



SOMMARIO

Libreria

REDAZIONE: MILANO LIBRI - VIA VERDI 2 - TELEFONO 87.58.71

OTTOBRE 1969 - N. 5

Senza Ali

La polemica fra ALI e no dello scorso mese non ha « scosso » molto il mondo importante editoriale e librario. Solo un editore, molto amico e fin troppo gentile. Qualche altra lettera di solidarietà, nessuna contraria, soprattutto nessuna risposta dell'ALI. Un lungo studio del sig. Swich, molto interessante, ma forse un po' azzardato in certe conclusioni. Alcune lettere buone sono state scartate perché anonime. La paura di questo popolo è veramente straordinaria. Se non succederà più niente vorrà dire che l'Associazione Librai Italiani non esiste. Sarebbe forse un risultato.

Caro Linus, non entro nella polemica tra la Milano Libri e l'A.L.I. sugli sconti e omaggi librari, polemica del resto che mi trova pienamente d'accordo col vostro punto di vista.

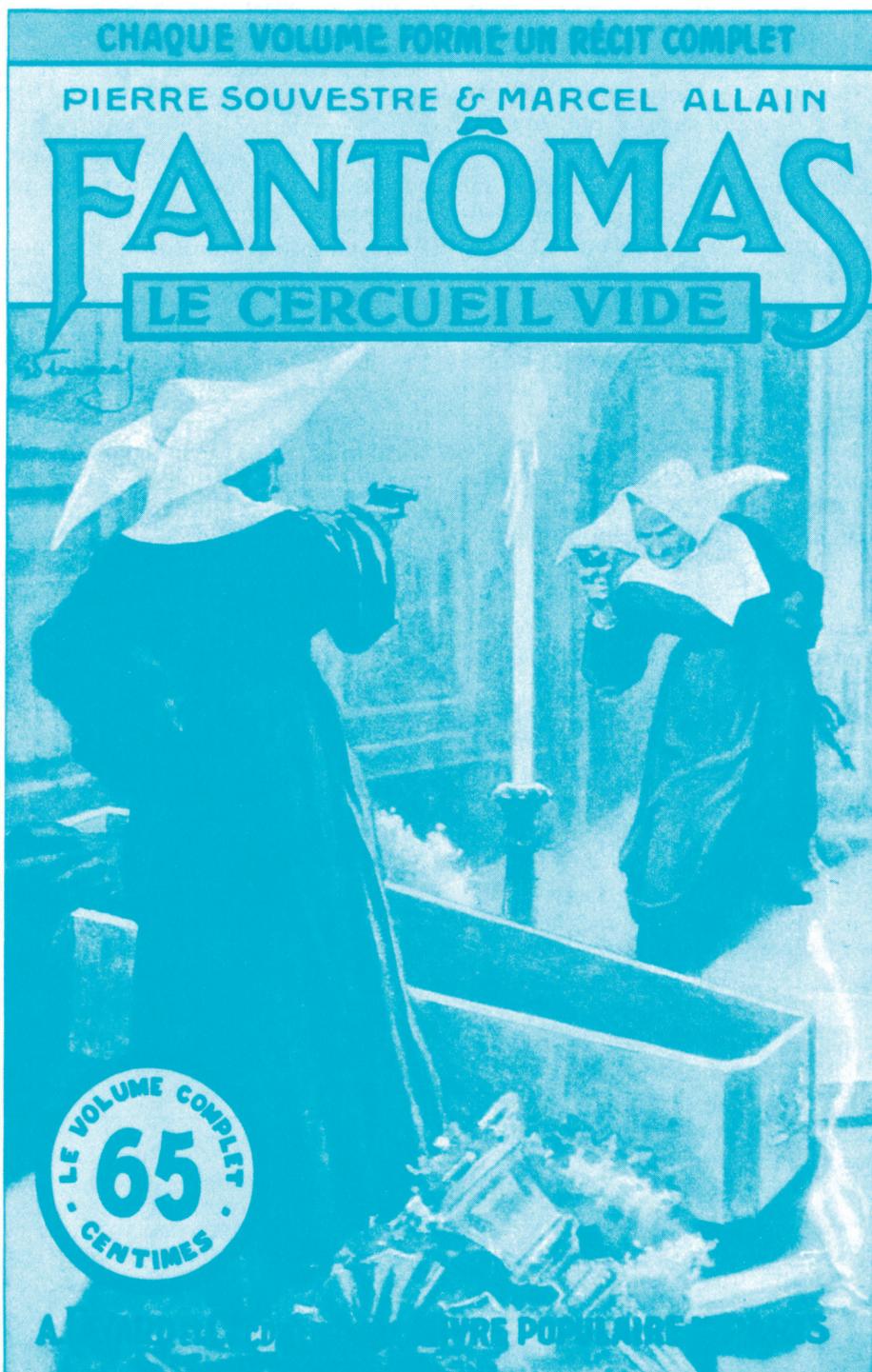
Scandalosa invece è la definizione di « opuscolo pubblicitario » del Vostro « sommario libri » che considero anche come persona non completamente estranea al settore come uno dei migliori esempi di intelligenti e obiettive schede di libri attualmente in circolazione.

