

A megfáradt könyvfutár

Lipp Tamás szabadúszó újságíró – több riportkönyvvel, esszével és ifjúsági kötettel a háta mögött – elhatározta, hogy vállalkozásba fog. Az országos könyvterjesztés számtalan problémáját látva úgy érezte, bőven akad betömni való piaci rés. Azonban hiába talált rá kielégítésre váró vásárlói igényekre és egy hatékony terjesztési módszerre – a vállalkozás néhány hónap után kénytelen volt beszüntetni tevékenységét.

Az alapötlet egyszerű volt: minthogy a gazdag kiadói kínálatnak csak töredéke kerül a vidéki könyvesboltokba, más módon kell eljuttatni a könyveket a vidéki olvasókhoz. A postai terjesztés kézenfekvőnek látszott, és több kiadó is jónak tartotta az ötletet. A vállalkozás előszerződést kötött többek közt az Európa, a Kossuth, a Móra, a Holnap és a Medicina kiadóval. A kínálatukból Lipp Tamás cége válogatott ajánlólistát készített: egy kis füzetecskét, ami éppen elfért egy borítékban. Ezt a füzetet egy megrendelőlap kíséretében több helyre is elküldték: foglalkozás alapján telefonkönyvből kiválasztott értelmiségieknek, könyvtáraknak, művelődési házaknak. Hirdetést is adtak fel a Széchenyi Könyvtár könyvtáraknak szóló újságjában, illetve megyei lapban is. A Nyugat-Dunántúllal kezdték – az ottani nagyobb vásárlóerőben bízva –, és később akartak tovább terjeszkedni.

A direkt megkeresésekre jellemző 2-3 százalékos válaszarányt még sikerült is némileg felülmúlni. A vállalkozás beindult, de a hatékonyságát számtalan tényező rontotta. Hiányzott az infrastrukturális háttér – például fax vagy fénymásoló gép. Az alacsony bevétel miatt nem keletkezett visszaforgatható tőke, amiből beruházhattak volna. A legtöbb kiadótól negyven százalékos haszonkulcsra kapták a könyveket, amelyből átlagosan tizennyolc százalék hasznot tudtak elkönyvelni. Ráadásul az értékesített kiadványaik nyolcvan százaléka az Európa Kiadó kötete volt – és épp ezzel az egy kiadóval negyven helyett csak harmincöt százalékban sikerült megegyezni.

A vállalt kedvezmények is hozzájárultak ahhoz, hogy a vállalkozás működése gazdaságtalan lett. A könyvküldő szolgálat kétezer forintnál nagyobb tételű megrendelés postaköltségét átvállalta, négyezer forint felett tíz százalék kedvezményt adott. Budapesten tizenöt-, vidéken pedig húszezer forint rendelés fölött (a posta kiiktatásával) maguk szállították házhoz a könyveket, könyvtáraknak pedig katalóguscédulák készítését is vállalták.

Az 1993 szeptemberében startolt vállalkozás 1994. áprilisáig élt. Lipp Tamás érzi, hogy a fél év rövid volt, hosszabb kifutást kellett volna engedni a cégnek, de egyszerűen elfogyott a pénze.

A kiadók ugyanis hallani sem akartak a bizományosi megoldásról – minden kötetet előre ki kellett fizetni. Hamarosan kiderült, hogy az üzlet csak akkor működne, ha állandó raktárkészletet tarthatna. Ugyanis többször előfordult, hogy mire összegyűjtötték a megrendeléseiket, a kiadó már nem tudott szolgálni az adott újdonsággal.

Lipp Tamás szerint a cég sikertelenségéhez hozzájárult a postai továbbítás iránti bizalmatlanság, illetve a szolgáltatás magas ára is. Pedig a szomszédos Ausztriában például az egész könyvkereskedelem 30 százaléka ezzel a módszerrel bonyolódik.