

# librogame's LAND MAGAZINE

8

ANNO XVII  
(177)  
settembre  
2022



ARISTEA LANCIA  
UNA COLLABORAZIONE  
CON COLMENA DE PAPEL

## I LIBROGAME ITALIANI IN SPAGNA

DARIO LECCACORVI E  
L'AVVENTURA IBERICA  
Intervista col patron che ci parla  
di 49 Chiavi, la prima traduzione

AUMENTANO I COSTI, CHE  
SUCCEDA NEL MONDO DEI LG?  
Gli editori del settore ci anticipano  
le loro politiche di distribuzione

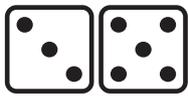
Direttore  
FRANCESCO DI LAZZARO

Fondatore  
ALBERTO ORSINI

Articoli a cura della  
REDAZIONE DI LGL

Progetto grafico e impaginazione  
LUCA ROVELLI

[www.librogame.net](http://www.librogame.net)



Aristea esporta il suo catalogo in terra spagnola,  
49 Chiavi il primo, seguiranno altri titoli

# MADE A BIVI IN ITALY

di Aldo Rovagnati

**P**asta, pizza e... librogame? Un auspicio, a oggi, ancora assolutamente utopico, quello dell'identificazione dei nostri amati librigioco tra i simboli dell'Italia nel mondo riconosciuti a livello universale; un piccolo passo, però, per l'esportazione di un pur sempre definibile prodotto, interattivo stavolta, di eccellenza nostrano è stato compiuto da Aristea, casa editrice ben nota a noi seguaci del settore. Non un primo passo in assoluto, alcuni LibriNostrì sono stati tradotti in altre lingue, ad esempio, ma sicuramente il primo caso di librogame commer-



ciale del cosiddetto 'Rinascimento' a lasciare il patrio suolo per approdare all'estero. È di questi giorni, infatti, la notizia che una delle ultime opere pubblicate dall'editore torinese giungerà in un prossimo

futuro negli scaffali delle librerie di Spagna. Seppur il progetto sia ancora nelle primissime fasi di sviluppo, abbiamo cercato di scoprirne di più con il patron Dario Leccacorvi.

**Ciao Dario, grazie per aver accettato**

**di farti torturare  
dalla redazione  
di LGL Magazine.  
Spulciando la mia**



**COLMENA  
DE PAPEL**

timeline di Twitter mi sono imbattuto nel tweet di Librojuegos.org, la controparte iberica di Librogame's Land e - boom! – ho letto che Aristeia ha stretto una collaborazione con una editoriale spagnola per esportare i propri librogame, cosa confermata anche da un tuo recente post sui social. Puoi dirci qualcosa di questo nuovo progetto?

Figurati è sempre un piacere! In breve, una casa editrice spagnola piccola ma molto attiva, Colmena de Papel, ha acquistato i diritti di uno dei nostri librogame, comprensivo di artwork e impianto grafico, e prossimamente lo pubblicherà sul mercato spagnolo. Abbiamo anche un accordo di massima per alcuni altri titoli del nostro catalogo.

### Come è nata la collaborazione con Colmena de Papel?

Questa collaborazione è nata in Spagna, nel senso che lo scorso mese sono stato contattato da Isa, una delle ragazze che lavorano in Colmena de Papel. Il desiderio e il piacere di stringere una collaborazione era molto forte su entrambi i lati del tavolo e devo dire che è nata subito una certa simpatia, anche con Xosé Dopazo, il referente di Isa, intervenuto successivamente nella trattativa. Dopo alcuni scambi di mail abbiamo fatto una riunione a distanza e messo sul tavolo tutte le questioni aperte, raggiungendo rapidamente un'intesa soddisfacente per tutti. Insomma, nel giro di meno di venti giorni dal primo contatto l'accordo è stato raggiunto e perfezionato. In seguito mi sono sentito di nuovo con Xosé, anche in modo molto informale e su argomenti non strettamente lavorativi, essendo lui, come me, un autentico appassionato di librogame e giochi di ruolo. Che sia la volta che, finalmente, vado in Galizia? :)





**Quali sono state le maggiori difficoltà per avviare l'ingresso, la produzione, la distribuzione, etc. in un paese estero?**

Dunque, come dicevo Colmena de Papel ha acquistato i diritti di un nostro librogame, impegnandosi ad acquistare un certo numero di altri nostri titoli nel 2023. Quindi, a parte offrire loro il materiale e tutto il sostegno tecnico possibile, il nostro lavoro è terminato. Sarà cura dei colleghi iberici tradurre, adattare, stampare, promuovere e distribuire i nostri librogame sul mercato spagnolo. Per Aristeia la difficoltà maggiore, se così si può dire, è stata produrre librogame di qualità e successo, tanto da farsi notare da una controparte straniera.

