

vagyok benne, hogy a pedagógusképzés korszerűsítése, valamint a tanárok megbecsülése ebben sokat segíthetne, és akkor kevésbé lenne fontos az, hogy milyen is egy tankönyv. Néhai osztályfőnököm a rendkívül rossz, valótlanságok tömegét tartalmazó történelemkönyvből is csodálatosan tanított, igaz ugyan, hogy a szöveg felét kihúzta, és a margót teleírtuk. Akkor ehhez nem volt elég a magas szintű szakmai tudás, nem kevés bátorság is szükségeltetett. Ma ez utóbbira nincs szükség, csakis szakmai magabiztosságra. Nevelési szempontból is helyes, ha bátran hozzányúlunk a tankönyv szövegéhez, hiszen tanítványainkban ezáltal azt tudatosítjuk, hogy a leírt szöveggel nem kell feltétlenül egyetértenünk. A kritikus szemlélet tanulóinkba plántálása elengedhetetlen, hiszen hihetetlen mértékben felgyorsult világunkban a ma kinyomtatott ismeret még a nyomdafesték megszáradása előtt válhat elavulttá.

*(Az interjút Györgyi Zoltán készítette)*

## „Minél több kiadót tudok vinni, annál jobb” Géring Ferenc tankönyvterjesztő vállalkozó

*Educatio: Kérem, mutatkozzon be!*

*Géring Ferenc:* 1991-től foglalkozom mindenféle könyvek terjesztésével: szépirodalom, képzőművészet, tankönyvek, talán csak ponyvairodalommal nem. Korábban oktatás-technikusként dolgoztam Szombathelyen, egy gimnáziumban. Már ott is tankönyveztem, és úgy gondoltam, hogy belevágok és megpróbálom főállásban ezt csinálni. Egyéni vállalkozóként kezdtem, aztán 1995-ben bt-vé alakultunk, de ennek nincs túl sok jelentősége, csak formai változás volt.

*E: Mikor lettek alkalmazottai és jelenleg hányan dolgoznak Önnek?*

*G F:* Két évig teljesen egyedül csináltam. Ez volt a feltérképezés időszaka, a kapcsolatok kiépítése. Aztán nyitottam a főiskolán egy üzletet, és így fokozatosan bővítettem a tevékenységet. 1994-ben lett alkalmazottam, aki a főiskolai jegyzetboltban dolgozott. Aztán a városban is nyitottam egy tankönyvboltot 1995-ben, és oda is kellett egy munkatárs. 1997-ben nyitottam a harmadik üzletet, amely kifejezetten szakkönyveket árusít (pl. pénzügyi, műszaki, számviteli számítástechnikai könyveket). Röviden ennyi a cégem története.

*E: Hány kiadóval állnak kapcsolatban?*

*G F:* Ezt nem tudom megmondani. Csak tankönyvkiadóval minimum százal.

*E: Mekkora könyvmennyiséget forgalmaznak?*

*G F:* Vas és Zala megyében végzem a terjesztést, korábban csak Vas megyében voltam jelen. Később 1993/94-ben Zala megyében is lett pár iskolám, ami aztán bővült. Most már négy éve csinálom mindkét megyét. Mindenféle iskolában megfordulok, általános iskola, szakképző iskola, gimnázium. És persze ott van a főiskola is. Természetesen nem minden iskolába viszem én a könyveket. Emellett a tanfolyami oktatásban is jelen vagyunk, pl. pénzügyi tanfolyamokhoz viszünk könyveket. Ezek a Pénzügyi és Számviteli Főiskola és a TIT közös tanfolyamai. Emellett nyelviskolákat is ellátunk. Tehát a tankönyvellátás nemcsak a közoktatásra vonatkozik, hanem az egyéb képzésekre is.

