



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.
This project is co-funded by the European Union and the Republic of Turkey.

BAĞIMSIZ KİTABEVLERİ ARAŞTIRMA RAPORU EYLÜL 2019

ORTAKLIKLAR ve AÇLAR HİBE PROGRAMI

OKUYAY 



İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ.....	3
1.1. Yöntem ve Uygulama.....	3
1.2. Görüşmelerde Neler Konuşuldu? Neler Öğrenildi?.....	4
2. TÜRKİYE’DE BAĞIMSIZ KİTABEVLERİ PROFİLİ.....	5
3. TÜRKİYE’DE BAĞIMSIZ KİTAPÇILIK YAPMAK.....	13
3.1. Bir Ekip Kurmak: Zorluklar ve İhtiyaçlar.....	13
3.2. Kitabevini Zenginleştirmek: Kafe, Hediyelik Eşya, Yan Ürünler	16
3.3. Kitabevi Yalnızca Sıfır Kitap mı Satar? İkinci El Kitap ve Sahafılık	17
4. KİTAPÇILIK SEKTÖRÜNDE BAĞIMSIZ KİTAPÇILIK	19
4.1. Kitapçının Kitapçıyla İlişkisi: İletişim ve İşbirlikleri.....	19
4.2. Yayıncıyla ve Dağıtımıyla İlişkiler: Sorun ve Beklentiler	21
4.3. Dağıtım Şirketleri Kitabevlerinin Rakibi mi?	21
4.4. Devletle İlişki: Sorunları Kim Çözecek?	22
4.5. Kitapçı Kitabı Anlatıyor	24
5. OKURA ULAŞMADA FARKLI YAKLAŞIMLAR	31
5.1. Okuru Tanımak: Bağımsız Kitapçılar Okurunu Anlatıyor	31
5.2. Okuma Kulüpleri, Yerel Yazarlar, Fanzinler	35
5.3. Okullar ve Bağımsız Kitabevi: Görüşler, Sorunlar, Beklentiler	35
5.4. İmza Günleri ve Yazar Etkinlikleri: Okur Yazarla Nerede Buluşacak?.....	37
5.5. Sahafılara Özel: İki Satış Sitesi ve Görüşler.....	39
5.6. “Zaman Çok Değişti...” Bağımsız Kitabevi ve Sosyal Medya Arasındaki İlişki.....	40
5.7. Bağımsız Kitapçı ve Şehir Fuarları: Fuarlar Kitabevinin Lehine mi Aleyhine mi?.....	43
6. TEMEL PROBLEMLER: KİTAPÇILAR SORUNLARI DEĞERLENDİRİYOR.....	49
6.1. Sabit Fiyat Bilinirliği ve Yaklaşımlar	49
6.2. Yıkıcı İndirim Burada: İnternet Satış Konusu.....	52
6.3. Zincir Mağazalara Yaklaşımlar: “Onlarda İndirim, Bizde Birikim!”	56
6.4. Ekonomik Kriz ve Siyasi Belirsizliklerde İlk Kitap Gözden Çıkarılıyor.....	58
6.5. Kitapçılar Birliklere ve Türkiye Yayıncılar Birliği’ne Nasıl Bakıyor?	61
7. SONUÇ: BAĞIMSIZ KİTABEVLERİNİN OKUMA KÜLTÜRÜNE KATKISI.....	65
8. GÖRÜŞÜLEN KİTAPÇILARIN LİSTESİ.....	71

1. GİRİŞ

KONDA Araştırma ve Danışmanlık Türkiye Yayıncılar Birliği danışmanlığında yürüttüğü bağımsız kitabevelerine dair araştırma çalışmasında 12 ilden 40 bağımsız kitapçıyla¹ derin görüşmeler gerçekleştirildi. 31 Temmuz 2019 tarihinde başlayan ve 2 Eylül 2019 tarihinde tamamlanan görüşmelerin çıktıları bölümler halinde analiz edildi, görüş, öneri, eleştiri ve yorumlar derlendi, kitapçılar tarafından dile getirilen çözüm önerileri gözlem ve notlarla bir araya getirilerek **Bağımsız Kitabeveleri Araştırma Raporu** hazırlandı.

1.1. Yöntem ve Uygulama

Bu projenin amacı “bağımsız” olarak tarif edebileceğimiz kitabevi işletmelerinin okuma kültürüyle arasındaki ilişkiyi tüm yönleriyle tespit etmektir. Bu amaca yönelik olarak işletmecisi veya sahibiyle derinlemesine görüşme yapılacak 40 bağımsız kitabevi belirlemek gerekiyordu.

Görüşülecek kurumların seçimi “bağımsız kitabeveleri evreni”ni istatistiki olarak temsil etmek amacını taşımamıştır. Sayısı Türkiye genelinde 1500’e yaklaşan kitabevelerinin sahiplerini ve işletenler arasından sadece 40 kişiyle görüşerek bilimsel olarak temsil etmek mümkün değil. Ancak, bu çalışmanın amacı doğrultusunda aynı kitabevi evreninde mesleğe ve sektöre dair oluşan söylemlerin hiçbirisini dışarıda bırakmamak hedefi ortaya kondu. Ayrıca, projenin temel söylemi çerçevesinde “bulunduğu çevrede bir atmosfer oluşturmuş kitabevi olmak” tarifi önemli bir parametre olarak ele alındı. Temel amaçlardan biri bu tip kitabevelerinin oluşma sürecini ortaya koymak olsa bile, bu tarife uymayan kitabeveleri seçki dışında bırakılmadı. Görüşülecek kitabeveleri seçkisi iki aşamalı olarak gerçekleştirildi.

Ülke genelinde en az 10 ile gitmek hedeflendi. İlk olarak 12 ilde ilk olarak kitabeveleri envanteri üzerinden rastlantısal bir seçki yapıldı. Daha sonrasında rastlantısal olarak oluşturulan bu seçki içinde kitabevelerinin temel özellikleri üzerinden subjektif değerlendirmeler yapıldı. Kitabevelerinin büyüklüğü, bulunduğu yerin özelliği, kapsadığı yayın türleri, ikinci el satışının olup olmaması veya sahaf olup olmaması, kitap dışındaki ürünleri satıp satmaması, yiyecek içecek satışının olup olmaması ve işletmecilerinin profili üzerinden dağılımlar tekrar değerlendirildi ve seçki revize edildi.

Neticede 12 ilde 40 kitabevinin sahibi, ortağı veya en az 5 senedir çalışanı olan birisi ile derin görüşmeler gerçekleştirildi. Bu kitabevelerinin yarısı bünyesinde kitap dışında ürünlere de yer veriyor. Dörtte birinde içecek servisi yapılan bir kafe ve oturma düzeni de bulunuyor. Dörtte birinden fazlasında ikinci el kitap satışı da yapılıyor. Görüştüğümüz kişilerin 4’ü hariç kitabevinin ya tek başına sahibi ya da ortağı. Bunlar dışında görüşülen dört kişi de kitabevinin en az 5 yıllık çalışanı. Görüşmelerin bu anlamda illere dağılımını raporun en sonunda yer alan “görüşülen kitapçıların listesi” bölümünde inceleyebilirsiniz.

¹ Rapor boyunca kitabevi kitap satılan kurum anlamında, kitapçı ise kitabevelerinin sahibi, ortağı, işletmecisi veya çalışanı olan ve görüşme yapılan kişiler anlamında kullanılmıştır. Alıntılardaki kullanım şeklinde ise müdahale edilmemiştir.

Görüşmeler yapılandırılmış bir sohbet olarak gerçekleştirildi ve –bir görüşme hariç- ses kaydı alındı. Ses kayıtları deşifre edildi ve araştırma verisi olarak raporun veri kaynağı olarak kullanıldı.

Sonuçta ortaya çıkan bağımsız kitabeveleri raporu herhangi bir söylemi dışarıda bırakmamayı amaçlamış ve bu amaca da ulaşmıştır.

1.2. Görüşmelerde Neler Konuşuldu? Neler Öğrenildi?

Kitapçılarla kendi kitabevelerinde, yüz yüze yapılan görüşmelerde yaş ve eğitim durumları, kitabevinin kuruluş ve ortaklığına dair hikâyeler, lokasyon seçimleri gibi kitabevi odaklı konular konuşuldu. Kitapçıların ekip kurma ve sistem yaratmaya dair görüşleri, zorluk ve ihtiyaçları ön planda tutularak bir araya getirildi. Kitabevinde yan ürünlerin satışı ve kitap-kafe gibi konseptlerin uygulanabilirliği gözlem notlarıyla birleştirilerek bir bölüm halinde anlatıldı. İkinci el satış, sahafılık ve çocuk kitapçılığı konuları, yaşanan zorluklar ve beklentilerle birlikte çalışıldı. Kitapçıların kendi aralarında iletişim ve işbirlikleri rapora yansıtıldı. Bağımsız kitapçıların okur profillerini anlattıkları bölüm yine deneyim, beklenti ve sorunlarla çalışıldı. Kitapçıların görüşmeler boyunca dağıtım ve yayınevleriyle ilgili düştükleri notlar, sorun ve beklentilerle birlikte bir bölüm haline getirildi. Dağıtım şirketleri ve kitabeveleri arasındaki ilişki, rekabet açısından da ele alındı. Devletten beklentiler, görüş ve çözüm önerileriyle birlikte derlendi. Kitapçıların kitapları okurlara sunarken yaptıkları seçimler, öne çıkardıkları ve mesafeli durdukları yayınlar farklı illerden örneklerle ayrı bir bölüm haline getirildi. Bağımsız kitabevelerinin çağın gereklerinden, teknolojiyen, sosyal medya ve internet satışından ne ölçüde faydalandıkları yine çeşitli tartışmalarla derlenen bir bölüm oldu. Sahafların kullandıkları siteler ve kendi siteleriyle ilgili görüşleri derlendi. Bağımsız kitabevelerinin okura ulaşmada imza günleri ve yazar etkinliklerini ne ölçüde kullandıkları ayrı bir bölümde tartışıldı. Okuma kulüplerinin, yerel yazarların, fanzinlerin kitabevelerindeki yansıması çeşitli örneklerle bir araya getirildi. Bağımsız kitabevi satışlarını önemli ölçüde etkileyen, okullarla kurulan ilişki konusu beklenti, sorun ve çözüm önerileriyle değerlendirildi. Şehir fuarlarının, etkinlik, şenlik ve kitap satışı içeren şehir aktivitelerinin bağımsız kitabevelerindeki yansıması bir diğer başlık olarak çalışıldı. Kitapçıların temel problem olarak görüşmelerde not düştükleri başlıklar, görüş, öneri, beklenti ve deneyimleri eklenerek ayrı bölümler halinde çalışıldı. Sabit fiyat bilirliliği ve yaklaşımlar, internet satışı ve yıkıcı nitelikteki indirim meselesi, kitabevelerinin zincir mağazalara yaklaşımı, ekonomik ve siyasi belirsizliklerin bağımsız kitabevelerine yansıması konularının üzerinde ayrı bölümler halinde duruldu. Bağımsız kitabevelerinin birlikler, örgütlenmeler ve Türkiye Yayıncılar Birliği konularındaki görüş, öneri ve yorumları, örgütlenmeye dair görüşleri bir bölüm halinde çalışıldı. “Neden bağımsız kitabevi?” sorusuyla tamamlanan raporda 11 ilde yapılan 40 derin görüşmenin çıktıları tartışıldı. Yapılan görüşmelerde kitapçıların soru formunda yer alan soruların kapsamı dışında dillendirdikleri notlar ve temas ettikleri noktalar da başlıklara işlendi.

Okuma kültürünün ve okumanın yaygınlaştırılmasının en önemli aktörlerinden olan bağımsız kitabeveleriyle ilgili en kapsamlı raporlardan biri olma özelliğiyle **Bağımsız Kitabeveleri Araştırma Raporu**'nun temel sorunları belirlemek ve çözüm bulmak açısından bir el kitabı olacağını düşünüyor, haksız rekabet ve yıkıcı indirimlerin gölgesinde ‘her şeye rağmen’ kitap anlatmaya ve satmaya devam eden bağımsız kitabevelerinin sürdürülebilir olmalarına katkıda bulunacağına inanıyoruz. Okur yaratan ve okuruyla yaşayan bağımsız kitabevelerinin

samimiyetle paylaştığı meselelerden oluşan bu rapordaki dökümün; okurun, kitapçının ve sektörün tüm aktörlerinin çalışmalarında yol gösterici olacağını umuyoruz.

2. TÜRKİYE’DE BAĞIMSIZ KİTABEVLERİ PROFİLİ

Herhangi bir kuruma veya kuruluşa, kitap satışı yapan bir zincire bağlı olmadan, bağımsız bir şekilde perakende kitap satışını üstlenen, çoğunlukla kitap satışını tek bir mağazada gerçekleştiren, yapısal olarak ortaklı ya da tek kişinin sürdürdüğü, zincir mağazalardan farklı olarak odağında çoğunlukla kitap ve kitapla ilgili ürünler bulunan bağımsız kitabevlerinin sahibi, ortağı, işletmecisi veya çalışan olan kişilerle yapılan kırk derin görüşme sonucunda bağımsız kitabevlerinin profiliyle ilgili çıktılar elde edildi.

Kitapçıların yaş ve eğitim durumlarıyla ilgili çeşitli veriler ortaya çıktı. Bağımsız kitabevlerinin sahibi, yöneticisi ve çalışanlarının genel olarak erkeklerden oluştuğu gözlemlendi. Otuz ile 60 arasında bir yaş dağılımı gözlemlenirken, aile işini devam ettiren genç neslin genele bakıldığında az sayıda olduğu görüldü. Eğitim durumu sözkonusu olduğunda çoğunlukla üniversite mezunu veya üniversiteden terk oldukları sonucu ortaya çıktı. Diğer yandan özellikle 50 yaş ve üzeri nesilde az sayıda da olsa lise mezunlarının da bağımsız kitapçılık yaptığı not edildi. Diğer yandan görüşmelerde yüksek lisans derecesi olan kitapçılarla da karşılaşıldı. Aralarında akademik kariyer yapmış olanlar, daha önce yardımcı doçent olarak öğretim üyeliği yapan kitapçılar da bulunuyor. Bağımsız kitapçılar sözkonusu olduğunda eğitim seviyesinin bölgesel, şehir bazlı bir dağılımını yapmak çok mümkün görünmüyor çünkü görüşmeler sonucunda aynı Batı ilinde hem üniversite mezunu hem ilköğretim mezunu kitapçılar bulunduğu ortaya çıktı. Kitapçılığın akademik bir eğitim gerektiren bir iş olmamasının, farklı eğitim seviyelerinden, bölümlerden ve hikâyelerden kişilerin kitapçılığa başlamasında etken olduğu gözlemleniyor.

32 yaşımdayım, 12 yıldır bu kitabevinde çalışıyorum, ilköğretim mezunuyum. [Antalya1]

Kitabevinin sahibiyim, 20 yıldır devam ettiriyorum, Ankara Elektronik Astsubay Okulu’ndan mezun oldum. [Antalya2]

Eleman olarak çalışıyordum burada, sonra devraldım, 2013’den beri... Balıkesir Üniversitesi İşletme mezunuyum. [Antalya3]

Kadın bağımsız kitapçı az sayıda olmakla beraber, dokuz örnekte kadınların başlattığı, yönettiği kitabevleriyle karşılaşıldı. Diğer yandan erkeklerin sahibi olduğu kitabevlerinin bazılarında aile bir arada çalışıyor ve kadınlar yine etkin rol oynuyor. Hem yayınevi hem kitabevi olan örneklerde yayınevi tarafında çalışan kadın çalışanların, kitabevi kısmında da faal olduğu görüldü. Yine de genele bakıldığında kadının bağımsız kitapçılıktaki rolünün sınırlı olduğu gözlemlendi.

