

*E: Kapnak-e visszajelzést vagy kritikát a tankönyveikről?*

*R A:* Elég gyakran találkozunk azokkal, akik a mi könyveinkkel dolgoznak. Mintegy 60%-ukkal minden évben legalább egyszer személyes kontaktus is létrejön azokon az egy napos továbbképzéseken, melyeket az ország 8–10 pontján tartunk Miskolctól Pécsig, és Debrecentől Győrig. Évente egyszer-kétszer felkerekedünk a feleségemmel, mint a vándorcirkuszosok, s reggeltől délutánig mindenütt ugyanazt a műsort ugyanolyan intenzitással adjuk le, legyenek az egyik helyen 28-an, a másikon 110-en. A szereplők, a hangulat, a kérdések persze mindenütt egy kicsit változnak.

Elég nehéz a felhasználók és a szerzők között ezt a fajta kapcsolatot létrehozni, de esetenként valódi szakmai vita, párbeszéd is kialakul. Ebben segít az, hogy az iskola és az élet dolgait képesek vagyunk tanítói szemmel nézni. Előfordult már, hogy több tanító javaslatára változtattunk egyik nyelvtani falitáblánk szóanyagán.

Felhívott pl. az egyik iskolaigazgató, s azt tanácsolta: változtassuk meg a kiadó nevét, mert ő ugyan tudja, hogy a ROMI-SULI a Romankovics névből adódik, meg már hallott is minket előadni, de az iskolájukban a ROMI-SULI katalógusunkat – fellapozás, kibontás nélkül – azzal a megjegyzéssel vágják a sarokba, hogy nekik ez nem kell, mert ők nem cigányok. Mit válaszolhattam? Hogy ez az előítéletes gondolkodás nem minket minősít.

Most – immár öreg tankönyvcsinálóként – is csak azt tudom mondani, mint 30 évesen: ne a nevünk, származásunk, életkorunk alapján minősítsenek, hanem aszerint, hogy mit tetünk le az asztalra. Helyettünk a könyvek beszélnek, azokba van belerejtve, mit gondolunk életről, iskoláról...

*(Az interjút Kardos Lászlóné készítette)*

*„Mi azt gyártjuk, amit az iskolák kérnek”*

Simon István, a Konsept-H Könyvkiadó és Kereskedelmi Kft.

ügyvezető igazgatója

*Educatio: Mikor jött létre a kiadó?*

*Simon István:* Kiadónk mintegy 10 éves múltra tekint vissza, Bt-ként indult, jelenleg Kft. formájában működik. Ma hozzávetőlegesen 120-féle kiadványt jelentetünk meg évente. Az ország iskoláinak több mint a fele a megrendelőnk. Elsősorban a gimnáziumok, a szakképző iskolák és az általános iskolák felső tagozatos tanulói számára készítünk tankönyveket. Arra törekszünk, hogy tartalmukban és küllemükben is tartós tankönyveket, színvonalas, minőségi kiadványokat adjunk ki. Jelenleg öt főállású és számos külsős munkatársunk van.

*E: Ki hozta létre a kiadót, milyen előzményekkel?*

*S I:* Korábban iskolaigazgató voltam. A vállalkozást feleségemmel együtt hoztuk létre, aki szintén pedagógus. Nyomdaipari vállalkozásként indultunk, és reklámtevékenységgel is foglalkoztunk. Ezt követően mind több kolléga keresett meg bennünket tanulóknak, tanároknak írott könyvekkel, segédanyagokkal, melyeket kiadtunk és gondoztunk. Egy idő után teljesen a tankönyvkiadás felé fordultunk, reklámtevékenységünket egy kollégánk folytatta. Ennek is volt köze az oktatáshoz, hiszen egy olyan taneszközkatalógust hoztunk létre, mely a maga nemében páratlan volt nemcsak az országban, de Európában is. Nem véletlen, hogy egy évtizede semmit sem veszített népszerűségéből. A nyomdaipari és reklámtevékenység

teremtette meg azt az anyagi alapot, amelyet tankönyvfejlesztésre fordíthattunk, és egy gyors piaci növekedést tett számunkra lehetővé.

