

# Könyvpiac a Kinizsi Nyomda szemszögéből

Faludi Viktória

**A könyvpiac közel 62 milliárdos üzletet jelentett a 2010-es évben. Az előző évhez képest közel 8%-os visszaesés ostora a nyomdákon csattant. Hazánk könyvnyomdái az utóbbi években jelentős, főleg kötészeti fejlesztéseket hajtottak végre, így a válság egy technológiailag mindenre felvértezett társaságra csapott le. Bördös Jánossal, a Kinizsi Nyomda tulajdonos ügyvezetőjével beszélgettünk a könyvgyártás jelenlegi helyzetéről.**

**A könyvnyomtatás üzleti adottságai: a lassú forgássebesség, a magas alapanyag- és műveletigény a könyvnyomdák számára különösen megnehezítette a túlélésért folytatott harcot a válság leküzdésében.**

**Már túl vagytok a nehezén?**

Sokkal rosszabb a helyzet, mint tavaly vagy tavalyelőtt volt, a válság mélypontja a könyvpiacra még csak ezután következik. A csökkenő megrendelésállomány, a kiadók fizetési nehézségei, ami nyilván az általános gazdasági helyzetből alakul ki, egyre nehezebbé teszi a helyzetet. A könyv nem tartozik a létfenntartású cikkek közé, a vásárlói igények megcsappanása érzékenyen érint bennünket is. Évek óta csökken a kiskereskedelmi könyveladás, és remélem, hogy jövőre már javul a helyzet. A kiadók továbbhárítják a pénzügyi problémáikat, kényte-



Bördös János, a Kinizsi Nyomda tulajdonos ügyvezetője

lenek a nyomdák megtenni a szükséges lépéseket, a végletekig csökkentik a költségeket, végül embereket bocsátanak el. Csak a biztosan fizető kiadók munkáit kivitelezhetjük. Az állami és uniós támogatásokkal létrejött beruházások jelentős hitellel valósulhattak meg, ami kényszerhelyzet felé sodorta a nyomdákat, ugyanakkor a beszállítók szigorúbban lépnek fel, amivel jelentős likviditási lyuk keletkezett.

**A nagy beruházásokat nem bántátok meg?**

Örülök, hogy túl vagyunk a beruházásokon, amiknek a kölcsöntörlesztése most jelentős terhet jelent, ugyanakkor úgy gondolom, hogy ezek nélkül a fejlesztések nélkül sok megrendelést





elvezíthettünk volna, talán már nem is lennénk a könyvpiacra. A válság közepén nem lett volna lehetőség a géppark frissítésére, amit mi még időben megtehattünk. Úgy fogom fel, hogy nagy átok a kapacitástúlkínálat, ugyanakkor áldás is, ami megmentett bennünket is attól, hogy csődbe menjünk, mivel a korszerű berendezéseinkkel jó eséllyel tudunk részt venni a piaci versenyben. Öt pályázaton indultunk, és nyertünk is. Szerencsére a pályázatokhoz tartozó létszámartási kötelezettség 2009 elején megszűnt. 2010-ben tizenkét fővel kellett csökkentenünk az alkalmazotti állományt. A megrendelések hektikusan érkeznek, amikor dömping van, a korszerű termelőberendezéseken rugalmasak tudunk lenni – a kisebb létszám ellenére.



### ***Milyen tartalékaitok vannak?***

A mai piaci viszonyokat nézve van egy kapacitás-fölöslegünk a keménytábla-készítésnél, és a kartonált könyvek kötészetében szintén, ugyanakkor a nyomókapacitásunk szűk. Van több olyan partnerkapcsolatunk, amiben ezeket a kapacitásbeli egyenlőtlenségeket hozzuk egyensúlyba, folytatjuk a jól bevált együttműködést több

nyomdával, és nyitottak vagyunk újabb partneri kapcsolatok kialakítására is. Az általunk gyártott könyvek a minőségi skála felső harmadába tartoznak, ami a gépi felszereltségünknek és a kollégák szaktudásának köszönhető.

### ***A szomszéd rédje mindig zöldebb. Céloztok-e új szegmest a piacon?***

A gépparkunk speciális, csakis könyvgyártásra tesz bennünket alkalmassá. Tíz év múlva, ha ismét nagy beruházások kerülnek terítékre, el kell gondolkodnunk majd, hogy megmaradunk-e a könyvpiacra vagy más területre felé bővülünk. Jelen pillanatban nem foglalkozunk azzal a gondolattal, hogy bármiféle beruházást hajtsunk végre. A digitális nyomtatás területére sem szándékozunk belépni.

Nem szándékozunk a kiadói tevékenység irányába sem bővülni. Ezt már a kezdetekben megpróbáltuk, hogy a felesleges kapacitásokat lekössük. Hozzávetőleg húsz könyvet adtunk ki egy évben, amiből egy nagyon nyereséges lett, hat veszteséges, a többi gazdasági eredménye nulla környékén volt. Tiszteletben tartjuk, hogy a könyvkiadás egy másik szakterület, ahova megfelelő tudás és ismeret kell a jó eredmények eléréséhez.



### ***Milyen kiadói igényekkel találkoztok?***

Hála a közelmúltban történt beruházásainknak, évek óta nem kérdés, hogy igényes legyen a termék, ugyanakkor rendkívül érzékeny az árakra a megrendelő. Két éve lecsengett az albumszerű könyvek sikere, helyettük a regények, az egyszerűbb kivitelű regények és egyéb könyvek felé fordult a vásárlók érdeklődése. Az e-bookok mennyisége hazánkban még nem számottevő, de a tendencia az, hogy a példányszámok csökkennek. Alapvetően az a probléma, hogy nincs





vásárlóerő a könyvpiacra. Ez elindítja a teljes folyamat szűkülését, és a csökkenő kereslet is átalakul. A könyvkiadás visszafogott gondolkodásra kényszeríti a terület résztvevőit. A hitelező bankok közül többen is negyedévente korosított vevői és szállítói kimutatásokat készítenek, amiből az látszik, hogy ágazattól függetlenül a gazdasági helyzet folyamatos romlása tapasztalható.

### *Mit várunk a jövőtől?*

Sokat jelent, hogy a fiatalok rákapnak egy-egy sikerkönyvre, nem lehetünk eléggé hálásak azoknak az íróknak, akik életben tartják az ol-



vasás élményét. Abban bízom, hogy a Gutenberg-galaxis végét hirdető jóvendölések nem válnak valóra, hasonlóan, mint amikor a televízió piaca kerülésekor beharangozták a mozik halálát, szerencsére nem úgy lett. Remélem, a könyvek még sok generáció számára lesznek értékes, hasznos tárgyak.