Burası aslında iki ayrı insanın hayalinin somutlaşmış hali. Biz eşimle tanıştığımızda ve evlendiğimizde ikimiz de emekliydik ama tanıştıktan sonra fark ettik ki başka başka işler yapıp emekli olmuşuz. Fark ettik ki ikimizin de böyle küçük bir kitapçı kurmak hayali varmış emeklilikte. Ben ona bir kadın arkadaşımın bir kalkışmışım, yani düşünce düzeyinde ama

herkesin bizi caydırmak için elbirliği ettiği “Batarsınız, zaten üç kuruş paranız var, onu da batırırsınız, kitapçılar para kazanmıyor” filan diye. Fakat Ergun ile birlikte birbirimizi cesaretlendirdik ve kalkıştık. İşte dört yıl olacak ekimde, dört yıl önce ...’i açtık. [İzmir4]

İşyeri sahibiyim.1986’dan beri. İlk ben kendim kurdum, sonra kardeşlerim ile birlikte devam ettiriyoruz. [Bursa5]

...’ı 2011’in sonunda yani sekiz sene önce kurduk, bir arkadaşım ile bu işe giriştik ama birkaç senedir tek başıma ...’ı götürüyorum. 2006’da Mersin’e geldim ve Mersin’de kitap kafe konsepti yoktu. Büyükşehirlerde okudum ben ve bu işi kurduğum arkadaşım. İşte İzmir, Ankara gibi kentlerde kitap kafe konsepti biraz daha yaygın, ben yurtdışında da tanık oldum. Kente, kent merkezlerine katkısı olacak mekânlar olduğunu düşünerek ve inanarak aslında böyle bir şeye giriştik, yani çok çok daha küçük çapta kitap kafeler vardı Mersin’de ama bu haliyle bir kitap kafe yoktu ve bu ihtiyaca aslında karşılık vermek üzere böyle bir işe giriştik. [Mersin6]

23 yaşındayım, üniversite öğrencisiyim aynı zamanda, arkeoloji okuyorum, bir dönemim kaldı bitecek. Sahibiyim, annemle beraber işletiyoruz. İki buçuk yıldır buradayız, bundan öncesinde de İstanbul’da da yapıyorduk bu işi, böyle. [Çanakkale7]

Bağımsız kitabevlerinin kuruluş hikâyelerinde ortaklık yapılarının farklılık gösterdiği gözlemlendi. Çoğunlukla ilk ortaklıklar kitabevi hikâyesi boyunca sürmekte, kimi durumlarda zaman içinde ortakların ayrıldığı ve yeni ortaklarla yola devam edildiği not edildi. Uzun dönem farklı kitabevlerinde birlikte çalışan ve devamında kendi kitabevlerini kurmaya karar vererek şehir değiştirenler olduğu gibi, ilk günden beri kitapçılığı tek başına sürdürenlerin ve hep aynı şehirde kalanların da olduğu gözlemlendi.

konusmacı1: Şimdi şöyle söyleyeyim, yasal olarak işletme sahibi ben gözükmüyorum ama beş kişiyiz, beşimiz beraber işletiyoruz. **konusmacı2:** Ben daha eskiyim, ilk burası açıldığında 20 sene oldu, o zaman Ankara’daki merkeze bağlıydı, ne kadar sürdü? 4 yıl oldu ise biz devralalı, işte yaklaşık bir 15-16 sene şube olarak devam etti ama sonrasında işte bir sel yaşandı, bir altı ay kadar kapalı kaldı ve Ankara açmamaya karar verince, biz devralmaya giriştik. [Bodrum8]

Tek kitabevi mağazası ile başlayıp zaman içinde on sekiz şubeye ulaşan başarı hikâyeleri olduğu gibi, sınırlı bir mekânda başlayıp kitapçısını yıllar içinde büyüten ve çoğaltan örneklerle de karşılaşıldı.

... bir limited şirket, dört ortaklı bir aile şirketiyiz, ben ortaklarından biriyim ve ...’ın kurucu ortaklarından biriyim. Aşağı yukarı 32 yıldır da bu firmanın kurucu ve içerisindeyiz, 32 yıldır da devam ediyorum. İlk kitabevi kuruluşumuza Mersin’de başladık; ilk başlangıcımız ... olarak Mersin. Zaten biz üç kardeşiz, orada başladık, ilk başlangıç yerimiz Mersin. Mersin’den sonra Adana, Adana’dan sonra şubelerimiz İzmir, Konya, Antalya ve Adana ve Mersin olmak üzere şu anda 18 tane şubemiz var perakende. [Adana9]

Ankara'dan bir örnekte bir kitap çarşısının içerisinde başlayan hikâyenin, devamında Ankara'nın merkezi noktalarına taşındığı, devamında tekrar toparlanarak tek bir kitabevinde tamamlandığı görüldü. Bu devamlılığın kitabevinin markalaşmasına da büyük katkı sağladığı birçok örnekte gözlemlendi.

40 yıl önce olduğu için ama yaklaşık üç ya da dört kişi ile kuruldu, küçük bir kitabevi olarak Zafer Çarşı'sında. Daha sonra Konur Sokak'taki şube açıldı. Onun arkasından da Karanfil Sokak'taki şubemiz açıldı. Burası da yaklaşık 1993-94'ten beri var. [Ankara10]

İstanbul Kadıköy'deki bir örnekte ise başlarda merkezi olan mekân seçimine dair kitapçı, şehrin değişim ve dönüşümü sonucu kitabevinin popülaritesini önemli ölçüde kaybettiğini dile getirdi. Yine aynı şekilde özellikle İstanbul söz konusu olduğunda hem Anadolu hem Avrupa yakasında aynı bölgede başlangıçta birçok kitabevi mevcutken zaman içinde sayılarının azaldığı ve kitabevinin tek başına kaldığı görüşmeler sonucu not edildi. Bu yönüyle şehirdeki değişimlerin, bölgenin zaman içinde ruhunu kaybetmesi veya yeni kimlikler kazanmasının kitabevini doğrudan etkilediği not alındı.

Şimdi Kadıköy merkezde bildiğim sadece, sadece kültür kitabı yapan –bir kitabevi olan bildiğim kadarıyla, küçük ölçekli ara derede onu çok bilmeyebilirim-Pasaj'ı da çok bilmeyebilirim ama iki kitabevi kaldık: İmge Kitabevi ile biz kaldık şu anda. Dediğim gibi şurada Türkiye'nin belki çok sayılı kitabevi sayılabilecek Alkım'dı, Kabalcı'ydı, işte Ada'ydı, Mephisto'ydu; bunlar şu anda bu merkezde yoklar. Şu anda tek biz kaldık. Biz de açıkçası çok zorlanıyoruz, yani ayakta durmakta zorlanıyoruz. Bizim de yani yıl sonunu çıkarma ya da çıkarmama, yani çıkarmama ihtimalimiz var yani. [İstanbul11]

Kitabevleri arasında devlet desteği alarak kitap kafe açan, KOSGEB desteği alarak kitapçısını ve kafesini başlatan bir örnekle de karşılaşıldı. Verilen desteklerin kitapçılığa sınırlı imkânlarla başlayan kitapçılar için büyük önem arz ettiği çeşitli görüşmelerde dillendirildi.

Franchising'den ziyade biz zaten Çiğdem ile Bodrum'a yerleşmeyi düşünüyoruz, bir şey yapmak istiyoruz, bildiğimiz bir iş. Ben de yiyecek sektöründe bir zincir firmada çalışıyorum, bir yıl olmuş, sadece bu işi öğreneyim diye, mutfak kısmını öğreneyim diye. “Çiğdem de kafe gibi bir şey istiyor, biz devralalım, olur mu?” Refik Bey de “Tamam” dedi. Ben o sırada çalıştığım yerden ayrıldım ve KOSGEB'e başvurdum. KOSGEB kredisi ile açalım dedik. Ankara'da eğitimini aldım, belgemi aldım, biz buranın tadilatına başladık. Fahriye ile Engin şey yapıyorlar, ben geldim, ev falan filan tuttuk, buranın tadilatı falan oldu, biz nisan gibi taşındık buraya. Ben 1999'da Ankara'da İmge'de çalışmaya başladım, 2003'te Bodrum'a geldim ve başka hiçbir şey yapmadım. Başka hiçbir işim yok zaten benim. [Bodrum8]

Sahafılık ve ikinci el kitap satışı yapan kitabevlerinde ise çok genç yaşta kitapçılığa başlayan, çıraklığın ardından kitabevi sahibi olan örnekler hemen hemen her ilde karşımıza çıktı.

Ben 1959 doğumluyum, yani cem'an 60 yaşındayım, İstanbul doğumluyum, efendime söyleyeyim 1978 yılında Pertevniyal Lisesi'ni bitirdikten hemen sonra sahafılığa başladım, çıraklık yapmaya başladım sahaflarda. Oradan işte 1978'den yaklaşık 2019'a kadar da kısa bir dönem Yapı Kredi Yayınları'nda yine eski kitaplarla ilgili uzman kütüphaneci olarak

çalışmamın dışında tamamen meslek olarak sahafılık yaptım: ikinci el, nadir, işte baskısı tükenmiş kitapların alımı satımı ile uğraştım. [İstanbul12]

Meslek olarak, mesleğe başlangıcım hepsi 40 sene olur, çıraklığım ile beraber, çünkü bizim meslekte bir çıraklık, kalfalık evresi vardı, eskiden daha da geçerli bir durumdu bu. Daha sonra bir ortaklığım oldu 2000 yılına kadar, pardon 1991 yılına kadar, yani aşağı yukarı bilfiil kendi nam-ı hesabıma 35 sene diyelim, kabaca 35 senelik sahafılık, hep sahafılık yaptım ben, evet. [Ankara13]

Ortaklı aile şirketi örnekleriyle, ailece kitapçılığa başlanan ve işe devam edilen örneklerle de hemen hemen her ilde karşılaşıldı.

Valla önce eşimle ben ikimiz de kitapçıda çalıştığımız için kendimize başka meslek yok çünkü kitap kokusunu aldıktan sonra kitaptan da kopamıyorsun, öyle bir durum var, yani derler ya o koku burnuna girdikten sonra ayrı bir şey yapamıyorsun. Evet, normalde mesleğimiz de yoktu, kitapçılık meslek olarak kaldı bizde. Eşimle evlendikten sonra artık kendi işimizi yapalım dedik, orada böyle bir imkân da oldu ve kendi işimizi yapmaya başladık. Ben de ikinci el olarak başladım, sonra ikinci el çeviremedi bizi, sıfıra döndük. [İstanbul14]

Kitabevi çalışanı olarak başlayıp devamında kitabevini devralan örneklerle de karşılaşıldı. Kitapçıların kazandıkları deneyimleri farklı şehirlere taşıdıkları ve gittikleri ilde yeni bir kültür ortamı yarattıkları görüldü.

İşyeri sahibiyim, yaşı 40, eğitim durumum üniversite mezunuyum. Yaklaşık 10 yıldır şu anda burada işletmeci olarak işletmeciyim. Kitap işinde ise yaklaşık 15 yıldır bu işi yapıyorum. Kitabevi bundan yaklaşık 15 yıl önce, benden önce işte Ekrem ... tarafından kuruldu. Ben de orada daha önce çalışan durumundaydım. Yaklaşık bir yedi sekiz yıldır da ben işletiyorum ama geçmişimiz bir 15 yıla dayanıyor. Ben bir yedi sekiz yıl işçi olarak çalıştım, o birikimlerimle işte zamanı geldiği zaman da işyerini satın aldım, öylece devam ediyoruz. [Çanakkale15]

Yayıncılık, fuar ve şenliklerde kitap satışı yapmaktan kitapçılığa evrilen örneklerle karşılaşıldı. Tezgâh kitapçılığından veya etkinlik kitap satışı yapma deneyiminden kitabevine geçiş çeşitli illerde gözlemlendi.

Biz yayınevi iken; yayınevlerinin işte bu nakit sıkıntılarının dolayısıyla mutlaka gününbirlik nakit çevirebilecek bir organizasyon peşinde koşuyor yayınevleri genelde, küçük yayınevlerinden bahsediyorum ya da belki bazı orta ölçekli yayınevleri de buna dahildir. Bu fuarlara katılmak oluyor zamanında işte ne bileyim ya da panayırvari böyle perakende satışların yapıldığı noktalarda böyle etkinlikler yapılıyor falan. Biz o dönemlerde İstanbul'da, İstanbul meydanlarında kitap çadırları yapıyorduk, belediyelerle beraber organize ettiğimiz kitap çadırları yapıyorduk ki hem kendi kitaplarımızı ve başka kitapları da satıyorduk, tüm kitapları satıyorduk. Bunlarla beraber kendi kitaplarımızı da satalım.. Genelde bu tarz şeyleri daha önceki yıllarda çok sıkı takip ediyorduk, katılıyorduk bu bahsettiğim yıllarda hem kitabımızı okurla buluşturma hem nakit ihtiyaçlarımızı karşılama adına bu tarz organizasyonlara giriyorduk, o da çok yorucu oluyordu: izin sorunları, işte güvenlik sorunu olsun şu bu olsun

böyle çok sıkıntılıydı o işler. Biz onun yerine dedik ki “Ya biz kalıcı bir noktada, iyi bir noktada bir kitabevi açalım hem kendi kitaplarımızı okurla buluştururuz hem de normal kitabevi faaliyeti yürüterek nakit ihtiyaçlarımızı da karşılamış oluruz” dedik, böyle bir niyetle biz kitabevini açtık, 2011 yılında. [İstanbul11]

Kuruluşumuz babam tarafından. Babam işte bu şey, o zaman kapıcılık yaptığında şey evlerinin önüne kitap bırakıyorlarmış, o da ziyan olmasın diye alıp böyle bir tezgâh kurmuş falan... Oradan yürümüş, bugünlere gelmiş işte. Sonra ama birinin yanında da çalışıyor sonra öğreniyor işi. Ondan sonra bu şekilde açıyor. Sonra dayımla beraber işletiyorlar işte yıllardır. Şimdi kendisi emekli oldu, dayımla ben idare ediyoruz. 46 yıl oldu. [İzmir16]

Kapıdan satışla başlayıp kitabevi ve yayıneviyle tamamlanan bir kitapçının hikâyesiyle karşılaşıldı. Bu yönüyle eski zamanların kapıdan satış yapan kitapçısı, ‘gezgin kitapçı’sı günümüzde kitabevinden satış yapan kitapçı konumuna gelmiş durumda.

Şirketin kuruluş hikâyesi çok eskiye dayanıyor aslında. 1974 civarında bir hikâyesi var. Babamın ansiklopedi, dergi vs. satması ile başlıyor ve o darbe zamanında da sanıyorum elindeki stoklar alınıyor; evinden gelip askerler vs. alıyor. Babam da artık şey olarak değil, daha bir iş olarak, şirket olarak yapmayı düşünüyor. Böyle hani kapı kapı dolaşıp arkadaş çevresine değil de böyle iş olarak şey yapıyor. İstanbul’da bir yayınevi ile anlaşıyor. O zaman en büyük yayınevi ... Yayınevi ile anlaşıyor, o şekilde onlarla çalışarak başlıyor. Yasal olarak çalışıyor, hani vergili şusu busu olarak çalışmaya başlıyor, ondan sonra işlerini büyütüyor. Hatta kendisi şirketini kurmadan önce Türkiye çapında bayağı tanınıyor bu kitap sektöründe. Ondan sonra kendi şirketini kuruyor atlas, sözlükler falan hikâye kitaplarıyla başlıyor, basit ürünlerle başlıyor... Kendi şirketini kuruyor 1992’de, o çalışmayı bırakıyor, İstanbul’daki yayıneviyle, kendi şirketini kuruyor. [Ankara17]

Kırtasiyecilikten kitapçılığa geçen örneklerle de karşılaşıldı. Çeşitli yayınların bayiliğini ve özel okulların tedarikliğini üstlenen Ankara merkezli bir kitabevi küçük bir kırtasiyeyken Kızılay’da bir kitabevi açtıklarını ve merkez kitabevlerinden biri haline geldiklerini ifade etti.

Babamız kurmuştu burayı, babamızdan sonra biz devraldık bayrağı. Daha önce bir mahallede küçük bir kırtasiyeciydik, son 20 yıldır da Kızılay’dayız; ... Kitabevi olarak, bir sürü yayının bayi olarak perakende satışı ve özel okulların tedariki olarak devam ediyoruz. [Ankara18]

Yine çeşitli illerde hem yayınevi hem de kitabevinin aynı mekânda sürdüğü görüldü. Farklılık göstermekle beraber çoğunlukla önce kitabeviyken devamında yayıncılığa başlandığı not düşüldü. Diğer yandan kitaplarını dağıtmakta zorlanan yayıncının kitabevi açma hikâyeleriyle de karşılaşıldı.

Tezgâh kitapçılığından dükkân kitapçılığına geçen örneklerle de karşılaşıldı. İstanbul Beyazıt’ta iki nesildir kitapçılık yapan bir kişi kitapçılığı artık çarşıda bir dükkânda sürdürdüklerini belirtti.

İki tane kitapçıyız, aslında daha fazla kitapçı olsa daha fazla müşteri gidip gelecek. Canlılık sağlanacak. [İstanbul19]

İzmir'den bir örnekte olduğu gibi kimi durumlarda yalnızca kitap satmakla başlayan hikâyede plak ve ikinci el kitapların yoğun olarak satıldığı dükkâna dönüşme ile karşılaşıldı. Bu noktada yan ürünlerin zaman içinde temel ürünlere dönüştüğü ve kitapların ikinci plana bırakıldığı da bazı görüşmelerde dile getirildi.