*E: Ez hogyan működik, Ön „házal” a kiadóknál és az iskoláknál is?*

*G F:* Persze. Az iskolákhoz már nem egyedül megyek, mert nem bírnám. Itt nagyon egy időszakra koncentrálnék a megrendelés, mivel december-januárban dől el, hogy az iskolák

mit rendelnek. Tehát ebben az időszakban kell végiglátogatni az iskolákat. Kimegy az ember, elmondja az ajánlatát, szerződést kötünk. Elmondjuk, hogy mely kiadóknak tudjuk szállítani a könyveit vagy melyek azok a kiadók, amelyeknek kizárólagos képviselője vagyunk. A kiadók a minisztérium által közzétett listán ajánlják a terjesztőiket, amelyet az iskolák megkapnak. Emellett megbízóleveleink is vannak a kiadóktól. Tehát ezeket mondjuk el, mutatjuk meg az iskoláknak.

*E: Melyik kiadónak a kizárólagos terjesztői?*

*G F:* A Macmillan-nek, amely nyelvi könyveket ad ki. Ez nem nagyon jellemző ránk, de pl. a Raabe német nyelvű könyveit is mi terjesztjük. Ez azt jelenti, hogy nem 100%-os a terjesztés joga, de a kiadóhoz közvetlenül érkező megrendeléseket is rajtunk keresztül bonyolítják le. Tehát így mentesülnek bizonyos munkáktól.

*E: Miért vonzóak az ajánlataik az iskoláknak?*

*G F:* Minél több kiadót tudok vinni, annál jobb. Mondjuk egy gimnázium tíz kiadótól rendel könyvet. Az iskola tankönyvfelelősének nem kell mind a tíz kiadót megkeresni, mert a rendeléseit elég egy borítékba beleraknia és elküldenie nekem, vagy elmegyünk érte, mert én mind a tíz kiadóval kapcsolatban állok. Tehát neki nincs vele semmi dolga. Nem mind-egy neki, hogy tíz helyről tíz különböző időpontban kapja a könyveket vagy mi egyszerre tudjuk szállítani az egészet. A másik lényeges dolog, hogy mi egész évben a rendelkezésére állunk. Tehát pl. egy kiadó kiviszi a könyvet, aztán megszűnik vele a kapcsolat, velünk nem. Pl. ha hibás könyv cseréje van vagy év közben még másra is van szüksége az iskolának, akkor ezt mi meg tudjuk oldani.

*E: Ez nem igényel túl nagy raktározási területet?*

*G F:* De igen. A boltokat nem számolom, mert például a főiskolai jegyzetüzletünk nagyon kicsi területen van. A főiskola sajnos nem tudott nagyobbat biztosítani. A másik két üzlet olyan 50–50 m<sup>2</sup>-es. És emellett van egy 300 m<sup>2</sup>-es raktáram.

*E: Mennyi az Önök haszna?*

*G F:* A kiadók bizonyos árrést alkalmaznak az iskolákkal szemben, vagyis bizonyos kedvezményeket nyújtanak. Ez kiadótól függően változik. A minisztérium éppen most szeretné maximalni azt, hogy mennyi lehet az a kedvezmény, amit a kiadók nyújthatnak. Ennek az a célja, hogy egy elfogadható árrés alakuljon ki, és egy iskola ne azért válassza az adott tankönyvet, mert annak nagyobb az árrése. Ez ma még nem mindig van így. Az átlag árrés ma olyan 6–7% körül mozog. A terjesztők még kevesebbet keresnek.

*E: A cég forgalmazásában mekkora hányadot jelent a különböző könyvek terjesztése?*

Ha csak az iskolai terjesztést veszem figyelembe, akkor az kb. 70%-át jelenti az összes forgalomnak. Ez nagyon nagy mennyiséget jelent. Két szállítási időszak van: augusztus és május. Az iskola választja meg, hogy mikor kéri a könyveket.

*E: Ez mekkora forgótőkét igényel?*

*G F:* Nagyon. A kiadónál normál hitelrendszerben működik ez a dolog, amelyért az állam szavatosságot vállal. Természetesen a hitel nem kedvezményes, de biztosan megkapja a kiadó, hiszen az állam vállal garanciát. A kiadónak majdnem mindegy, hogy az iskola vagy a terjesztő kapja meg a könyveket augusztusban, mert a pénz csak szeptember közepén vagy végén kerül a kiadóhoz, hiszen az iskolák sem fizetnek azonnal. Mi augusztus elején hozzuk el a könyveket, elvileg 15.-ig minden könyvet el kell hozni, de a könyvek az idén sem készültek el erre az időpontra. Tehát elvisszük a könyveket a raktárunkba és utána elkészítjük a szállítóleveleket, vagyis szétszedjük és csomagoljuk iskolák szerint a megrendeléseket. Aztán szállítunk. Ezek után fizet nekünk az iskola.

