

Biblioteka Analiz *przedstawia*

ROZMOWY O RYNKU KSIĄŻKI



Rozmowy przeprowadzili: Paweł Waszczyk, Piotr Dobrołęcki, Kuba Frołow,
Łukasz Gołębiewski, Ewa Tenderenda-Ożóg, Urszula Pawlik, Tomek Meka

Biblioteka Analiz
przedstawia

ROZMOWY O RYNKU KSIĄŻKI

Biblioteka Analiz
przedstawia


ROZMOWY O RYNKU KSIĄŻKI

Rozmowy przeprowadzili: Paweł Waszczyk, Piotr Dobrołęcki, Kuba Frołow,
Łukasz Gołębiewski, Ewa Tenderenda-Ożóg, Urszula Pawlik, Tomek Meka

Biblioteka Analiz
Warszawa 2012

© Copyright by Biblioteka Analiz Sp. z o.o., 2012

*Wszystkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie lub reprodukcja
jakiegokolwiek fragmentu tej książki wymaga pisemnej zgody wydawcy.*

Redakcja: Łukasz Gołębiewski
Skład i łamanie: Tatsu  tatsu@tatsu.pl

ISBN 978-83-62948-06-2



Firma jest członkiem Polskiej Izby Książki

Wydanie I
Warszawa 2012

Biblioteka Analiz Sp. z o.o.
00-048 Warszawa
ul. Mazowiecka 6/8 pok. 416
tel./fax +48 22 828 36 31
www.biblioteka-analiz.pl

Spis treści

Wprowadzenie	7
Bożenna Król (rozmawiał Kuba Frolow)	9
Adam Widmański, Wojciech Kuhn (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Paweł Waszczyk)	18
Ewa Rytka (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	31
Roman Hocke (rozmawiała Urszula Pawlik)	40
Józef Skrzypiec, Zbigniew Czerwiński (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Łukasz Gołębiowski)	47
Tomasz Laskowski, Joanna Hirszt-Kropińska (rozmawiał Kuba Frolow)	65
Włodzimierz Albin (rozmawiał Paweł Waszczyk)	75
Beata Lewandowska-Kaftan (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Paweł Waszczyk)	81
Paweł Esse (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Paweł Waszczyk)	96
Lucjan Wypych (rozmawiał Kuba Frolow)	102
Marcin Śnieć (rozmawiał Paweł Waszczyk)	109
ks. Józef Polak SJ (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Paweł Waszczyk)	111
Günther Gerlach (rozmawiali Ewa Tenderenda-Ożóg i Piotr Dobrołęcki)	121
Iga Rembiszewska (rozmawiał Kuba Frolow)	132
ks. Wojciech Wętkowski (rozmawiali Ewa Tenderenda-Ożóg i Piotr Dobrołęcki)	139
Vera Michalski (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Kuba Frolow)	145
Marzena Zawadzka, Paweł Dobrzyński, Bartłomiej Roszkowski (rozmawiał Kuba Frolow)	153
Ewa Pajestka-Kojder (rozmawiali Piotr Dobrołęcki i Paweł Waszczyk)	162
Zbyszek Raszka (rozmawiał Kuba Frolow)	174
Marianna i Jerzy Okuniewscy (rozmawiał Kuba Frolow)	185
Marek Jannasz (rozmawiał Paweł Waszczyk)	196
ks. Krzysztof Ołdakowski SJ (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	206
Maja Krämer (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	209
Andrzej Rosner (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	212
Maciej Szymański (rozmawiał Paweł Waszczyk)	222
Paweł Filar i Jacek Darowski (rozmawiał Kuba Frolow)	229
Piotr Prüffer (rozmawiał Paweł Waszczyk)	239
Marcin Kądziołka (rozmawiał Paweł Waszczyk)	242
Teresa Włochyńska-Trukawka, Dorota Rostkowska (rozmawiał Paweł Waszczyk)	252
Ludomir Tuszyński (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	270
Joanna Smolińska (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	273
dr Grażyna Szarszewska-Kühl (rozmawiali Łukasz Gołębiowski i Paweł Waszczyk)	285
Tomasz Meka, Norbert Słupski (rozmawiał Paweł Waszczyk)	295
Michael Vogelbacher (rozmawiał Tomek Meka)	300
Andrzej Nowakowski (rozmawiał Paweł Waszczyk)	302
Jan Kasprzycki-Rosikoń (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	315
Katarzyna Sienkiewicz-Kosik (rozmawiał Paweł Waszczyk)	318
Mikołaj Małaczyński	328
Marcin Beme (rozmawiał Paweł Waszczyk)	331
Jacek Chołoniewski (rozmawiał Paweł Waszczyk)	344
Waldemar Lipka (rozmawiał Piotr Dobrołęcki)	347

Wprowadzenie

Kolejny rok minął, a to już jedenasta edycja naszego zbioru wywiadów drukowanych w dwutygodniku „Biblioteka Analiz”. Tradycyjnie, bohaterami drukowanych w tomie obszernych rozmów byli przedstawiciele wydawnictw i księgarni, firm dystrybucyjnych oraz instytucji kultury, a także sektora poligraficznego, firm małych i dużych, osoby z dużym doświadczeniem w branży, których głos jest dla środowiska ważny, ale i nowicjusze, którzy często borykają się z zupełnie innymi problemami, próbując stawiać swoje pierwsze kroki na rynku książki.

Nie ingerowaliśmy w tekst autoryzowanych rozmów, nie ma tu żadnych skrótów ani zmian, choć czas zweryfikował część zapowiedzi i prognoz. Wywiady, które otwierają każdy numer „Biblioteki Analiz”, z jednej strony zawsze poruszają tematy „gorące”, a więc aktualne wydarzenia na rynku, z drugiej – dotyczą problemów uniwersalnych. Nawet po wielu miesiącach warto wrócić do ocen rynku stawianych przez fachowców. Tematy poruszane w rozmowach w 2011 roku to m.in. zagadnienia digitalizacji kultury, dystrybucji treści w pliku i przyszłości książki w dobie konwergencji mediów – jak połączyć dwie sprzeczne zdawałoby się potrzeby, z jednej strony biznesowe oczekiwania wydawców i dystrybutorów, z drugiej – coraz większy nacisk ze strony konsumentów kultury by ta była w internecie za darmo? Ten temat na pewno będzie powracał także w debatach w 2012 roku. Tradycyjnie wiele miejsca zajmował problem trudności związanych z dystrybucją i płatnościami, zwłaszcza w kontekście zamieszania na rynku i zmian wymuszonych zmianą stawki podatku VAT na książki – od 2011 roku ich sprzedaż objęta jest stawką 5 proc.