*E: Téhát rövid idő után már a tankönyvkiadás felé indultak?*

*S I:* Így van. Hat-hét évig másodállásban működtünk, én egy dolgozók általános iskolájának voltam akkor az igazgatója, ami azért volt szerencsés, mivel ott késő délután kezdődött a munka, így egész nap a vállalkozás dolgaival foglalkozhattam. Igaz, hogy ez rendkívül megterhelő volt, hiszen 14–15 órát dolgoztunk éveken át.

Törekvésünk mindig az volt, hogy ne alvállalkozók, hanem kiadói munkatársak végezzék a munka minden részterületét. Így a tartalmi szerkesztés, a fotók nagy része, a grafikai munkák, a szövegtördelés, a műszaki szerkesztés, a képfeldolgozások mind-mind kollégáink munkája, a nyomdába már kész filmeket adunk. Ehhez a legkorszerűbb technikai eszközöket vásároltuk, így biztosítva van az a szakmai és technikai háttér, mely feltétele a jó minőségű könyvek készítésének.

Kiadónk gyengesége a marketing munka. Ma a termékek, így a tankönyvek megismertetése a vásárlókkal nagyon költséges. A legnagyobb kiadók direkt marketing tevékenysége ma még rendkívül sikeres, de ez az út számunkra anyagi okok miatt nem járható. Mind több kiadó tart fenn ún. referensi hálózatot. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy pedagógusokat alkalmaznak, akik nap mint nap járják az iskolákat, bemutatják a kiadó termékeit, és személyes kapcsolatok kiépítésével mind több kollégát igyekeznek megnyerni kiadójuk tankönyveinek használójául. Mi abban bízunk, hogy az ügynökök számának növekedésével együtt válik ez a módszer mind terheesebbé a pedagógus kollégáknak, és ismét a kevésbé rámenős reklámstratégiák lesznek eredményesebbek.

*E: Mekkora tőkével indultak?*

*S I:* Százezer forint alaptőkével indítottuk a vállalkozást, ami akkortájt elég volt egy betéti társaság alapításához és kezdeti működtetéséhez. Ötleteinkkel és újszerű elgondolásainkkal igyekeztünk pénzt teremteni. A reklámparban nem volt szükség nagy tőkére, mert általában előre finanszíroztak a partnerecégek. A tankönyvkiadás is igen jó és biztos üzletnek bizonyult az első időszakban, bár ott rendelkezni kellett azzal a tőkével, mely a könyvek előállításának fedezete volt. Szó szerint tankönyvínség volt; bármilyen kiadványt készítettünk, szinte biztos volt a siker, pedig szakmailag és műszaki kivitel tekintetében azok a könyvek messze voltak még mai tankönyveinktől. Ma egy új tankönyvből az első évben jó ha 3–400 db-ot eladunk. Ma már a pedagógusok válogatnak, meg kell velük ismertetni a könyveket, ami költséges és időigényes feladat. Később a piacon egyre több kiadó-vállalkozás jelent meg, miközben a tankönyvárak jelentősen elmaradtak az európai vagy világpiaci ártól. A tankönyvek árának emelkedése így is komoly feszültségeket okozott, és okoz ma is, hiszen az emberek megszokták a tízforintos könyveket, a rendszerváltozás előtt ugyanis csak egy jelképes térítési díjat fizettünk, a tényleges költségeket az állam fedezte. Sajnos ez ma már nem így van, de a nyugat-európai árszínvonalnak a magyarországi tankönyvár ma is csak a töredéke, annak ellenére, hogy mind a papír, mind pedig a nyomdai műveleti árak nálunk is megfelelnek a világpiaci árak. Ugyanakkor teljes felelősséggel ki merem jelenteni, hogy könyveink színvonala mind tartalmi, mind a kivitelezés tekintetében állják a versenyt a külföldi kiadványokkal.

