



INTERVISTA A (FER)NANDO FERRARI

Un veterano che del suo hobby ha fatto un mestiere

Conobbi il buon Nando nel 1980 ad uno dei primi raduni per i giochi di simulazione che venivano organizzati da pochi ma agguerriti appassionati: a Pavia credo incrociammo per al prima volta "le armi" su un tavolo, ma non ricordo più quale fu il wargame scelto. Allora io organizzavo ancora tornei postali e cercavo di favorire il nostro hobby mettendo in contatto i vari appassionati che si iscrivevano al mio *Torneo Masters*, per cui quei raduni erano una delle rarissime occasioni in cui si poteva dare un volto a tanti "nomi" conosciuti per posta. Non c'era Internet, ovviamente, e neppure negozi veramente specializzati per questo tipo di giochi, per cui queste occasioni erano importanti anche per vedere o provare nuovi titoli (magari comprati all'estero durante i nostri viaggi di lavoro, come succedeva sempre a me quando andavo negli USA a vendere i miei impianti) e cercare poi di procurarsene qualche copia via posta ... un sistema complicato notevolmente dalla necessità di avere una carta di credito, dalle spese doganali, ritardi biblici, ecc.

Fu così che facemmo amicizia e fui sorpreso e contento quando l'anno successivo Nando mi contattò dicendomi che aveva pensato di aprire un negozio specializzato nella vendita (soprattutto per corrispondenza) di wargames e giochi di strategia e voleva sapere se avevo qualche nome di appassionati da suggerirgli per cominciare a farsi conoscere con una "circolare" di presentazione. Ovviamente gli passai la lista degli iscritti al *Torneo Masters* pensando di fare cosa gradita soprattutto ai giocatori, visto che avrebbero potuto finalmente avere un punto d'appoggio specializzato (allora non c'erano tante leggi sulla Privacy e tutti coloro che contattai, giusto per avere il loro parere, furono entusiasti ...).

Da allora è passata un bel po' d'acqua sotto i ponti ... di Verona, città natale di Nando e da sempre sede del suo negozio (*I Giochi dei Grandi*): il primo negozio era localizzato proprio di fronte all'Arena, sotto un porticato, vicino a qualche Caffè ed a una serie di negozietti ... più o meno turistici, ma un po' defilato, per cui per arrivarci ... serviva una mappa!!!! Ovviamente passai a visitarlo appena mi trovai a transitare in zona e, se i miei ricordi non mi

ingannano (cosa ahimè sempre più possibile col passare degli anni!!!!) si trattava di una stanza formato bottega senza neppure il telefono, con una serie di mensole zeppe di wargames ed un certo assortimento di giochi di società, scacchiere, puzzles, ecc., messi in vetrina solo per attirare l'attenzione dei potenziali clienti. Quello che colpiva di più era invece il ... retrobottega (da lui pomposamente chiamato "magazzino") che in realtà serviva da stanza da gioco: c'era un tavolone (per mappe grandi, visto che Nando ha sempre privilegiato i giochi di un certo "respiro") e, se non sbaglio, una bandiera "sudista" attaccata al muro. Era in questo stanzone che si riunivano i "cospiratori" di Verona e dintorni per partite così appassionate che a volte il Nando si incacchiava di brutto se qualche potenziale cliente veniva a ... rompere in negozio.

In realtà, la maggior parte del suo lavoro consisteva nello spedire in tutta Italia (ai singoli o ai negozi) i pacchi di giochi. Fu un'idea brillante che permise a tanti appassionati di avere in pochi giorni tutte le novità e Nando, intuendo il potenziale, ebbe anche un'altra idea "vincente": stampare un vero e proprio catalogo con la lista di tutti i giochi disponibili!!! Questo lanciò definitivamente *I Giochi dei Grandi* ed ogni nuova uscita del catalogo era un vero e proprio avvenimento per noi tutti, non solo perché la lista dei giochi si ampliava esponenzialmente ad ogni invio, ma anche per i commenti del Nando sulle novità, i suggerimenti, le novità in arrivo e ... le poche stroncature. Credo di avere ancora (in un solaio in montagna) tutte le copie del Catalogo e riguardarli oggi suscita sempre in me una certa nostalgia di quei giorni ... pionieristici.

