

Založništvo v času korone. Okrogla miza na 36. Slovenskem knjižnem sejmu, Ljubljana, 26. november 2020 ob 11.00

Udeleženci: Ruediger Wischenbart, analitik založniških trgov in organizator dogodkov za založnike; Carlo Careno, lastnik PubNews in založniški analitik; Arunas Gudinaičius, direktor založbe Univerze v Vilni; Alma Čaušević, izvršna direktorica Beletrine

Ruediger Wischenbart in Carlo Careno sta med Frankfurtским knjižnim sejmom organizirala serijo delavnic in konferenco REboot, ki so se je udeležili založniški in knjigotrški profesionalci z vsega sveta ter razpravljali o vplivu pandemije na založniški trg. Ruediger Wischenbart je poudaril, da je konferenca pokazala, kako je pandemija izrazito pospešila digitalizacijo založniškega sektorja. Pri tem so nastale velike razlike med trgi – bogati knjižni trgi so bili prizadeti manj kot bolj revni – hkrati pa je bila tudi velika razlika med posameznimi založniškimi podjetji: tista, ki so to počela že prej, so še bolj nadgradila svoje digitalne kanale za vzdrževanje stikov s kupci, tista, ki tega niso obvladala, so se znašala v težavah. Pri tem je kot zanimiv primer navedel Nemčijo, kjer je knjigotrški gigant Talia razvil nove spletne kanale za prodajo knjig o komuniciranju s kupci in vanje odprl vrata tudi malim, neodvisnim knjigarnam. Navedel je tudi nekaj zanimivih primerov malih knjigarnarjev z različnih delov sveta, ki so v kratkem času vzpostavili digitalne kanale za komuniciranje s kupci, hkrati pa sami dostavljali knjige kupcem, ki so živeli razmeroma v bližini. Pri tem je citiral enega od udeležencev konference, ki je dejal, da je prihodnost založništva svetla, a le za tiste, ki se bodo prilagodili in preživeli.

Carlo Careno, ki založniško deluje v Južni Ameriki in Evropi, živi pa na Švedskem, je podrobneje predstavil smernice na švedskem knjižnem trgu. Tam so ves čas korone knjigarne ostale odprte, a so imele veliko manj obiskovalcev kot v normalnih razmerah, kar je najhuje prizadelo velike knjigarne. Hkrati s tem je naglo naraščalo število naročnikov na pretočne servise za zvočne in elektronske knjige, ki založnikom prinašajo precejšnje zaslužke. Ti pretočni servisi so ob prvem koronskem valu rasli z dvakrat večjo hitrostjo kot običajno, v kombinaciji z odprtimi trgovinami pa za švedske založnike ustvarili za slovenske razmere neverjeten uspeh: poslovni rezultat švedskega založništva je bil v prvih devetih mesecih 2020 za 7,5 % boljši kot v enakem obdobju lani. Švedski založniki leposlovnih knjig že polovico svojih prihodkov dobijo od pretočnih servisov.

Alma Čaušević je na kratko opisala razmere v Sloveniji, kjer se je izposoja elektronskih knjig v sistemu Biblos spomladi, po zaprtju knjižnic in knjigarn, povečala za trikrat, podobne trende pa opažajo tudi zdaj. Prodaja tiskanih knjig je zaradi zaprtja knjigarn seveda padla, a jo je bilo mogoče vsaj deloma nadomestiti z uspešno prodajo knjig po spletu, je pa potem odprtje knjigarn prineslo dovolj dobro prodajo tiskanih knjig, da so se v prvih devetih mesecih letošnjega leta prodajno približali oziroma celo rahlo presegli lanske rezultate v enakem obdobju. Po njenem mnenju postaja vedno bolj pomembno ne samo izdajanje elektronskih knjig, ampak tudi neposredno komuniciranje s kupci s pomočjo digitalnih orodij, ki lahko pomembno nadomesti krčenje fizičnih prodajnih poti za knjigo, saj postaja večina ljudi vedno bolj večjih uporabe tovrstnih tehnologij. V tem kontekstu je pomembno razmišljati o založništvu na nove načine, zmagovalci pa bodo tisti, ki bodo sposobni zagotavljati sredstva za razvoj založništva.

Arunas Gudinaičius je predstavil raziskavo, ki jo je v sodelovanju z avtorjem tega zapisa opravil med založniki na Islandiji, v Litvi, na Slovaškem in v Sloveniji. Raziskava je pokazala, da je ob prvem zaprtju spomladi daleč največ težav imela Slovenija, saj so bile knjigarne zaprte najdlje in v celoti, hkrati pa ima – predvsem za razliko od Litve in Islandije – slabše razvite digitalne prodajne kanale in slabšo ponudbo digitalnih knjižnih vsebin. Ta razmik se je po odprtju knjigarn pomembno zmanjšal, obstaja pa nevarnost, da bo drugi val te razlike še povečal.

Vsi udeleženci so se v drugem delu pogovora strinjali, da je za prihodnost založništva ključno, kako se bodo založniki prilagodili novonastalim razmeram; tisti, ki tega ne bodo sposobni, bodo izumrli.