*E: Hogyan alakul a nyereségük?*

*S I:* A korábbi években még tudtunk szerény nyereséget produkálni, igyekeztünk rendkívül gazdaságosan dolgozni. Az idei évben azonban rendkívül komoly nehézségekkel kellett megküzdenünk. Mindössze 8–10%-os tankönyváremelés történt, a papírárak viszont 42%-kal

emelkedtek az előző évihez képest. Ez rettentő nehéz helyzet elé állított minket. Már novemberben meg kellett hirdetnünk a könyvértékeket, módosítani pedig az árrobbanást követően nem lehetett. A cellulóz világgpiaci árának növekedése sajnos a mai napig sem állt meg. A legnagyobb kiadókat ez még nem érintette, mivel képesek voltak előre megvásárolni a papírt, most viszont már nekik is számolniuk kell ezzel. Ismereteink szerint egyetlen termék ára sincs olyan messze a világgpiaci ártól, mint a tankönyv, és ha legalább közelíteni nem tudjuk az árakat, akkor a hazai tulajdonú kiadók tönkre fognak menni.

*E: A külföldi kiadók csak a nyelvkönyveket adnak ki?*

*S I:* Nem, számos magyar kiadót vásároltak meg az utóbbi években a multinacionális cégek, így a legkülönbözőbb területeken adnak már ki tankönyveket.

*E: Miért működnek a külföldi tulajdonú vállalkozások stabilabban?*

*S I:* A külföldi tulajdonban lévő tankönyvkiadó vállalkozások hozzánk hasonlóan működnek. Nem ismerjük a mérlegüket, de biztos, hogy nem tudnak nagy nyereséget produkálni, sőt, előfordulhat hogy veszteségesek. De mivel óriási világcégekről van szó, nekik akár egy évtizedes magyarországi veszteség sem okozhat gondot. Tisztában vannak azzal, hogy az Európai Unióba való belépést követően a magyarországi bérvizonyok felzárkózásával a tankönyvérték is magasabbra fog emelkedni. Ők hosszú távon gondolkodhatnak. A jelentős profit reményében akár egy évtizedig is el tudják viselni a veszteségeket, mert azt befektetésnek tekintik. Mint közismert, a külföldi befektetők adókedvezményt is kapnak, így a helyzetük ebből a szempontból is kedvezőbb, mint a miénk. Tehát ma a verseny közel sem egyenlő esélyekkel folyik. Nem véletlen, hogy mind több hazai céget adnak el. Amelyik kiadóvezető úgy látja, hogy hosszabb távon veszteségessé válik cégének tevékenysége, legjobb védekezési reflexként igyekszik túladni rajta.

*E: A nyomtatást is a kiadó végzi?*

*S I:* Nem, ezzel a tevékenységgel felhagytunk. A munkánk úgy folyik, hogy megrendelünk vagy kapunk egy kéziratot. Ha elkészül a kézirat, akkor szakértőket bízunk meg a lektorálással. A javításokat, változtatási javaslatokat a szerkesztő egyezteteti a szerzővel, majd a nyelvi lektor veszi gondjaiba a szöveget. A szerkesztő konzultál a fotóssal, ha szükséges, a grafikus-sal. A képek és illusztrációk elkészültét követően lát munkához a műszaki szerkesztő. Vezetésével és a szerkesztő irányításával a műszakis munkatársak betördelik a szöveget, beillesztik a képeket stb. Közben számos korrektúraforduló van. A könyvszakmát nem ismerő ember számára talán el sem képzelhető, milyen iszonyatos mennyiségű anyag az, amit szinte betűről betűre többször át kell rágni, hogy a tankönyvben ne maradjon hiba, bár egy-egy az első kiadásokba így is számos esetben becsúszik. Ezután következik a levilágítás, ami annyit jelent, hogy egy fóliaszerű anyagra visszük az oldalakat mind a négy alapszínét. Ez a film kerül a nyomdába.