Rozmowy „Biblioteki Analiz” będą stałym elementem pisma także w 2012 roku, już teraz zapowiadamy zatem dwunasty tom, który ukaże się w styczniu 2013 roku. Tymczasem w sprzedaży cały czas dostępne są poprzednie edycje – całość to już 290 wywiadów, ponad 3000 stron tekstu. Lektura głosów z poprzednich lat, przyjrzenie się dominującym tematom – dają dobry obraz przekształceń w naszej branży wydawniczo-księgarskiej. Staje się ona coraz bardziej nowoczesna, coraz bardziej cyfrowa, coraz bardziej skoncentrowana wokół ochrony praw autorskich, a także wizji biznesu przyszłości, kiedy pomiędzy autorem a czytelnikiem swoje miejsce znajdzie nie tylko wydawca i księgarz, ale też dostawca technologii.

Życzymy miłej lektury
Redakcja

Bożenna Król

Właścicielka księgarni Studnia Trzech Cesarzy w Mysłowicach
i wiceprezes Rady Izby Księgarstwa Polskiego

Mam nadzieję, że nie nakrzyczy pani na mnie...

Dlaczego pan tak mówi?

Bo pani na wszystko reaguje bardzo emocjonalnie.

To nieprawda. Może czasem denerwuję się. Ale otacza nas tyle głupoty i zakłamania... Zresztą – co to daje?

Pani daje rozpoznawalność w środowisku.

Dzisiaj czasem lepiej być anonimowym. Co niby mam z tej rozpoznawalności?

Liczę, że to pani mi powie.

Rozpoznawalność w naszym księgarskim środowisku czasem pomaga, ale czasem przeszkadza.

Przeszkadza w działalności społecznej czy w biznesie?

Wszędzie. Moje poglądy są powszechnie znane – nie kupuję na paragon, nie prowadzę sprzedaży podręczników w szkołach, jestem daleka od prowadzenia wojenek rabatowych itd.

Chce pani powiedzieć, że jej uczciwość wzbudza podejrzliwość?

Tak. Dla mnie sytuacja idealna jest wtedy, gdy współpracujące ze sobą strony umieją połączyć wszystko w jedną całość. Każdy zna swoje miejsce

w branży, a więc wydawca jest wydawcą, hurtownik pośrednikiem, a księgarz detalistą.

Ma pani na myśli połączenie misji i biznesu?

Oczywiście. Kiedy zdecydowałam, że będę pracować z książką, wiedziałam, że to „coś więcej”. Tego nauczyli mnie rodzice... Wydawcą, który zrozumiał sens tej pracy, jest Znak.

I dobre ma pani warunki w Znaku?

Nazwałabym je prawidłowymi.

Chyba jednak bez podręczników?

Podręczniki w mojej księgarni nie stanowią dominującej pozycji w sprzedaży. Pyta pan o podręczniki jakby to nie były książki. Czy księgarnia to nie jest właściwe miejsce do sprzedaży podręczników? Dlaczego księgarz ma się wstydzić ich sprzedaży? Fakt jednak, że wolę sprzedawać inną literaturę. Sprzedaż podręczników w obecnym rozregulowanym rynku jest bardzo męcząca i nerwowa.

Zaprzeczenie idei księgarstwa?

Tak. To targowisko, przerzucanie się „rabacikami”.

Za komuny pani księgarnia wchodziła w skład sieci katowickiego oddziału Domu Książki?

Tak.

Czyli jest pani jedną z osób, które o ból głowy przyprowadziły Grzegorza Czurczaka, ówczesnego dyrektora, idąc na swoje.

Absolutnie nie. Księgarnię przejmowałam w grudniu 1990 roku. W dobrej atmosferze. Dom Książki scedował na mnie obowiązki najemcy, później podpisałam stosowną umowę.

Ile jest dzisiaj księgarń w Mysłowicach?

Trzy – wszystkie niezależne. Plus skład taniej książki, bo nie nazwałabym tego antykwariatem. Bardzo niszczy ten biznes. Podobnie jak dyskonty, Biedronka chociażby.

Która też psuje pani interesy.

Oczywiście. Dlatego „Zaginiony symbol” nadal mam w księgarni.

A książki Znaku są w tych dyskontach?

Zdarza się.

I nie ma pani o to do Znaku żalu?

Szanowny panie, błąd nie tkwi w tym, czy książki są sprzedawane w dyskontach czy nie. Ta sprawa jest o wiele głębsza. Mamy erę „sieciową” – i jeżeli klient wybierze miejsce zakupu książki w markecie, dyskoncie itp., niech kupuje. Ale klient, który kupuje w księgarniach niezależnych, powinien mieć jednakowe warunki – m.in. cenę. Książka to dobro kultury. Stała i jednolita cena książek na terenie całego kraju daje możliwość zdrowej konkurencji. Wymusza lepszą jakość usług zarówno w stosunku do klienta, jak i wydawcy. Oczekuję możliwości udzielenia klientowi rabatu od ceny, która w każdym kanale jest taka sama. Czym innym jest rabat lojalnościowy dla pojedynczego klienta, a czym innym rabat dla wszystkich. Skoro jesteśmy przy konkretnych postulatach, oczekiwałamby, że wydawca, chcąc obniżyć cenę książki, wcześniej wycofa ją z rynku. Jeżeli książki mam w konsygnacji, to pół biedy, bo zawsze mogę je zwrócić. Ale gdy kupiłam je na fakturę... Muszę panu powiedzieć, że dosyć późno przesłałam z faktur na konsygnację. Bo się bałam. W konsygnacji kupuję literaturę dziecięcą, czytadła... Bo część z nich widzę potem na przecenach po 1,90 zł.

Konsygnacja pielęgnuje złe praktyki handlowe.

Oczywiście, nie uczy selekcji.

Ale książki Znaku może pani zwrócić po roku.

Do roku. Poza tym nie boję się, że tej trudniejszej książki nie sprzedam. Sprzedam, a dzięki marży osiągniętej na innych tytułach jestem w stanie budować swój księgozbiór, który nie opiera się na hitach.

Pani myśli, że ustawa naprawdę cokolwiek by zmieniła?

Oczywiście. Stała cena dałaby mi możliwość konkurowania jakością usług. Promocja w czasie, a nie w miejscu, to również fundament konkurencji. Taka regulacja powstrzymałaby wojny rabatowe wyniszczające poszczególne podmioty.

I taki jest według pani sens istnienia Izby Księgarstwa Polskiego, której jest pani wiceprezes?

