



IL CASO **NEWTON COMPTON** Avanzini, l'uomo che vendeva troppo

L'editore snobbato dai colleghi perché assai pop fa il botto: «Merito dei classici e degli autori erotici sotto pseudonimo»

FRANCESCO SPECCHIA

■ Se fosse vissuto negli anni Quaranta del secolo scorso, **Raffaello Avanzini** («l'uomo che vendeva troppi libri» secondo *L'Espresso*) sarebbe uno strano incrocio fra il Leo Longanesi della grande divulgazione e l'Edilio Rusconi delle grandi masse pop. Un eversore, a sua insaputa.

Non è un caso che Avanzini, editore figlio d'editore, patron della **Newton Compton**, mentre il mercato del libro s'impenna al 44% è quello che, in proporzione, acquisisce più quote di mercato; e dopo essere stato qualitativamente additato, per anni, come il figlio della serva dagli illustri colleghi che vendono molto meno di lui.

Caro Avanzini, la notizia è che l'Associazione italiana editori (Aie) certifica: il mercato editoriale - di solito oscilla tra il +1% e -1%, oggi tocca un +44%. Ma il Covid, scusi, non ci aveva ammazzati?

«Il settore ha subito meno difficoltà del previsto: a parte le librerie fisiche nei centri commerciali, quelle di quartiere non solo hanno retto ma prosperato. Un'enormità. Il numero dei lettori s'è ampliato. In parte ha contribuito lo stare a casa, che ha portato alla lettura anche i non lettori, i quali, dopo la ventesima serie su Netflix si sono fermati e hanno detto: «Ora, per curiosità fammi prendere in mano un libro, che magari me piace...».

Nelle vendite sono compresi i titoli on line. Strano: l'ebook in Italia non s'era inchiodato?

«Noi siamo leader nel mercato dei libri elettronici che sono aumentati del 20%. La percentuale degli ebook sul mercato dei libri è in media del 14-15%. In questo ultimo anno gli ebook sono aumentati del 50%. E ovviamente noi siamo stati favoriti perché questo tipo di prodotto riguarda soprattutto la narrativa

di genere - rosa, giallo, erotico, thriller, storico-erotico e tocca meno, per esempio, la saggistica».

Mi risulta di un boom di vendite anche dei libri erotici. Il sesso ha il potere di "liberarci e affrancarci anche dalla pandemia" come dice Francesco Piccolo?

«Gli ebook crescono soprattutto nel rosa e nell'erotico, che impazza dopo il boom delle 50 sfumature: perché, se ordini un erotico online, non c'è rischio di svergognarti in edicola o libreria. Ci arrivano decine di manoscritti erotici da insospettabili che vogliono essere pubblicati sotto pseudonimo, spesso inglese che fa più fico; per esempio è appena entrata in classifica Mia Another con *Tokyo a mezzanotte*, l'avevano messa nella hit straniera. Ho dovuto spiegare che in realtà è una nostra autrice italianissima con un nome d'arte».

Il ministro della Cultura Franceschini afferma che il settore ha tenuto grazie ai ristori e a molte altre iniziative come quella di ripristinare la filiera del libro, spingendo sulle librerie di territorio. Ha ragione?

«Ha ragione. I soldi sono arrivati coi Ristori e con i Bonus Cultura che ora servono, per esempio, sulla scolastica e sui libri assegnati per le vacanze. Il mercato si è rivitalizzato sui best seller solo al 7,7%. In realtà oggi, con le vendite online di

Amazon o Ibs puoi vedere tutto il catalogo; nelle librerie fisiche puoi al massimo riempire le vetrine di novità».

Amazon non ha creato danni?

«Anzi. In qualche modo i piccoli editori, specie quelli tecnici e specializzati che sparivano nella distribuzione normale, sono stati favoriti dall'on-

line; lì li puoi trovare e ordinare in ogni momento. Certo, di Amazon bisogna evitare poi le pratiche monopolistiche, ma nel complesso la situazione la vedo positiva».

Voi avete sempre questo politica dei grandi libri a piccolo prezzo, poi ci avete aggiunto, in tempo di Podcast, gli audiolibri, che tutti davamo per morti. Robe non pop, ma popissime...

«Che funzionano. Nel 2020 abbiamo avuto 3 milioni di lettori, più 500mila di ebook. Nel mercato degli audiolibri collaboriamo con Audible, ma è un mercato piccolo, del 5%: gli ascoltatori forti - quelli che ti sentono tutte le 20 ore di *Anna Karenina*, per dire - sono pochi e attenti. Viceversa, un mercato in espansione può essere, appunto, quello del podcast, vuoi perché l'ascolto è breve, 10-20 minuti al massimo, vuoi perché prevede non solo narrativa ma approfondimenti mordi-e-fuggi che puoi seguire anche quando, chissà, sei in palestra. Lei insiste con 'sta roba del pop...».