*E: Hogyan sikerül a könyveket eladni?*

*S I:* Rendszeresen előadásokat tartanak szerkesztőink, szakembereink, szerzőink, így az érdeklődő kollégák megismerhetik legújabb könyveinket. Évi 40–50 tankönyvbemutatón is részt veszünk, ahol mód nyílik a tanárokkal való közvetlen konzultációkra. Az új kiadványainkról ismertetést küldünk az iskoláknak, illetve katalógust jelentetünk meg minden évben. Amennyiben gyorsan be akarunk vezetni egy könyvet, akkor a legfontosabb helyekre bizony kell küldeni egy-egy mintapéldányt.

*E: Vannak olyan iskolák, amelyek stabil vevők?*

*S I:* Igen, vannak szakmailag hozzánk kötődő iskolák, ahonnan rendszeresen visszajelzéseket kapunk, mindez nagyban segíti szerzőink, szerkesztőink munkáját.

*E: Mennyire állandók a szerzőik?*

*S I:* Eleinte minket kerestek meg szerzők a kézírataikkal. Ma már inkább mi adunk szerzőknek, szerzői csoportoknak megbízást egy-egy sorozat elkészítésére. Természetesen egy korrekt eredményes kapcsolat újabb és újabb közös munkára sarkallja szerzőinket. Nagyszerű szakembereket tudhatunk kiadónk mögött, egyetemi oktatók, vezető szaktanácsadók, vezetőtanárok sorát, akik kiváló munkát végeznek.

*E: Milyen szerződést kötnek a szerzőkkel?*

*S I:* Tudatosan olyan szerződéseket kötünk, ami a szerzőt érdekeltté teszi abban, hogy a könyvének hosszú távon gondozója is legyen. Ezért aztán szívesen vesznek részt minden szakmai összejövetelen, és minden meghívásnak eleget tesznek. Folyamatosan gondoskodnak a tankönyvekben szükséges változtatások elkészítéséről is. Erre egyrészt a már rendszeressé váló tantervi változások, másrészt a legújabb tudományos eredmények beépítése miatt van szükség. Hozzá kell tennem, hogy ez rendkívül költséges dolog, a kiadók nehéz helyzetéhez nagyban hozzájárult a nat átgondolatlan bevezetése.

*E: Vannak-e olyan területek, ahol sok a jó szerző, és lehet közülük válogatni?*

*S I:* Érdekesek az arányok. A földrajzosok például nagyon aktívak, míg matematika tankönyvből kevés van. Ennek oka szerintem az, hogy ritka az olyan szakember, aki szakszerűen fel tud építeni ötödiktől tizenkettedik évfolyamig egy matematikakönyv-sorozatot. Ehhez olyan ember kell, aki egyrészt elmélyült ismeretekkel bír a matematikatudomány területén, emellett otthonos a fizikában és a kémiában is, mert nagyon fontos, hogy ezeknek a tantárgyaknak a matematikai alapjai is meglegyenek. A legfontosabb azonban az, hogy rendelkezzen az átadás magas szintű képességével. Rendkívüli átlátó képesség kell egy sorozat felépítéséhez és nagyon sokéves szakmai rutin valamennyi iskolatípusban, az általános iskolától az egyetemig. Ilyen szakember kevés van, így mi szerencsésnek mondhatjuk magunkat, Dr. Korányi Erzsébet személyében kiadónk az egyik legkitűnőbb matematika tankönyvszerzővel rendelkezik.