*E: Tehát bizományba kapják a könyveket?*

*G F:* A legtöbb kiadónál csúsztatott határidejű fizetés van. Tehát az iskola nekünk fizet, és ezután fizetünk mi a kiadónak. Ez a folyamat nem hosszabb, mintha a kiadó közvetlenül szállítana az iskolának. A kezdeti időszakban, vagyis a 1990-es évek elején a kiadók kereskedtek, tehát akkor még nem voltak terjesztők. A kiadók vitték a könyveiket az iskolákba, hiszen nem volt más. Aztán egyre komolyabb terjesztők léptek a piacra, akik már elég nagy területek lefedtek. Így a kiadónak már nem kell a kereskedés nyűgével foglalkozni.

*E: Hány terjesztő van ma a piacon?*

*G F:* Nagyon sokan vannak, kb. 80–100-an. Ez nagyon változatos. Kisebbség, nagyobbak, becsületesek kevésbé tisztességesek. Ebből kb. 40-en tagjai a tankönyves vállalkozók testületének. Ezt a kiadók hozták létre, teljesen magánkezdeményezéssel. Először csak ők voltak a tagjai, és nagyon sok dologban segítettek nekik. Utána pedig a terjesztők is beléptek, mert ahogy belekezdünk a tankönyvforgalmazásba úgy gondoltuk, hogy ez hasznos lehet. Készítettünk egy alapító okiratot, amelyben megalapítottuk a tankönyvesek szállítói tagozatát. Most kb. 40-en vagyunk.

*E: Hogyan működik ez a testület?*

*G F:* Egyeztetések folynak, ami lényeges és fontos dolog. Terjesztők és terjesztők, ill. kiadók és terjesztők között folynak egyeztetések és bizonyos feszültségek megbeszélése. Ez a testület azért is jó, mert itt találkozunk egymással, személyesen is megismerjük egymást. Létrehozás alatt van egy etikai kódex is, amely egy-egy eset után módosul, hogy olyan még egyszer ne történhessen meg.

*E: Mondana erre példát?*

*G F:* Talán ilyen volt, amikor a Nemzeti Tankönyvkiadó felajánlotta az árvízkárosultaknak az ingyen tankönyvet. Nagyon sokan úgy érezték, hogy ez nem volt korrekt lépés. Ha a Nemzeti adni akart, akkor miért nem pénzt adott, miért a termékét adta? Főleg olyan terméket, amely meghatározza a piacot.

*E: Az árakról is beszélnek a testületben?*

*G F:* Nem, erről szó sincs, szabott árak vannak. Lehet kétféle ár is, úgy hogy egy kiadó választ egy tankönyvi árat, amely a legnagyobb forgalmú időszakra vonatkozik, ez általában szeptember 30-ig tart, utána pedig egy évközi árat. De ez a kiadó dolga.

Azt kell, hogy mondjam, hogy a könyvek nálunk nem olyan drágák, mint ahogyan azt sokan állítják. Mert mihez képest drága a könyv? Ha a környező országokat nézzük, akkor egyáltalán nem drágák a mi könyveink. A minisztérium mégis árkorlátot szab. Ez bennünket, terjesztőket annyiban érint, hogy van olyan kiadó, ahol a könyv ára emelkedik, a mi százalékunk viszont csökken.

*E: Az Önök területén hányan foglalkoznak még terjesztéssel?*

*G F:* Három-négy másik céget ismerek, amelyek ebben a két megyében tankönyveket terjesztenek. Ebben benne van a Nemzeti Tankönyvkiadó cége, a Libros, ahol 51%-ban tulajdonos a Nemzeti. Ezt a céget azért hozták létre, hogy a saját könyveiket forgalmazzák. Ez Vas megyében van, Zala megyében pedig a Nebulo Könyvház forgalmaz.

