



La filosofia

«Il nostro autout - dice Marco Vola - è dare ai lettori quei servizi che nessuna libreria on-line potrà mai fornire». Accompagnarli quindi nelle ricerche, far scoprire libri e autori, creare un ambiente gradevole dove rilassarsi, consumare un pasto leggendo poesie, acquistare qualche leccornia.



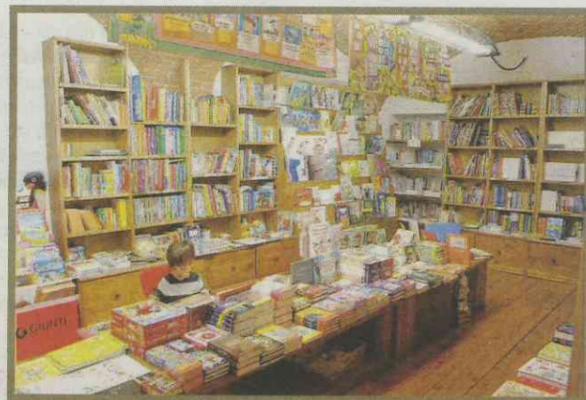
Il pubblico

Pinerolo supera i trentamila abitanti, ed è una città che legge parecchio (Volare non è la sola libreria). La vicinanza con Torino non fa «migrare» i lettori. C'è un pubblico di ogni età, ma molta attenzione è rivolta ai ragazzi. Nel settore loro dedicato, anche un punto vendita del Centro gioco educativo.



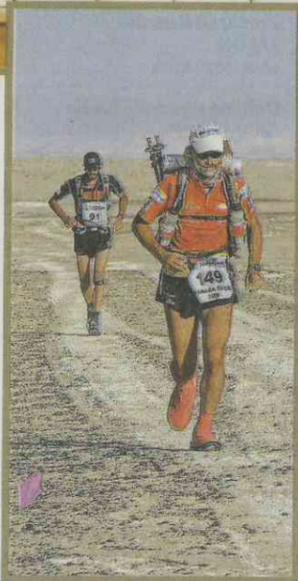
La carta d'identità

Aperta dalle 9 alle 19,30, chiusa la domenica. Oltre quattrocento metri quadrati su due piani in uno storico palazzo ottocentesco, sotto i portici sabaudi. Un bar ristorante, un mini-market di leccornie. Cinquantamila volumi per trentamila titoli: sono le tipiche dimensioni di una media libreria indipendente.



MARIO BAUDINO

Marco Vola corre le maratone nel deserto, quelle estreme come la 4 Deserts, dove si affrontano il Gobi, il Sahara egiziano, il deserto di Atacama e l'Antartide (ovvero il più ventoso, il più caldo, il più secco e il più freddo). Detto questo, combattere sul fronte della libreria dovrebbe essere uno scherzo. Invece no. La passione rimane, anzi ne è esaltata («La libreria si fa per amore; e se uno fa i conti giusti, anche per affari») ma l'impresa di resistere e magari rilanciare è tra le più dure.



A Pinerolo, nella sua *Volare*, oltre 400 metri quadri in centro, 50 mila volumi per 30 mila titoli, le cose male non vanno; eppure anche lui, con i suoi otto collaboratori (più tre part-time al bar ristorante, più la signora Gina

«Mi sono ispirato a una biblioteca che ho visto al Polo con incontri, giochi per bimbi, cartoleria»

Vola, che però si divide con l'insegnamento scolastico) è in trincea. Qui Amazon non ha inferto duri colpi; in compenso è stato severo il generale inverno, non quanto ha calcolato la Nielsen su scala nazionale (meno 20 per cento del fatturato) ma certo un bel po'. «Ho perso i lettori cosiddetti deboli, gli altri hanno continuato come prima» racconta sprofondato in una poltrona inglese nel bar-ristorante al pian terreno.