*E: Tisztességtelen eszközök előfordulnak-e a szerzők és a kiadók közötti viszonyban?*

*S I:* Korábban hallottam ilyen esetekről, de az utóbbi időben nem. Gondolom, ma már minden kiadó olyan szerződést köt, amely hosszú időre meghatározza a szerződő felek viszonyát. Nyolc évre kötünk szerződéseket, ami igen hosszú idő. A szerzők anyagi megbecsülése is nagyon sokat változott. Régebben, amíg csak a Nemzeti Tankönyvkiadó volt a piacon, egy-egy kötetért négy évenként egyszer kaptak honoráriumot, ma évente fizetünk jogdíjat. Ahogy a kereslet-kínálat viszonyai érvényesülnek, úgy kerültek egyre kedvezőbb helyzetbe a sikeres tankönyvek szerzői.

*E: Ez azt jelenti hogy a szerző nem dolgozhat másik kiadónál?*

*S I:* Ez egy-egy könyvre vagy sorozatra vonatkozik. Azaz ha készíti a kiadónknál egy tankönyvet vagy feladatgyűjteményt, azt nem adhatja el másik kiadónak. Természetesen másikat bármikor bárkinek írhat.

*E: Van-e valamilyen piacfejlesztés?*

*S I:* Érdekes helyzet alakult ki. Az OM felmérése szerint a pedagógusok sokallják a tankönyvek számát. Ezt azért tartom furcsának, mert más területen még egyetlen embert sem hallottam azért panaszkodni, hogy túl nagy a választék. Senki nem kényszeríti a pedagógusokat arra, hogy a tankönyvkínálatban eligazodjanak. Ha valaki a 20 éve megszokott tankönyvet akarja használni, akkor fel sem kell lapoznia a tankönyvjegyzéket. Annnyit ismer meg a kínálatból, amennyit akar. Egyébként én a tankönyvek számát nem tartom olyan soknak, hiszen például a szomszédos Ausztriában sincs kevesebb. Hozzá kell tennem, hogy

vannak speciális magyar viszonyok, amelyek a tankönyvszám növekedését okozzák. Sokféle nemzetiség el Magyarországon, ezért a nemzetiségi tankönyvek száma rendkívül magas. A másik tényező az, hogy a szakképzés tankönyvei igen szerteágazóak, Nyugat-Európában például blokkokban tanítják a szakmákat, és csak később specializálódnak. A harmadik ilyen tényező a tantervi változások problémája. Így nekünk például földrajzból két sorozatunk van. Van egy a 78-as tanterv szerint és van egy nat-szerint építkező. Most készül a harmadik, a kerettanterv alapján íródó. A minisztérium valószínűleg az előző kettőt leveszi a jegyzékről, de egyáltalán nem vagyok biztos abban, hogy az előzőket nem kell a későbbiekben is kiadnunk. Mi ugyanis azt gyártjuk, amit az iskolák kérnek. Egy gazdasági vállalkozás nem oktatáspolitikát csinál, hanem azt termeli, amit a megrendelők óhajtanak. Úgy gondoljuk, nem a kiadó feladata, hogy a tankönyvhasználatot meghatározza. A minisztériumnak kell megmondania és elfogadtatnia, hogy az iskolák adott évfolyamain milyen témaköröket kell megtanítani. Mi például az akkori Művelődési és Közoktatási Minisztérium erőteljes nyomására elkészítettük a nat-os tankönyveket, összesen elküldtük az iskolákba, ezután több, mint a felét visszaküldték azzal, hogy továbbra is a megszokott 78-as tanterv szerint kívánnak tanítani, ilyen könyveket kérnek. Ezt követően, mivel mi a piacból élünk, azonnal nekiláttunk a régi könyvek legyártásának, és két hét múlva mindenki azt kapta meg. Óriási veszteség volt, amit az akkori minisztériumi vezetés mért ránk.

*E: Van-e valamilyen különbség a különböző iskolatípusok számára készített könyvek között?*

*S I:* Tartalmunkban, mélységükben és kivitelükben is jelentős eltérések vannak a különböző iskolatípusok tankönyvei között. Mi az általános és szakiskolai könyveinket mindinkább tartós kivitelben igyekszünk előállítani.