*E: Ez is valamelyik kiadóhoz kötődik?*

*G F:* Igen, nem csak a Libros ilyen, ők csak a Nemzetis könyveket forgalmazznak. Illetve korábban a Nemzeti a Műszaki Kiadóval is kötött hasonló szerződést, de ez az idén lejár.

*E: Ismer más kiadókat is, amelyeknek saját terjesztő cégük van?*

*G F:* Több próbálkozás is volt, de valahogy egyik sem jött be. Nem is hiszem, hogy érdemes lenne ezt csinálniuk. Mivel a Nemzeti a piac 40–45%-át tartja a kezében, erre már érdemes

saját céget létrehozni, de a kisebb kiadóknak nem érdemes. Amikor még kevés terjesztő volt, akkor még érdemes lett volna, de ma már nem.

*E: Mennyire van versenyhelyzet a terjesztők között?*

*G F:* Semmiféle piacfelosztás nincs közöttünk, éles a verseny. Lehet, hogy én az idén még szállítottam egy gimnáziumnak, de jövőre már nem tölem rendel.

*E: Mi lehet ennek az oka?*

*G F:* Előfordul, hogy egy iskolába kimegy egy levél egy másik cégtől, és utána én elvesztem a megrendelést. Esetleg egy olyan levél, amelyben olyan dolgok vannak leírva, amelyek nem felelnek meg a valóságnak. Ez piacvesztést jelent. Sajnos ilyen is előfordult.

*E: Hogyan változik a terjesztő cégek száma?*

*G F:* Ezek nem cégek, inkább vállalkozásoknak nevezném őket. Mint említettem 80–100, de lehet, hogy 120 ilyen vállalkozás van. Nagyon sok olyan ember is van, aki azt hiszi, hogy ez egy nagyon jó üzlet, megcsíp egy-két iskolát, és nagyobb árrésért szállítja ki a könyveket. Ezek a „nyári mikulások”. A szállítás után már nem foglalkoznak az iskolával, az iskola fizessen és kész. Hogy esetleg évközben mi van, az őket nem foglalkoztatja. Sajnos ilyen eset már többször előfordult. Az iskola pedig csak később kapcsol.

*E: Ezek szerint az iskolának nagyon meg kell néznie, hogy kitől rendel?*

*G F:* Igen. Ajánlatos olyan terjesztőt választani, aki már több éve a piacon van. Megnézheti a kiadók ajánlati listáját is, mert ha azon szerepel a terjesztő, akkor ez már valamiféle biztosítékot jelenthet, hiszen ez azt mutatja, hogy a kiadók is elfogadják a terjesztőt.

*E: Az Ön cége hol helyezkedik el a 80–100 szállító között?*

*G F:* Nem ismerem annyira a többieket, de talán a középmezőnybe tartozunk. Nem tartozunk se a legnagyobbak, se a legkisebbek közé. Ez attól is függ, hogy ki hány iskolának szállít, hiszen ettől függ az árbevétel. Mi két megyébe szállítunk, de lehet, hogy egy másik megyében sokkal több iskola van, így lehet nálunk valaki nagyobb még akkor is, ha csak egy megyében terjeszt. De pl. Budapesten minden második sarkon van egy terjesztő, hiszen olyan sok az iskola. Én 15–20 km-t megyek, egyik faluból a másikba, ahol esetleg csak egy 80 fős iskolát találok, míg Budapesten találok egy 300 fős iskolát. Tehát ez függ az iskolahálózat sűrűségétől és a tanulók számától is. Ráadásul nekem a szállítási költségem is magasabb mintha Budapesten lennék terjesztő. Tehát a terjesztők rangsorolása elég bonyolult dolog, több összetevője van.

*E: Úgy hallottam, hogy a terjesztésben is változni fog a szabályozás. Mi erről a véleménye?*

*G F:* Hogy miért akarnak változást, arról fogalmam sincs. Szerintem a terjesztők nagyon jól lefedik a területet, nagyon jól csinálják azt, amiért létrejöttek. Az elmúlt öt évben tisztázódtak a körülmények. Leszűkült a kör, és azok maradtak meg, aki ezt a feladatot el tudják látni mindenféle állami támogatás, és segítség nélkül. Ha most az „állambácsi” azt mondja, hogy csináljunk egy központi terjesztést, akkor nem tudom, mi lesz velünk.