Visto il successo della sua iniziativa Nando si rivolse poi ai produttori americani per importare direttamente i loro giochi, così la sua gamma continuò ad ampliarsi anno dopo anno, insieme allo "spessore" del suo catalogo. Forse qualcuno dei lettori, abituati all'acquisto su Internet, potrebbe oggi sottovalutare queste iniziative, ma posso assicurarvi che se il nostro hobby oggi è in continua fase ascendente lo si deve soprattutto a persone come Nando che lanciarono il seme in tutta Italia.



E tengo a precisare anche che *I Giochi dei Grandi* vendeva anche a decine di negozi più o meno specializzati, per cui dovette fare un'opera informativa notevole, inventarsi delle "valutazioni" numeriche facilmente consultabili perché anche i "profani" avessero un riferimento, consigliare "pacchi" assortiti perché le vendite fossero più garantite, ecc. Senza contare poi il supporto dato alle iniziative di portata nazionale come le diverse Conventions di giochi che cominciavano a prendere piede anche in Italia.

Oggi Nando è il ... boss di un'azienda di successo che fattura alcuni milioni di euro ogni anno, con diversi dipendenti fissi, un nome conosciuto in Italia e all'estero e ... ancora la voglia di giocare: ma cosa è cambiato dal 1981 ad oggi? Cosa ne pensa il diretto interessato? Lo abbiamo contattato e gli abbiamo estorto le seguenti confessioni.



Obelix - Quale "molla" ha fatto scattare in te il desiderio di crearti un mestiere dal tuo hobby preferito?

Nando - "Unire l'utile al dilettevole". Sono stato ispirato da un negozio di Milano, nel quale avevo acquistato un wargame della SPI (*Global War*). Essendo uno che quando gli viene un'idea cerca subito di realizzarla, nel giro di un paio di mesi ho trovato il locale, i soldi (che non avevo), una commessa (mia sorella) e mi sono messo a montare mobili "economici" e a dipingere scaffalature per il magazzino. Per inciso il negozio di Milano si chiamava "*Giochi dei Grandi*" (senza la "i" iniziale) ed è ora un mio ottimo cliente ...

Obelix - Quali sono gli investimenti (in tempo, passione, qualificazione e denaro) che un distributore deve essere preparato a spendere?

Nando - Ai miei tempi, nel 1981, ero partito con soli 20 milioni di vecchie lire, anche se dopo un anno è stato necessario aggiungere qualcosa. Adesso non è facile quantificare l'investimento richiesto, ma occorre aggiungere che è difficile diventare distributori da zero. Intendo dire che in genere lo si diventa o perché si è anche produttori di giochi (fatti in Italia, oppure su licenza), o perché si parte come negoziante e poi ci si espande (come ho fatto io). Oltretutto bisogna vedere cosa si intende per "distributore". Nel nostro settore siamo quasi gli unici a distribuire in modo omogeneo i prodotti di tutte le case. Gli altri distributori si limitano, in genere, a proporre i prodotti della propria licenza e pochi altri.

Obelix - Quali sono i criteri con cui scegli i tuoi "fornitori"? Perché hai scelto, per esempio, di non fare accordi con ditte europee per importare poi la versione "americana" dei giochi migliori?

Nando - Importo direttamente dalle case produttrici (nel caso delle ditte principali) o da quelle ditte minori (soprattutto di wargames) che non trattano in genere con i distributori americani. Per tutte le altre case americane (che sono centinaia) preferisco servirmi di un unico distributore. Gli sconti sono un po' più bassi, ma vengono compensati dalle spese d'importazione via aerea che, frazionando gli acquisti in decine di direzioni, diventerebbero proibitivi. Importare prodotti americani da altri distributori europei ovviamente non ha senso, mentre per la copiosa produzione in lingua tedesca ci sono i ben noti problemi di lingua. Preferisco attendere che venga realizzata una edizione italiana, oppure acquistare quella in inglese distribuita negli USA, anche se è un po' più cara.