Teraz tak. Wcześniej chodziło o podręczniki, co irytowało mnie o tyle, że kiedy powstawała Izba, wielu z nas, księgarzy, angażowało się w walkę o zatrzymanie ich sprzedaży w księgarniach, równo handlując w szkołach. Bardzo mnie to bolało, bo sama ich do Izby angażowałam. Gdzieś się pogubiliśmy. Sprzedaż podręczników należy uregulować, przyjąć pewne zasady, dogadać się z wydawcami. Dziś to wojna z wiatrakami. Do czasu, kiedy wydawcy będą konkurować ze sobą nie jakością podręcznika, a datkami, a prezentacja podręcznika będzie się odbywać w kuratoriach, nasze starania nie przyniosą efektu. Chciałabym, aby z księgarstwa niezależnego, alternatywnego uczyniono markę. Wiem jednak, że wydawcy nie chcą ustawy. A szkoda.

Nie wszyscy nie chcą.

Czytam najnowsze założenia do tej ustawy i chociaż nie do końca się z nimi zgadzam, to jednak musimy zrobić wszystko, żeby ona powstała i została uchwalona. Skutki braku ustawy mogą okazać się dla nas opłakane.

Dobrzy księgarze przetrwają.

Ale którzy to ci dobrzy? Czy ci, którzy wymuszają na wydawcach warunki, o których księgarz niezależny nawet nie śni? Czy wystarczy klientów doceniających księgarzy niezależnych? Nie zawsze można przekonać do siebie jakością usługi, kiedy sieci sprzedają książki z 25-proc. upustem, a czasami większym.

Dla tych klientów ważna jest pani fachowość. W czasie, gdy rozmawiamy, zapytana pani została o kilka tytułów. Za każdym razem wiedziała, co odpowiedzieć – na której półce go znaleźć lub kiedy pojawi się w sprzedaży. To dla ludzi jest ważne.

Owszem. I ci ludzie kupią u mnie książkę, choćby ona miała kosztować więcej niż w Biedronce.

A dlaczego najaktywniejszymi członkami IKP są księgarze z niewielkich ośrodków? Głogów, Myślenice, Piła, Myślowice, Żnin...

Wydaje mi się, że groźba wyprowadzenia podręczników z księgarni najbardziej uderzyłaby w księgarzy w tych niewielkich ośrodkach. Księgarnie te jako pierwsze odczuły skutki bałaganu w branży. Zresztą w naszej historii

mieliśmy już sytuacje, w których księgarze z prowincji głośno zaczęli krzyżać. Problemy księgarzy z tzw. prowincji były podobne do dzisiejszych.

Ale to w dużych miastach jest większa konkurencja, jeżeli chodzi o sprzedaż książek. Dlaczego w Radzie Izby nie ma księgarza z dużego miasta?

W dużych miastach wygląda to trochę inaczej. Ale i tam księgarń niezależnych jest jak na lekarstwo. Zresztą wiceprezesem izby jest księgarz warszawski.

W porządku. Nie zmienia to jednak faktu, że...

Jakby to panu wytłumaczyć... Ten kryzys na rynku zaczął się właśnie w takich miastach jak moje. Zaczęliśmy szukać przyczyny. Dlaczego jest tak źle, skoro robimy wszystko, co możliwe, by było inaczej.

Oj, nie wszyscy tak robią.

No, nie wszyscy, ale ci najaktywniejsi. Widzę, że się pan uśmiecha i ma pewnie na myśli konkretne nazwiska.

Mówi pani o kryzysie na rynku książki. Tymczasem półki się uginają, powstają nowe oficyny...

Powstawanie nowych oficyn i mnogość tytułów jeszcze nie świadczą o dobrym rynku. Zadam pytanie: dlaczego prawie co drugi klient wychodzi z księgarni bez książki? Czasami wydaje się, że wydawcy wydają, a księgarze mają to wszystko sprzedać. Zapomina się natomiast, że to czytelnik wybiera. Jeszcze w nie tak bardzo odległej przeszłości niektórzy wydawcy pytali księgarzy, co myślą o wydaniu tego czy innego tytułu. Obecnie tylko jeden z wydawców tak robi.

Domyślam się nawet który. Wracając do ustawy, proszę mnie przekonać, dlaczego wydawca ma w taki sam sposób traktować odbiorcę, który sprzedaje jedną trzecią nakładu, i tego, który sprzedaje jedną dwudziestą?

To ja może zapytam, czy zna pan wielkość nakładu danego tytułu. Nakład u wydawcy to tajemnica, skąd wobec tego wiadomo, ile ten czy inny odbiorca sprzedaje? To bardzo żłudne stwierdzenie, że duży może więcej. Może i może, ale i wymagania ma większe. Czy ogromna lokomotywa sama dostarczy towar, jeżeli nie dopniemy do niej wagonów? Chciałabym wiedzieć, który odbiorca przynosi rzeczywiste zyski wydawcy. Szkoda, że wydawcy jeszcze nie wiedzą, że warto zaufać mniejszym księgarniom.

Trzeba działać razem.

Czasem myśleliśmy o wspólnocie.

To samo wiele lat temu proponował Jerzy Okuniewski. Nie zgodzili się państwo.

Nigdy pan Okuniewski z nami nie rozmawiał na ten temat.

W Izbie nie, ale na spotkaniach księgarskich, m.in. w Kazimierzu Dolnym, bodaj w 2004 roku...

Nic z tego nie wyniknęło. Wydaje mi się, że rynek książki jest bardzo specyficznym rynkiem i taka jednolitość nie służy mu dobrze. Przecież ilu czytelników, tyle zainteresowań. Księgarnia w środowisku jest placówką upowszechniania kultury, księgarz zna środowisko i jemu służy. Nie zawsze wypromowany tytuł jest chętnie kupowany w każdym środowisku. Jedynie różnorodność podmiotów współpracujących na rynku książki da tej branży rozwój.

Mogą państwo powołać konsorcjum, podobne do tego, które z regionalnymi hurtownikami podręczników stworzył przed laty Wikr.

Taki model mi się podoba, bo pozwala zachować odrębność. Ale wymaga wspólnego magazynu. Inna sprawa, że tworzy się w ten sposób kolejna hurtownia.

Towar byłby wysyłany bezpośrednio do księgarń, udziałowców tego podmiotu.

Mówi pan o koordynacji zakupów. A czy nie lepiej byłoby wreszcie zrobić katalog książek i zacząć wydawać materiały bibliograficzne? Prospektywne i retrospektywne? Oczywiście w formie elektronicznej. Księgarze mogliby spokojnie planować zakupy w hurcie czy u wydawcy. Do tego jednak potrzebny jest ład i przejrzystość w naszej branży.

Skoro wspomina pani o elektronice – prowadzi pani sprzedaż przez internet?