Queste come ogni altro tipo di iniziative atte a diffondere ed aiutare la lettura in qualche italiano di più è sotto ogni aspetto encomiabile. E non può che stupire che sia proprio l'A.L.I. a non condividerle.

Si può discutere se in una società pluralista, come quella a cui crediamo, la cultura debba occupare il primo posto; certo è però che non può essere seconda a nessuna delle altre componenti.

Saluti.

Dott. R. Archinto Marconi - Milano



Omaggio a Marcel Allain

Spett. Libreria, sono un venditore di libri e desidero intervenire nel dialogo che, grazie a LINUS, spero si aprirà sul problema da Voi proposto nel numero 54. Vorrei iniziare pregando i soci e i dirigenti dell'ALI di chiarire una volta per tutte gli scopi, le finalità e le proposte di quella associazione, le quali mi sono sempre giunte in modo contorto e spezzettato.

Detto questo, entrerò subito nel vivo della questione che, spero, verrà molto discussa e dibattuta portando così ad una concreta e radicale « rivoluzione » nel campo dell'editoria, essendo questa più urgente che mai.

Innanzitutto la lettera dell'ALI mi ha lasciato perplesso per quanto dice a proposito degli sconti che, secondo loro, nessuna libreria è tenuta a praticare e mi rifiuto di credere che un solo libraio iscritto all'ALI non faccia sconti ai propri clienti. Infatti, sfido qualsiasi libraio a dirmi se non si sente a disagio quando un cliente gli paga a prezzo intero il libro richiesto; le ragioni di questo stato d'animo sono diverse ma quelle più importanti sono certamente:

A) il problema commerciale — lo stesso cliente, se cambiasse libreria, usufruirà quasi certamente di uno sconto, anche se questo non è stato richiesto dal compratore il quale, tirate le conclusioni, penserà che il primo libraio abbia voluto speculare sulla sua buona fede

B) i libri, ce ne rendiamo conto benissimo, sono molto più cari di quanto dovrebbero essere e, praticando uno sconto, incoraggiamo la vendita dello stesso (facciamo insomma QUELLO CHE DOVREBBE FARE L'EDITORE, riduciamo il prezzo del libro) anche se il nostro guadagno si riduce ai minimi termini

C) gli stock di libri con sconti particolari vengono effettuati dalle librerie per liberarsi di una parte del magazzino che, con l'eccessivo numero delle novità che escono, diventa sempre più pieno e costoso.

Purtroppo il problema degli sconti esiste, ed esisterà finché non si pulirà a fondo il mercato librario cominciando dagli editori, i quali offrono le loro pubblicazioni a ditte

e clienti facoltosi con sconti spesso superiori a quelli praticati alle librerie (ho le prove di un caso e non credo sarebbe difficile trovarne altri); la situazione diventerà sempre più grave e mi sembra si stia creando una reazione a catena alla quale bisognerà porre rimedio al più presto.