Obelix - Tempo fa abbiamo seguito con attenzione il tuo sfogo nella famosa lettera aperta "*Apocalipto: la distribuzione sacrificata al dio denaro*": la cosa è passata piuttosto in sordina nel nostro ... mondo, ma ci chiediamo se ci sono stati chiarimenti o un seguito.

Nando - Come avevo ampiamente previsto ci sono stati numerosi attestati di "solidarietà" da parte di altre ditte. Decine di negozianti, distributori e perfino giocatori privati ci hanno dato ragione al 100%, ma, come sempre avviene in Italia, a boicottare i prodotti in questione siamo sempre e solo in 2. Se lo facessero anche altri (basterebbe un 25-30%) la ditta in questione sarebbe stata costretta a rivedere le sue posizioni sull'IVA che viene applicata come se i giochi fossero dei libri.

Obelix - Qual è oggi la "distribuzione" dei clienti fra i vari rami del nostro hobby? (wargames, giochi da tavolo, giochi di ruolo, giochi da scacchiera, ecc.)?

Nando - Il nostro fatturato è notevolmente influenzato dall'esclusiva degli accessori della Ultra-Pro. Togliendo però la parte dovuta all'ingrosso e suddividendo il fatturato del 2007 abbiamo le seguenti percentuali:

46 % - giochi di carte collezionabili e relativi accessori

21 % - giochi di società (boardgames)

16 % - giochi di miniature e miniature da collezione

12 % - giochi di ruolo

5 % - wargames

C'è stata negli ultimi anni una notevole crescita dei boardgames (che erano intorno al 9%) e un calo di giochi di ruolo e miniature.

Obelix - Come fai a mantenerti aggiornato sui ... gusti della potenziale clientela?

Nando - Si "percepisce" il successo di un gioco o di una serie già dall'andamento del mercato americano, che è in genere sempre avanti di alcuni mesi. Per quanto riguarda i giochi prodotti in Europa grazie ad internet è abbastanza facile tenersi aggiornati. La cosa difficile è prevedere la "misura" del fenomeno, soprattutto per i giochi di carte collezionabili. In quel settore sbagliare gli acquisti significa ... farsi molto male!

Obelix - Quante ore di gioco settimanali riesci ancora a ritagliarti?

Nando - So di essere molto "invidiato". In genere dedico al gioco non meno di 12-15 ore settimanali.

Obelix - Nel passato hai partecipato all'edizione di alcuni giochi (per esempio JENA, in collaborazione con il Torneo Masters): ci sono possibilità di ulteriori ... tentativi o quelli fatti ti sono bastati? Perché?

Nando - Mai dire mai. Tuttavia ritengo che ognuno debba percorrere una strada ben precisa. Per noi il settore più congeniale è quello della distribuzione a 360 gradi. Fare attività editoriale assorbe molte energie e potrebbe limitare il resto del lavoro.

Obelix - Su KILI (la mailing list dedicata a editori, distributori, giornalisti, associazioni ed appassionati del "gioco") c'è stato qualche mese fa un lungo ed infiammato dibattito sul ruolo delle Associazioni nei confronti di editori e/o distributori: ci fu anche qualcuno che propose di classificare le associazioni in BUONE o CATTIVE a seconda se aiutavano o meno a promuovere i loro giochi ... e ci furono accuse di "accattonaggio" da parte di presunti soci di associazioni alla caccia di scatole gratuite ... che ne pensi tu? Secondo te che ruolo possono o devono avere le Associazioni di "veri" appassionati?