Nie. Może kiedyś. Sprzedaż internetowa ma swoje zalety i wady, a jak już powiedziałam, rynek książki rozwinie się, jak będą współpracować ze sobą różne podmioty. Wszyscy nie mogą robić wszystkiego. Sprzedaż wysyłkowa była już w przeszłości, dzisiaj jest internetowa. Jestem przekonana, że księgarnia niezależna w dobrze zorganizowanym rynku książki spełni swoje zadanie, dostępność do książki się zwiększy i czytelnictwo również.

Sprzedaż przez internet daje szansę tym, którzy mają ograniczony dostęp do księgarni lub mają opór przed wejściem do niej. Proszę się nie obawiać, ci smakosze słowa i tak do pani przyjdą.

Brak tych smakoszy słowa, tych księgarń, wcześniej czy później odbije się na rozwoju tego biznesu.

Porozmawiajmy o pani księgarni. Jest pani jej jedyną właścicielką?

Tak.

A do kogo należy lokal?

Do Urzędu Miasta.

Chciałbym zapytać o nadreprezentację Znak – stojaki, ekspozytory, plakaty... Eksponowane lepiej niż innych oficyn. Inni wydawcy nie dostarczają pani materiałów promocyjnych?

Ci, z którymi współpracuję bezpośrednio tak, ale Znak szczególnie dba o dobrą promocję swoich tytułów.

Kto jeszcze panią tak dopieszcza?

Media Rodzina, WAM i inni... Faktem jednak jest, że mamy podpisaną umowę ze Znakiem, która obliguje nas do ścisłej współpracy.

Aż tak?

Ścisła współpraca i konsultacje pozwalają obu stronom na dobry start nowego tytułu. „Zaginione Królestwo” Normana Daviesa sprzedają się u mnie bardzo dobrze. Podobno lepiej niż w sieciach.

Z jednej strony sprzedaje pani duży nakład drogiej i trudnej pozycji, z drugiej zaś na odcinku kilometra widziałem w mieście sklepy z szyldami „wszystko po 2,50 zł”, „wszystko po 3 zł”... Jak to wytłumaczyć?

Wie pan, to jest specyficzne, bo mimo wszystko dość elitarne miejsce. Kiedy przyjechałam tu 30 lat temu, powiedziałam, że mieszkają tu piękni ludzie. Piękni wewnątrz, oczywiście.

Dziś też pani to powie?

Dziś wielu z tych osób już nie ma. Nadal jednak nowe pokolenia są równie piękne. Przychodzą ci smakosze słowa do swojej księgarni. Przychodzą,

szukają i znajdują pozycje, których już nigdzie nie ma. Ostatnio radość była wielka, bo ktoś kupił „Mercedesa”.

Mówi pani o książce Pawła Huelle?

Tak.

To stary tytuł.

No właśnie!

A może pani tę książkę jeszcze zwrócić do wydawnictwa?

Mogę, ale miejsce tego tytułu to półka księgarska.

To jaki ma pani rabat w Znaku?

Oj, znowu pyta mnie pan o takie rzeczy. [śmiech] Poza tym to nie rabat, tylko marża. Rabat to ja dostaję od wydawcy do uzyskiwanej od niego marży. Rabatem następnie mogę się podzielić z klientem. Albo zostawiam go dla siebie.

A obroty jakie ma pani w księgarni?

Przeciętnie 50 tys. zł miesięcznie.

Jakie książki sprzedają się u pani najlepiej?

Bardzo różne. To księgarnia ogólnosortymentowa. Uwagę czytelnika przyciąga literatura z wyższej półki.

I takie potrzeby czytelnicze mają tutejsi czytelnicy?

Jak widać. Jeżeli przychodzą po poradniki, to bardziej z medycyny naturalnej niż jak poderwać dziewczynę albo jak w tydzień zarobić milion. Ostatnio nawet przywiozłam z targów w Krakowie kilka książek z autografami autorów, dla specjalnych klientów.

Specjalnie?

Od wielu lat tak robię. Dla niektórych ma to ogromne znaczenie – móc kupić książkę z autografem ulubionego autora. Szczerze mówiąc, sama czasem się dziwię, że w tak zaniedbanym mieście istniejemy.

Ale gdyby miała pani tandetę, może i ona by się sprzedawała?

Nie wiem. Chociaż do dzisiaj żałuję, że nigdy nie miałam harlekinów.

Żałuje pani?

Tak, bo podobno zarabiał się na tym duże pieniądze. A ja powiedziałam, że w mojej księgarni harlekinów nie będzie. I straciłam trochę kasy.

Czego się pani dorobiła po tych latach w księgarstwie?

Szczerze?

Tylko proszę nie mówić, że garba.

Jestem daleka od takich refleksji. Czego się dorobiłam? Niczego wielkiego. Mieszkam w bloku, raz zmieniłam samochód... Wydaje mi się, że żyję na dość dobrym poziomie. Zresztą, wie pan, nigdy nie liczyłam na jakieś wielkie pieniądze z tej działalności. Poznałam wielu wspaniałych ludzi, mam wielu przyjaciół. Kocham to, co robię. Kocham swoją pracę. No i oczywiście książkę.

Ale żeby wykupić ten lokal na własność, będzie pani musiała zaciągnąć kredyt?

Oczywiście. Zwłaszcza że miasto, sprzedając lokale, może rozkładać tę należność na trzydzieści lat. Więc płacąc co miesiąc czynsz, będę też płaciła ratę.

Przepraszam, że to powiem, ale jako kredytobiorca należy pani do tzw. grupy ryzyka.

Spokojnie, kredyt jest dziedziczony. [śmiech]

I zrobi pani remont?

Powinnam. Pan może tego nie widzi, ale remont jest potrzebny. Postaramy się o pozyskanie funduszy z Unii na modernizację.

Myśli pani, że dzięki temu będzie miała wyższe obroty?

Nie wiem, czy będą wyższe. Na pewno będzie przyjemniej i wygodniej – zarówno dla mnie, jak i klienta.

Rozmawiał Kuba Frołow

Adam Widmański

współwłaściciel i członek zarządu Wydawnictwa W.A.B.

Wojciech Kuhn

współwłaściciel i członek zarządu Wydawnictwa W.A.B.

Czy uważacie się za najlepsze wydawnictwo w Polsce?

Wojciech Kuhn: Tak.

Adam Widmański: Nie.

Ładnie zaczyna się ten wywiad...

WK: Jeżeli spojrzeć na program to możemy konkurować ze wszystkimi, jeżeli natomiast patrzymy na wydawnictwo jak na organizm gospodarczy, to najlepszy jest ten, który zarabia najwięcej. Wystarczy przeanalizować zestawienia bestsellerów Empiku – i tutaj oczywiście nie czułbym się najlepszy. Pewnie wyniki W.A.B. mogłyby być lepsze, gdyby program wydawniczy był bardziej komercyjny.