2008'de girdim, burası hep kitapçı olarak başladı ama ilk başta kitap ağırlıklıydı, daha sonra da iş plağa dönmeye başladı. Kitaptan ziyade daha çok plak satıyoruz. [İzmir20]

Kitabevlerinin kuruluşlarına dair hikâyelerde kendilerini idealist olarak tanımlayan insanların bir araya gelerek kitabevi kurdukları örneklerle de karşılaşıldı. Finansal gücü sınırlı altı gencin kurduğu İstanbul merkezli bir kitabevinin kuruluş hikâyesi şu şekilde paylaşıldı:

1979 yılında faaliyete geçtik. 1979 yılından bugüne bu işletmenin içindeyim, yöneticisiyim. Beş altı tane idealist gencin çabası ile oluştu. Dedğim gibi 1979 yılında yan yana gelindi, bir kitabevi düşüncesi çıktı ve faaliyete geçti, ilkel koşulda. Tabii şey yoktu o dönemde, böyle nasıl söyleyelim? Böyle imkânsızlık içinde başlandı, öyle çok ciddi finansal gücümüz falan sözkonusu değildi. Küçük bir zeminin altında başladık, devamında birkaç kez tabii o koşulda iflas yedik kaçınılmaz bir şekilde. Yani kitapçılık dediğiniz hadise, açtığınız zaman finansal gücünüz yoksa dayanabileceğiniz bir şey değil ama biz sebat ettik, o iflasın hepsinin içinden sözümüzü tuttuk, destek de aldık piyasadan tabii o dönemde ve çıktık. Sonunda yavaş yavaş ekonomik anlamda da güçlendik. Kaçınılmaz bir şekilde de kitabevi kendiliğinden büyümeye başladı. Kitabevi ismi oldukça daha kalıcı hale döndü. İşte bugün de şimdi üçüncü kuşağı okutmaya başladık; tanınmışlık, ayak alışkanlığı dediğimiz olay bir kitabevinin en büyük kazanımı. [İstanbul21]

Diyarbakır örneğinde aynı bölgede çeşitli dükkân değişiklikleri yapıp son mekânına geçen kitabevi örneğiyle karşılaşıldı. Yer değişikliklerinin siyasi baskı ve sorunlar sonucu yapıldığı gözlemlendi.

Bizim kitabevi öncesinde, yani devraldığımız zamanlar [X] Kitabevi olarak bilinirdi. [X] Kitabevi'nin hikâyesi, [Y] Kitabevi'ne göre daha uzun, çünkü [X] Kitabevi aynı zamanda [X] Yayınevi'ne bağlı bir kitabevi şubesi olarak yıllarca çalıştı, yaklaşık altı yedi yıl, yani 2011'li yıllar olsa gerek. 2011'den 16'nın sonlarına kadar [X] Kitabevi olarak çalıştı. [X] Kitabevi'nden sonra yani o zamanki mevcut mekân belediyeye aitti, kayyumların işbaşı yapmasıyla orada çıkmamızı istediler. Biz de başka bir yere taşındık. Dönemle birlikte, yani [X] Kitabevi bu şubelerini elden çıkarmak zorunda kaldı. O zamana kadar kitabevinde çalışan arkadaşlardan biri de devraldı bunu. O zamanki mevcut sayı ve kitabevi açısından söylüyorum altı idi. Altı arkadaşın da kitabevinde, özellikle iki arkadaşın tecrübesi daha eskiydi, diğer arkadaşlar da en az iki üç yıllık kitabevi konusunda tecrübeli arkadaşlardı diyebiliriz. Fakat kitabevinin kültürü biraz [X] Kitabevi, [X] Yayınevi aynı zamanda kültürü ile harmanlanmış olduğu için ekip aslında kalabalıktı, yani öncesinde yayınevindeki arkadaşların sayısı, kitabevi ile işte bazen yer değişiklikleri, yani en az bir 10 arkadaşın içinde olduğu bir geçmiş vardı diyebilirim. [Y] Kitabevi olduktan sonra işte o mevcut sayı kendisini korudu altı, sonra küçük bir yer değişikliği ile şimdiki yere taşındı; sayı ortalama altı diyebilirim. [Diyarbakır22]

Hem çocuk kitabı yayıncılığı hem de kitapçılık yapan İstanbul merkezli bir kitapçı yayıncılığa başladıkları günlerde çocuk kitaplarına ayrılan rafların çok sınırlı olduğunu ifade etti ve kitabevi işine bu motivasyonla başladıklarını anlattı.

Biz ilk başladığımızda bu kadar çok çocuk kitabı üreten yayınevi yoktu. Kitabevlerinde çocuk kitabı rafları çok sınırlıydı, dolayısıyla biz bütün ürünlerimizi sergileyebileceğimiz aslında bir showroom gibi bir mantıkla başladık. Hatta biz de küçük bir rafa yetişkin kitapları koymuştuk ilk zamanlarda, yetişkin kitabevlerinde çocuk kitaplarına yapıldığı gibi. [İstanbul23]

Aynı kitapçı, dükkânının lokasyonunu seçerken ailelerin çocuklarıyla rahat ve güvenli bir şekilde gelebilecekleri, mahalle kültürünü yaşayabilecekleri bir ortam seçtiklerini ifade etmiştir:

O mahalle havası şunu da sağlıyor, burası çocuk parkının yanında, her gün parka gelir gibi kitabevine de bir kütüphaneye gelir gibi geliyorlar. Bu bir ihtiyaç ve burada öyle bir kütüphane yok, vakit geçirmek, ille de bir şey satın almak değil ama oturmak, çocuğa masal okumak ve sonra tekrar eve dönmek, bu rutin bir şeye dönüştü burada. [İstanbul23]

Kitabevlerinin dükkân seçimlerinde çoğunlukla şehrin merkezi noktalarını seçtikleri görüldü. Kitabevlerini üniversiteye, kafelere yakın konumlarda başlatan kitapçıların, çoğunlukla aynı lokasyonda kaldıkları ve dükkânlarını büyütme yolunu gittikleri gözlemlendi. Kitapçılar seçtikleri konumun çevrelerini de iyileştirdiğini ve zenginleştirdiğini belirttiler. Kitapçılar kitabevleriyle bulundukları bölgeyi son derece olumlu yönde etkilediklerini her görüşmede not düştüler.

Üniversiteye artı değer yaratıyoruz, şehre artı değer yaratıyoruz, buradaki akademisyenlere artı değer yaratıyoruz. Fırsat eşitliği sağladık bir defa. [Adana24]

Okurlarımız... Yani genelde olumlu sözler söylediler bize. Hâlâ şehir dışından gelenler, akademisyenler falan gelip kitabevini dolaştıklarında, mesela birinin söylediği “Bu şehre sen fazlasın, bu çeşitle” diyen arkadaşlar oldu. Geçen birisi geldi, yine bir akademisyen, tarihçiymiş. Şaşırdı, dedi “Hiç kimsede biz bu çeşidi bulamıyoruz” falan gibi böyle bizi gaza getiren insanlar da oluyor. [Kayseri25]

Kayseri örneğinde medrese içinde kurulu bir kitabeviyle karşılaşıldı. Genel olarak uzun süredir aynı lokasyonda hizmet veren kitabevinin kendi okur profilini de yarattığı, bir alışkanlık oluşturduğu ve sırf bu yüzden kitabevinin maddi imkanı olsa da farklı bir dükkâna geçmediğini ifade ettiği not düşüldü.

Yok, yer seçiminde özel bir tercih yok. Kiraların ucuz olması hasebiyle ilk defa burada başlıyorlar, o zamanlar daha ucuz kiralar, şimdi bayağı pahalandı ama medrese, biraz daha farklı bir havası var herhalde. İşte terk edemedik, daha uygun bir yer bulsak ucuz, mutlaka gidilebilir ama terk edemiyoruz burayı. [Kayseri25]

3. TÜRKİYE’DE BAĞIMSIZ KİTAPÇILIK YAPMAK

3.1. Bir Ekip Kurmak: Zorluklar ve İhtiyaçlar

Kitapçıların temel ortak şikâyetlerinin başında ekip kurmakta yaşadıkları zorlukların geldiği gözlemlendi. Çoğunlukla kitabevi sahibinin aynı zamanda kitabı müşteriye anlatan ve satışını üstlenen kişi konumunda olduğu not düştü. Kitabevinin satış ekibini aile fertleri ve ortakların oluşturduğu, yeni eleman alımının sınırlı olarak gerçekleştiği görüşmeler sonucu not edildi. Özellikle sahaflar çıraklık geleneğinin yeni çağda sekteye uğradığını belirtti. Eleman yetiştirme açısından gençlerin kitapçılığı bir meslek olarak görmediklerinin ve kariyer planlama aşamasında ilgi duymadıklarının altı çizildi.

Bağımsız kitapçıların ortak not olarak düştükleri bir diğer konunun da eğitilmiş eleman bulma ve istihdam etme konusunda yaşadıkları sıkıntılar olduğu not edildi. Birçok görüşmede kitapçılar sistemin genelde kısa süreli olarak çalışan kişilerle yürüdüğünü ve bu sistemin en büyük sorununun kitapçılığı özellikle yeni neslin bir iş olarak görmemesi olduğunu dillendirildi. Hemen hemen her bölgedeki kitapçılar ortak talep olarak nitelikli kitapçı yetiştirmede devletten ve yayıncı birliklerinden projeler beklediklerini ifade ettiler.

Eskiden kitap görevlileri evet sizin dediğiniz gibi bir şey soruyordunuz her şeyi biliyorlardı ama şu anda benim gittiğim çoğu kitabevinde ben buna rastlamıyorum. Genelde çalışanları çok kısa dönemde ya öğrenci oluyorlar ya şey. Eskiden ama çok, gerçekten orada profesyonel biri vardı, ne söyleseniz hangi kitabın hangi rafta ne olduğunu çok iyi anlatıyordu. Şu an ona rastlayamıyorum ben, mesela bu da beni üzüyor bir şekilde, çünkü kitabevine artık meslek olarak bakmıyoruz, gelip geçici şey olarak bakıyoruz. [İstanbul26]

Kitapçılar sektörün en ciddi sorunlarının başında nitelikli personel bulma ve ekip kurma geldiğini görüşmelerde ifade etti.

Biz ekibi kurarken de biraz daha şey oldu, hani doğaçlama oldu. Elimizdeki personellerden şey kurmaya çalıştık önce ama sanırım kitap sektöründe en ciddi sorunlardan biri de personel ve ekip sorunudur, çünkü kitapçılığı bir meslek olarak gören insan sayısı çok çok çok azdır ya öğrenciler geçici olarak çalışırlar ya da işsizdirler, iş bulmak için beklerlerkenki zamanı “Bir yerde çalışayım, kitapçıda çalışayım da geçineyim” diyen profil ama “Ben bu kitap işini seviyorum, bundan sonra hayatımı kitapçılık yaparak idame ettireceğim ve bu benim mesleğim olacak” diyen insanın sayısı çok az. Öyle olmayınca da kitabevlerinde böyle kadro kurmak, sistem kurmak, yani kadro sistemi kurmak çok zor oluyor, yani iki üç tane belli başlı köşe başları böyle çevirecek ekip, insan oluyor ekipte, gerisi gel geç türünde, yani bir sene çalışıyor, okulu bitiyor gidiyor, yarım sene çalışıyor, altı ay çalışıyor, işte gel geç türü çok şey sirkülasyonu oluyor. O yüzden çok nitelikli kitapçı doğru dürüst yetişmiyor, tam öğreniyor bırakıyor, başka bir işe geçiyor. Tabii tabii ilk başta beş altı ay sağır gibidir insan, yani yavaş yavaş öğreniyor, tam işe yarayabileceği, işi tam kavradığı anda da bırakıyor. Öyle olunca da çok birikimli kitap satıcısı şu anda yani bizim burada da çok şey yok, yani işte eski kadrolarımızdan kalan var işte atıyorum iki kişi, onlar sürüklüyor; gerisi hep yeni aldığımız insanlar. Onlar da bu işi çok iyi bilen, bu çok iyi kitapçı diyebileceğimiz insanlar değil. Sadece artık resmen iş görmek maksadı ile aldığımız ve iş yaptığımız insanlar. [İstanbul11]

Kitapçılar, kendilerinin okur olduğu durumları ve kitapçılarla yaşadıkları deneyimleri de paylaştı ve personelin yetersizliğinin altını çizdi. Çeşitli görüşmelerde önceki zamanlarda kitabevlerinin kimliğinin oluşmasında büyük emekleri olan tezgâhtarların günümüzde azaldığının altı çizdiler.

Remzi’de, İnkılap’ta, Aka’da çalışan tezgâhtar dediğimiz adamlar vardı, müthiş insanlardı, artık yoklar ne yazık ki... Kitabı tavsiye etmeyi bırakın, kitabın kritiğini yaparlardı size, Fakir Baykurt’un Yılanların Öcü’nü istediğiniz zaman adam size kitabı çıkartır, üstüne üstlük kısa bir özet geçer “Bir de bunun devamı Yılanı Öldürseler var. Bunu da tavsiye ederim, arkasından bunu da okusanız iyi olur” derdi, ya da Kemal Tahir’in Esir Şehrin İnsanları, Esir Şehrin Mahpusu ve Yol Ayrımı’nı peş peşe okumak gerektiği gibi tavsiyeler verirdi. Mesela birisi gidip Yol Ayrımı’nı isterse bir öğrenci veya bir okur “Ama bunun öncesi var, bunları önce okuyun, ondan sonra Yol Ayrımı’nı okuyun” derdi. Şimdi maalesef hiçbir yayınevinde, hiçbir kitabevinde böyle bir şey yok. [İstanbul12]

Ben çok irrite olurum, “Bu kitap çok satıyor,” deyince kitapçı, e ne yapalım? Ama şu andaki kitap satıcılarının çoğu, bizde de bazen arkadaşları görüyorum, yeni aldığımız arkadaşları uyarıyorum, yani çok doğru bir şey değil ama dediğim gibi nitelikli kitapçı yetişmiyor, yani bilmiyorum bu nasıl çözülür, nasıl olur, ne biter? Bunu Yayıncılar Birliği mi yapar, Kültür Bakanlığı mı yapar, bunu üniversiteler mi yapar, yani sektör bir şeyi mi yapar bilmiyorum ama bu iş, yani bu işi severek, okulunda okuyarak, bunu meslek olarak seçerek, ne bileyim yapacak insanların olması lazım; o kültürün de yok olmaması lazım. [İstanbul11]

Kitabevlerinin ekiplerindeki sürekli değişimlerin kitapçılık kültürüne büyük zarar verdiği tüm görüşmelerde ortaya çıkan bir önerme oldu. Aile işi olarak kitapçılık yapan kitapçılar, ailelerindeki yeni nesilleri kitapçılığa hazırlamakla birlikte devam ettirip ettirmeyeceklerinden emin olmadıklarını ifade etti. Yine de tüm zorluklara rağmen kitapçılığa devam ettirmek konusunda ısrarcı olunması gereği hemen her görüşmede dile getirildi.

Samsun’daki bir kitapçı Oğuz Atay’dan alıntı yaparak manevi olarak büyük tatmin veren kitapçılığı devam ettirmekte kararlı olduğunu ifade etti.

“Kitapçıların ve çiçekçilerin farklı özellikleri olmalı” der Atay, bence kitapçıda çalışan tezgâhtar değildir. Çocuklar bizimle birlikte büyüyor, farklı yaşlarda hangi kitapları okuduklarını biliyorum, gelişimlerini izlemek beni mutlu ediyor. [Samsun27]

Kitapçılar sektör daralmasının ve rekabet edilemeyecek nitelikteki indirimlerin kitabevlerinin ekiplerinin daralmalarına neden olduğunu not olarak düştü. Ülkenin yaşadığı ekonomik zorlukların ve piyasadaki daralmanın kitabevini ve ekibini doğrudan etkilediği görüşmelerde tekrarlandı.

İki-üç kişinin çalıştığı dönemler oldu, tabii şu anda biraz piyasa daraldığı için biz de kendi işimizi dışarıdan da destek alarak yapmaya, biraz daha küçülmeye karar verdik. Daralttık yani satışı, tabii piyasa durunca, dolayısıyla elemanlar fazla gelmeye başladılar. [İstanbul28]

Bu yönüyle bağımsız kitapçıların ekip kurma ve gençleri kitabevelerine takım arkadaşı olarak katma aşamasında çeşitli destek ve eğitimlerle teşvik edilmeye ihtiyaç duydukları gözlemlendi. Çoğu kitapçı özellikle genç neslin kitapçılığa ilgi duyduğunu ancak tam zamanlı ve uzun süreli bir meslek olarak görmediklerini belirtti. Kitapçılığın bir 'hobi', 'uğraş' olmanın ötesinde bir meslek ve kariyer olarak algılanması için destek beklentisi hemen tüm görüşmelerde seslendirildi.