*E: Mit jelentene a központi terjesztés?*

*G F:* Csak hallomásból ismerem. Úgy tudom, hogy egyetlen céget akarnak alapítani külföldi tőke bevonásával, amelyik az egész országot teríti. Úgy tudom elképzelni, hogy minden kiadó beviszi egy nagy raktárba a könyveit, és ez a cég fogja kiszállítani az összes könyvet. Azt tüntetik fel előnyként, hogy így számlát tudnak adni, mert az iskola nem adhat számlát. Viszont mi terjesztők most is tudunk számlát adni, tehát ez nem jelenthet előnyt. Ehhez nem kell egy új külföldi cég. Ami jól kialakult rendszer szerint működik, azt fölösleges megváltoztatni. Vannak egyéni vállalkozók, akik lefedik az országot magántőkéből, magánvállalkozásként és nagyon jól csinálják. Ha megcsinálja ezt a minisztérium, akkor mit fognak csinálni a terjesztő vállalkozók? Munkanélküliek lesznek?

*E: Tehát bizományba kapják a könyveket?*

*G F:* A legtöbb kiadónál csúsztatott határidejű fizetés van. Tehát az iskola nekünk fizet, és ezután fizetünk mi a kiadónak. Ez a folyamat nem hosszabb, mintha a kiadó közvetlenül szállítana az iskolának. A kezdeti időszakban, vagyis a 1990-es évek elején a kiadók kereskedtek, tehát akkor még nem voltak terjesztők. A kiadók vitték a könyveiket az iskolákba, hiszen nem volt más. Aztán egyre komolyabb terjesztők léptek a piacra, akik már elég nagy területek lefedtek. Így a kiadóknak már nem kell a kereskedés nyűgével foglalkozni.

*E: Hány terjesztő van ma a piacon?*

*G F:* Nagyon sokan vannak, kb. 80–100-an. Ez nagyon változatos. Kisebbek, nagyobbak, becsületesek kevésbé tisztességesek. Ebből kb. 40-en tagjai a tankönyves vállalkozók testületének. Ezt a kiadók hozták létre, teljesen magánkezdeményezéssel. Először csak ők voltak a tagjai, és nagyon sok dologban segítettek nekik. Utána pedig a terjesztők is beléptek, mert ahogy belekezdünk a tankönyvforgalmazásba úgy gondoltuk, hogy ez hasznos lehet. Készítettünk egy alapító okiratot, amelyben megalapítottuk a tankönyvesek szállítói tagozatát. Most kb. 40-en vagyunk.

*E: Hogyan működik ez a testület?*

*G F:* Egyeztetések folynak, ami lényeges és fontos dolog. Terjesztők és terjesztők, ill. kiadók és terjesztők között folynak egyeztetések és bizonyos feszültségek megbeszélése. Ez a testület azért is jó, mert itt találkozunk egymással, személyesen is megismerjük egymást. Létrehozás alatt van egy etikai kódex is, amely egy-egy eset után módosul, hogy olyan még egyszer ne történhessen meg.

*E: Mondana erre példát?*

*G F:* Talán ilyen volt, amikor a Nemzeti Tankönyvkiadó felajánlotta az árvízkárosultaknak az ingyen tankönyvet. Nagyon sokan úgy érezték, hogy ez nem volt korrekt lépés. Ha a Nemzeti adni akart, akkor miért nem pénzt adott, miért a termékét adta? Főleg olyan terméket, amely meghatározza a piacot.

*E: Az árakról is beszélnek a testületben?*

*G F:* Nem, erről szó sincs, szabott árak vannak. Lehet kétféle ár is, úgy hogy egy kiadó választ egy tankönyvi árat, amely a legnagyobb forgalmú időszakra vonatkozik, ez általában szeptember 30-ig tart, utána pedig egy évközi árat. De ez a kiadó dolga.