Zatem czy w rankingu wydawnictw literackich jesteście najlepsi?

WK: Zależy jakie kryteria przyjmiesz. Można powiedzieć, że na miano najlepszego wydawnictwa zasługuje to, którego autorzy zdobywają najwięcej nagród, to którego książki zdobywają najwięcej dobrych recenzji lub którego najlepiej się sprzedają. To są grupy częściowo rozdzielne.

To w czym jesteście najlepsi?

WK: Możemy konkurować o laur pierwszeństwa zarówno w pierwszej jak i drugiej grupie. Uważam, że naszymi największymi konkurentami, jeśli mówimy o programie, są Znak i Wydawnictwo Literackie.

AW: Dodałbym też Czarne.

Adam powiedział, że nie jesteście najlepsi – dlaczego?

AW: Bo ja skromny jestem. Wojtek zaryzykował stwierdzenie, którego ja nie potrafię zaryzykować. Z tych samych powodów które on podnosi, ja mam wątpliwości. Jakie są kryteria? Dla mnie najlepszym wydawnictwem byłoby takie, które może pochwalić się ciekawym profilem i fantastyczną ofertą, a jednocześnie jest przedsięwzięciem bardzo dochodowym. Pojawia się więc pytanie, czy my jesteśmy takim wydawnictwem. Odpowiedzi są trzy: jesteśmy, może jeszcze nie jesteśmy, albo już nie jesteśmy.

Twoim ideałem jest Suhrkamp Verlag?

AW: Moim ideałem przez lata był Random House, ale to trochę inny wymiar.

Ale gdyby zaproponowali wam sprzedaż firmy, zgodzilibyście się?

AW: Wtedy bylibyśmy sprzedani. Zresztą Random House podjął taką próbę dziesięć lat temu. W 2001 roku prowadziliśmy rozmowy na ten temat, ale po 11 września zmieniła się sytuacja na świecie, a z nią także ich plany. Zresztą ten temat nigdy później już nie wracał, a Random House sam zmienił właściciela, a w efekcie częściowo także swój profil.

Ale kupiło was Forum Media Group...

AW: To jednak była zupełnie inna sytuacja. Forum nie miało pomysłu by ingerować w profil W.A.B., chcieli pozostawić wszystko w naszych rękach.

Dlaczego się wycofali?

WK: O to trzeba by pytać Forum. Umowa była taka, że w 2007 roku przejęli 40 proc. udziałów spółki, a dalsze 60 proc. mieli dokupić po trzech latach wspólnej pracy. Kiedy zbliżał się moment ostatecznych rozstrzygnięć, druga strona zaczęła mieć wątpliwości. Stwierdzili, że dalszych pieniędzy nie chcą już wykładać, bo rynki zachodnie opanował kryzys, a sytuacja W.A.B. może stać się niepewna, kiedy ktoś z nas będzie chciał odejść itd.

Czy któryś z właścicieli miał takie plany?

WK: Adam zadeklarował taki zamiar, natomiast Beata Stasińska i ja chcieliśmy zostać w firmie. Zdecydowaliśmy się nawet wszystko wcześniej zorganizować tak, żeby spółka na tym nie straciła. Do zarządu – na miejsce Adama – planowaliśmy wprowadzić nową osobę odpowiednio wcześniej,

po to by zmiana przebiegła jak najbardziej płynnie. Przedstawiliśmy naszemu niemieckiemu partnerowi kilka propozycji personalnych, ale ostatecznie wycofali się z całego przedsięwzięcia.

I zaproponowano wam odkupienie tych 40 proc. udziałów...

AW: To była dłuższa historia, negocjacje trwały kilka miesięcy.

I nie było niebezpieczeństwa, że te udziały odkupi ktoś inny, ktoś spoza waszej trójki?

Na szczęście umowa sformułowana została tak, że bez naszej zgody było to niemożliwe.

Generalnie 2010 rok był dla W.A.B. ciekawy, może nawet trudny...

WK: Dla W.A.B. jako firmy, poniżej poziomu zarządu raczej taki jak każdy wcześniejszy...

Ale zmienił się skład właścicielski i...

WK: No skład się zmienił, a właściwie wrócił do stanu sprzed 2007 roku, czyli Adam ma 50 proc. udziałów, a my z Beatą po 25 proc. Tak było i jest od kiedy powstała spółka z o.o.

Czyli kiedy wydaliście te pierwsze poradniki pracowaliście już we trójkę?

AW: Nie do końca. Praca nad nimi była wspólna, natomiast jeśli chodzi o powstanie firmy to gotówkę na jej rozruch wyłożyliśmy wspólnie z Wojtkiem i było to w październiku 1991 roku. Wtedy powstało Wydawnictwo W.A.B. s.c. Potem wydaliśmy dwie książki, a następnie do spółki przystąpiła Beata Stasińska.

Wróćmy jednak do tego, co wydarzyło się w zeszłym roku. Jesteście gotowi powiedzieć dlaczego nastąpiła zmiana w zarządzie?

AW: Po pierwsze uznaliśmy tę decyzję za słuszną i potrzebną ze względu na dobro firmy.

WK: A ja bym powiedział tak: ze strony zarządu do pracowników nie mogą dochodzić sprzeczne sygnały – zarząd musi działać jako jedno ciało.

Czyli według was obecnie macie większe szanse realizować tę zasadę?

WK: Powiem tylko tyle: aby firma mogła dobrze działać zarząd musi być monolitem.

A jakie dzisiaj są wasze relacje z Beatą Stasińską?

WK: W zasadzie nie istnieją.

AW: Beata Stasińska kontaktuje się z nami tylko przez przedstawicieli prawnych.

Uporządkujmy fakty, Beata Stasińska od zawsze była członkiem zarządu i...

WK: I formalnie od 2008 roku do jej obowiązków należały kontakty z autorami oraz nadzór nad sprzedażą praw za granicę.

Beata jest też powszechnie uważana za jednego z najlepszych polskich wydawców, ma konkretne zasługi dla kultury...

WK: Mówisz tak, jakby Beata działała sama, a przecież bez całego wieloosobowego organizmu jakim jest W.A.B., nie ukazałyby się wszystkie te książki.

AW: Tak samo jak decyzje o wydawaniu tych książek nie były nigdy samodzielnymi decyzjami Beaty Stasińskiej, która też nigdy tym wydawnictwem nie kierowała samodzielnie.

Jednak środowisko literackie opowiedziało się publicznie po jej stronie... To o Beacie Stasińskiej mówiło się jako o wydawcy, jednocześnie deklarując nieznanomość panów Widmańskiego i Kuhna...