**Cosa ne pensi della scena interattiva spagnola, sia a livello di offerta di librogame che a livello di bacino d'utenza e mercato di vendita?**

A quanto posso giudicare la scena è composta prevalentemente da piccoli editori, come quelli che, come Aristeia, popolano il sottob-

sco interattivo italiano; mi pare di capire che lì manchino player un po' più grandi. Lato scrittori, so che è in corso una maturazione simile a quella vissuta negli ultimi anni in Italia, e che questa maturazione sta esprimendo un livello qualitativo crescente. Ma penso che tu abbia una visione più approfondita del fenomeno.

**Il primo librogame targato Aristeia che finirà nelle librerie di Spagna sarà 49 Chiavi (49 Clavos). Come mai la scelta d'esordio è caduta proprio sull'ultimo nato della tua casa editrice?**

Di sicuro di 49 Chiavi hanno colpito il formato e la tematica, che sono certo non mancherà di affascinare i lettori spagnoli. Detto questo, suppongo che gli amici di Colmena abbiano fatto anche alcune valutazioni legate ai flussi di vendita e alla presenza in internet del prodotto.

**E' prevista la traduzione di tutti i prodotti Aristeia oppure solo per una porzione del**



### **tuo catalogo? In quest'ultimo caso, su cosa viene basata la scelta?**

Come accennavo, per ora è stato perfezionato il contratto in merito alla cessione dei diritti di 49 Chiavi per il mercato spagnolo, e c'è un accordo di massima per altre localizzazioni per il 2023. Xosé e i suoi ci hanno chiesto una serie di informazioni che vanno dai dati di vendita in Italia alle caratteristiche intrinseche del prodotto, spaziando per i costi di stampa sostenuti qui da noi; dopo di che starà ovviamente a loro a decidere che cosa meglio si attaglia al mercato spagnolo e alle linee editoriali di Colmena.

### **Ci puoi dire quali saranno i prossimi librogame che verranno distribuiti in terra iberica o chiediamo troppo?**

Chiedete troppo. :) Ci sono alcuni titoli sul tappeto, ma in questa fase purtroppo non posso palesare le intenzioni dei colleghi spagnoli.

**In futuro questa iniziativa potrebbe anche**

### **portare librogame spagnoli in Italia, oppure è un percorso di sola andata Torino-Madrid?**

Per vari motivi, Aristeia è una casa editrice italiana che pubblica, investe e lavora su autori italiani e produzioni originali. Col tempo ci saranno di certo alcune eccezioni e scostamenti, e stiamo valutando con attenzione le opere dei nostri partner, ma almeno sul breve periodo l'ipotesi più probabile è il biglietto di sola andata.

### **Oltre alla Spagna, stai valutando collaborazioni con case editrici di altri paesi esteri?**

Sì, è un dossier su cui lavoriamo già da un po' e in cui io credo molto. Il catalogo Aristeia è composto al 100% di prodotti originali, è molto vario e potenzialmente ha molto da offrire, secondo me, a un editore straniero.

### **Grazie mille Dario e a presto!**

A te Aldo, è sempre un piacere! Un abbraccio a tutta la community!



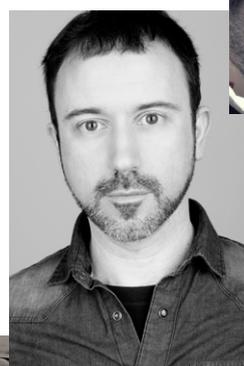
Inchiesta sul caro-energia e materie prime con i principali editori del settore: strategie diverse, stesso obiettivo

# I PREZZI DEI LIBROGAME NON SI TOCCANO (PER ORA)

di Alberto Orsini

Il costo dei librogame non salirà, almeno non salirà in modo significativo. Il caro-materie prima e il caro-energia non sembrano fare paura, per ora, ad alcuni tra i principali editori nostrani che Lgl Magazine ha interpellato in questo primo numero autunnale.