Azt kell, hogy mondjam, hogy a könyvek nálunk nem olyan drágák, mint ahogyan azt sokan állítják. Mert mihez képest drága a könyv? Ha a környező országokat nézzük, akkor egyáltalán nem drágák a mi könyveink. A minisztérium mégis árkorlátot szab. Ez bennünket, terjesztőket annyiban érint, hogy van olyan kiadó, ahol a könyv ára emelkedik, a mi százalékunk viszont csökken.

*E: Az Önök területén hányan foglalkoznak még terjesztéssel?*

*G F:* Három–négy másik céget ismerek, amelyek ebben a két megyében tankönyveket terjesztenek. Ebben benne van a Nemzeti Tankönyvkiadó cége, a Libros, ahol 51%-ban tulajdonos a Nemzeti. Ezt a céget azért hozták létre, hogy a saját könyveiket forgalmazzák. Ez Vas megyében van, Zala megyében pedig a Nebulo Könyvház forgalmaz.

*E: Ez is valamelyik kiadóhoz kötődik?*

*G F:* Igen, nem csak a Libros ilyen, ők csak a Nemzetis könyveket forgalmazznak. Illetve korábban a Nemzeti a Műszaki Kiadóval is kötött hasonló szerződést, de ez az idén lejárt.

*E: Ismer más kiadókat is, amelyeknek saját terjesztő cégük van?*

*G F:* Több próbálkozás is volt, de valahogy egyik sem jött be. Nem is hiszem, hogy érdemes lenne ezt csinálniuk. Mivel a Nemzeti a piac 40–45%-át tartja a kezében, erre már érdemes

saját céget létrehozni, de a kisebb kiadóknak nem érdemes. Amikor még kevés terjesztő volt, akkor még érdemes lett volna, de ma már nem.

*E: Mennyire van versenyhelyzet a terjesztők között?*

*G F:* Semmiféle piacfelosztás nincs közöttünk, éles a verseny. Lehet, hogy én az idén még szállítottam egy gimnáziumnak, de jövőre már nem tőlem rendel.

*E: Mi lehet ennek az oka?*

*G F:* Előfordul, hogy egy iskolába kimegy egy levél egy másik cégtől, és utána én elvesztem a megrendelést. Esetleg egy olyan levél, amelyben olyan dolgok vannak leírva, amelyek nem felelnek meg a valóságnak. Ez piacvesztést jelent. Sajnos ilyen is előfordult.

*E: Hogyan változik a terjesztő cégek száma?*

*G F:* Ezek nem cégek, inkább vállalkozásoknak nevezném őket. Mint említettem 80–100, de lehet, hogy 120 ilyen vállalkozás van. Nagyon sok olyan ember is van, aki azt hiszi, hogy ez egy nagyon jó üzlet, megcsíp egy-két iskolát, és nagyobb árrésért szállítja ki a könyveket. Ezek a „nyári mikulások”. A szállítás után már nem foglalkoznak az iskolával, az iskola fizessen és kész. Hogy esetleg évközben mi van, az őket nem foglalkoztatja. Sajnos ilyen eset már többször előfordult. Az iskola pedig csak később kapcsol.

*E: Ezek szerint az iskolának nagyon meg kell néznie, hogy kitől rendel?*

*G F:* Igen. Ajánlatos olyan terjesztőt választani, aki már több éve a piacon van. Megnézheti a kiadók ajánlati listáját is, mert ha azon szerepel a terjesztő, akkor ez már valamiféle biztosítékot jelenthet, hiszen ez azt mutatja, hogy a kiadók is elfogadják a terjesztőt.

*E: Az Ön cége hol helyezkedik el a 80–100 szállító között?*

*G F:* Nem ismerem annyira a többieket, de talán a középmezőnybe tartozunk. Nem tartozunk se a legnagyobbak, se a legkisebbek közé. Ez attól is függ, hogy ki hány iskolának szállít, hiszen ettől függ az árbevétel. Mi két megyébe szállítunk, de lehet, hogy egy másik megyében sokkal több iskola van, így lehet nálunk valaki nagyobb még akkor is, ha csak egy megyében terjeszt. De pl. Budapesten minden második sarkon van egy terjesztő, hiszen olyan sok az iskola. Én 15–20 km-t megyek, egyik faluból a másikba, ahol esetleg csak egy 80 fős iskolát találok, míg Budapesten találok egy 300 fős iskolát. Tehát ez függ az iskolahálózat sűrűségétől és a tanulók számától is. Ráadásul nekem a szállítási költségem is magasabb mintha Budapesten lennék terjesztő. Tehát a terjesztők rangsorolása elég bonyolult dolog, több összetevője van.