WK: Mówiąc konkretnie, to swoje poparcie wyraziło kilkanaście osób, które akurat nas nie znały. Poza tym ani Widmański ani Kuhn nie mają śmiałości mówić, że wydawnictwo to oni, bo za wydawnictwem stoi 30 osób, które tu pracują i realizują konkretne zadania, aby można było książki najlepszych polskich autorów wydać. Może rzeczywiście przez lata popełnialiśmy ten błąd, że pozwoliliśmy na tworzenie fałszywego obrazu firmy.

AW: Trudno nam jest komentować to „poparcie”. Swoje stanowisko wyraziliśmy w odpowiedzi opublikowanej w „Gazecie Wyborczej”. Jeśli jesteście ciekawi szczegółów – powinniście porozmawiać z osobami których wypowiedzi w ramach „poparcia” cytowano.

A o jakich zasługach Beaty możecie powiedzieć?

WK: Niewątpliwa Beata ma zdolność – swojego rodzaju radar – wskazujący to, co ważnego się dzieje na rynku literackim. Wyczucie, o jakich książkach lub autorach będą dobrze mówić krytycy, który autor ma szansę na

nagrody. Potrafi wychwytywać teksty, które warto tłumaczyć i wydawać po polsku. Warto jednak podkreślić, że zawsze ostateczną decyzję w sprawie wydania tej czy innej książki podejmowaliśmy we trójkę, a w ostatnich latach w szerszym gronie.

Czy istnieje potrzeba, aby w zarządzie firmy pojawił się ktoś, kto w zakresie wypełnianych przez nią obowiązków, mógł zastąpić Beatę Staśńską?

WK: Nie mamy takich planów, ponieważ nie wydaje się to konieczne. Bardzo dużo naszych kompetencji zostało delegowanych w dół. Zarówno dlatego, że firma się rozrasta, ale także dlatego, że już w momencie sprzedaży udziałów mieliśmy świadomość konieczności uniezależnienia firmy od naszej w niej obecności.

AW: Jeszcze w 2006 roku podjęliśmy decyzje, które miały na celu uporządkowanie struktury firmy. Ustaliliśmy, że redaktorzy prowadzący będą nimi nie tylko z nazwy, ale faktycznie będą prowadzić swoje tytuły i odpowiadać za realizowany program wydawniczy. Wdrażanie tych planów i rozwiązań trwało kilka lat i jego efektem jest obecna struktura i sytuacja. W.A.B. ma procedury, które pozwalają bez strat dla firmy zastąpić każdego z członków zarządu. W wydawnictwie mamy więcej niż dwie czy, jak było to do niedawna, trzy kluczowe osoby.

Możecie je wymienić?

WK: Oczywiście mam na myśli dyrektorów działów: Monikę Machlejd – dyrektora działu wydawniczego, Piotra Bagińskiego – dyrektora działu handlowego, Edytę Woźnicę – dyrektora działu promocji, Ulę Ziętek – dyrektora działu produkcji oraz kierującą działem praw Blankę Woškowiak. Kluczowi są też redaktorzy prowadzący – od 2006 roku odpowiedzialni za nasz program wydawniczy: Karolina Iwaszkiewicz, Natalia Sikora, Adam Pluszka, Filip Modrzejewski i Dariusz Sośnicki.

Patrząc na te nazwiska, to od lat nic się u was nie zmieniło...

WK: Od ilu lat? Od kilku. I to chyba dobrze o nas świadczy. Dla firmy rzeczywiście im mniej zmian, tym lepiej. Dopływ świeżej krwi jest potrzebny, ale to jest co innego niż gwałtowne lub częste zmiany na najważniejszych stanowiskach. Choć oczywiście w takiej firmie jak nasza możliwości awansu są inne niż w wielkich korporacjach.

Ale możliwy jest awans finansowy...

WK: Oczywiście, zresztą uzależniony od wyników finansowych firmy. Stworzyliśmy system premii, który według nas działa bardzo dobrze.

Jak W.A.B. wypłaca dywidendę swoim właścicielom?

AW: Rzadko. W ostatnich latach stało się tak dwukrotnie – raz chwilę przed zmianami właścicielskimi i w roku ubiegłym, kiedy pożegnaliśmy się z Forum. Ale nie były to wysokie kwoty, zaledwie 10 proc. zysku za 2009 rok.

Wypłacie dywidendę za rok 2010?

WK: Jeszcze nie wiemy, zdecyduje zgromadzenie wspólników po zamknięciu bilansu.

A jak wypada wstępne podsumowanie tego okresu?

AW: Pewnie tak jak w przypadku większości wydawnictw przychody W.A.B. będą wyższe niż w 2009 roku, zwłaszcza że w grudniu, ze względu na zmianę ustawy VATowskiej postanowiliśmy uporządkować rozliczenia z naszymi partnerami. Za to co najmniej najbliższe pół roku będzie znacznie słabsze.

Wydawcy zgodnie twierdzą, że 2010 rok to okres znacznego pogorszenia się kwestii terminowości płatności. Macie podobne przekonanie?

WK: Zdecydowanie tak. Choć naszym zdaniem to pogorszenie zaczęło się już od początku 2009 roku. Wiadomo, że od wielu lat trudnym, a jednocześnie niezwykle istotnym płatnikiem był Empik, choć akurat w przypadku tej firmy sytuacja uległa pewnej poprawie. Wyraźnie widać, że na spłatę zobowiązań za książki przeznaczono w tym roku większe środki.

Jak szacujecie cały 2011 rok?

WK: Z taką lekką nieśmiałością...

AW: Podwyżkę VAT-u wykorzystaliśmy jako okazję do ostatecznego przejścia na sprzedaż na faktury. Już od kilku lat ograniczaliśmy grupę odbiorców konsygnacyjnych, których staraliśmy się przekonać do przejścia na faktury. Teraz proces ten został niemal zakończony.

Czy nie boicie się o płynność finansową w związku z tym, że trzeba będzie płacić VAT?

AW: Nie, ponieważ będziemy konsumentem VAT-u netto. W kosztach mamy 22-proc. VAT, a w sprzedaży – 5-proc. Więc oznacza to dla nas jedynie mniejszy niż do tej pory zwrot podatku.

Czy z powodu wprowadzenia VAT-u ograniczyliście swoje plany wydawnicze?

WK: Wydamy mniej nowości niż w latach poprzednich, ale nie z powodu zmian podatkowych, a wcześniejszej decyzji o zmniejszeniu obciążeń produkcyjnych. W ostatnich miesiącach zastanawialiśmy się raczej, jak stosunkowo bezboleśnie przeprowadzić firmę przez sytuację podwyżki podatku.

Czy według was wpłynie ona na spadek czytelnictwa?