Una sorta di "forum virtuale" tra addetti ai lavori per fare un necessario punto della situazione e riavviare i motori della ripresa, già proiet-



tata verso il grande appuntamento di Lucca Comics & Games.

La domanda, uguale per tutti: dati i rincari delle materie prime - tra cui la carta - in atto ormai da mesi, quali saranno le politiche dei prezzi della tua casa editrice e, in generale, che prospettive vedi per la coda del 2022 e l'anno nuovo in ambito di mercato librogamistico? Le risposte, come potrete leggere di seguito, sono tra le più disparate e questo è confortante e stimolante al contempo.

Gli editori italiani, a comporre un puzzle quanto mai complesso e invidiabile a livello internazionale, hanno strategie diverse per portare avanti la propria attività e fare fronte alla crisi, con spettro - ahinoi - di recessione, sulla cui sussistenza sono invece tutti d'accordo.

C'è chi provvederà a tarare e raffinare ancor meglio la distribuzione, chi aumenterà le tirature, chi è pronto a bloccare la produzione se un'opera si dimostrerà troppo onerosa da realizzare e vendere.

Qualcuno estremizzerà il magazzino mentre non si escludono nuove linee di prodotto low-cost. Interessante la prospettiva di partecipazione a bandi pubblici di sostegno all'economia editoriale e libraria, per poter avere un'arma in più.

Quasi tutti ammettono la possibilità di assistere a possibili ritocchi del prezzo di copertina, nell'ordine di uno o due euro, ma il settore all'unanimità smentisce il rischio di stangate.

Questo se, è l'inevitabile premessa del ragionamento conclusivo, le condizioni resteranno più o meno simili a quelle attuali. Ma nel caso in cui ci dovessero essere nuove escalation ai costi di produzione, concludono anche qui in coro gli editori, a quel punto nessuno riuscirebbe a scongiurare il rischio di forti rialzi.



## IVAN ALEMANNO WATSON EDIZIONI

La politica dei prezzi sarà quella di mantenerli uguali e identici a quello che abbiamo prodotto fino a ora. L'aumento dei costi delle materie prime sicuramente un minimo incide tuttavia, in ogni caso, grazie all'ottima distribuzione che abbiamo avuto e continuiamo ad avere, possiamo evitare che le persone debbano spendere uno o due euro in più e, quindi, invogliarle a continuare a fare acquisti.

Stessa cosa per la politica produttiva: cerchiamo di lavorare con una tiratura minima che ci permette di stare sicuri dal punto di vista distributivo e poi - nel momento in cui ci sono le prime avvisaglie che lo stock sta per finire - andiamo in ristampa, o in stampa di nuove copie: una specie di "print on demand" valutato in funzione di quelli che sono i numeri della distribuzione, con cui siamo in costante contatto per evitare sprechi e mantenere i prezzi in linea.

Ogni editore sta gestendo la difficoltà in ma-



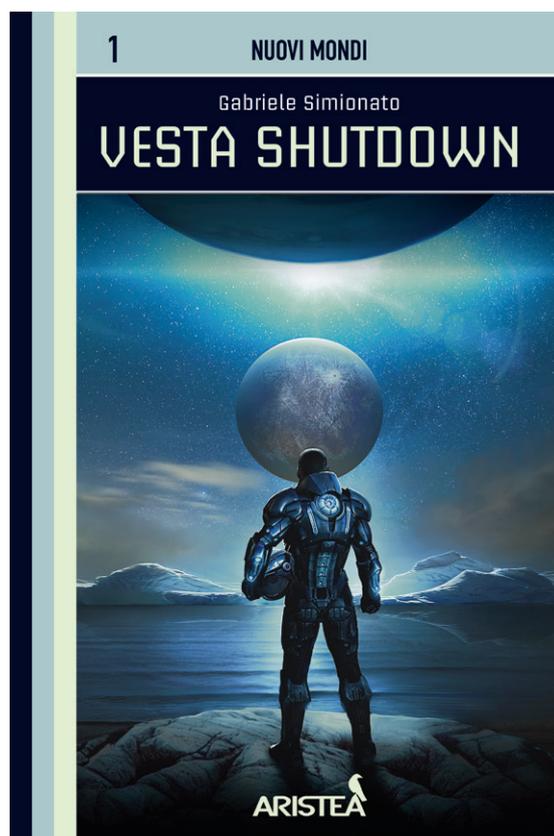
niera del tutto personale. Noi siamo riusciti a stare tranquilli, abbiamo una buona parte di magazzino a Roma e il resto presso i tre distributori che ci prestano servizio.