Nando - Un giorno o l'altro esprimerò il mio parere e temo che sarà un polverone. Le associazioni sono INDISPENSABILI per garantire la buona riuscita di una manifestazione. Ci sono ragazzi molto volenterosi, che dimostrano una dedizione ed una passione tali per l'hobby da indurli a fare sacrifici e sforzi di ogni tipo per avvicinare nuovi giocatori, o per organizzare tornei.

Tuttavia le richieste che alcune associazioni effettuano a chi organizza degli eventi sono diventate "impossibili". Siamo, in alcuni casi, al delirio totale. Gente che si dichiara disponibile ad arbitrare una partita solo se gli paghi l'ingresso, il vitto, l'alloggio e un premio adeguato. Manco si trattasse della finale della Champions League! Si è superato il limite e la conseguenza è che molte grandi manifestazioni non potranno più essere organizzate. Non siamo in un settore dove si ha a che fare con la Sony, la Toyota, o la Microsoft. I produttori ed i distributori non sono in grado di investire cifre da capogiro per organizzare un evento. Ci vorrebbe, da parte di tutti, un ritorno alla realtà. Scriverò qualcosa sull'argomento tra qualche tempo nel nostro sito.



Obelix - Un classico!!! Durante il tuo prossimo volo di ritorno dagli USA l'aereo è costretto ad un ammaraggio d'emergenza e ti ritrovi su un'isolotto deserto: fra l'enorme campionario che avevi dietro puoi scegliere solo 10 giochi da portare con te per allietare le settimane che tu ed i tuoi sfortunati compagni dovreste passare sull'isola. Quali scegli? Massimo 3 per tipo (wargames, giochi da tavolo, di ruolo, classici) !!!!!

Nando - Naturalmente faccio i debiti .. scongiuri e chiedo la licenza di poter escludere i giochi di ruolo dato che, francamente, non rientrano nei miei preferiti.

Tra i "wargames" potrei citare:
Empires in Arms, *ASL* e la serie *Barbarossa* (GMT).
Se posso aggiungerne 3 metterei anche *Civil War* (Victory Games), *Triumph of Chaos* (Clash of Arms) e *Napoleonic Wars*.

Tra i "giochi da tavolo":
Republic of Rome, *Civilization* e *Age of Renaissance*.

Tra i giochi più semplici:
Puerto Rico, *Carcassonne* e *Speed Circuit*.

Ringraziamo ovviamente Nando per la sua disponibilità e speriamo che il parere di un "esperto" del settore (e soprattutto "esperto giocatore") possa averci aiutato a capire un po' meglio come ... viene alimentato il nostro hobby.

Alla luce di quanto sopra detto permettetemi di aggiungere una nota personale.

Ci auguriamo anche che altre persone "del ramo" abbiano la voglia di farci conoscere il loro parere e, perché no, di aprire eventualmente un dibattito sul discorso della produzione o distribuzione dei giochi. In particolare sappiamo bene che molti giocatori acquistano all'estero per due motivi: il primo è ... la voglia di avere presto fra le mani le novità appena uscite, il secondo è un motivo prettamente economico, perché molti giochi costano "parecchio" di meno se acquistati on-line in Germania o in Francia. Si può fare qualcosa di qui da noi?

Sempre su KILI, per esempio, si parlava anche di sconti per acquisti "di gruppo" praticati da alcune ditte e dichiarati non accettabili da altre: il mio parere era e resta che le Associazioni regolarmente registrate potrebbero essere maggiormente invogliate a diffondere dei "buoni giochi" (organizzando tornei, promuovendo serate, scrivendo recensioni o semplicemente giocando spesso quel titolo) se i produttori/distributori di quei giochi facessero loro qualche "concessione": non si parla di regali, ma di acquisti al prezzo di costo, per esempio, che non danneggiano i bilanci delle ditte e potrebbero essere considerate alla stregua di spese pubblicitarie (minime). Anche su questo argomento saremmo lieti di aprire un dibattito (civile però ...) se qualcuno degli interessati riterrà cosa utile ribattere o darci il suo parere personale.

di Pietro "Obelix" Cremona