WK: Nie sędzę. Według mnie ta zmiana nie ograniczy też naszej sprzedaży, bo nie podnosimy masowo cen książek. Na cenę wpływa dużo czynników, które należy odpowiednio zestawić i porównać.

AW: To nie jest takie proste. Przewidujemy wpływy z danego tytułu, mamy nakład, ustaloną cenę detaliczną, wiemy jakich średnich rabatów udziela my swoim odbiorcom...

A jakie macie średnie rabaty?

AW: Od 45 do 50 proc. Wracając jednak do kwestii cen, to w pozycji „wpływy” musimy obecnie obciąć te 5 proc., ale nie wydzielamy sobie VAT-u oddzielnie, tylko patrzymy jaka jest na końcu rentowność książki, no i podejmujemy decyzję czy możemy zdecydować się na jej obniżenie.

Ile tytułów macie w tej chwili w sprzedaży?

WK: Mamy blisko 700 rekordów, z czego ok. 550 „żywych”. Tym, co chcielibyśmy w tym roku zredukować, są na pewno zapasy magazynowe.

Wielu wydawców reaguje na wprowadzenie VAT-u obniżaniem cen i wyprzedaż na tanią książkę...

WK: Pytanie tylko czy na pewno jest to reakcja na wprowadzenie wyższego podatku VAT? Według mnie wydawcom zależy raczej na skróceniu back listy. My nie mamy takiego pomysłu, żeby ze względu na wyższy VAT zacząć gwałtowną wyprzedaż. Nie uważamy, żeby takie działanie miało uzasadnienie ekonomiczne.

A nie obawiacie się olbrzymich zwrotów? Może jeszcze nie teraz, ale w perspektywie kilku miesięcy?

AW: Zależy czy będą to zwroty fizycznie, czy tylko na papierze. Zresztą nie spodziewam się większych zwrotów niż normalnie o tej porze roku. Już wcześniej doszliśmy do wniosku, że nasz magazyn jest za duży i dlatego chcemy go zmniejszyć. Ale jeżeli rzeczywiście jest tak, że większość wydawców zamierza wyprzedawać swój asortyment na tanią książkę, to zapewne przeczekamy ten boom i zaczniemy to robić dopiero w drugiej połowie roku. Dodatkowo w przypadku W.A.B. znaczną część oferty stanowią książki droższe, wolno rotujące i musimy sobie odpowiedzieć na pytanie, jak długo jesteśmy w stanie finansować własne zapasy magazynowe. Jeśli uznamy, że już nas na to nie stać, to powinniśmy przynajmniej zadbać, aby się nie zwiększały. Jeżeli co roku wprowadzasz do sprzedaży ponad 100 tytułów to zapas rośnie automatycznie. Zatrzymanie takiej tendencji de facto oznacza spadek.

Magazynem można zarządzać także ustalając mniejsze nakłady początkowe...

WK: Tak, ale najważniejsza jest bieżąca kontrola jego wysokości i podejmowanie odpowiednich decyzji o skierowaniu części zapasu na wyprzedaż.

Rozumiem, że nie jesteście nastawieni na „nie” do taniej książki i jak trzeba to korzystacie z tego kanału...

WK: Tak, bo przecież innym wyjściem jest skierowanie tych książek na przemiał. Niektórzy uważają, że tania książka psuje rynek, ale życie i doświadczenie coraz częściej wskazują na to, że ten segment jest całkowicie rozdzielny od księgarskiego.

Porozmawiajmy o czymś innym. W sprzedaży praw za granicę jesteście mistrzem świata! Łączyście funkcję agencji autorskiej z promocją polskiej książki za granicą. Jak to robicie?

WK: Trzeba przyznać, że tę część działalności W.A.B. zainicjowała i rozwijała na początku samodzielnie Beata Stasińska. To ona zaczęła jeździć po świecie i przekonywać do polskiej książki, nawiązywała też pierwsze kontakty...

AW: Dodatkowo zdarzyło się tak, że w 2000 roku, kiedy Polska była Gościem Honorowym na Targach Książki we Frankfurcie, mieliśmy kilka fajnych

książek do sprzedania. Wtedy wydawcy, zwłaszcza niemieccy postanowili sobie, że każdy wyda jakiegoś polskiego autora. Tak naprawdę ówczesnego sukcesu w tym zakresie już nigdy potem nie udało się powtórzyć.

To był jednak zupełnie inny mechanizm, wtedy sprzedano na rynek niemiecki blisko 100 tytułów, ale tak normalnie sprzedaje się na poziomie blisko 60. A wy utrzymując się na poziomie około dziesięciu książek macie tu bardzo mocną pozycję.

AW: Rzeczywiście tak to wygląda.

Osadziliście się w sprzedaży praw na Europę, jakie macie dalsze plany, czy wasza oferta się zwiększa, czy zmniejsza?

AW: Cały czas rośnie, zresztą analogicznie do wzrostu oferty polskich autorów wydawanej na rodzimym rynku. W ostatnich latach szczególnie interesujący dla wydawców zagranicznych byli autorzy tacy jak Marek Krajewski, Jacek Dehnel czy Grażyna Plebanek. W kwietniu nakładem W.A.B. ukaże się biografia Janusza Korczaka autorstwa Joanny Olczak-Ronikier. Jestem głęboko przekonany, że to będzie nasz towar eksportowy.

WK: Mamy co pokazać światu. Jednym z naszych głównych odbiorców stała się Rosja, bo tamtejsi wydawcy rzeczywiście coraz chętniej kupują polską literaturę. I my chcemy być coraz mocniej obecni na tym rynku.

AW: Zdecydowaliśmy się też na zwiększenie nakładów na rozwój oferty na rynki anglosaskie. Poza przekładami, które są finansowane przez Instytut Książki, postanowiliśmy sami zainwestować w tłumaczenia fragmentów książek na język angielski. Większość z nich powinna być już gotowa na tegoroczne Targi w Londynie. Powinniśmy wówczas dysponować ofertą 60-70 tytułów.

Kto teraz jeździ za granicę?

WK: Dział praw. My się tym nie zajmujemy. Najwyżej określamy ramy podpisywanej umowy. Staramy się nie wtrącać w pracę działu praw i redaktorów. Oczywiście możemy pomagać w nawiązywaniu kontaktów, jeżeli zachodzi taka potrzeba.

A na ile lat do przodu macie przygotowany plan wydawniczy?

WK: Zamknęliśmy obecny rok, a 2012 w 70 proc.

To ile tytułów wydacie w 2011?

WK: Około 110 pozycji.

Ile polskich, a ile tłumaczeń?

AW: Proporcje rozkładają się mniej więcej po równo.

Porozmawiajmy o planach rozwoju oferty. Po lekturze najnowszego katalogu W.A.B., a zwłaszcza jego specjalnego dodatku widać wyraźnie, że wydajecie coraz więcej książek dla dzieci i młodzieży...