Yayıncılıkta mesela şöyle bir şey var, işte editörlüğü meslek edinen bir kesim var, grafiker ya da redaktör ya da çevirmen ya da ne bileyim işte yazar, neyse bu işi hem iş olarak ya da profesyonelce yapmak isteyen ya da ciddiye alıp bu işi ciddi ciddi hayatının sonuna kadar yapmak isteyen, meslek olarak seçen insanlarla yüz yüzesiniz. Orada taş üstüne taş koyabilme imkânınız daha fazla, kitabevine göre. Orada işte dediğim gibi editöre ihtiyacınız varsa işte piyasadan onu temin ediyorsun, işte grafikeri varsa onu temin edebiliyorsunuz yani. ... Kitapçı kitap okumayı teşvik eden kişidir, aslında çok önemli bir misyonu vardır; o iyi kitapçı yok, çok az, yani sektörde şu yok, yani bilmiyorum, bu işi meslek olarak gören, kitapçılığı meslek olarak gören çok az insan var. [İstanbul11]

Kimi görüşmelerde kitapçılığa bir hobi sahibi olma motivasyonu ile girmenin, kitapçılığın asıl meslek sonrası bir uğraş olarak değerlendirilmesinin bile kitapçılığa katkıda bulunabileceğine dair görüşlerini iletenler oldu.

"Daha daha başka şeyler olabilir. Şimdi bu hobi kitapçılığı denen şey başladı artık Türkiye'de, yani ben bunu görüyorum, bu sahil kasabalarında falan da oluyor, bu şekilde bu iş yürüyebilir, bu hobi kitapçılığı yapabilir, yani bir defa adamın geçinme kaygısı olmayıp ben burada gönlümü eğlendireceğim, güzel tatlı bir emeklilik geçireceğim, şu tür şeyler satacağım filan deyip düşünsün ve işini geliştirsün, yani her iş geliştirmeye müsait olabilir yani değil mi?" [Ankara13]

Diğer yandan var olan kitabevelerindeki kitapçıların mesleklerini sahiplendikleri tüm görüşmelerde görüldü. Çoğu kitapçı AVM tarzı kitabevelerinde sık eleman değiştirildiğini, sigortanın, kıdem tazminatının fazla birikmemesi için sürekli değişim olduğunu söyledi. Dahası çoğu zincir mağazada müşterilerle öneri ve tavsiye paylaşılmasının yasaklandığı dillendirildi. Bağımsız kitapçılar bu noktada aslında yalnızca kitap satan değil, kitap konusunda danışılan, okuru yönlendiren konumunda olduklarını belirttiler. Bu misyonlarının farkında olan kitapçılar, zincir mağazalar karşısında en büyük avantajlarının birikim ve bilgi olduğunu ifade ettiler.

Mesela ben internetten alışveriş yapmıyorum, çok nadirdir, o da şundan dolayı mesela bulamamışımdır, ondan dolayıdır ama ben görmeden o ürüne para veremem, yani o kitaba bakmam lazım, incelemem lazım. Onu da şöyle yaparsın, gidersin yeni kitapçıda inceler alırsın falan da ama şey, bizler şeyiz, yani bu şeye benziyor mesela saat tamiri yapanlar artık baykuşlar gibi azaldılar hani. Ondan sonra bizler de yarın azaldık mı okumayan bir toplum olacağız. İnternetten alacak ama internetten alınan kitapların hepsi kaliteli kitaplar değil ki. Buraya geliyor mesela biz öneriyoruz hani en azından, şunu alabilirsin, bak bu iyi bir kitap. Mesela yayınevini öneriyoruz, diyoruz ki "X yayınevinin çok kötü çevirisi, Y yayınevi al" diyoruz mesela. [İzmir16]

Bir, işte az önce de bahsettiğimiz gibi tekelleşmelerle ilgili, yani tekelleşmeyi önleyici bir şey. İki, güzel bir iletişim ortamı oluşturunuz, mesela ailelere sürekli söylüyoruz, çocuklarınızla birlikte gelin, almanız önemli değil, dokunsunlar kitaba, yani kitaba dokunmaya alışmış bir nesil geleceğimiz bu çocuklar bizim, her şeyden önce bu çok önemli. Bir de yönlendirelim biraz, birebir soğuk bir şey değildir kitap, kitap sıcak bir şeydir, güzel bir ortamdır, iyi bir muhabbettir. Bunu beslemek lazım, bunu beslemek için de tabii her zaman butik kitapçılar daha başarılıdır. D&R’da kimse sizin kaç yıldır sektörde olduğunuzu, ne kadar kitap okuduğunuzu, ne kadar kitap birikimine sahip olduğunuzla ilgilenmez ama butik kitapçılar ilgilenir, çünkü önemlidir, müşteriye yönlendirebilmek de önemlidir, müşterinin okuduğunu anlamak, neden keyif aldığını anlayabilmek, ilişki kurabilmek; bunlar önemlidir, onun için butik kitapçılar. [Çanakkale29]

Bağımsız kitapçıların nitelikli eleman konusunda sorunlar yaşadıkları, eğitim ve teşviklerle yeni kitapçıların yolunun açılmasını önerdikleri görüldü. Kitapçılar, ekonomik krizlerin kitabevinin personel sayısını azaltmaya yönelttiğini, devlet ve birliklerden çalışanı ve kitabevi sahiplerini koruyan ve destekleyen projeler beklediklerini not düştüler.

3.2. Kitabevini Zenginleştirmek: Kafe, Hediye Eşya, Yan Ürünler

Görüşmeler sonucunda bağımsız kitapçıların çoğunluğunun kitabevlerinde bir kafe bölümü oluşturdukları, hiç değilse birkaç masa ve sıcak içecek ikram ve satışıyla okurlarını karşıladıkları gözlemlendi. Yapılan derin görüşmelerde kitapçıların bir kısmının mekânlarını yurtdışı ve Türkiye’deki örneklerden de ilham alarak kitap kafe olarak tasarladıkları görüldü. Kitapçılar bu yaklaşımı çeşitli şekillerde açıkladı.

İstanbul Kuzguncuk’ta yayıncılık ve kitapçılık faaliyetini sürdüren ve özellikle sosyal medyada mekânı sıklıkla paylaşılan kitapçı, kitap-kafe tasarımını şu sözlerle açıkladı:

Yurtdışında gezdiğim bütün yerlerde içinde kahve kokusu olan kitapçılar görüyordum. Bunu bir zenginlik olarak gördüğüm için aynı zamanda insanlar kitap okurken kahvesini de içsin, çayını da içsin, zaman geçirsin istedim. Bir yandan da kitabevine katkısı oluyor kafenin, kâr marjı olarak. [İstanbul26]

Bodrum’da yer alan kitapçı kafenin kitabı, kitabın kafeyi desteklediğini ifade etti ve yurtdışı örneklerinden ilham alarak kitap kafe konseptini oturttuklarının altını çizdi. Aynı kitapçı devlet desteği için yazdığı bir projede bu yaklaşımı işlediğini belirtti.

Kimi kitapçılar kitabevinin bir atmosfer yaratmasının önemli olduğunu, ancak bunun kitapçılıktan uzaklaşmak anlamına gelmemesi gerektiğini söyledi.

Atmosfer yaratmalı mı? Yaratmalı. Estetik bir görüntüsü ya da kaygısı olmak zorunda bana kalırsa. Fakat bu da süpermarket ya da AVM’lerdeki kitapçılar gibi bir şeyden bahsetmiyorum burada, çok yapay çünkü onlar bana kalırsa; kitaplarla alakan yok orada senin, yani konsepti olmalı fakat kitabevlerinin de böyle sadece ticari kaygılarla başka şeylere çevrilmesine de karşıyım diyebilirim. Kitap-kahve kısmı var, günümüzün en moda hallerinden biri: kitabevi mi, kafe mi belli değil aslına bakarsan. Geçmişteki kitabevlerini ve kitapçıları düşündüğümde bu

saçma geliyor bana mesela samimi bir ortam yok çünkü orada, diyalog kurabileceğin bir şey de yok, tam tersi kurumsal çatılar, sözde kurumsal çatılar altında daha böyle saçma konseptler yaratılıyor. [Ankara17]

Müşterinin kitapçıyla bağ kurmasında bu alanların önemli olduğunu belirten kitapçılar oldu. Okurun kitabevini yalnızca kitap almak için değil, rafları karıştırmak, vakit geçirmek ve sosyalleşmek için de seçtiğinin altı çizildi ve kafe alanlarının bu yaklaşımı desteklediği söylendi.

Müşteri kendini içeride özel hissetmeli. Kitabını alıp oturacağı, kahvesini içeceği bir alan mutlaka olmalı. [Adana24]

Özellikle çocuk kitabevlerinin dükkânlarında oyuncak, kırtasiye gibi ürünler de sattığı gözlemlendi. Kitapçılar kitabın yan ürünlerle desteklenmesi gerekliliğini dillendirdi. Ancak seçilen ürünlerde yine belirli bir kaliteyi gözettileri de bir not olarak düğüldü. Örneğin İstanbul merkezli bir çocuk kitapçısı dükkânında çoğu yerde bulunması güç olan tahta oyuncakları sattığını ifade ederek, plastik, ucuz ve sağlığa zararlı ürünleri dükkân dışında tuttuğunu söyledi. Çoğu eğitim kitapçısı da kitabevinde kırtasiyeye yer verdiklerini ifade etti.

Kimi kitabevlerinin bilet satışı da yaptıkları görüldü. Kitapçılar bilet satışının zaman alan, konser, etkinlik iptalleri nedeniyle sorun yaşatabilen bir durum olduğunu belirtse de kültürel atmosfer yaratmada katkısı olduğunu belirttiler. Kültürel etkinlikler için bilet alan kitlenin kitaba da uzak olmadığı, bu yönüyle kitabevindeki bilet satışının, kitapla teması da beraberinde getirdiğini ve çok fazla olmasa da yine de satışları olumlu yönde etkilediğini söylediler. Özellikle ders kitapları satışı konusunda yoğunlaşan kitapçıların satışlarını zeka oyunları, masa oyunları gibi ürünlerle destekledikleri gözlemlendi.

3.3. Kitabevi Yalnızca Sıfır Kitap mı Satar? İkinci El Kitap ve Sahaflık

Görüşmelerde sahaf lar temel sorunlardan birinin sahaf lığın tanımı olduğunu dile getirdi. İstanbul merkezli, kırk yılı aşkın bir süredir bu işi yapan bir sahaf ın ifadeleri tüm sahaf ların dillendirdiği bu konuyu özetler nitelikte:

Türkiye’de sahaf diye bir tanım yok, yani sahaf iye bir meslek kurulu, sahaf lık bir meslek kategorisinde değil, yani gerek Kültür Bakanlığı’nda, gerek Ticaret Odasında gerek meslek kurum ve kuruluşlarında sahaf lıkla ilgili bir meslek kotası yok. Dolayısıyla siz gidip ben sahaf lık yapacağım, bana sahaf lık ruhsatı verin diyemiyorsunuz, kitabevi açacağım, kitapçı açacağım diyorsunuz. [İstanbul12]

Bu yönüyle sahaf lığın tanımı ve kaydı çözüm bekleyen bir durum olarak not alındı.

Sahaf lar kimi zaman ikinci el kitap satışı yapanlarla karıştırıldıklarını ifade ettiler. Bu yönüyle sahaf lığın tanımının okura net bir şekilde anlatılması ve bilinçlendirme çalışması yapılması gerekliliği kendini gösterdi. Ankara merkezli bir sahaf , ikinci el kitap satışının alanlarının dışında olduğunu, çoğu okurun bu ayrımı gözetmediğini ifade etti.

Sadece kitaplarda değil, yani efemera dediğimiz eski evraklar, belgeler, kartpostallar, haritalar, efendime söyleyeyim bu tür malzemeler de var bizde, bunlara efemera diyoruz. Arşiv malzemesi satarız biz, küçük antika da bizim işimize girer. Evet ama genel anlamda işimiz sahafılık, tamam mı? ... İkinci el olması çok değiştirir, yani şu kadar değiştirir ki o konuya zaten girelim, yeni kitapçılarla tamamen bağımızı koparır, yani her ikimiz kitapçı olmakla beraber her iki meslek grubu da hiç birbiriyle bağı olmaz yani hem malzeme temini konusunda olsun hem müşteri profili açısından olsun hem de işte ticari ilişkiler açısından olsun hiç benzemez. Tamam mı, durum bu. Mesela bizim kitap temin yöntemimiz ile yeni kitapçıları çok farklıdır, kaynakları farklıdır, satış biçimimiz farklıdır, kâr oranımız farklıdır, müşteri profilimiz farklıdır, yani neticede şöyle düşün, yani bana göre yeni kitapçı aslında bir tür tezgâhtardır. Şimdiki eczacı, eski eczacı değil ya eskiden eczacı kendi ilacını kendi yapardı, değil mi? Şimdi yapmıyor, sadece mamul madde satıyor, değil mi? Bana göre de yeni kitapçı sadece mamul olanı satıyor, yani o bir tezgâhtar. Bir tezgâhtar, bir esnaf o, tamam mı? Ama bizim işte bir ustalık gerektiren, efendime söyleyeyim tecrübe vs. yani işi bilme, ticaretin ona göre şekillenmesi söz konusu, dolayısıyla onlardan çok farklıyız bir. ... Kendine göre havası var, kendine göre yani iki ayrı mecra olarak düşünebiliriz yani evet. Nitekim terzi ile konfeksiyoncu aynı şey değil, mağazada satıyor ama öteki onu imal ediyor; detayı var, kumaşta tüccar terzi var, değil mi? Mesela işte şişmanlara diyor, bilmem ölçü alıyor, provaya çağırıyor filan gibi. İşte evet böyle bir şey, daha zor. [Ankara13]

İkinci el satış yapan kitapçıların çoğunun sıfır kitapların da satışını yaptıkları görüldü. Daha çok ders ve test kitapları satan bu kitapçılar, sistem değişikliklerinin, sınav ve eğitim sistemiyle ilgili alınan ani kararların hiç kullanılmamış kitapları boşa düşürdüğünü ve ikinci el piyasasına girmelerine neden olduğunu belirtti.

Sınav türü, bak bu gördüğünüz dükkân çoğu ikinci el, inanın bakın şu raflara bakın, kitabın adı ikinci el ama kitap sıfır. Geçen senenin kitabı, ne oldu? Yayınevi işte sistem bitti, kitap değişikliğine gitti, kapakları değiştirdi, içinde birkaç sayfa değişiklik yaptı ve bu kitaplar burada şimdi ikinci ele düştü ama sıfır kitaplar. Kullanılmamış, sıfır kitaplar. Zaten yazıyor üstünde yüzde 40 kampanyalı, yüzde 50 kampanyalı, niye? Bunlar artık zarar ya hurdaya gidecek, hurdaya gitmektense, şimdi bazı öğrenciler var anlatabiliyorsun, diyorsun ki “Bak bu kitabın içinde üç beş sayfada bir değişiklik var, çok fazla da bir değişiklik de yok, içine yeni sorular koymuşlar” ama bazı öğrenci de illa sıfır olsun, yeni olsun, yani sıfır olsun yeni sistem olsun, yeni kapak olsun; böyle düşünenler var ama burası şu an öğrenciler için bulunmaz bir köşe... [İstanbul19]

Tüm kitapçılarda takas, değiş-tokuş, kitap kiralama gibi yöntemlerle karşılaşıldı, ancak özellikle ikinci el kitapçılarda bu yöntemlerin daha yoğunluklu kullanıldığı görüldü.

4. KİTAPÇILIK SEKTÖRÜNDE BAĞIMSIZ KİTAPÇILIK

4.1. Kitapçının Kitapçıyla İlişkisi: İletişim ve İşbirlikleri

Farklı şehirlerdeki kitapçılarla yapılan görüşmelerde kitapçıların bulundukları bölgelerde kendi aralarında işbirliği ve destek içinde olduğu bilgisi elde edildi. Kitapçılar okurun taleplerini karşılayamadıkları, istedikleri kitabı bulamadıkları durumlarda okuru komşu kitabevelerine yönlendirdiklerini ifade ettiler. Genel olarak tüm kitapçılar bağımsız kitabevi sayısının artması ve ortak mücadeleyle hareket edilmesi gerektiğini vurguladı.

