

di Fulvio Panzeri

In viaggio fra i mestieri

Si parla tanto oggi di crisi del libro, del libro che non si vende, della possibilità e dello studio di allargare la cerchia delle occasioni per far incontrare il libro ai lettori comuni. Preoccupazioni vengono anche dalle più grosse manifestazioni che riguardano l'editoria, ad esempio la mostra internazionale del libro che si svolge ogni anno in autunno a Francoforte o la primaverile "Fiera del libro per ragazzi", anch'essa internazionale ma che si svolge su territorio italiano con la partecipazione di più di mille editori.

Natalia Aspesi, la corrosiva ed ironica giornalista di "Repubblica", ha raccolto parecchi dati di questa febbre del calo dei possibili fruitori del libro. Dice infatti: "Se nel 1970 i nati vivi sono stati 900 mila, nel 1984 sono stati circa 600 mila, con una diminuzione del 33%: meno bambini, meno lettori, sia piccini che adulti; per cui il problema è quello di escogitare nuovi ingegnosi e subdoli mezzi per indurre il pigro acquirente italiano di libri ad aumentare la sua fama di svago o di informazione".

E comunque vero che la diffusione del libro, competitiva com'è diventata per tutti (anche per il cinema e per la musica) la massiccia diffusione televisiva, ha bisogno di idee nuove, di spazi diversi, di iniziative che lo rendano ancor più necessario di quanto oggi sia creduto.

Strano, ma vero, ma Como è all'avanguardia anche in questo senso. Un'idea sulla diversa diffusione della produzione libraria l'ha prodotta e si chiama Enea Brivio, un distinto signore che non è un rappresentante di un'agenzia rateale di una qualsiasi casa editrice e non è nemmeno l'avventuzioso venditore ambulante che si presenta sporadicamente porta a porta per appiopparti un paio di volumi. Il Brivio è un competente, anzi un "critico della produzione libraria" che si fornisce d'un catalogo tutto personalissimo di proposte interessanti e valide da presentare ai numerosi clienti che visita in casa, come un amico che consiglia sulle possibilità di cultura che il mercato offre e che si potranno valutare attraverso questa presentazione unica e personalissima proposta dal nostro "libraio" di fiducia.

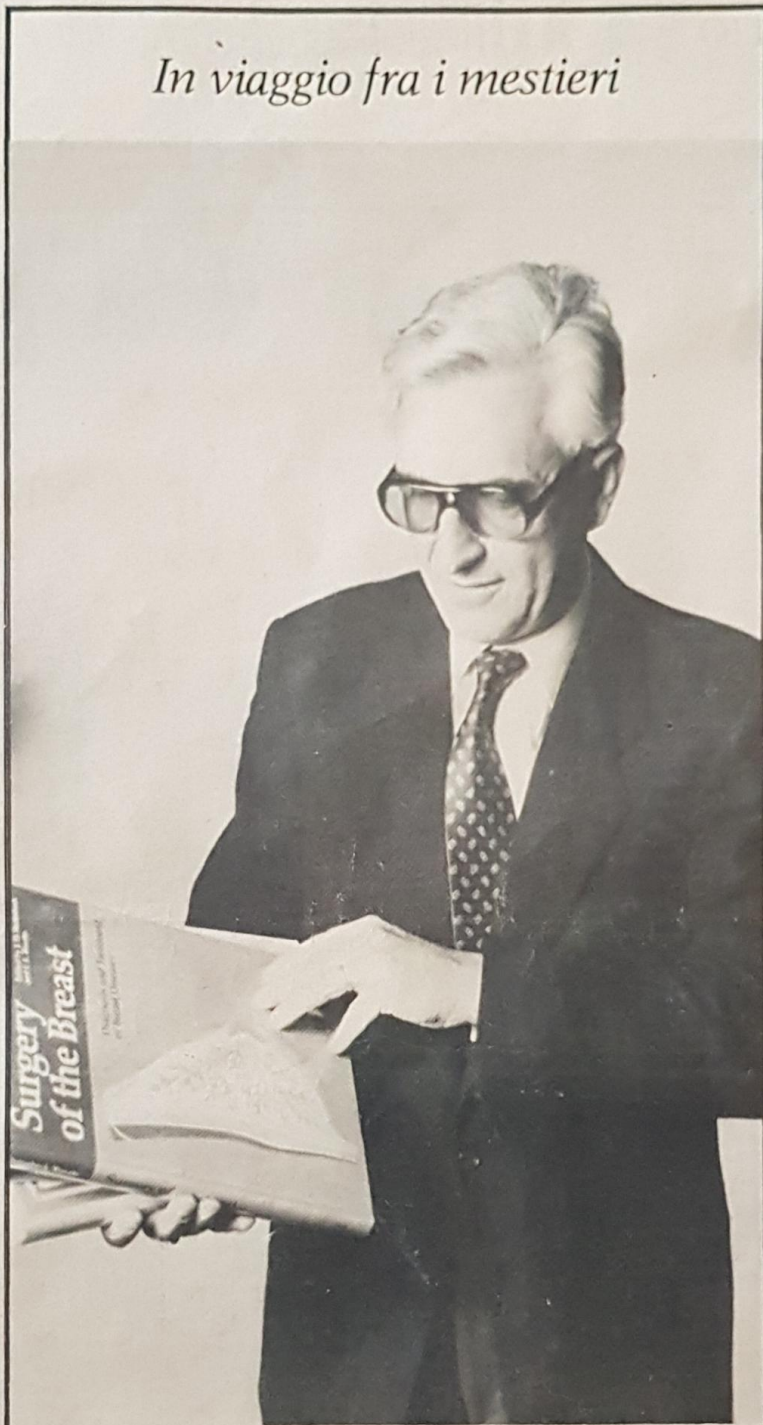
Il campo di battaglia

Il suo terreno o campo di battaglia è l'ospedale Sant'Anna, dove l'Enea Brivio ha nell'ambito della produzione specializzata dei libri scientifici il suo maggior interesse.