*E: Kapnak erre külön támogatást?*

*S I:* Azt hiszem, most már harmadik éve, hogy a Minisztérium pályázatot ír ki tartós tankönyvek előállítására. Mi is nyertünk pályázati összegeket már, ez azonban csak töredéke annak az összegnek, amit erre a célra fordítunk. Komoly igény van erre az iskolák részéről, erre a legjobb visszajelzés az, hogy sok esetben a vidéki iskolák megrendelnek két tankönyvet és egy osztálynyi munkafüzetet.

*E: Mi a véleménye a tankönyvkiadás jelenlegi rendszeréről?*

*S I:* Az elmúlt évtizedben mindkét kormány alkotott a tankönyvek kiadását és terjesztését szabályozó rendeletet. Mindkét rendeletben számos olyan elemet találtam, amely nem szolgálta sem a gyerekek, sem az iskolák érdekeit, és a kiadóknak is rendkívül hátrányos volt. Most készül a jelenlegi kormányzat szabályozása, az új tankönyvtörvény. A törvény tervezetét már láttuk, bízom benne, hogy az egyeztetéseket követően ez jobb és időtállóbb lesz, mint a korábbiak.

*E: Milyen a tankönyvjóváahagyás rendszere?*

*S I:* A kiadók vezetői gyakran érzik úgy, hogy szakmai székértáborok harca folyik a hátukon. A korábbi összeférhetetlenségi ügyek megismétlődésének elkerülésére az Oktatási Minisztérium Tankönyv- és Taneszközirodája gondos intézkedéseket hozott, ilyen probléma már csak elvétve fordul elő. Gondnak érzem, hogy a tankönyvek vizsgálatának szempontrendszerében számos olyan elem van, ami nagyfokú szubjektivitásra ad lehetőséget. Jőmagam három szempontot tartok lényegesnek és ezaktnak egy tankönyv vizsgálatakor: tartalmazza-e maradéktalanul a tantervi anyagot, nyelvi-nyelvhelyességi szempontból kifogástalan-e a könyv, továbbá szakmailag korrekt-e a kötet. Minden egyéb, a pedagógiai, a pszichológiai szempontok, tanulhatóság és taníthatóság véleményezése szubjektív. Tehát egyszerűbb, és olcsóbb jóváahagyási rendszer kellene. Ráadásul, amint a TÁRKI közelmúltban végzett felméré-

rése is megmutatta, a kollégák gyakran tömegesen nem értenek egyet a szakértők véleményével, és jóvá nem hagyott könyvekből tanítanak.

*E: Hogyan oldhatók meg ezek a problémák?*

*S I:* Semmiképpen sem adminisztratív módon, kényszerítve a kollégákat a „megfelelő” tankönyvek használatára. Én nem a lépten-nyomon való ellenőrzést és vizsgálódást tartom fontosnak, hanem az egyértelműen, hosszú távra meghatározott paramétereket, amelyekhez mindenki igazodik, aki tartós piaci sikert akar. A szülők az eredményeket kérik számon a pedagóguson, nem pedig azt, hogy milyen segédeszközöket használt.

*E: Bele tudnak-e szólni a tankönyvválasztásba a szülők, pl. az árakat illetően?*

*S I:* A tankönyvválasztás a pedagógus feladata, hiszen az ő felelőssége az, hogy milyen az eredménye az oktatásnak. Egyébként sem érzem, hogy ez különösebben neuralgikus terület lenne. Talán azért, mert nincsenek jelentős differenciák az itthon gyártott könyvek árai között. Hiszen van egy árszint, amelyet senki nem léphet túl, de az alá sem igen lehet menni a műszaki paraméterek romlása nélkül.