Şimdi şöyle, bir anımı anlatacağım bununla ilgili. Burada caddedeki kitabevinin bir tanesi kapanınca, kitapçı bir arkadaşım söylemişti bana, ben çok üzüldüğümü söyleyince şaşırmıştı. “Niye şaşıırıyorsun” dedim. “Ya o potansiyel sana kalacak, normalde buna sevinmiş olman lazım.” “Üzüldüm ben” dedim. “Rekabet azalmış olacak, sen daha çok iş yapacaksın.” ... “Hayır” dedim, “ben üzüldüm; bir, kitabevinin kapanmasına üzüldüm; iki, bizim işimize olumlu yansımaz.” Kapanmış olması bizim avantajımıza değildir. Şimdi bu cadde üzerinde örnek söylüyorum, dört tane kitabevi olsa bu caddenin profili değişir. Buraya gelecek insan profili değişir, buradan geçen insan profili değişir. Bize gelecek kitap alacak insan şey der, “Ya orada kitabeveleri var ya, orada yoksa diğerinde bulurum” diye gelir buraya. Diğer o kitabevelerinin de çektiği bir potansiyel olur, hepimizin böyle oluşturduğu o caddede bir sinerji oluşur, yani beş tane kitabevi varken işte oraya gelecek insan profili ona göre şekillenir o kaldırımda, yani buraya kitap almaya gelecek insan “Orada bulamazsam buradan bulurum, oradan bulamazsam buradan bulurum” der, mutlaka bu alana gelir. Bizim için şurada caddede on tane kitabevi olsa biz daha iyi iş yaparız, çünkü buraya potansiyel taşırız; burası ana cadde, bir kalabalık var, daha da kitap okuru çekeriz diye düşünüyorum ben. [İstanbul11]

Diğer yandan birçok kitapçı iletişimsizlik ve kendi içlerinde birlik olmama konusunu dile getirdi.

Şimdi bir, kitapçılıkta rekabet bence sözkonusu olamaz. Bu şehirdeki bütün kitapçıları tanıyorum diyebilirim, bir iki tanesi hariç birebir hepsini tanıyorum. Benim elimde bir şey yoksa arkadaşşıma yönlendiriyorum ya da müşteri, müşteri demeyelim de okuyucu diyelim biz ona, benden çok yüklüce almıştır, bir tane kitap arıyordur, giderim onun dükkânından alır getiririm, yani bu birlikte hareket edersek zaten daha güzel olacak bir şey. Sonuçta parfüm satmıyoruz, kozmetik satmıyoruz, kıyafet satmıyoruz; rekabet değil, birlikte, birlikte hareket ederek, çünkü kitapçılık başka bir şey, yani bakkal değilsiniz siz. Hani “Benim domatesim daha güzel” falan diye bir şey yok; aynı kitap aynı kitap, aynı raf aynı raf. Birbirimize tabii ki destek oluyoruz ama şey olarak bakarsanız, tabii tek bizim ayağımızı tökezleten bu anlamda bahsettiğimiz tekelciler, o firmalar bizi biraz hırpalıyor. [Çanakkale29]

Rekabetteki eşitsizliklerin, yayınevleriyle yapılan anlaşmaların kimi zaman aynı bölgede bulunan kitabeveleri arasında sorun oluşturduğu bazı görüşmeler sonucunda bir not olarak alındı. Bu durumun kitabeveleri arasında haksız rekabet oluşturduğunu ifade eden kitapçılarla karşılaşıldı.

Belli standartların olması önemli, sonuçta iki sokak ötenizdeki kitabevi ile bir yayınevi anlaşma yaptığında orada indirimli kitap satılıyorsa ya da yayınevi kendi mekânında o kitabı neredeyse kitapçıya verdiği indirimle satılıyorsa kitapçı zor duruma düşer. [İstanbul31]

Çoğu kitapçı aynı bölgede birden fazla kitabevi bulunmasını arzuladıklarını belirtti. Çok sayıda kitapçının bölgede olumlu bir etkileşim yaratacağı, günün sonunda kazananın tüm kitabevleri olacağı ifade edildi.

Ben hep şuna inanıyorum, rekabet dediğimiz şey tabii sağlıklı ve saygılı bir rekabet, bütün sektörleri geliştirecektir, ister istemez bizi de geliştirecektir. Şimdi düşünsenize burada 10 tane kitabevi olsa okur sürekli bu bölgede gezecek; oradan da alışveriş yasacak, bizden de alışveriş yapacak, sade bir şeye bağlı kalmayacak, yani birçok insanı buraya böylece çekebiliriz. Eskişehir'deki Barlar Sokağı gibi, oradan çıkar öbürüne gireriz, daha çok eğleniriz diyoruz hepimiz. [Ankara10]

Ben bulunduğumuz bölgenin sahaflar ve antikacılar sokağı olması için çok uğraştım ancak hiçbir belediyeye yaptıramadık, projeler çizdik, yine de maalesef belediyelerin hiçbir yanaşmadı. [Antalya2]

Kitapçılar aynı bölgede konumlanmış çok sayıda kitabevinin birbirini besleyeceğini, bu yönde çalışmalar yapılması gerektiğini belirtti.

Şimdi şöyle diyeyim ben sana, ben bu örneği ticarette çok veririm. Kapalıçarşı'da yüzlerce kuyumcu yan yana. Şimdi bu yüzlerce kuyumcunun yan yana olması orayı bir çarşı haline getirmiş, talebi artırıyor, değil mi? İnsanlar oraya onun için gelmiş yüzyıllardır, değil mi? Fatih Sultan Mehmet zamanında Kapalıçarşı yapılıyor ve dünyanın ilk AVM'si biliyorsun Kapalıçarşı. Yani demek ki bir şeyin çok olması güzel bir şeydir. [İstanbul26]

Örgütlülük ve işbirliği açısından ders kitabı satışı üstlenen kitapçıların kültür kitapçılığı yapanlardan daha sık bir araya geldiği gözlemlendi. Ankara merkezli ders kitapları satan kitapçı ders kitabı satan diğer kitapçılarla bir araya geldiklerini, rekabet değil işbirliği içinde olduklarını ifade etti.

Faaliyetleri bazen oturup konuşuyoruz, iskontoları konuşmaya çalışıyoruz, yayıncıdan mal alırken nasıl birlikte hareket edebiliriz onu konuşuyoruz, iadeleri konuşuyoruz, ticari ortak menfaatlerimizi konuşuyoruz. [Ankara18]

Tüm bu veriler ışığında aynı bölgede konumlanmış olan bağımsız kitapçıların birbirlerini rakip olarak görmekten ziyade birbirlerini besleyen aktörler olarak algıladıkları ortaya çıktı. Dahası aynı bölgede konumlanmış kitap işi yapan farklı mekânların zaman içinde kendi müdavimlerini yarattığı, kendi müşteri profilini de oluşturduğu söylendi.

Örnek veriyorum sadece, Dost'un bir müşteri kitlesi vardır, İmge'nin vardır, Evrensel'in var, Palme'nin var, yani her kitabevinin farklı konseptleri var bir tarafıyla... [Ankara17]

Kitapçıların örgütlülük ve bir araya gelme konusunda yönlendirmelere ve projelere açık oldukları, sorunlarını ve olası işbirliği fırsatlarını konuşmak üzere bir araya gelmeye sıcak baktıkları hemen hemen tüm görüşmeler sonucunda bir not olarak düştü.

4.2. Yayıncıyla ve Dağıtıcıyla İlişkiler: Sorun ve Beklentiler

Görüşmeler boyunca kitapçılar sektörün ana aktörleri olan yayınevlerinden ve dağıtım kanallarından beklentilerini dile getirdiler. Kargoya ilgili problemlerin yapılan görüşmelerde dikkat çekici bir sorun olduğu gözlemlendi. Kitapçılar kargo fiyatlarından şikâyetçi olduklarını çeşitli görüşmelerde not düştü.

Dağıtım firmalarıyla tedarik noktasında çalışıyoruz. Bizzat yayınevleriyle artık çok sık çalışmıyoruz. Dağıtım firmalarıyla çalışmak iyi bir yöntem. Biz belli bir rakamın üzerinde kitap talebinde bulununca, kitaplar için kargo ücreti ödemiyoruz ama iade zamanlarımızda, kitapların iadesini yaptığımız zamanlarda yüksek rakamda kargo fiyatları ödüyoruz; bu da bizi zorlayan bir durum, dağıtım firmasının kullanmış olduğu kargo ile anlaşmasından biz faydalanamıyoruz iade esnasında. [Mersin6]

Kısacası kargo ücretlerinde, lojistik ve nakliye sürecinde kitapçıyı koruyan iyileştirmeler yapılması gerekliliği önemli bir not olarak alındı.

Batı bölgesindeki bir kitapçı talep ettiği kitapları dağıtıcıdan hemen kargoya vermediğini, kimi durumlarda siparişini biriktirip kitapları koliler halinde gönderdiğini iletti. Bu durumda okuru bekletmek durumunda kaldıklarını ve çoğu zaman okuru kaybettiklerini bir not olarak düştü.

Bir kitapçı dağıtım ekiplerinin de kimi durumlarda yetersiz kaldığını ifade etti.

Meslek gözüyle bakarsak mesela bu meslek görece o kitabı oradan alıp karşı tarafa iletme, yani o kitabı isteyen kişiye iletmen ama sadece buradan bakarsak çok şey kaybediyorsun. Bunu birazcık daha açarsam, o aldığın kitaba dair bir fikrin var mı? Raftaki o kitaba dair bir bilgi var mı, ne kadar biliyorsun. Burada da o kişiyle alakalı bir şey, çalışan kişi ile alakalı bir şey ama illa ki problemler yaşıyoruz, çünkü gittikçe kitaptan kopuyor insanlar, daha farklı şeylere yöneliyorlar. Çalışan kişiler de öyle olunca, illa ki lojistikte de problemler yaşanıyor, mesela 3 cilttir o kitap, 1 cildini alıp bize gönderiyor, bu bizim için bir aksaklıktır mesela çok basit bir örnek. [Ankara17]

4.3. Dağıtım Şirketleri Kitabevlerinin Rakibi mi?

Kitapçıların dağıtım şirketlerinin aynı zamanda rakipleri olması durumunu eleştirdiği tüm görüşmelerde gözlemlendi.

Dağıtım şirketleri bizim rakibimiz, dağıtım şirketleri aynı zamanda Türkiye'deki kitap satış tekeli, perakende satış tekeli de elinde bulunduran siteler, İdefix ile Prefix aynı, D&R aynı, Emek Kitap Kırmızı Kedi, Oda Kitap, Babil hepsi aynı sermaye grubu, dolayısıyla küçük kitapçı şu anda gerçekten denize düşmüş yılanı sarılır hesabı, rakibi olan yerden kitap almak zorunda. [Antalya2]

Bir kitapçı yayıncıyla kimi durumlarda satış ve pazarlamanın ötesinde de ilişkiler kurduğunu not düştü.

Bir kitabın Türkçesinin son derece sorunlu olduğunu uzun süredir yakından çalıştığım bir yayinevine ilettim, beni dinlediler ve tekrar çevirisini yaptılar, kitap yayınlandı ve kısa sürede baskısı bitti. [Antalya2]

Bu yönüyle kitapçı ile yayıncı arasında entelektüel bir etkileşim olduğu kitapçılar tarafından farklı görüşmelerde belirtildi.

Bağımsız kitapçılar yayinevlerinin bilgilendirme konusunda da daha özenli olması gerektiğini görüşmeler boyunca vurguladı. Kitapların satışa açılma tarihi, yeni baskılar, tükenmiş kitaplar konusunda doğru bilgilendirmenin okurla ilişkilerindeki öneminin altını çizdiler.

Değinilen bir diğer konu, kitap satış fiyatlarına dairdi. Kitapçılar yayinevlerinin kitaba fiyatları işlerken farklı bir yönlendirme yapmamaları, örneğin kendi kitap satış sitelerine yönlendirerek iskonto oranını kitabın etiket bölümüne yazmamaları gerektiğini ifade ettiler. Aynı zamanda fiyat politikalarını bağımsız kitabevlerini de göz önünde bulundurarak yönetmeleri gerektiğini vurguladılar.

Yayıncılar fiyatlarını çok abartabiliyor, nasıl olsa zincir mağazaya indirimli kampanyalı vereceğim diyerek etiket fiyatını yüksek tutuyor, bu durum bizi etkiliyor ve olduğu gibi okura bu durum yansıyor. [Antalya2]

Bir kitapçı ‘spot kitap’ ifadesini kullanarak, kimi zaman yayinevlerinin kitabını çeşitli sitelere toptan verdiğini ve bağımsız kitabevinin etiket fiyatı üzerinden satış şansını daha en baştan yok ettiğini belirtti.

Bu noktada yayinevlerinin fiyat politikalarında ve yaptıkları anlaşmalarda bağımsız kitabevlerini de gözetken bir tutum izlemeleri konusunda bağımsız kitapçıların ortak görüşte olduğu gözlemlendi. Kitapçıların çoğunlukla tedarik konusunda sıkıntı yaşamadıklarını ifade etmekle beraber, kargo, zamanında kitap gönderimi gibi konularda dağıtım şirketlerinin düzenlemeler yapmasını bekledikleri not olarak alındı.

4.4. Devletle İlişki: Sorunları Kim Çözecek?

Kitapçılar genel olarak fiyat politikaları, haksız rekabete yol açtığını düşündükleri fiyat kırmalar, özellikle internet sitelerindeki kampanya ve yıl boyunca devam eden indirim konularında çözüm beklediklerini görüşmelerde sıklıkla ifade ettiler. Şikâyetler ortak olduğu için çözüm beklentisinin de ortak olduğu ancak çözümü kimin, nasıl bulacağına dair görüşlerin çeşitli olduğu, yine de günün sonunda beklentinin devletin “bu sorunları çözmesi” olduğu not edildi.

Aynı şekilde şehir festivalleri, kitap günleri gibi bölgesel etkinliklerde yerel otoritelerin şehrin kitabevlerini koruması, kitap alımlarının veya satışının bağımsız kitabevleri üzerinden yapılması talebinin ortak olduğu görüldü.

Kitapçıların yine şehir kütüphanelerine ve kitaplıklarına alımlarda bağımsız kitabevleri üzerinden toplu alımlar yapılmasını talep ettikleri gözlemlendi.

İstanbul merkezli bir kitapçı kitabevlerinin tabela ve yönlendirmelerle desteklenmesi gerektiğini, bu konuda belediyeden destek beklediklerini belirtti.

Aslında biraz daha reklamımız olsa çok güzel olacak ama buradaki belediyenin şöyle bir anlayışı var, tamam belki haklı olabilirler de dışarıya tabela koydurmuyorlar; dışarıya tabela koymak yasak, yani şuraya bir kitapçılar çarşısı yazıp dışarıdaki müşterileri, mesela burada bazı esnaflar var, adam “15 senedir buradayım” diyor, “ben ilk defa burada kitapçı olduğumu biliyorum” diyor, öyle gelen müşterilerimiz de var, yani biraz daha reklam olursa iyi olacak ama; bir de şöyle söyleyeyim: handa biz kitapçıyız, bazen “Şunu yapalım” diyoruz, “herkes elini taşın altına koysun,” “Yapalım” diyorlar ama kimse iş o vakte gelince elini taşın altına koymuyor, öyle de bir durum var. [İstanbul19]

Bu yönüyle bağımsız kitabevlerinin şehrin ayrılmaz bir parçası ve zenginliği olduğunun özellikle yerel otoritelerin farkına varmaları talebi not alındı.

Kitapçılar bağımsız kitabevlerine yönelik desteklerin artırılması konusu üzerinde de durdular: KOSGEB gibi desteklerinin anlatılması ve artırılması, çalışanlarla ilgili muafiyet ve SGK’larında özendirici uygulamalar gibi konular konuşuldu.

Kimi kitapçıların devletin bazı olumlu düzenlemeler yaptığı ancak bunların yeterli olmadığı görüşünde oldukları görüldü ve kitapların pahalılığı konusunda görüşlerini paylaştıkları gözlemlendi.

Şimdi yüzde 8 KDV’yi düşürdü, iyi bir gelişme ama yetmez, sonuçta kitap dediğiniz şey kâr amaçlı olmamalı, yani devlet için bir vergi kapısı olmamalı bence, okurlara daha ucuza, daha iyi bir şekilde, daha kaliteli şekilde ulaştırılmalı, bunun için maliyetler düşürülmeli. Atıyorum SEKA vardı, SEKA kapatıldı, niye kapatıldı ki? Yüzde 80 kâğıdını bu ülkenin SEKA karşılıyordu, şimdi yurtdışından geliyor. E “Kâğıt pahalı” diyor yayıncı, zam yapıyor. Bu tarz kontroller, bu tarz destekler olmalı. Fransa’daki destekleri duyuyoruz, okuyoruz, biliyoruz, bu tarz destekler olabilir diye düşünüyorum. Kitaplar çok pahalı bana soracak olursanız Türkiye’de. [Ankara10]

Kitapçılar genel olarak eğitim ve kültür seviyesinin kitap okurunu belirlediğini ifade edip bu yönüyle ülkenin genel kültür ve eğitim seviyesi artmadan kitap okurluk ve yazarlığının, dolayısıyla satışının da artmayacağını altını çizdi.