*E: Úgy hallottam, hogy a terjesztésben is változni fog a szabályozás. Mi erről a véleménye?*

*G F:* Hogy miért akarnak változást, arról fogalmam sincs. Szerintem a terjesztők nagyon jól lefedik a területet, nagyon jól csinálják azt, amiért létrejöttek. Az elmúlt öt évben tisztázódtak a körülmények. Leszűkült a kör, és azok maradtak meg, aki ezt a feladatot el tudják látni mindenféle állami támogatás, és segítség nélkül. Ha most az „állambácsi” azt mondja, hogy csináljunk egy központi terjesztést, akkor nem tudom, mi lesz velünk.

*E: Mit jelentene a központi terjesztés?*

*G F:* Csak hallomásból ismerem. Úgy tudom, hogy egyetlen céget akarnak alapítani külföldi tőke bevonásával, amelyik az egész országot teríti. Úgy tudom elképzelni, hogy minden kiadó beviszi egy nagy raktárba a könyveit, és ez a cég fogja kiszállítani az összes könyvet. Azt tüntetik fel előnyként, hogy így számlát tudnak adni, mert az iskola nem adhat számlát. Viszont mi terjesztők most is tudunk számlát adni, tehát ez nem jelenthet előnyt. Ehhez nem kell egy új külföldi cég. Ami jól kialakult rendszer szerint működik, azt fölösleges megváltoztatni. Vannak egyéni vállalkozók, akik lefedik az országot magántőkéből, magánvállalkozásként és nagyon jól csinálják. Ha megcsinálja ezt a minisztérium, akkor mit fognak csinálni a terjesztő vállalkozók? Munkanélküliek lesznek?

*E: Mennyire biztos abban, hogy ez megtörténik?*

*G F: Erről csak kósza hírek vannak. Nem valószínű, hogy így lesz, de minden lehetséges.*

*E: Ebbe a tankönyvesek testülete bele tud szólni?*

*G F: Mit tudna tenni? Nem kérdezték meg a véleményünket.*

*E: És más ügyekben megkérdezik?*

*G F: A testület titkára összekötő kapocs a minisztérium és köztünk. Ő tárgyal velük, elmondja a kiadók és a terjesztők problémáit. Ilyen pl. a hitel kérdése, ami a legfontosabb a kiadók számára. Az állásfoglalásainkat is mindig továbbítjuk a minisztérium felé. Pl. ilyen kérdés, hogy ki vihet tankönyvet egy iskolába. Az iskolának szabad tankönyv- és terjesztő-választási joga van. Ezért az iskola igazgatója felelős, ha ő úgy látja jónak, hogy ez az új központi cég hozza majd a könyveket, akkor attól a cégtől rendel.*

*E: Akkor mi lesz Önökkel?*

*G F: Két lehetőség van. Vagy visszavonulunk az évközi árusításhoz, ha egyáltalán annak lesz értelme, vagy kivonulunk a tankönyvterjesztésből.*

*E: Mit jelent az évközi terjesztés?*

*G F: Főként a nyelvoktatásnál fordul az elő, hogy nem év végén fejezik be a könyvet, hanem hamarabb. De az is lehet, hogy már október végén új könyvre van szükség. Ilyenkor vannak az évközi rendelkezések. Ha egy terjesztő egy iskolában jelen van, akkor tőle rendelnek.*

*E: Mekkora az évközi rendelkezések aránya?*

*G F: Kb. 10%-a az összes rendelésnek.*

*E: Milyen időnként látogatnak el egy iskolába?*

*G F: Valamikor csak úgy megy ki az ember, hogy éppen arra járt, beszélgetünk egy pár szót. Ezek hosszú évek alatt kialakított ismeretségek. Lehet, hogy változik a tanár, de tovább adja, hogy kivel szokott szállíttatni. Nagyon sokan csinálnak bemutatókat is, kiviszik a könyveket az iskolákba. Ez is a kapcsolattartás egyik módja.*