*E: Mennyire felel meg a szabályozás jelenlegi rendszere Önöknek?*

*S I:* Amint azt már említettem, most készül az új szabályozás, reméljük korrekt lesz. A korábbi szabályozások kifejezetten rosszak voltak, sok kárt okoztak a szakmának. Nagyon időszerű most ez a változtatás, jó lenne végre úgy megcsinálni, hogy ne kelljen egy-két év múlva megint hozzányúlni. Példának okáért a segédkönyvi jóváhagyás úgy zajlott, hogy eljárási díjat kellett befizetni, három példányt kellett benyújtani, és el kellett hozzá készíteni a dokumentációt, ami ilyenkor szokásos, szerkesztői jelentés, lektori jelentés stb. Ez igen tetemes többletköltség és -munka.

A készülő szabályozásban is van egy olyan elem, amellyel a kiadók nem értenek egyet. A tervezet szerint az új tankönyveket csakis iskolai kipróbálás után lehetne használni. Rendkívül rossz példával élnek ennek a javaslatnak a képviselői, arra hivatkoznak, hogy gyógyszer sem lehet kipróbálás nélkül adni embereknek. Azt azonban elfelejtik, hogy ezen az alapon kutyaiskolában vagy lóiskolában kellene kipróbálni a tankönyveket, mivel a gyógyszereket állatkísérletek keretében próbálják ki. Komolyra fordítva a szót, rengeteg hátulütője lenne egy ilyen rendszernek. Tártom annyira bölcsnek és előrelátónak az OM vezetését, hogy ezeket mérlegelve elveti ezt az ötletet, és nem utólag kíván szembesülni azokkal a súlyos gondokkal és nehézségekkel, melyek egy ilyen átgondolatlan rendelkezés következményei lennének. Azt gondolom, hogy az oktatásba eleve jó könyveket kell bevinni, és nem ott próbálgatni.

*E: Megfelelő-e a megrendelési rendszer?*

*S I:* A megrendelés tekintetében a nagy és a kisebb kiadók között felfogásbeli eltérések vannak. A nagy kiadók mielőbbi megrendelést szeretnének, a kisebbek későbbit. Az utóbbi években erőteljesen fejlődtek a magyar nyomdák, kapacitásban, minőségben is. Nagy mennyiségű könyvet képesek gyorsan legyártani. Mi későbbi megrendelést szeretnénk, mert nem tudunk túl korán reális árakat kalkulálni. A korai rendelés következménye a jelentős vissza-áru, hiszen az iskolák előbb megrendelik a könyveket, és csak azt követően történnek meg a felvételi döntések.

*E: Minden esetben a kiadó viseli a veszteséget?*

*S I:* Természetesen. Kötelesek vagyunk minden könyvet visszavenni, amit nem vásároltak meg a tanulók.

*E: Hogyan oldják meg a terjesztést?*

*S I:* Magunk terjesztünk, ezt tartjuk leghatékonyabbnak. A Magyar Postával van egy együttműködésünk, a terjesztési időszakban biztosítanak számunkra egy munkatársat, aki a hely-

színen, raktárunkban veszi fel a csomagokat, s egyenesen a csomagüzembe szállítják a küldeményeket. A feladás másnapján az iskolában vannak tankönyvcsomagjaink. Természetesen a terjesztés költségeit is magunkra vállaljuk, ahol lehetséges, ott a házhoz szállítás költségét is álljuk.

*E: Említette, hogy 120 könyvvel vannak jelen a piacon. Ebből mennyi változatlan, mennyi a módosított utánnnyomás és mennyi az új könyv?*

*S I:* Az elmúlt két évben tankönyveink mintegy 30%-át fejlesztettük. Elvéve vannak olyan könyveink, melyekhez nem kellett hozzányúlni az utóbbi években, most pedig a kerettanterv teljes átdolgozást kíván. Egy ilyen teljes körű átdolgozás rendkívül költséges, kiadónk jelentős összegű hitel felvételére kényszerült ennek következtében.