Yani şöyle, zor, ülkenin siyaseti vesairesi değil de ülkenin eğitim seviyesinin, okumuşluk seviyesinin ve kültür seviyesinin çok dibe vurduğu, düşük olduğu bir dönemdeyiz, yükselir mi bilmem ama dolayısıyla ne kadar güzel ne kadar şık ne kadar popüler yayın da yapsa yayıncının da işi zor, sahafın da işi zor, sistemin sürdürülebilmesi gerçekten güç. Hani devlet destek verse, devlet desteği yapsa, devlet işte şunu yapsa bunu yapsa ne kadar katkı olur ne kadar bu işe teşvik eder ondan da emin değilim. Devletin bana yardım yapmasından bize ne fayda gelecek, müşterimiz artmadıktan sonra, okuyucu kitlemiz genişlemedikten sonra, o bize gelen kültürlü, seviyeli insanlar yükselmedikten sonra, olmadıktan sonra ne olacak bilmiyorum yani. [İstanbul12]

Bu yönüyle bağımsız kitapçılar genel eğitim ve kültür politikasıyla ilgili atılacak adımların öneminin altını bir kez çizdi.

4.5. Kitapçı Kitabı Anlatıyor;

Çok satanlar, Hep satanlar, Satması Gerekenler, Mesafeli Durulan Kitaplar

Derin görüşmeler sonucu kitapçıların yeni çıkan, çoksatan ve hepsatan listelerindeki kitapları mekânın el verdiği ölçüde sergileme ve satma eğiliminde olduğu görüldü. Diğer yandan kitapçıların, okuru farklı yayınevlerinin yayınladığı veya farkı çevirmenlerce çevrilmiş olan aynı kitabın kendi önemsedikleri, tercih ettikleri yayınevi baskısına doğru yönlendirdikleri gözlemlendi. Kitapçılar bu noktada kendilerini öneri ve yönlendirmeleri açısından zincir mağazalardan ve BİM, Şok, Migros gibi kitap da satan marketlerden ayırıyorlar.

Turizmin yoğun olduğu bir bölgeden bir kitapçı “Kitapçılıkta tüccar mantığına döndük” diyor ve “pratik, ucuz, hızlı gidebilecek” kitapları kasa önlerine koyduklarını söylüyor.

Bizim için, biz biraz da hani kitapçılıktan artık tüccar mantığına döndük yani satan şeyleri getirmeye çalışıyoruz. Nesi olursa, o günün onu getiriyoruz. Aynen talebine göre ona. Böyle orada daha pratik, böyle ucuz, hızlı gidebilecek şeylerden. [Antalya1]

Diğer yandan yine aynı bölgede kitapçılık yapan bir diğer kitapçı özel konularla ilgili kitapları öne çıkardıklarını belirtti.

Dünyanın gidişatından dolayı ekoloji politikaları bizde birinci sırada, en çok çeşit bulundurduğumuz alanlardan birisi ekoloji kitapları. Cinsiyet politikaları ki bununla bağlantısız olduğunu düşünmüyoruz, o da çok çeşit olarak var, yani hiçbir kitabevinde belki yoktur, hani Türkiye çapında diyorum, Antalya değil. Ondan sonra antropoloji, felsefe, sosyoloji çok önemli, onları bayağı bulunduruyoruz. Dünya edebiyatı zaten sınırsız, her çıkan Türk edebiyatı, dünya edebiyatında yeni çıkan her önemli kitabı; çocuk kitaplarına çok önem veriyoruz dediğim gibi, epey çocuk kitabı var yani bizde. Şiir de bizim için önemli, onu da. Tiyatro kitabı mesela tiyatrodan da epey iyi çeşit bulunduruyoruz; oyunlar, kuramsal kitaplar. [Antalya2]

Başka bir kitapçı ise kitabevinin kimliğini ve kitap seçimini okurların da yönlendirdiğini ve oluşturulduğunu belirtti:

Şimdi bizim şöyle, aslında kitabevinin rafını okur profili belirliyor, yani biz bir kitap satmıyorsa, laf olsun diye orada bulundurmuyoruz. Biz belli bir süre burada talep görmeyen bir kitabı da rafta tutmuyoruz açıkçası. İşte belli bazı şeyler var, işte yeni çıkan kitaplar vardır, o kısım vardır, onu zaten mecburen gerek medyadan gerek sosyal medyadan gerek işte dağıtımların o tavsiyelerinden, mail’lerinden yeni çıkan kitap rafını oluşturuyorsunuz. Bir de köşe başı kitaplar vardır, mesela olmazsa olmazdır, her zaman bir kitap önünde, işte örnek söylüyorum, Oğuz Atay’ın bütün kitaplarının bulunması lazım, Aziz Nesin’in bütün kitaplarının bulunması lazım, Yaşar Kemal’in, işte Ahmet Ümit’in işte ne bileyim işte Murathan Mungan’ın; aklınıza gelen belli başlı köşe taşları vardır. İşte bu yazarların bazen bütün kitapları, bazen belli başlı kitapları mutlaka bulunmak zorundadır; onları bulundurmaya çalışıyoruz. Onun dışında da belli konularına göre mesela bazen bölümler var, orada bazı seçkiler yapıyorsunuz, işte iş ve ekonomide şu şu olmalı; kişisel gelişimde şu şu şu olmalı; felsefede şu şu şu olmalı gibi; işte dünya klasiklerinde şu şu şu olmalı gibi. [İstanbul11]

Popüler kitapçılığın AVM'lere sıkıştığını belirten kitapçılar oldu. Bu noktada bağımsız kitabevlerinin çoksatanın ötesinde her kitabı rafında bulunduran kitabevi de olduğunu belirten kitapçılar oldu.

Popüler kitapçılık var genelde AVM'lere sıkışmış, onlarda da ağırlıklı olarak çok satan kitaplar bulunuyor, kendi pop starları ama bizde her türlü kitap var, bir de ayrıştırmıyoruz, yani bizde İslami kesime de hitap eden kitap var, milliyetçi kesime de sosyalist kesime de. Onun dışında da zaten çocuk kitabı, işte ne bileyim cinsiyet politikaları falan filan gibi kitapları da özenle seçip koyuyoruz raflara mesela. Çeşidi o anlamda iyi bulundurmaya çalışıyoruz. Üniversitede çalışma yapan akademisyenlerin çoğu buraya geliyor zaten aradığı kitabı bulabileceğini düşündüğü için. [Antalya2]

Toplamda 18 şubesi olan kitapçı okurdan kimi zaman baskı gördüklerini söyledi.

Şu yazarın kitabını neden satıyorsunuz, şu yazarın kitabını neden koyuyorsunuz, bu FETÖ'cü bir yazardır, öbürü PKK'lıdır, böyle dönüşler alabiliyoruz okurlardan. Oysa biz kültür işi yapıyoruz, çıkan yayını koyarız, sergileriz, satan satar, satmayanı tekrar toplar iade ederiz, okurlarımızla psikolojik mücadele yapmak zorunda kalıyoruz. [Adana9]

Bu yönüyle yalnızca devlet kurumlarıyla değil okurun kendisiyle de gerilimli bir ilişki kurulduğu notu kitapçı tarafından not düşüldü.

Çeşitli kitapçılar ırkçılık barındıran, çevirisi, dili, görselleri veya mesajı problemli olan çocuk kitaplarını talep edilse bile getirmediğini ifade ettiler.

İrkçilik, cinsiyetçilik barındıran kitapları almayız, geldiyse de arka planda tutarız, sergilemeyiz. [Antalya2]

Ne mesela, bilimsellikten, araştırmadan uzak yazarların kitaplarını koymuyorum, yani öyle bir tercihim var. Yani o insanın hayatını kitapçı olarak biliyorsun zaten belli şeylerden eminsen, ben o yazarları tercih etmem, isterse 100 bin tane satsın koymuyorum. [İstanbul14]

Politik gelişmelerin kitabevinin kitap seçimine ve satışına doğrudan etki ettiği görüldü. Gündemdeki siyasi konuların, kitapçıların kitap seçimleri ve sergilemelerini etkilediği ifade edildi.

FETO kitapları, bildiğimiz klasik yani şu anda girmemesi gereken. İkinci elden gelince direkt imha. [İzmir16]

Kavgam satmıyoruz. Şey kısmı var bir tarafıyla, tutup adam İŞİD'i savundu yani tamam mı? Sen İŞİD'i savunan kafaya ne yapabilirsin ki ne yapabilirsin ki ne diyebilirsin ki? İsmet Özel. Pegasus Epsilon Destek. Bu şair ve bu yayınevleri olmaz burada. [Ankara17]

Var tabii yani şimdi bu çok büyük konuşmak olacak, burayı makaslarsın artık bilmiyorum ne yapacaksın! Tabii ki de var, yani dediğim gibi bu Wattpad'ler çok girsın istemiyorum. İşte bu zamanında çok böyle dini duyguları sömürerek çok büyük tirajlar yapmış kitaplar girsın istemiyorum ama maalesef ki az önceki bahsettiğim genç arkadaşlar zamanında okumuşlar

ve getirmişler, şimdi o kitabı ondan almazsam onu kazanamayabilirim. Onu kazanmak için hani çok büyük konuşmamak adına... [Çanakkale29]

Niteliksiz edebiyatı almamaya çalışıyoruz, yani niteliksiz bir kitabı daha doğrusu; kime göre? Evet, bana göre. Kendi bilgi birikimim üzerinden hani biçtiğim şey, tabii ki burada iktidar ben miyim? Hayır, o anlamda söylediğim bir şey değil, fakat yine de belli başlı dokunuşlar yapmamız gerekiyor bu noktada da. [Ankara17]

Kitapçıların yine genel olarak vurguladığı unsurlardan biri arşiv konusu oldu. Zincir mağazaların günlük kaygılarla, o dönemin çoksatanlarıyla sınırlı bir çalışma yaptığını söyleyen bağımsız kitapçılar, kendi durumlarında arşiv ve bellek oluşturmak gibi bir rolleri bulunduğunu da belirttiler. Bu durum bağımsız kitapçıların zincir mağazalar karşındaki en önemli avantajlarından biri olarak not edildi.

Hizmet kalitesi, yani biz akademik kitap satıyoruz. Bizim çeşidimizi ve hizmetimizi hiçbir zincirden alamaz. Bizim rafımızdaki kitabın yüzde 90'ı zincir mağazalarda yok. Biz daha özel çalışıyoruz. [Adana24]

“Hep satması gerekenler”, “olması gerekenler”, “okunması gereken klasikler” gibi seçkileri Türkiye’nin farklı illerindeki farklı kitapçıların birbirlerinden habersiz olarak yapmakta oldukları, her kitapçının kendi özel listesini hazırladığı ve paylaştığı gözlemlendi.

İstanbul merkezli bir çocuk kitapçısı az da satsa çocuk kitabı üreten yayınevlerinin tüm kitaplarını kitabevinde bulundurmaya özen gösterdiğini ifade etti.

Biz çok dar bir kadroyuz, dolayısıyla mekân olarak ilk açıldığımız zaman; bina olarak başta dar kadro olduğumuz için hepimizin aynı binada olması çok iyiydi ama sonra tabii ki koşullar değişti ve daha çok üretim yapmaya başladık, o yüzden ayrılmamız daha uygun oldu. Kuruluşta hani her yayınevinin bir kitabevi olmalı mı? Yani şöyle bir avantajı var, çünkü kendi ürünlerinizi sergilemek, yani Türkiye’deki kitap dağıtım piyasası birazcık her yayınevi için belirli engeller hep teşkil ediyor, yani bütün kitaplarınızı hiçbir zaman, yani raf ömrü denilen şey, işte bir yayınevinin bütün kitaplarının orada sergilenmesini engelleyen bir şey. Dolayısıyla ilk kuruluşta beri benim hep söylediğim bir şey vardı: ben çocuk kitabeviyim, bir çocuğun uç uç böceği ile ilgili bir kitaba işte beş yıl boyunca hiç ihtiyacı olmayabilir ve o belki yayınevinin çok satan bir kitabı değil, çok az satan bir kitabı ama o 6 yaşındayken, 7 yaşındayken ödevi olabilir ve uç uç böceği ile ilgili bilgiye ihtiyacı olabilir. Dolayısıyla ben hâlâ da öyle yapmaya çalışıyorum, hani bir yayınevinin az da satsa bütün kitaplarından mutlaka bulundurmaya çalışırım. Çok satanları daha çok alırım ama ötekiler de mutlaka olsun, çünkü baskısı biter, bir gün birinin işine yarar, yani ben her zaman “A evet orada vardır” diye insanların akıllarında kalayım, hani hep çok çeşitli ürünler bulundurabileyim, hani amacım bu. Tabii ki mekân kısıtlı ve belli bir süre sonra bunlar bir yerde durup kalacak ama bunu şu anda mümkün olduğu kadar yapmaya çalışıyorum, illa ki her şey, “A bu satmıyor, 10 yıl da satmıyor,” okey! Bir tane bende olsun ki biri geldiğinde “Evet ya orada var, hani bulayım alayım,” ama onu alır, ondan sonra onun baskısı yoktur, tabii ki bende de olmayacaktır artık. Dolayısıyla yayınevleri için evet, yani perakende bambaşka bir iş ama kendi kitaplarını okurlarla buluşturmak açısından da kitabevi sahibi olmaları önemli bir şey. [İstanbul23]

Kimi durumlarda kitapçının inisiyatif kullanarak bazı kitaplara raflarında yer vermediğini ifade ettiği görüldü. Batı bölgesinde bir kitapçı son dönemin reklam kampanyalarıyla gündem haline getirilen kimi popüler biyografi kitaplarının kitabevinde bulunmadığını not düştü. Kitapçıların bir kısmı kitabevi kimliğini, hangi kitaplara yer verildiği kadar hangi kitapların yer verilmediğinin de belirlediğini belirtti.

Şeyma'yı [Şeyma Subaşı'nın "Sadece Şeyma" isimli kitabı] hiç kimsenin sormaması da dediğimiz gibi bizi ayıran bir şey. [Bodrum8]

Çok satsa da 'bilimsellikten uzak' olarak ifade ettikleri kimi kitapları raflarına koymayacaklarını ifade eden kitapçılar oldu. Bu yönüyle kitabevinin sergilediği, öne çıkardığı ve geride tuttuğu kitaplarla, okuma kültürünü yönlendirdiği not edildi.

Yine kitapların sergi ve alımında yayınevleriyle, saha elemanlarıyla doğru ilişkinin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Kitapçının kendini yakın bulduğu yayınevlerinin kitaplarını daha iyi sergilediği, özel çalışmalar yaptığı, kampanyalarla canlı tuttuğu gözlemlendi. Bunun bir sonucu olarak yayınevlerinin bağımsız kitabevlerinde özel kitaplık ve raf çalışmalarıyla da kitaplarını desteklemelerinin önemi ortaya çıkıyor.

Ankara'nın en eski kitabevlerinden birinin kitapçısı minimum sistem adını verdikleri bir sistemle çalıştıklarını, her kitaptan en az bir tane olmasına özen gösterdiklerini, popüler kitapçılıktan ziyade nitelikli kitapçılık yapmaya çalıştıklarını ifade etti. Aynı kitapçı vitrinde bir takım özel kitapların kapaklarını kartonet ve posterlerle sergilediklerini, insan trafiği yoğun olan bölgede kitapları okurlara bu şekilde ulaştırdıklarını, Ayın Kitapları ve Yeni Kitaplar bölümlerinin çok etkin olduğunu ifade etti.

Şimdi arkadaşlarımız da geliyor ama bizim mesela şöyle bir özelliğimiz de var, yeni yazar, onları desteklemeye çalışıyoruz tabii ama ister istemez yine dediğim gibi arz talep bunu doğruyor, yani sizin elinizde olan bir sebep değil. Atıyorum yine Dan Brown geldi, bir tane aldınız, koydunuz, okur geliyor diyor ki "Dan Brown'ın kitabını bulamıyorum," dediği zaman siz mecbur, çünkü ciddi bir talep var, sürekli bu sorulara maruz kalmamak için ister istemez o kitapları sergiliyorsunuz, ön plana çıkarıyorsunuz, yani kitap aslında kendini ön plana çıkartıyor, sizin elinizde değil. Tabii, her kitaba şans tanımaya çalışıyoruz, fakat dediğim gibi popüler kültür diye bir şey var ne yazık ki bunun önünde hiçbir şey duramıyor. Kontrolünüzde olmuyor, çünkü karşı taraf bunu sürekli talep ediyor sizden. Sürekli talep gelince mecburen siz de daha kolay olduğu için; atıyorum, şöyle bir örnek vereyim, danışmadasınız, çok uzak, dükkân büyük biliyorsunuz, ya Dan Brown'ın kitabını her 15 kişiden biri soruyor. Şimdi siz sürekli arkaya gidip getiriyorsunuz, gidip getiriyorsunuz, ya diyorsunuz ki "Bununla böyle uğraşılmaz," ya da Aytunç Altındal'ın kitaplarını sürekli soruyorlar, bir ara televizyonda sürekli çıkıyor, hepsini masanın önüne koyuyoruz, hemen "Buyurun efendim, buyurun efendim, buyurun efendim" daha kolay olsun diye, yani arz talebe bağlı oluyor daha çok. Bir de şöyle mesela dikkat ederseniz vitrinde falan özellikle bizim, çok insan geçtiği için birtakım özel kitapların, birçok yayınevinin kitaplarının kapaklarını büyük bir şekilde büyütüyoruz, onları vitrinde sergiliyoruz. Ay ve Yeni Bölüm'ümüz bizim çok etkin, orada sergiliyoruz kitapları daha

çok. Girişte olduğu için insanlar daha çok orayı tercih ediyorlar, o şekilde bir çalışmalarımız oluyor. [Ankara10]

Kuramsal kitaplar, felsefe, sosyoloji, psikoloji kitaplarını önemsiyoruz. Çerez denilen kısa sürede okunabilecek, tüketilebilecek, edebi niteliği olmayan kitaplara çok yer ayırmıyoruz, ancak talep edilirse siparişini veriyoruz. [Mersin6]

Ankara'daki bir kitapçı müşterilere tercihlerine uygun başka kitapları da önermek, farklı tercüme alternatifleri sunmak gibi yönlendirmeler yaptıklarını söyledi.