Il « Remainder's » è il prodotto più vistoso di questa politica sbagliata e, se è vero che è un buon mezzo per la diffusione del libro, è anche vero che, con una diversa impostazione del mercato librario, si sarebbe arrivati alla diffusione di massa del libro in modo molto più serio ed il nuovo lettore si sarebbe avvicinato ad esso con fiducia e non con la diffidenza di oggi.

Altra piaga dell'editoria sono le novità: la quantità (sono troppe e inutili) e il prezzo (è troppo alto). Logicamente chi ci rimette è sempre il libraio che è costretto ad acquistare almeno una copia di ogni titolo e non arriva a venderne che la metà facendo così da banca all'editore, presso i magazzini del quale non si troverà più una copia della novità ultima uscita e, di conseguenza, ne sarà dichiarato l'esaurimento, quando invece le librerie non sapranno come liberarsene e avranno il magazzino colmo della novità « esaurita ». E' quindi necessario che l'editore, con una saggia ricerca di mercato e di confidenza con i librai che, stan-

do a contatto con il pubblico, conoscono i suoi gusti, pubblici principalmente le opere e gli argomenti che più lo interessano.

Concludendo, elenco qui sotto alcune proposte che mi sembrano importanti al fine di migliorare la situazione:

1° Riduzione degli sconti da parte degli editori ai librai e, facendo un sacrificio il libraio, dovrebbe farlo anche l'editore, riduzione del prezzo del libro di almeno il 20 % che, automaticamente, ne incoraggerà la vendita. Se non erro, un presidente dell'ALI ha proposto, tempo fa, una maggiorazione dello sconto alle librerie; questo porterebbe semplicemente ad una maggiore concorrenza nell'elasticità degli sconti alla clientela e, logicamente, ad un ulteriore aumento del prezzo dei libri da parte dell'editore.

2° Il libraio, che sarà difeso da leggi governative dalla concorrenza sleale di colleghi e case editrici, sarà condannato alla chiusura più o meno lunga del suo negozio se scoperto a praticare sconti alla clientela. Penso che in una società come la nostra che si dice così democratica, non siano basi impossibili da gettare e, come terza proposta, suggerisco il modo di farlo:

3° Riunioni comunali o intercomunali che comprendano almeno 15-20 librerie le quali manderanno poi loro rappresentanti a riunioni provinciali o interprovinciali che interessino almeno 2-300 librerie per arrivare così a riunioni svolte da rappresentanti eletti da librai che avranno riconosciuto in essi dei veri fautori delle nuove idee. Finalmente si arriverà ad un convegno nazionale che potrà redigere una dichiarazione la quale sarà approvata definitivamente dalla maggioranza delle librerie che, tutte unite, potranno così dettare condizioni agli editori costringendoli a non fare cose che risultassero inutili e dannose sia commercialmente che culturalmente.

Ci sarebbero ancora molte cose da dire ma mi riprometto di intervenire più avanti quando il dialogo su LINUS si sarà fatto più esteso.

RingrazandoVi, invio cordiali saluti.

G. Paolo Swich - Varese

OFFERTA SPECIALE DELLA GALLERIA D'ARTE FELTRINELLI

P.za Ravegnana 1 - Bologna - Tel. 266.891

Litografia 50x70 di Concetto Pozzati — tiratura 1/300 numerate e firmate dall'autore, in 5 colori — prezzo L. 2.500 + 500 di spedizione, fino all'esaurimento.

ATTENZIONE!

GRATIS UNO SPAZIO COME QUESTO A DISPOSIZIONE DI QUALSIASI LIBRERIA E GALLERIA D'ARTE PER COMUNICAZIONI / SEGNALAZIONI / OFFERTE SPECIALI.

I testi degli annunci devono essere inviati, entro il 10 del mese precedente a quello della pubblicazione, a: Linus/Sommario - Via Spiga, 1 - Milano