## DARIO DORDONI - DRACOMACA

Le politiche sui prezzi saranno le medesime avute fino a questo momento. Se, alla luce dell'aumento palese dei costi di produzione di un volume, un determinato librogame dovesse avere un prezzo troppo "proibitivo" al pubblico rispetto al suo contenuto, lunghezza eccetera, e calcolato sulla base degli accordi commerciali distributivi, non ha senso realizzarlo hic et nunc, ma si aspettano tempi migliori.

Per esempio, mancano un centinaio di copie al sold-out della seconda ristampa di "The Zombies" e, fino a che la situazione non cambia, non verrà ristampato: per rispettare gli accordi con distributore eccetera e non andarci in perdita dovrebbe costare al pubblico 25 euro e la cosa ovviamente non ha alcun senso. L'ultima cosa che voglio per

un prodotto Dracomaca è che sia escluso a priori dalla propria wishlist perché ritenuto "troppo caro". Mi metto sempre nei panni del cliente finale quando sta per uscire una novità e mi chiedo: "A questo prezzo, io lo comprerei?".



## DARIO LECCACORVI - ARISTEA

Anche grazie all'aiuto di partner onesti, che ringraziamo - alludo in particolare alla A4 Servizi grafici di Chivasso - fin qui Aristeia è riuscita a mantenere fisso il suo prezzo standard di 16 euro. I preventivi, però, stanno letteralmente impazzendo e non è detto che si sia arrivati al fondo di questa china, anzi. Quindi, anche i nostri lettori dovranno prepararsi a degli aggiustamenti, che cercheremo di addolcire alzando sempre più il livello qualitativo, e anzi buttando dentro sangue e anima per meritarcì l'apprezzamento di chi ci segue e per dare sempre di più in risposta alla passione di chi ci legge.

## GIORDANA GRADARA - PLESIO EDITORE/LAMBDA HOUSE

L'aumento del costo della carta, legato sia ai rincari energetici dell'ultimo anno che al problema più vecchio della sua reperibilità, ha indubbiamente influito sulle scelte editoriali. Plesio Editore e Lambda House, per il momento, sono riuscite a non aumentare i prezzi dei loro prodotti. L'unico fattore su cui abbiamo lavorato è la razionalizzazione quasi "estrema" del magazzino, che ha portato altri problemi (scarsità di copie omaggio ai recensori, diminuzione dei libri in vetrina, allungamento parziale delle tempistiche di spedizione, eccetera), ma speriamo che questi siano di piccola entità e più tollerabili da parte dei nostri lettori rispetto un aumento dei prezzi.

Questo modo d'operare, per quanto utile, non potrà però salvare la situazione in eterno. Se i costi di produzione continueranno a galoppare come negli ultimi mesi, vedo davvero difficile non operare aumenti. Un aiuto, non tanto per scongiurare il pericolo, ma almeno

per rimandare ancora un po' questa decisione, ci sta venendo offerto da Stato e Regioni tramite bandi e fondi dedicati alle imprese culturali, con tutti i limiti di questo genere d'iniziativa, va detto, ma almeno nella speranza di resistere fino a giorni più sereni. Il nostro obiettivo è riuscire a mantenere immutate le cose fino alla prossima primavera, momento in cui, se la situazione non sarà cambiata, dovremmo cedere agli aumenti e adeguarci. Tuttavia i nostri prodotti (sia nell'ambito della narrativa che del librogame) si sono sempre contraddistinti per essere economici e alla portata di tutti, pertanto non fatico a immaginare la sovrapposizione del prodotto cartaceo ad altre forme più economiche, ancora da progettare.