Schivo, quasi imbarazzato del nostro interessamento con la classe e la distinzione che caratterizza i veri uomini di cultura, il Brivio ci dice: "Vado dai medici e annuncio loro novità italiane e straniere, che altrimenti non si riuscirebbero ad averne conoscenza e a reperire. Poi magari lascio il libro in visione per due o tre giorni. È una classificazione da specialista questa che bisogna fare, si deve essere curiosi, avere l'occhio attento sulle strategie scientifiche, su ciò che veramente può interessare".

Chiediamo se questo tipo di informazione bibliografica di grande sensibilità si esaurisca solo nell'ambito del Sant'Anna. Il Brivio risponde: "Fuori è più raro che abbia contatti, richieste: all'ospedale di Giussano, di Mariano Comense...".

Concessionario unico, per Como, del libro d'arte, anche se il mercato in questo senso, per quanto riguarda la sua attività, è meno ampio di quello scientifico, Brivio porta in casa dei suoi affezionati clienti le costose ed elegantissime edizioni di Franco



Enea Brivio

(foto Pesenti)

Professione libraio di fiducia

Maria Ricci e le edizioni sulla pittura. "Vanno molto i classici di questo genere — conferma —, l'arte moderna non si vende parecchio. Ad esempio certi titoli, anche molto costosi di Rizzoli, ad esempio El Greco o lo stupendo Velasquez sono stati parecchio richiesti".

— Qual è stata la sorpresa in questo settore?

Brivio parla con soddisfazione: "Devo dire che è senz'altro il 'Larius', cinque volumi di stampe edite dalla Camera di commercio, con un'antologia sul lago di Como. Chiesi all'editore di venderlo e andarono esaurite, circa quindici anni fa, le settanta copie che avevo a disposizione. Ora è diventato un libro quasi da collezione, con quotazioni da capogiro".

Mette in valigia le idee

Votante al premio Bancarella, il prestigioso premio dei librai, medaglia d'oro in una di quelle edizioni a lui assegnata per la divulgazione del libro, Enea Brivio è un personaggio silenzioso che si incunea in quei misteriosi meccanismi del business letterario italiano con una competenza e una preparazione invidiabili. Per tenersi al corrente sulle proposte prende contatti addirittura con gli editori stranieri. L'appuntamento più importante è quindi, per lui, la Fiera di Francoforte. Gli editori vanno per vendere e per comprare; Enea Brivio per mettere in valigia le idee e i suggerimenti per il suo personalissimo e raffinatissimo catalogo.

A Como è uno dei promotori della Fiera del Libro che si svolge sotto i portici del Broletto, da 33 anni, tra agosto e settembre, per quindici giorni. Al proposito Brivio afferma: "È un modo per invogliare la gente che passa che non si era mai avvicinata al libro, magari per vergogna, per paura, quasi per un fastidio innato. Qui possono guardare, toccare, dal libro Laterza agli economici di Oscar Mondadori e, del resto, il libro in piazza ha sempre il suo fascino e poi nella nostra piazza, così bella, il fascino aumenta. Si vende molto bene, soprattutto l'economico".

— Come ha iniziato, questo signore che ha libri nel sangue?

Il Brivio si scusa e dice che non vorrebbe buttarla troppo sul patetico e del resto non lo è. È la fatica degli inizi, identica ad ogni mestiere. "Andavo in giro con la mia bicicletta, fin da trent'anni fa ed era più duro perché, naturalmente, alla mia età d'allora, non avevo la scioltezza di oggi. Vendevo romanzi, narrativa col sogno sempre vicino e presente del libro più impegnato. Come narrativa d'evasione, in quegli anni, sarà stato intorno al 1957-1958, vendetti una catterva di 'L'amore è una cosa meravigliosa' nella collana 'La Piramide' della Martello. Poi vennero 'Il Dottor Zivago' e 'Il Gattopardo' e, naturalmente, andarono a ruba. Vendevo molto anche Cronin, Moravia... andavo direttamente dal magazzino degli editori a rifornirmi e, se non avevo buon fiuto, potevo correre anche grossi rischi. A pensarci bene è stato tutto un grande rischio, quasi una scommessa culturale...."

Il porta - a - porta, il giovane che viene assoldato dagli uffici di vendita rateale una volta firmato il contratto, ha in tasca la sua provvigione e se ne va. Quello che io ho tentato di fare e mi pare d'esserci riuscito è quello d'instaurare un rapporto di fiducia col mio cliente che può dare giudizi sulle opere che gli propongo, può valutarle, può rifiutarle. E senz'altro oltre che meno anonimo, totalmente diverso, imparagonabile".

— Qual è la sua più grande fortuna?

"Quella di lavorare tutto il giorno e mi piace da matti, vado dove mi hanno visto fin da ragazzo, mi conoscono, mi stimano...".

— E come definirebbe la sua professione?

"Non saprei, forse informatore librario e venditore ambulante che poi è un uomo che non sopporta lo stare chiuso nelle quattro mura di casa sua e gira, di casa in casa, sente le confidenze, instaura rapporti di amicizia...".

Insomma, un ambulante di lusso, al servizio della cultura. E verrebbe da dire: "libro, perchè ti lamenti? Guarda cosa si fa per te!".