con Messaggierie e Deutsche Telekom). «In Germania il modello funziona. Nella seconda metà del 2014 abbiamo superato Amazon — dice Maura Zaccheroni di Deutsche Telekom —. Negli ultimi tre mesi dell'anno eravamo al 44% delle vendite di ebook contro il 42 del gruppo di Bezos».

Un'altra sfida arriva dal Lingotto anche dalla startup Tribook: «Vorremmo evitare che i lettori ordinino su Amazon titoli disponibili nella libreria sotto casa» dicono i due soci, Brian Suarez, 28 anni, originario del Perù, e Michela Gualtieri, 30, di Brindisi, ora a Milano. Ci provano con un sito che contiene il catalogo integrato delle librerie indipendenti di Milano (cinque, finora, ma l'obiettivo è crescere) e le geolocalizza su una mappa. «In questo modo il lettore può trovare il libro nel negozio più vicino e andarlo a prendere — spiega Suarez —. Oppure lo consegniamo noi». Ma solo in bicicletta, grazie a un accordo con la società Milan Bike, «perché teniamo molto anche all'ambiente».