## VALENTINO SERGI OFFICINA MENINGI

Noi come casa editrice abbiamo sempre tenuto i prezzi molto bassi e competitivi: i nostri sono quelli che costano meno in assoluto all'interno del mercato. Considerato il rincaro della carta, la strategia sarà quella di aumentare le tirature, in modo da poter mantenere il prezzo di copertina competitivo come ora. Siamo convinti che, con l'aumento della crisi, e lo stiamo vedendo anche alle fiere, le nuove generazioni, soprattutto nella fascia che va dai 14 anni fino anche ai 30, si troveranno in difficoltà a dover scegliere quali libri comprare e quale intrattenimento preferire ad altri.

Quindi, secondo il mio punto di vista, è necessario cercare di aiutare il lettore ad andare nella sua direzione anche se questo comporta un maggiore sforzo da parte nostra, senza rinunciare alla qualità dell'illustrazione e della confezione. L'aumento delle tirature è una strategia così come la ricerca e l'individuazione di fornitori che siano in grado di avere dei prezzi competitivi, tutti i libri li ab-

**IN QUESTO LIBRO L'ARTICOLO LO SCRIVI TU!**

**YOUNG JOURNALIST**  
VOLUME 1

Alberto Orsini - Francesco Di Lazzaro

# FRESCO DI STAMPA

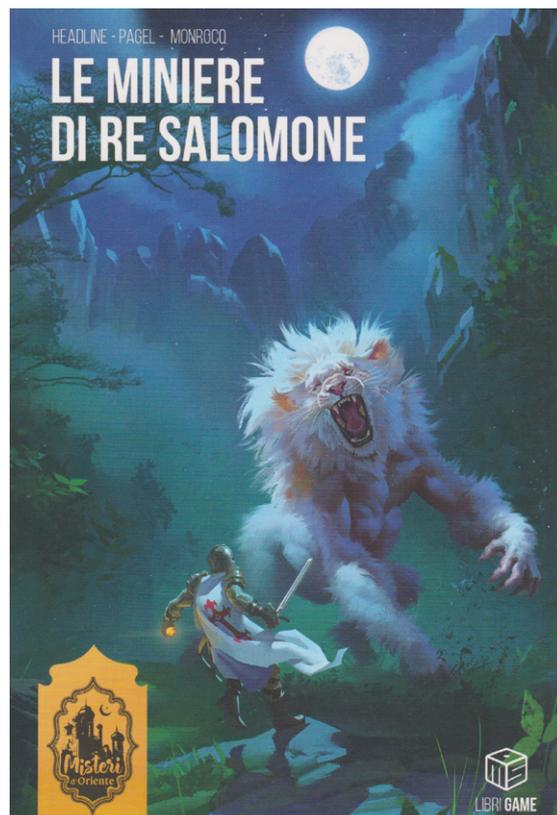
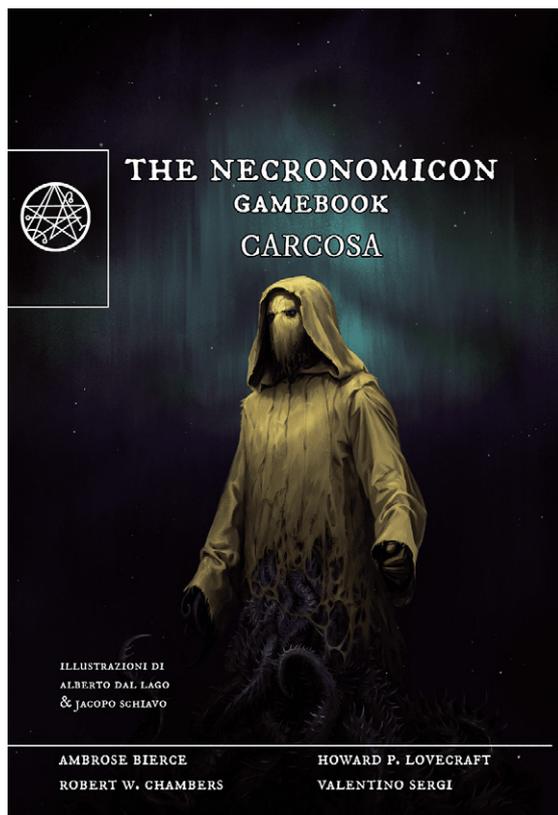
RACCOGLI I FATTI, VERIFICA LE FONTI, TROVA I RETROSCENA!

Stia a te, giovane reporter de La Cronaca raccontare com'è andata.