Benim favori kitaplarım var, mesela onlara evet ağırlık veriyorum. İşte Ayrıntı Yayınları'na evet ağırlık veriyorum. Bir şey okunacaksa, telifi olmayan kitapları bütün herkes basıyor biliyorsunuz klasiklerden, Hasan [Âli] Yücel'i tercih etmelerini, oraya doğru yönlendiriyorum çünkü hem çeviri önemli hem de dizin, aklınıza gelecek bütün sistem; bu kitapçılık zor iştir, ta bilgisayarda başlar, kitap olana kadar bir sürü insanın elinden geçer. En kalitelisi ve en uygunu hangisiyse evet, onlara yönlendiriyorum. Vitrin, kasa önü benim için çok bir şey ifade etmiyor ama biri bana "Ne okuyayım" diye sorduğunda, kendi favori kitaplarımı evet biraz dayattığım da oldu yani! [Çanakkale29]

Diğer yandan İstanbul Kadıköy'deki bir kitapçı okura farklı bir açıdan yaklaştığını söyledi. Edebi niteliği tartışmalı kitapların bile okuru okumaya alıştırdığını ve sektöre okur taşıdığını ifade etti.

Eğer o çok konuşulan kitabı okuyacaksa okusun, onunla okur olacaksa onunla olsun, eğer o onu okur yapıyorsa, o yola sokuyorsa, hayatta ilk defa o kitapla kitap alıp okuyacaksa okusun. Bu tarz kitaplar sektöre okur taşır. [İstanbul11]

Başka bir kitapçı ise popüler ve edebi niteliği tartışmalı olan kitapları soran okurlara yine okunması kolay klasikler önerdiklerini, ellerindeki kitaplarla klasikleri takas yapma önerisinde bulunduklarını, böylece okuru 'iyi'ye yönlendirdiklerini belirtti.

Şu anki profilden çok memnunum, bir de çok özel genç okuyucularımız var, yani biz kitap takası da yapıyoruz, müşterinin kitap takası dediği bir sistem de uyguluyoruz, yani kitap getiriyorlar, belli bir ücret belirliyoruz, onun karşılığında kitap alıyorlar ve okuyup getirdiklerinde bizden aldıkları kitabı daha iyi bir fiyata geri alıyoruz, yani buna da "kiralamak" diyorlar ama değil aslında, satın alıyor kitabı. En çok beni memnun eden tabii ki okuma kalitesi oturmuş insanların gelmesi gitmesi, onlardan bir şey öğrenmek çok başka bir yanı, bir de genç çocuklarımız var 16-17 yaşlarında, okuma şeyleri değişmeye başladı. İşte getirdikleri kitaplarla artık götürdükleri kitaplar arasında farklar var, yani [beğeni?] anlamında, kalite anlamında, bu şey, umutlandırıyor insanı ve bu çok tatmin edici bir şey, bu çok mutlu edici bir şey ve sürekli gelmeye başladılar. İşte raflardan kitap seçiyorlar, biraz biz yönlendiriyoruz. Artık getirdikleri geride kaldı demektir, o popüler kültürden ufak ufak uzaklaştılar demektir. Şimdi bu kitap popüler kültüre çok uzun zaman direndi ama son dönemde işte bu Wattpad'ler, işte bu ergenlerin birbirlerine hayallerini satması, bu direnişi kırdı maalesef. Artık popüler kültürün önemli bir parçası haline geldi. Bu çocukları bu

kültürden çekip biraz daha böyle ayakları yere basan edebiyatla tanıştırmak, yani en mutlu olduğumuz müşteri portföyü oldu. [Çanakkale29]

Kitapçıların kendi sevdikleri ve sahiplendikleri kitapları öne çıkardıkları birçok örnekte görüldü. Bu durumun popüler kitabevlerinde çok fazla şans bulamayan bazı türlerin okura bağımsız kitabevi aracılığıyla ulaşmasına katkıda bulunduğu gözlemlendi.

Burada tamamen kişisel her şey, ben mesela şiir kısmını daha fazla öne çıkartmak istiyorsam ya da orada, yani bu şey değil, tamamen ilgi alanlarımızla alakalı. Oradaki sevdiğimiz bir yazarı bile öne çıkartmak için uğraşıyoruz. ... Tiyatro da mesela birçok kitabevine göre fazla kitap var orada, kıymet veriyoruz çünkü bunlara bir tarafıyla. [Ankara17]

İstanbul'daki bir kitapçı vitrin çalışmalarında kendi dükkânlarına sahip olan yayınevlerinin dışında, gücü daha sınırlı olan yayınevlerinin, butik yayıncılık yapan grupların kitaplarını sergilediklerini belirtti. Bu örneklerle pazarlama ve reklam gücü sınırlı olan yayıncıların satış noktası olarak bağımsız kitabevlerinin önemi bir kez daha not edildi.

Zaten çok ufak bir vitrinimiz var, orada da temel şeyimiz bizim bu tip meselelerde hep şudur, genellikle kendi dükkânları olan yayınevleri vs. yani kendini tanıtabilecek, duyurabilecek gücü olan yayınevleri, büyük yayınevlerinin dışındaki yayınevlerini birazcık kayırmaya dikkat ederiz. [İstanbul31]

İnsanlar buraya geliyorlar, gönül vermişler, sosyal medyada paylaşıyorlar, yıllarca buranın önünde buluşmuşlar, arkadaşları ile buluşmuşlar, sevgilileri ile tanışmışlar; burayı benimsiyorlar ve söz hakları olduğuna inanıyorlar. Biz de buna müsaade ediyoruz. Şu çeşit kitaplar olsun diyorlar, okurumuzdan gelen taleple bunları değerlendirip öyle hareket ediyoruz, elimizden geldiğince isteklerini karşılıyoruz. [Ankara10]

Çok sayıda olmasa da yayınevlerinin saha çalışanlarıyla iyi ilişkiler kuran, yayıneviyle dönem dönem kampanyalar yürüten kitapçılar, çalıştıkları yayıncıların kitaplarını ön plana çıkarttıklarını belirttiler.

Bizde mesela her yayınevi, özellikle kaliteli yayınevleri 100 tane kitabı varsa bile ön planda oluyor, işte atıyorum örnek vereyim ben size, Jaguar Yayınları mesela piyasada yeni bir yayınevi ama çok kaliteli kitap basıyor, okurun genelinin pek bilmediği yayınevi, onun için okur burada karşılaştığında havaya uçuyor sevincinden, çünkü bütün kitapları var yayınevinin, öyle bir şey yani. [Antalya2]

Yayınevlerinden, direkt çalıştığımız yayınevleri var, bence aslında en iyisi o, yani kitapçı ile yayınevinin direkt çalışması çok önemli bence, çünkü artık yayınevi ile bir nevi arkadaş oluyorsunuz yani mesela Doğu Batı'dan bahsedebilirim. Doğu Batı ile bizim ilişkilerimiz çok iyi, kitap çıktığı zaman direkt zaten 10 tane gönderiyorlar ya da bizim satabileceğimiz adedi artık tahmin ediyorlar, hani Kitap Kurdu bundan şu kadar satar. [Antalya2]

Kitapçılarının okura kitap ulaştırmak, tavsiye ve önerileriyle yeni ufuklar keşfetmelerini sağlamak ve popöler kitabevlerinde karşılaşamayacakları başlıklarla tanıştırmak açısından önemli bir misyon üstlendikleri tüm görüşmeler sonucunda önemli bir not olarak alındı.

5. OKURA ULAŞMADA FARKLI YAKLAŞIMLAR

5.1. Okuru Tanımak: Bağımsız Kitapçılar Okurunu Anlatıyor

Kitapçılar kitabevlerinden alışveriş yapan, kitap bakmaya gelen veya yalnızca kafe bölümünü kullanan okur / müşterilerle ilgili çoğunlukla benzer gözlemler paylaştı. Farklı ildeki birçok kitapçı okurların daha çok kadın olduğu gözlemini yaptı; üniversite öğrencileri, akademisyenler, sosyal medya üzerinden gördüğü kitabın izini süren genç yetişkin grup neredeyse tüm kitapçıların saydığı ortak okur profili olarak not düşüldü.

Yani müşteri profilimiz ilkokul öğrencisinden 50-60 yaşlarına kadar ya da daha yüksek yaşlara kadar herkes kitabevimize geliyor, çünkü herkesin ihtiyacını karşılayacak şey var, yani ilkokul öğrencisi ya da üniversite öğrencisinin bütün sınav grubu kitaplarından, ders kitaplarından, onun dışında çok zengin bir roman çeşidimiz var; ondan kaynaklı her tür müşteri geliyor bize. [Çanakkale15]

Eğitim kitapçıları da benzer profillerden söz etti ve aynı zamanda velilerin okul açılma dönemlerindeki yoğunluğuna dair tespitlerini ekledi.

Valla bizim müşteri profilimizin esas öğrenci ve veli bazlı. Bizim sattığımız kitaplar eğitim yayıncılığı olduğu için, yani çok kültür yayınına girmiyoruz, eğitim yayıncılığı olduğu için bizim yüzde 90 müşteri portföyümüz bu. Bunlarda ne yaşıyoruz? İşte kitapların pahalı olması problem yaratıyor, her gün velilerin kitap alması sıkıntı oluyor, yani sıkıntı derken ciddi bir maliyet yüklüyor o velilere ve öğrencilere ama çözmek zorunda, yapmak zorunda, yarış büyük olduğu için hedef olan öğrenciler gerçekten çalışmak istiyor. Burada manevi bir sıkıntı, bazen böyle çok alım gücü düşük insanların kitap alamadığına üzülmüyoruz. [Ankara18]

Sahaflardan alışveriş yapan okur profilinin daha karma ve çeşitli olduğu not düşüldü. Kadın ve erkek, genç ve yaşlı, farklı eğitim ve yaş gruplarından okurların sahaflardan alışveriş yaptığı sahaflar tarafından not düşüldü.

Okur profilleri sözkonusu olduğunda tüm kitapçılar genç/çocuk okur kitlesinin öne çıkmasında ailelerin sosyalleşme alanı olarak kitabevlerini güvenli bulmalarını bir gerekçe olarak işaret ettiler. Bağımsız kitabevlerinin ayırt edici bir özellik olarak uzun süre aynı yerde faaliyetlerini sürdürüyor olmaları, kitabevi çalışanlarında sık değişiklik olmaması ve mahalle kültürünün, şehir kültürünün önemli bir parçası olmaları bu noktada bir avantaj olarak dile getirildi.

Kitabevi zaman içerisinde oturdu, açıkçası çok da bizle alakalı. Mesela bizim sosyal medya işlerimizi yapan bir arkadaşımız var Sekan diye. O tabii ki dışarıdan geri dönüşler alıp bizimle de paylaşıyor. Mesela içinde bir kafenin olması, kafedeki ürünlerin ailelerin özellikle çocukları için, kendileri için tercih ediyor olması, bunun lezzetli, sağlıklı olduğunu bilmeleri. Bizim bir aile işletmesi olmamız bile insanları çeken bir şey. Mesela anne babaların çocuklarını biliyoruz ki "Gidecekseniz ...'ye gidin, orada bir şeyler yiyin, orada oturun..". [Bodrum8]

Ailelerin çocuklarıyla daha rahat ve güvenli bir şekilde gelebilecekleri, daha mahalle ortamı da bir yandan olabilecek bir lokasyon seçmek istemiştik. Nişantaşı o anlamda hem çok merkezi hem herkesin bir şekilde uğradığı bir yer ama hem bir yandan da çocuklu ailelerin

yaşadığı bir mahalle hali de var, o yüzden İkincisi de çok maalesef şey değil, hani benim hep müşterilerden duyduğum müşteri-satış personeli arası kurulan ilişki daha ailevi bir düzeyde butik kitabevinde, çünkü size gelip sorunlarını anlatan insanlar da oluyor, bugün böyle oldu, çok canım sıkkın şöyle böyle ama büyük bir yerde böyle bir ilişki kurmuyorsunuz personelle. Belki siz bir şey istiyorsunuz, arkasını dönüp gidebiliyor, yani çünkü o kadar çok müşterisi var ki siz de onlardan birisiniz ama bizde öyle değil ya da birisi geliyor “A merhaba Ayşe, hoş geldin” diyebiliyoruz biz o küçük çocuğa, öyle bir ilişki var. [İstanbul23]

Aslında her profilden müşteri geliyor, hani çocuk, 2 yaşında çocuktan işte 90 yaşında kadın erkeğe kadar, üniversite öğrencisine, lise öğrencisine kadar. Biz müşteri profilimizi seviyoruz, çünkü aslında bunu biraz da biz yarattık, çünkü ne sunarsan insanlar ona geliyor. Bize gelip birisi oturduğu zaman, mesela işte Türkiye’nin halinden şikâyet eden birisi oturuyor burada, geliyor bir bakıyor, satılan kitaplara bakıyor işte George Orwell’lar, işte Dostoyevski’ler, Albert Camus’lar falan filan, “Ya” diyor “Türkiye çok değişmiş falan diye düşünüyordum.” “Ama sen burayla karıştırma Türkiye’nin profilini” diyorum, o kendiliğinden oluşuyor işte. Siz neyi sunarsanız, okur da ona geliyor. Mesela en önemsedğim şeylerden birisi bu kötü çocuk falan filan tarzında kitaplar var, popüler, bir gecede yazılan. Onları getiren ergen çocuklar var mesela, diyorum ki “Bak, bunları bırak, bunları bize bırak, ben sana başka kitap vereyim.” Takas etmeye gelenler oluyor, satıyor kitabını, ikinci el olduğu için yenisini almak istiyor. Biz ona mesela Ursula K. Le Guin, Michael Ende, atıyorum Jack London, ondan sonra böyle Steinbeck’in böyle okunabilir hem macera içeren hem çok kolay okunabilir hem de altyapısı çok sağlam kitaplardan veriyoruz mesela Popüler kitabı çok bulundurmuyoruz çünkü. Şu kadar... Evet, derdi olan okura hitap ediyoruz ama popüler kitap okuyanı da ötelemiyoruz, çünkü popülerle başlar, başka bir şeye geçiş yapar. En azından onlara “Yoksa bile indirimli getirtelim, kitabınızı temin edelim.” O da hoşlarına gidiyor, getiriyoruz mesela. [Antalya2]

Bir kitapçı hemşehrlik ilişkisinin kitabevi seçiminde kimi zaman önemli bir faktör olarak ortaya çıktığını not düştü.

Benim bölgemin kurumu, benim bölgemin kitapçısı diye düşünüp destek amaçlı alışveriş yapan müşterilerim var. [Adana9]

Bu noktada kitapçıların anlatımlarından yola çıkarak kitabevi müşterisini doğru değerlendirmenin, bağımsız kitabevinin misyon ve fonksiyonunu daha net anlamayı sağlayacağını da düşünüyoruz. Kitabevi okuru aslında danışmaya, yönlendirilmeye, yeni kitap ve yayınevleriyle tanıştırmaya açık ve hazır bir profil olarak önümüzde duruyor. Halihazırda ‘kitap görgüsü’ kazanmış okur, hangi kitabı istediğini ve ne alacağını belirlemiş okur, internet sitelerindeki kampanyaları da zaten yakından takip ediyor ve alışverişini bu kanallardan yapabiliyor. Diğer yandan bağımsız kitabevleri tavsiyeye, öneriye, yeni kitapları görmeye ve dokunmaya meraklı, daha az ‘profesyonel’ okur için önemli kültür adacıkları olarak hizmet verir bir görüntü ortaya koyuyor, okumanın yaygınlaştırılmasında da tam da bu noktada büyük bir misyon üstlenmiş durumda olduklarını düşünüyoruz. Kısacası yeni okur yetiştirmede bağımsız kitapçıların rolü üzerinde düşünmeye değer bir konu olarak not edildi.