WK: Tak, to jest na pewno coś, co chcemy kontynuować i rozwijać. Moim zupełnie osobistym marzeniem jest wznawianie książek, które ukazywały się kiedy sam byłem dzieckiem, ale nie mogę niczego narzucać redaktorowi prowadzącemu. Na razie wydajemy głównie książki licencyjne, ale bardzo mocno pracujemy nad pozyskiwaniem polskich autorów, czego efekty będą widoczne już w tym roku.

Z kolei w ramach oferty dla dorosłych czytelników konsekwentnie rozwijamy serię „Z drzewem”, w ramach której ukazuje się retrospektywna literatura typu non-fiction.

Czy popularność kryminałów, którą w dużej mierze zbudowaliście utrzymuje się, czy ten segment ciągle rośnie?

WK: Dynamika wzrostu jest już oczywiście mniejsza, ale ciągle mamy w naszych planach rozbudowę tej oferty, zwłaszcza tak mocno osadzonej na rynku „Mrocznej serii”. O jej sile w znacznym stopniu decydują polscy autorzy i czytelnicy ciągle na te książki czekają. Ponadto jeżeli trafia do nas dobry polski kryminał, to staramy się go wydać jak najszybciej.

W ostatnich latach W.A.B. przeżyło rozstania z dwójką autorów o, chyba największym sprzedażowym potencjale w historii firmy, czyli Katarzyną Grocholą i Markiem Krajewskim. Te wydarzenia nie wpłynęły jednak długofalowo na kondycję firmy. Co o tym zadecydowało?

AW: O tym, czy byli to autorzy o największym potencjale – jak rozumiem, jeśli chodzi o wysokość nakładów, pokaże czas. Moim zdaniem wśród współpracujących z nami autorów jest wielu, którzy taki potencjał mają. Co do kondycji firmy – jak widać mamy na tyle dobrze skomponowany plan wydawniczy i strategię, że wypadnięcie jednej czy dwóch wysokonakładowych książek z planu nie powoduje dużych perturbacji.

Czy dysponując tak silną pozycją w segmencie literatury kryminalnej zdarza wam się przegrywać licytacje?

WK: Oczywiście.

A co decyduje o wysokości kwot do jakiej licytujecie?

AW: Kalkulacja książki, oczywiście.

A kto ostatecznie decyduje?

WK: To jest uzgadnianie wcześniej, na podstawie kalkulacji, ale potem w trakcie licytacji zarząd może podjąć ostateczną decyzję. Czasami jest na to bardzo mało czasu, ale w firmie przyjęliśmy procedurę „Szybkie przyjęcie książki” i „Błyskawiczne przyjęcie książki” i w tym drugim przypadku redaktor prowadzący ma prawo zadzwonić do mnie nawet w środku nocy, a ja kontaktuję się z Adamem i podejmujemy decyzję razem z redaktorem...

Pracujecie po nocach?

WK: Nie, ale dużo pracujemy, charakter tej pracy zmienia się z biegiem lat, różnych rzeczy już sam nie robię – jak wypisywania faktur (śmiech) na maszynie do pisania – ale za to odpowiedzialność jest bardzo duża. Pracuje u nas 30 osób, które mają rodziny i ja za nich wszystkich czuję się odpowiedzialny.

Jak wygląda obecnie podział kompetencji w zarządzie?

WK: Adam nadzoruje sprzedaż, promocję i dział wydawniczy, a ja dział praw, produkcji i finanse.

A kto nadzoruje rozwój oferty e-książek? Pamiętam, że kiedy w latach 2008-2009 zaczęły pojawiać się firmy dystrybuujące książkę w tej postaci, W.A.B. było w czołówce wydawców, których tytuły trafiały do sprzedaży...

WK: Do niedawna zajmowałem się tą sferą naszej działalności osobiście. Cztery lata temu wprowadziliśmy do umów autorskich jak najszerze pole eksploatacji, obejmujące także książki audio i elektroniczne. Po drugie przygotowywaliśmy i przechowywaliśmy teksty i materiały graficzne w formie elektronicznej, łatwej do szybkiego przeformatowania i przygotowania e-booka. Po stronie dystrybutorów pozostawało nadanie mu ostatecznej formy i zabezpieczenie.

W jaki sposób ustalaliście ceny?

WK: Początkowo musieliśmy zagwarantować sobie wpływy, które pozwoliłyby nam wypełnić zobowiązania finansowe w stosunku do autorów, następnie stopniowo zwiększaliśmy własną marżę. Od pewnego czasu sprzedają oferty elektronicznej zajmuje się już nasz dział handlowy. Zresztą już wkrótce chcemy samodzielnie przetwarzać nasze zasoby do najpopularniejszego na świecie formatu ePub. Przede wszystkim chodzi nam o zachowanie kontroli nad jakością tych książek.

Jak wypada biznesowa ocena tego fragmentu działalności?

WK: Niewątpliwie cały czas dokładamy do tego interesu – rozbudowa oferty i jej obsługa kosztuje coraz więcej, a wpływy ze sprzedaży, choć rosną skokowo, to jednak nadal nie gwarantują minimalnego chociaż zwrotu poniesionych nakładów. Generalnie obrót e-książkami to wciąż promień w naszych przychodach. I choć nie wiem kiedy miałyby to nastąpić, ale osobiście uważam, że w perspektywie kilku lat ich sprzedaż może stanowić nawet 50 proc. generowanych obrotów.

Przygotowujecie firmę na taką fundamentalną przeciw zmianę?

WK: Staramy się, zresztą nie można inaczej. Chociaż, z tego co zdążyłem się zorientować, wielu wydawców nie myśli w ten sam sposób. W dalszym ciągu wielu ignoruje potrzebę, czy wręcz konieczność zakupu praw do wydań audio i e-booków. Przyznaję, że nie rozumiem takiego postępowania. Według mnie to oznaka, w najlepszym wypadku, braku przezorności.

Dotyka was kwestia piractwa elektronicznego?

WK: Oczywiście, staramy się śledzić ten proceder, kontaktujemy się z providerami stron na których znajdujemy nielegalne pliki z naszymi książkami, kilkukrotnie składaliśmy już do prokuratury doniesienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa.

Na koniec chciałbym jeszcze nawiązać do naszego spotkania w siedzibie Polskiej Izby Książki, kiedy Wojtek strasznie emocjonalnie reagował na różne prawnicze interpretacje regulacji związanych z okresem przejściowym...

WK: Tak, ale mogę to łatwo uzasadnić. Czy waszym zdaniem ma jakikolwiek sens definicja, według której książka została skierowana do dystry-