Un'opera pubblica sbloccata dopo anni. Una partita di calcio con troppe ombre. Una rapina a mano armata in pieno centro.

In questo librogame il giornalista SEI TU!

**Legal E caccia**



biamo sempre stampati in Italia e vogliamo continuare a farlo.

## ENRICO EMILIANI - MS EDIZIONI

Parto parlando del discorso delle tempistiche. I tempi di produzione dei nostri stampatori sono sicuramente aumentati a causa della grande richiesta di materiale, ma della scarsa disponibilità dello stesso. Per questo, stiamo consegnando i file sia per i librigame che per i giochi di ruolo almeno uno o due mesi prima rispetto alle consegne precedenti. Per esempio, le future uscite previste per Play 2023 dovremmo consegnarle entro la metà di febbraio. In merito all'aumento dei prezzi: sì, c'è stato un grande aumento, ma per il momento stiamo cercando di non variare il prezzo di copertina dei nostri prodotti, come l'uscita del fumetto-gioco "Avventure nello Spazio Profondo" di Bigio e Giove che verrà rilasciato a Lucca Comics & Games 2022 e avrà lo stesso prezzo di "Un Giorno da Cana", uscito nel 2020. Pur essendo giu-

stificati in un aumento del prezzo del prodotto, preferiamo dare la stessa qualità e giocabilità senza dover per forza "mettere mano al portafoglio del cliente". La nostra fortuna è che il settore in cui lavoriamo non è più superficiale o non indispensabile, ma è entrato nella sezione "hobbistica", e quindi la richiesta di nuove uscite è sempre ben accolta e con buone vendite. Nessuno vorrebbe mai privarsi delle proprie passioni.

Questo non toglie il fatto che i mesi futuri siano cruciali per il nostro settore ed è importante pianificare una strategia in anticipo perché non sappiamo quanto saranno pesanti le conseguenze dovute al rincaro dell'energia, che potrebbero minare diversi aspetti del nostro lavoro e portare meno persone ad acquistare i prodotti. Per questo, stiamo già pianificando una nuova parte del catalogo che proporrà dei prodotti di qualità a un prezzo ridotto, perché sono dell'idea che piuttosto che privarmi di un gioco per via del suo costo preferisco acquistare

un prodotto simile permettendomi di restare ancora con qualche “moneta d’oro nella biondina”... Non si sa mai che debba corrompere un goblin per avere informazioni su un passaggio segreto!

## MAURO LONGO ACHERON BOOKS

Per quanto riguarda i prezzi dei librogame targati Acheron, come i nostri libri di narrativa abbiamo sempre privilegiato produzioni estremamente economiche, pur senza penalizzare la qualità di copertine, carta e illustrazioni interne. Dopo questi anni di crisi, cataclismi globali e guerre, siamo passati dai 13 euro di “Gremlins ad alta quota” ai 14 di “Sette eoni in tibet”, due libri che paragono perché di dimensioni analoghe.

Quindi diciamo che abbiamo avuto un aumento estremamente contenuto e fisiologico, non un riposizionamento di fasce di prezzo. L’analisi sul mercato l’ho condivisa in occasione di Play 2022, con un articolo su

questo stesso magazine e una conferenza dedicata, e la ribadisco nuovamente qui in sintesi: a oggi non ci sono elementi che ci facciano prevedere in alcun modo una fase di recessione e neppure di stanca. Tutti gli editori sono pronti a calare i loro nuovi assi in occasione di Lucca e del Natale 2022 e forse assisteremo a un record assoluto di titoli pubblicati.