*E: Önök is csinálnak ilyesmit?*

*G F: Mostanában egyre kevésbé, mert elment az egyik kollegám, aki ezt csinálta. De korábban szerveztünk tankönyv-vásárokat. Egy-egy település 20 km-es körzetéből összehívtuk az iskolákat és a kiadók új tankönyveit mutattuk be. Vagy az is előfordult, hogy előadásokat szerveztünk.*

*E: Mennyire felkészültek az iskolák, mennyire ismerik a választékokat?*

*G F: Alapvetően meghatározza a helyzetet, hogy egy-egy iskola milyen módszer szerint tanít, pl. Zsolnai- vagy Lovász-módszer szerint, illetve az, hogy milyen bázis iskola. Egy-egy kiadónak ugyanis lehetnek bázisiskolái, tehát az iskola annak a kiadónak a könyveit használja. Ettől függetlenül vannak vállalkozó pedagógusok, akik szívesen próbálnak ki új könyveket és az iskola évek óta bevett módszerei helyett, újakkal próbálkoznak, pl. Lovász-módszer helyett a Romankovics-módszert szeretné alkalmazni. Biztos, hogy ebben nagy segítséget jelent a tankönyvlista. A csak CD-n kiadott lista nem biztos, hogy tökéletes. Egy-két éve már azt mondták, hogy minden iskolában van számítógép, és internet kapcsolat, tehát a tankönyv jegyzéket CD-n küldjük ki az iskolákba. Ezután azt hallottam, hogy 600 iskolában nem tudták megnézni a CD-t. Egyszerűen nem volt gép hozzá vagy nem értett hozzá az a pedagógus, aki ezt csinálta. Ráadásul a CD-t is úgy csinálták meg, hogy az nem telepítette fel saját magát, tehát még jobban megnehezítették a használatát. A tanárnak kellett mindent csinálni, ő pedig nem biztos, hogy értett a számítógéphez. A lényeg az, hogy a dolog nem volt megfelelően előkészítve.*

*E: Az iskolákban ki foglalkozik a megrendelésekkel?*

*G F:* Ez teljesen változó. Van ahol az igazgatóhelyettes, vagy a tanárok közül valaki, de olyan iskola is van, ahol az iskolatitkár vagy a gazdasági vezető. Emellett olyan is van, ahol senki nem vállalja és egy terjesztő csinálja ezt a feladatot. Tehát a terjesztő gyűjti össze a pedagógusoktól az igényeket és készíti el az iskola teljes megrendelését.

*E: Mennyire stabilak a megrendelések, mennyire veszik ugyanazokat a könyveket az iskolák?*

*G F:* Ahol nem, vagy kevésbé változik a tantestület, ott általában ugyanazokat a könyveket rendelik minden évben. Legfeljebb a nat és a kerettantervek miatt vannak változások.

De a tanároknak több lehetősége is nyílik arra, hogy megnézhessék a tankönyvválasztékot, megismerhessék az új könyveket. Pl. a pedagógiai intézetek tankönyvbemutató műhelyeiben is megnézhetik a tanárok az új könyveket. A könyvterjesztők is igyekeznek bemutatni az újdonságokat. Pl. ilyen a mi tankönyvboltunk is, ahol elég széles a választék.

*E: Mi a véleménye a tartós könyvekről?*

*G F:* Egy-két kiadó nagyon jó tartós tankönyvet csinált, de bonyolult dolog, hogy mitől tartós egy tankönyv. Persze vannak minőségi szabályzók, kemény kötés stb., de nem attól lesz egy tankönyv tartós, hogy milyen a minősége, hanem attól is, hogy mi a tartalma, mennyi ideig lehet használni. Ha ez évente változik, mert az egyik kormány ezt akarja, a másik meg azt, akkor nem lehet tartós tankönyvet készíteni. Ez mindenkinek rossz, rossz az iskoláknak, rossz a kiadóknak, rossz a gyerekeknek. Egyébként ésszerű dolog lenne, bár biztos, hogy a könyvforgalmat kissé visszafogná.

*(Az interjút Fehérvári Anikó készítette)*