*E: Melyek a legsikeresebb könyveik?*

Legsikeresebbek a szakmunkásképző iskolák tanulóinak szóló sorozataink. Sajnos azonban ebben az iskolatípusban egyre kevesebb gyerek tanul. Néhány éve még 50 000 elsős volt, az idei évben pedig már csak 30 000. Én ezt nagyon sajnálatosnak tartom, és nem elsősorban a mi üzleti szempontjaink miatt. Mind több olyan tanulót vesznek fel gimnáziumba és szakközépiskolába, aki nem tud megfelelni az ottani követelményeknek, így két szék között a földre kerül, hiszen ott nem végez, és egy-két évi bukdácsolás után már eszébe sincs elkezdni a szakiskola első osztályát.

Meg kell említenem még matematika-sorozatunkat, mely átfogja az általános iskolát, a szakiskolát és a gimnázium valamennyi évfolyamát.

*E: A szakképző iskolák számára is közismereti könyveket készítenek?*

*S I:* Közismereti könyveket gyártunk, de nagy verseny alakult ki ezen a területen is. Mi arra törekszünk, hogy a szakiskolák két évfolyamának anyaga egy kötetben legyen, mert ez esetben a tanár bármikor ismételhet, a tanuló pedig szükség esetén visszalapozhat. Köteteink terjedelme nem túl nagy, lehetőség szerint csak a legfontosabb információkat tartalmazzák. A másik koncepcionális kérdés, hogy erőteljesen tagoltak legyenek a leckék. Kiemeljük a legszükségesebb dolgokat azoknak a tanulónak a számára, akik a lényegét akarják és tudják csak elsajátítani. Minden lecke előtt átismételjük azokat a dolgokat, melyek feltétlenül szükségesek az új ismeretek befogadásához.

*E: Szakmai könyveket nem készítenek?*

*S I:* Szakmai könyveink nincsenek. Ezek elkészítésére pályázatokat írnak ki időnként, mi ezeken eddig nem vettünk részt.

*E: Meglátása szerint vannak-e olyan tankönyvek a piacon, amelyek nem igazán korszerűek tartalommal, színvonalban, küllemben?*

*S I:* A tartalmi korszerűtlenséget tartom igazán nagy hibának. Korszerűtlenségen azt is értem, ha egy-egy tankönyv túl sok információt zúdít a gyerekekre. Ilyen könyvből rendkívül sok van, pedig ezeket csak a jó képességű gyerekek használják eredményesen. Kisebb lenne baj, ha a pedagógusok kellőképpen szelektálnának a tananyagban, hiszen a tankönyv elvileg csak egy segédeszköz. Rendkívül fontos a tanár személye, annak megbecsülése, szakmai hozzáértése. Ma erről sokkal kevesebb szó esik, mint a tankönyvekről. A jó tanár minden helyzetben úgy igyekszik tanítani, hogy a segédeszközöket a saját gondolataihoz, ismereteihez illeszti. Régen rossz, ha olyan részletességgel készítünk egy tankönyvet, hogy az számárvezetőként funkcionáljon a tanár számára. Ma is nagyon sok a kiváló pedagógus. Az anyagi megbecsülés hiánya az, ami az utóbbi évtizedben sok kárt okozott a hazai oktatásnak. A pedagógusnak kevesebb energiája jut az oktatásra, felkészülésre, a szakmai újdonságokkal való lépéstartásra. Számos más munkát elvállal, mert megélhetését biztosítania kell. Biztos

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, valótlanosságok tömegét tartalmazó történelemkönyvből is csodálatosan tanított, igaz ugyan, hogy a szöveg felét kihúzatta, 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 egyetértünk. 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” Géringér Ferenc tankönyvterjesztő vállalkozó

*Educatio: Kérem, mutatkozzon be!*

*Géringér 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 százszal.

*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 kiadónál és az iskoláknál is?*

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