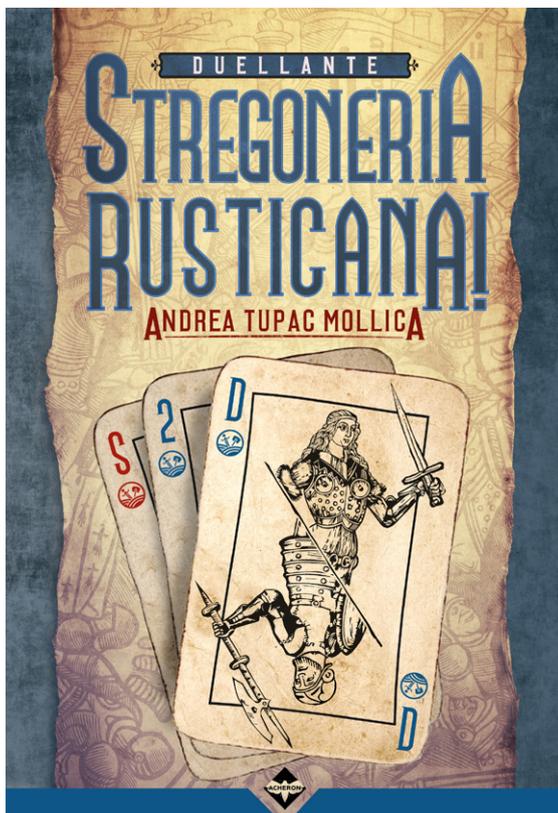
## CLAUDIO DI VINCENZO LIBRARI

L’aumento del costo della carta non mi preoccupa particolarmente. Da editore, il fattore prezzo della carta mi preoccupa poco. È vero che significa un aumento dei costi di produzione e, di conseguenza, potrebbe portare a normali allineamenti dei prezzi di copertina, tuttavia penso che l’aumento di pochi euro sul prezzo di copertina non rappresenti un freno per l’acquisto da parte del lettore.

In fin dei conti, a oggi, i librogame costano meno di buona parte dei libri disponibili nelle librerie, dove i prezzi oscillano tra i 20 e i 25 euro per un romanzo di recente pubblicazione. È invece possibile che il lettore che prima ne comprava cinque al mese oggi si trovi nella condizione di dover fare una maggiore selezione e acquistarne, faccio un esempio, solo tre. Le spese nelle famiglie stanno aumentando sensibilmente e i consumi si stanno riducendo. Questo è un rischio reale presente in ogni settore.

Al momento, comunque, noi non abbiamo visto rallentamenti significativi. Anzi, l’ultima edizione di Play a Modena ci ha dato un riscontro estremamente positivo, con una ripresa davvero inaspettata. La situazione globale però sta cambiando, iniziano a sentirsi sulla pelle di tutti noi gli effetti della crisi e delle tensioni internazionali, quindi staremo a vedere.

Mi impensierisce anche la situazione di molti





negozianti. Alcuni hanno chiuso le serrande durante i vari lockdown o poco dopo. Altri, che fino al 2019 puntavano commercialmente anche sui librogame, oggi ordinano quantità minime. Hanno ancora da smaltire gli stoccaggi di giochi fatti prima della pandemia. Merce acquistata tre anni fa che risulta ancora invenduta, e che adesso dovranno commercializzare a prezzo scontato (non sono più novità, concorrenza dei grandi negozi online, eccetera) riducendo ulteriormente il loro margine già provato dagli aumenti delle bollette.

Questa è una situazione che vedo più critica. Il rischio è di perdere ulteriori punti di riferimento di zona per gli appassionati del gioco e del collezionismo. I negozi sono luoghi d'acquisto ma anche di condivisione, ritrovo e passione. Si rischia di vedere meno librogame sugli scaffali dei rivenditori, di avere meno presenza nei negozi e nelle fumetterie costrette a selezionare sempre più la merce da acquistare, limitandosi così alla vendita dei librogame solo su ordinazione. Questo

potrebbe rallentare la diffusione del genere interattivo, che invece fino a tre anni fa marciava rapidamente. Tornando a noi, vista la situazione di instabilità globale, stiamo valutando una serie di interventi - qualora questo dovesse rendersi necessario - volti a rivedere solo i costi aziendali meno essenziali, cercando così di toccare il meno possibile il prezzo di copertina dei volumi e senza rinunciare alla nostra attuale qualità di stampa.

## CHRISTIAN GIOVE GATEONGAMES

Dal lato nostro non sono previsti adeguamenti al prezzo di copertina dei volumi della nostra collana, almeno per ora. Va detto, tuttavia, che la fluttuazione è notevole e imprevedibile, quindi molto dipende da che cosa succederà: se i prezzi si stabilizzano nei prossimi mesi è una cosa, ma se continuano a impennarsi prima o poi sarà necessario un aggiustamento dei prezzi per garantire di restare nei margini operativi. A livello di uscite non ci saranno cambiamenti e tutto uscirà nei tempi previsti. 