Be', nel 2013 con i classici superreconomici a 0,99 euro, avevate 10 libri su 10 in classifica. Non è un segreto che i vostri colleghi vi accusarono di falsare il mercato.

«Il 2013 fu un anno magico. Avvenne come nel 1990-92. Specie con le collane di libri a 0,99 vendemmo 12 milioni di copie per tre anni con un profitto di 12 miliardi di vecchie lire, superammo anche Mondadori in numero di copie vendute, uscimmo con 6 titoli al mese, 150mila copie a titolo. Soprattutto, allora ci un trionfo dei classici, Kafka, Freud, il milione di copie delle Divina Commedia».

Dicevano che avevate delle traduzioni pessime...

«Era una balla. Per esempio, per l'Ulisse di Joyce prendemmo il miglior traduttore sulla piazza. Fummo il bersaglio di un'invidia concentrata»



Data: 29.07.2021 Pag.: 22
Size: 779 cm2 AVE: € 74005.00
Tiratura: 87724
Diffusione: 31681
Lettori: 182000

Sì. Ma il fatto che lei mi snoccioli i successi non significa, che voi di **Newton Compton abbiate un po' il "complesso di Adelphi"?**

«Noi non abbiamo il complesso di Adelphi, semmai sono quelli di Adelphi ad avere il complesso di **Newton Compton** (ride, ndr).

Io credo che nel mondo letterario ci sia spazio per tutti. Così come al cinema c'è Bellocchio e c'è Zalone: sono due pubblici diversi, entrambi degni di rispetto. Tant'è che quando Stefano Mauri ci chiese di stringere un'alleanza con il Gruppo editoriale Mauri Spagnol (oggi al 51%, ndr), ci furono semplicemente due grandi editori che parlavano la stessa lingua e volevano ampliare il bacino dei lettori».

Ma scusi, non è lo stesso Stefano Mauri di Gems che nel 2013 disse che facevate operazioni «editorialmente dannose, regalare libri è molto facile»?

«I tempi cambiano (ride ancora, ndr). E anche noi, modestamente, abbiamo i nostri fenomeni. Matteo Stru-

kul con il genere storico avventuroso, Anna Premoli e Felicia Kingsley con il rosa e **Marcello Simoni** col thriller storico. Per scrivere un libro **Strukul** e Simoni ci mettono anche un anno di documentazione e ricerca. La Premoli stessa è tradotta in 10 paesi, specie in quelli anglosassoni».

Newton Compton nasce nel '69 da un'intuizione di suo padre Vittorio, uno dei patriarchi del settore, che iniziò col vendere libri a basso costo e venne subito trattato come un paria dai colleghi. Suo padre è ancora in attività?

«Papà ha 84 anni, lavora ancora, lo vedi spesso in tipografia. È stato il fulcro di tutto. Fu lui a pubblicare Freud in versione economica e, per primo, i testi poetici di Bob Dylan e Patti Smith; e a far uscire il primo libro a cura di Walter Veltroni *Il PCI e la questione giovanile* e a pubblicare l'edizione de *Il Capitale* di Marx, che fu usato dagli studenti come oggetto contundente contro i poliziotti di Valle Giulia. Papà è quello che ha creato la vera forza della **Newton Compton**: il ca-

talogo da 3000 titoli».

Il mercato sta cambiando, è indubbio.

Che rapporto avete con gli altri mezzi, i social, il cinema, la tv?...

«Noi siamo molto social, è inevitabile. Io stesso gestisco personalmente il mio profilo Instagram. E Felicia Kingsley è un caso letterario nato dal self publishing, dall'autopubblicazione su Internet. Stiamo lavorando ora a stretto contatto con cinema e tv. Su Canale 5 andrà in onda la fiction in 4 puntate Storia di una famiglia perbene tratto dal romanzo omonimo di Rosa Ventrella. Siamo sempre in movimento...».

COMPLESSI

«Semmai è Adelphi ad avere complessi verso di noi»

AMAZON

«In realtà Amazon ha favorito i colleghi più piccoli»



A sinistra, Raffaello Avanzini, editore di **Newton Compton** che è succeduto al padre Vittorio. A destra, lo stand di **Newton** al Salone del Libro di Torino

