

La sfida di **Newton** Compton «Libri a 0,99 cent per competere con l'ebook»

L'INTERVISTA

Contrastare la crisi? Non solo. Una piccola-grande rivoluzione parte da domani targata Netwon Compton: dodici titoli cartacei al prezzo di 0,99 centesimi, formato ridotto rispetto al classico, 130 pagine per la nuova collana Live. In libreria dieci classici e due inediti: L'arte di essere felici di Seneca, Il sogno di Sigmund Freud, Il grande Gatsby di Scott Fitzgerald, Le notti bianche di Dostoevskij, Lady Susan di Jane Austen, Amleto di Shakespeare, I racconti del terrore di Allan Poe, Il ballo di Iréne Némirovsky, L'arte della guerra di Sun Tzu, Il diario del vampiro-il risveglio di L.J.Smith e infine I sotterranei della Cattedrale di Marcello Simoni e L'assedio di Roma di Andrea Frediani. Ne parliamo con l'editore, Raffaello Avanzini.

Qual è la strategia di Live?

«La definirei una vendita agguantiva. Vale a dire nessun terremoto editoriale nè una rivoluzione per i librai ma un'offerta in più per i lettori ad un prezzo, 0,99 centesimi, che può anche distrarre in qualche modo dallo scaricare il libro elettronico. Già molti anni fa la Netwon Compton aveva creato i Centopaginemillelire che fu un vero trionfo; 60 milioni di copie in cinque anni. Speriamo di bissare il successo».

Dove sarà possibile trovare i libri della nuova collana?

«In tutte le librerie ma non sui classici scaffali, bensì in posti strategici, vicino alla casse o anche come offerta; vale a dire al posto del resto per una vendita, ecco il nostro libro a 0,99».

Live non si fermerà soltanto alla proposta di classici

«Intanto è un modo per invogliare il lettore ad acquistare, dopo il nostro libro Live, un'edizione più ampia. E non si tratterà soltanto di titoli conosciuti

ma di una operazione che mira ad ampliare anche le firme, la presenza di nuovi autori nella direzione soprattutto delle opere prime».

Come è stato accolto il progetto dai librai, in particolare da quelli indipendenti?

«In modo ottimo direi. Per quanto riguarda il mercato, il prezzo della nuova collana è talmente basso da competere con l'ebook che rappresenta il grande spauracchio soprattutto dei librai indipendenti. Ovviamente i nuovi titoli non saranno pubblicati col supporto digitale».

Questo perché c'è una flessione nelle vendite di ebook da parte della **Newton** Compton?

«Assolutamente no. Per la nostra casa editrice l'ebook rappresenta il 3% dell'intero fatturato, una cifra molto alta, anche sopra la quota standard. Direi che è un risultato straordinario l'intero fatturato della **Newton** Compton visto che noi non possediamo librerie come invece avviene per i più grandi gruppi editoriali».

Parlava di un interesse particolare per le opere prime

«Lo scopo è proprio questo: far conoscere al grande pubblico testi nuovi di giovani autori, un po' come avviene per il self publishing, con una tiratura iniziale di centomila copie a libro. E' con il self publishing, ad esempio, che abbiamo scoperto una delle nostre autrici più vendute, Anna Premoli con il suo Ti prego lasciati odiare».

L.Jatt.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**COMBATTERE
LA CRISI
CON I CLASSICI
E APRIRE
ALLE OPERE PRIME**

Raffaello Avanzini