«Chi legge poco taglia sull'acquisto dei libri, chi legge molto è affascinato dall'e-book. Ma c'è anche un problema editoriale: troppi possibili best seller a Natale, nessun titolo forte a inizio anno. Ora per fortuna è arrivato Gramellini, (*Fai bei sogni*, Longanesi): libri come questo hanno un effetto di traino». E' un momento di passaggio. «L'unica soluzione è resistere, resistere, resistere. Pinerolo è una città che legge parecchio, e in provincia possiamo ancora concederci il lusso di essere generalisti». Oltre che di sperimentare. La parola d'ordine corrente è differenziare, affiancare

IL PROTAGONISTA

Marco Vola, 59 anni, in azione (qui accanto) durante una delle sue maratone nel deserto. Il libraio di Pinerolo è stato uno dei primi laureati in marketing alla scuola di amministrazione industriale di Torino, poi una carriera di manager ad altissimo livello, soprattutto alla Ferrero ma anche in altre aziende; ha smesso nel '92, e, dopo un «allenamento» in cartoleria, ha aperto «Volare» nel '96.

Marco Vola Dalle merendine alle copertine: il manager corridore ha aperto una libreria a Pinerolo per sognare. Insieme alle parole, vende prodotti a chilometro zero

Lo scatto nel deserto del libraio maratoneta

altre attività. Marco Vola le ha aggiunte quasi tutte.

Dal 1° giugno '96, quando ha aperto i battenti coronando un sogno che si era materializzato nella biblioteca pubblica di Rovaniemi, dalle parti del circolo polare, in Finlandia («C'erano persino libri in Italiano - racconta la signora Gina - e i bambini si lavavano le mani prima di toccare i volumi»), ha associato cd e dvd per poi rinunciare, ha allargato gli spazi, destinato un punto del Centro gioco educativo nell'area ragazzi, creato un mini-market alimentare di qualità, uno spicchio di cartoleria, una fitta programmazione di in-

contri, il bollettino dei libri più amati, il bar e il ristorante.

E' stata questa l'impresa più coraggiosa: lo aprì nel 2008, e con una star come Walter Eynard, battezzandolo

C'è anche il ristorante: all'inizio con la star Eynard, ora è più economico accanto allo scaffale di poesia

Volare con Flipot, dal nome del celebre ristorante dello chef. All'inizio la gente faceva a pugni per trovare un posto, ma il conto era un po' caro per un

pranzo veloce. «Avrei dovuto aprire anche alla sera, diventare più ristoratore. Ma questi servizi devono essere funzionali alla libreria, altrimenti si cambia mestiere». Fine del sodalizio; il ristorante è diventato più economico, e con scaffale di poesia, ideale da leggere a tavola. «Tento di fare il libraio, e quindi la libreria deve essere prevalente». Su questo non si discute. Dopo anni trascorsi come dirigente industriale, ai massimi livelli del marketing, soprattutto alla Ferrero, «mi sono accorto che ero il dottor Jeckill e mr. Hyde», racconta.

Ha chiuso con quella vita, si è fatto le ossa con una cartole-

ria, è andato alla scuola per librai di Venezia, prima come studente e poi come docente. La sua filosofia è dare ai lettori tutte le possibilità, aiutarli nelle ricerche, trovare quel che non è subito disponibile; insomma facilitare loro il cammino «anche se magari ci complica la vita». I libri sono esposti divisi per settori; ogni sezione (c'è anche quella per i romanzi di genere) è in ordine alfabetico. Ciò consente ad esempio di trovare per ogni titolo le varie edizioni, dalle più care alle più economiche, ed è importante.

Il lettore è cambiato, spiega il libraio-maratoneta: prima chiedeva, poniamo, il giallo di un certo autore. Oggi sempre più spesso chiede un giallo che costi poco. La politica dei libri a prezzi stracciati, da 9,90 euro, ha avuto i suoi effetti, o ha interpretato un bisogno. Che ai librai non piace granché, gli facciamo osservare. «Preferisco vendere a 9,90 che non vendere per niente. E insistere sui nostri atout: servizi, qualità, competenza, incontri, il lavoro quotidiano che dà risultati nel tempo. Guardi l'America: le grandi catene sono in crisi, gli indipendenti come noi, soprattutto in provincia, si sono salvati».