İstanbul merkezli bir çocuk kitapçısı okurların kitap üretim süreçlerinden habersiz olmalarının genel olarak kitapçılığa zarar verdiğini not etti. Birkaç kitapçı okurun kitabın hazırlanmasında

harcanan emeği ve ortaya çıkan maliyeti kavramasının bağımsız kitabevlerini tercih etmesi açısından işe yarayacağı yönünde yaklaşıma sahip. Aynı kitapçı kitabevini ziyaret eden müşterilerine kitaplarının ortaya çıkma sürecini, hikâyesini de anlattığını belirtti.

Çoğu kitapçı okuru bilinçlendirme çalışmaları yapılması gerektiğinin altını çizdi.

En büyük sorunumuz şu, biz, okur, yani Yayıncılar Birliği'nin, Yazarlar Birliği'nin ya da ne bileyim bu konuyla ilgili ne kadar ya da Kültür Bakanlığı'nın ya da sivil toplum örgütleri varsa bu konuyla ilgili onlar; bunların oturup şunu şey yapması lazım: biz ülkede nasıl kitap okuma alışkanlığını artırabiliriz, artırabilirizin çözümünü bulmamız lazım. Bunun çözümünü bulmamız lazım yani bunun paralelinde. İkisi bir arada olursa ancak yürür, bununla ilgili okuma yarışmaları mı düzenlenir, okuma kampanyası mı yapılır, bayramı mı yapılır, teşvik mi verilir, çocuklar yazmaya-okumaya mı, bir ödüllü bilmem bir şey yapma, kampları mı kurulur ya da ne bileyim işte daha önce hep şey örneği veririm, Fındıkçılar Birliği miydi neydi, bir dönem Türkiye'de fındık böyle çok ciddi ciddi elde kaldı ... Bütün televizyonlar reklam verdiler, yarışmalar düzenlediler, bilmem ne yaptılar falan ... Fındık tüketimini artırarak eldeki stokları bitirdiler ve ciddi bir fındık tüketicisi oluştu Türkiye'de bunun üzerine ciddi bir... Şimdi kitapçıların da yani yayıncıların, kitapçıların da bu benzeri kitap okurunu artırmak adına Kültür Bakanlığı ile beraber mutlaka ve mutlaka okur sayısının artırılması için çareler, yöntemler ve uygulamalar, politikalar ne varsa onları bulmaları lazım. Bu iki şey beraberinde yürürse bu ülkede şey de artar, yani edebiyatta, bilimde, kültürde üretim de artar, çünkü şu vaziyette ben açıkçası ben bir sürü yazarın yazmak zevkinden de olduğunu düşünüyorum, çünkü yazdığında okurla buluşturamadıktan sonra bunu bir potansiyele dönüştüremedikten sonra, bir şeye dönüştüremedikten sonra yazmanın da bir anlamı yok deyip bir süre sonra yazmaktan da vazgeçiyor. Bu çoraklaşmanın da bir sebebi olacak... [İstanbul11]

Kitapçılar okurlarla empati kurduklarını, aynı şekilde okurların da kitapçıyla empati kurmaları gerektiğini belirtti. Yıkıcı nitelikteki indirimler karşısında ayakta kalmakta zorlanan kitapçılar, okurlardan destek beklediklerini belirtti.

Bizler bağımsız kitapçıları ayakta tutmak için bu kadar çaba sarfederken okurlardan da beklentilerimiz var. Yani dört kitabını internetten alıyorsa, bir kitabı da kitabevimizden alsın, 100 kişi bunu yapsa, sıkıntılarımız büyük ölçüde hafifler. [Mersin6]

Kitapçılar okuru mağazaya çekmek için çeşitli yöntemler uyguladıklarını söyledi. Kitapçıların profesyonel pazarlama teknikleri konusunda sınırlı bilgiye sahip oldukları, genelde kitapları okurlarla deneme/yanılma yöntemiyle paylaştıkları görüldü.

Şimdi biz bazı kitapları, yani kapının önünde müşterinin caddeden geçerken görmesi için koyduğumuz bir alan var, sepetler var ya da işte kampanyalı kitaplar bölümü var, orada işte daha uygun alabildiğimiz kitapları daha uygun fiyatlarla müşteriye böyle, hani fiyatla da cezbetmek adına ön taraflara koyarak müşteriyi o tarafa doğru çekiyoruz; kitabevine girmesini sağlıyoruz, caddeden geçen insanların işte ucuz da olsa kitapları gördüğünde ilgi gösterdiğini fark ettik. Hele çocuk kitapları bilhassa, kendileri için olmasa bile çocukları için mutlaka onu ilgi çekici bulup alıyor: boyama kitabı, işte bir dünya klasiği-Türk klasiği, işte çok basitleştirilmiş çocuk kitaplarından bahsediyorum. İşte o kitabevine müşteri alıyor, içeriye

gelen kitap alıcısı diyeyim, artık ufak ufak bir kitabevine girmeyi alışkanlık edinebiliyor. İşte bir sonrakinde kendi kitap bakmaya başlıyor ya da içeri girdiğinde ilgisini çeken kitap varsa ona bakıyor. O tarz işte satış teknik ve taktikleriyle de müşteriyi çekmeye çalışıyoruz. Öyle, yani ön taraftaki ucuz kitapların şeyi o. Artı bazı kampanyalı bölümlerimiz de oluyor, işte yayınevlerinde satışı ağırlaştırmış, okurla buluşmamış ya da belli bir süre belli satış rakamlarına ulaşmamış bazı yayınevleri bazı kitapları böyle ucuz yollu elden çıkarıyorlar. Biz de onları okurun daha çok ilgisini çekebilmek adına, işte ön taraflara koyuyoruz hem kitapla buluşturuyoruz hem de kitabevine, okuru içeri alıp kitapla buluşturmaya çalıştırıyoruz; böyle bir şeyi var, ön taraflardaki o ucuz kitapların böyle bir etkisi var. [İstanbul11]

Şimdi dediğim gibi popüler bir kitapçı değiliz, D&R gibi bir kitapçı değiliz, raflarımızın çok albenisi yüksek değildir. Kitapların ön yüzü değil, sırtı bizde gözüktür, çünkü iyi bir okuyucu kitabın kapağına kapılmaz. Kitabın kapağının gözüktüğü dükkânlar dikkat edin çok popüler kitap satanlardır ve okuyucu ona üç beş saniyede karar verir alıp almayacağına. Bizde öyle bir profil yok, zaten olmasını da hiç hedeflemedik. Belki öyle bir profil olsaydı burası para kazanır mıydı, orayı da bilmiyorum, zaten hâkim olduğum bir kitapçılık tarzı değil o benim. Bizim ama şeydir, böyle köklü, yerinde, mesela Çanakkale’de yaşayan yazarlarımız mutlaka uğrarlar, gelirler, çay içerler, keyifli muhabbetler olur. Kimsenin kitap alıp almaması ile ilgili değiliz biz, bizi burada yaşatan şey o hareket, o var oluş. Mesela şeydir, bir gelen mutlaka yanında birini de alıp getirir. Bu demek ki bir nebze olsun başarılı bir şeyler yapabiliyoruz demektir. İşte burada Sevgi Evleri ile birlikte çalıştık mesela bu devlet korumasındaki çocuklarla; onlarla çok güzel muhabbetler ettik, onlara dokunduk. Bir sene oldu biz açılalı ama yaklaşık üç tane okula kütüphane kurduk, bir de bu yönleri var işin, çok insani bir şey. Onun için bizim müşteri portföyümüz azdır sayı olarak ama şeydir, nettir. [Çanakkale29]

Neticede baktığımızda bağımsız kitabevi ve okur arasındaki ilişkiyi güçlendirecek çalışmaların yapılmasında aileler, gençler, kadın ve erkek okurlar, bilinçli, ‘profesyonel’ okurla daha çok popüler kitapların izini süren okurlar gibi ayrı başlıkların açılması ve mikro gruplar belirlenerek farklı projeler yapılması gerekliliği görülüyor.

Aynı şekilde bölgesel farklılıkları aşan, bağımsız kitabevinin okurda yarattığı güven ve inandırıcılık durumu üzerinden ilerleyen çalışmaların bağımsız kitapçıyı zincir mağazalar karşısında avantajlı noktaya getireceği söylenebilir. Bu noktada yayıncı ve yazar birlikleri yanında yerel otoritelerin şehir dinamiklerini de göz önünde bulundurarak yapacağı çalışmaların kitabevlerinin etkin hale gelmesinde etkili olacaktır.

5.2. Okuma Kulüpleri, Yerel Yazarlar, Fanzinler: Entelektüel Adacıklar Olarak Kitabevleri

Kitapçıların çoğu, bölgelerindeki edebiyat girişimlerine destek verdiğini aktardı. Destek vermenin de ötesinde zaten bu fikir ve buluşmaların çoğunlukla kitabevi çatısı altında gerçekleştiğini dillendirdiler. Kitabevinin bulunduğu il için yalnızca kitap alıp satılan bir yer değil, aynı zamanda sosyalleşilen ve kültürel etkileşimin yaşandığı yerler olduğu göz önüne alınırsa, yerel yazarların, fanzin hazırlayan gençlerin, okuma kulübü adı altında bir araya gelen okurların zaten bu mekânları tercih ettiği gözlemlendi. Okuma kulüplerinin çoğunlukla kitaplarını bağımsız kitabevlerinden seçtiği, kitapçının yönlendirmesinin de tercihlerde etkin olduğu not edildi.

Etkinlik şey yaptık, bir kitap kulübümüz var burada. Kadınlardan oluşan, ilk Kurtlarla Koşan Kadınlar ile başladık. İlk dört beş kişilik, şu an on-on beş kişi oldu. ... Yaz günü olduğu için şimdi tatilde, ekimde devam edecek. Artı, üniversitenin şeyleri geldi buraya, kulüpleri geldi, burada okuma toplantıları yaptılar. Onun haricinde dediğim gibi Sevgi Evleri ile birlikte çalıştık, “çalıştık” diyorum çünkü bir şey ortaya koyduk, çok da keyifli, çok eğlenceliydi. Şimdi ekimden itibaren tabii devam edecek projelerimiz. [Çanakkale29]

Antalya’daki bir kitapçı kitabevinin bir kültür noktası olduğunu ve yerel yazarların, çevirmenlerin bir araya geldiği bir alan olduğunu belirtti.

Okur geliyor, bir çevirmenle tanışıyor burada, bir şairle, bir yazarla tanışıyor, bizimle hemhal oluyor. [Antalya2]

Bu yönüyle şehir kitapçılarının kültürel buluşma alanları olarak önemli bir işlev üstlendikleri gözlemlendi, öyle ki kültür adacıkları konumunda oldukları not düşüldü.

5.3. Okullar ve Bağımsız Kitabevi: Görüşler, Sorunlar, Beklentiler

Çoğu kitapçının okullarla ilişkilerde çeşitli sorunlar yaşadığı görüldü. Okulların, öğrenci yönlendirmek ve satış açısından büyük önem arz ettiği ancak çoğu kitapçının önceki yıllara kıyasla okullarla kurdukları ilişkilerde çok sayıda ve çeşitli sorunlar yaşadıklarını ifade ettiği görüldü.

Yaşanan ekonomik krizlerin kitabevlerinin okullarla ilişkilerini fazlasıyla etkilediği gözlemlendi.

Gelir düzeyi düştükçe, özellikle özel okullarda ve devlet okullarındaki tavsiye kitaplar, okuma kitapları, kültür kitapları gibi ürünlerin alımında ciddi bir daralma söz konusu. Öğretmenin dört tane kitap aldırması gerekiyorsa, çekingenlik ve korkusundan iki kitaba düşebiliyor. Bir kaynak kitabı, test kitabı beş aldırıyor da iki aldırıyor. Bunun nedeni de okullar, öğretmenlerin velilerle karşı karşıya gelmek istememesi, bu da kitap satışında gerilemeyi beraberinde getiriyor. [Adana9]

Yine aynı kitapçı öğretmenlerin göreceli yetersizliklerinin kitapla ilişkiye doğrudan yansıdığını ifade etmektedir:

Kitap kültürel bir alışkanlık olmalı ve ne yazık ki öğretmenlerin çoğunda bu alışkanlık yok. Öyle şeylerle karşılaşyoruz ki bazen bir okuldan liste geliyor, şu kitabı alın deniliyor. Kitabı kontrol ediyoruz, 15 yıl önce baskısı bitmiş. Yani gündemi takip etme noktasında, öğretmenlere çok ciddi görevler düşüyor ve hepsini kastetmemekle birlikte bence öğretmenlerimiz gündemi, piyasayı takip etmiyor. [Adana9]

Diğer yandan okullarla ilişkilerini kitap satışının ötesine taşımış kitabeveleri de gözlemlendi. Daha önce belirtildiği gibi Antalya’da sahafılık - kitapçılık yapan kitapçı okullara söyleşilere gittiğini, kütüphanelerde etkinlikler yaptığını, çocuklarla buluşmalar düzenlediğini aktardı. Kitapçı çocuklara iyi kitaplar önermenin, gençleri yönlendirmenin misyonu olduğunu görüşme boyunca tekrarladı.

Manevi olarak çok iyi durumdayım, yani çok tatmin olduğum bir işi yapıyorum, çünkü sosyal sorumluluk kitapçılığı gibi yaptığım için çocuklara iyi kitaplar vermek, onların hayatının değişmesine katkıda bulunmak, işte ekoloji politikaları olsun, işte cinsiyet politikaları; onları bulundurup onlarla okuru buluşturmak, onlarla sohbet etmek, onların hayatlarında bir yere değmek bizim için çok önemli. Ben okullara söyleşilere de gidiyorum, kütüphanelere falan, işte çocuklarla söyleşiler yapıyorum kitap okuma kültürü üzerinden. Onu da aktarıyoruz mesela, şimdi bir sahaf festivali yapmayı düşünüyoruz, bol söyleşili falan. Bu tür şeyler beni fazlası ile tatmin ediyor, yani toplumun değişmesini istiyorsam, değişmesi için işe yaradığımı düşünüyorum. [Antalya2]

Okulların kütüphane kurma aşamasında da kitabeveleriyle yakın ilişki içinde olması gerekliliği derin görüşmeler sırasında farklı kitapçılarınca dillendirildi. Kitapçılar okullar tarafından bu aşamada iç dekorasyonları için yaptıklarının harcamanın yakınından bile geçmeyecek kadar düşük tekliflerle karşılaştıklarını ifade ettiler. Depolardaki kitapları, çevirisi ya da baskısı sorunlu olduğu için ucuz olan kitapları tercih eden kolejlerle karşılaştığını söyleyen kitapçılar oldu.

Özel okullar fecaat, birkaç tane özel okul bizden kitap almak için çağrı yaptı, yani okulun işte mermerine, granitine harcadığı böyle gösteriş için harcadığı paranın 100 binde 1’ini bile kitaba ayırmıyorlar. Çok komik teklifler geliyor, “Tanesi 1 liradan bize 5 bin kitap ayarlayabilir misin?” Dedim “Siz en son ne zaman kitap okudunuz” müdüre söyledim bunu ve isim vermeyeyim, bu Türkiye’nin sayılı kolejlerinden birisi. “En son ne zaman kitap okudunuz pardon, kitap fiyatlarından haberiniz var mı? Peki” dedim, “okunmasını istiyor musunuz, rafa konulan kitabın?” “Evet” dedi. “1 liralık kitabın neyini okuyacak bu çocuk? Depolarda sıkışmış, hiçbir işe yaramayan kitapları istiyorsunuz siz” gibi yani ama birkaç tane kolej güzel şeyler yaptı, onlara kütüphane kurduk mesela. Kütüphane kurmak isteyen, onun ciddiyetinin farkında olan ama onda da kolejin bütünsel bir anlayışı olmuyor, mesela atıyorum, X şubesinin duyarlılığı oluyor... [Antalya2]

Ders kitapları konusunda uzmanlaşmış İstanbul’daki bir kitabevi çeşitli okullarla toplu kitap satışı konusunda çalışmalar yapmakta olduklarını belirtti. Son dönemde okullarda kimi yayınların politik nedenlerle yasaklandığını ve öğretmenin kitap tavsiye etmesinin önüne geçildiğini belirten kitapçı okullarla çalışmalarını neredeyse gizli bir şekilde yürüttüklerini belirtti. Öğretmenin ek kaynak kitap önermesi durumunda velilerin şikâyetçi olduklarını ve şikâyetlerini Milli Eğitim’e taşıdıklarını belirten kitapçı kimi durumlarda da kötüye kullanım

olduğunu, pazarlık sonucu iskontolu kitap alan öğretmenin kitabı öğrencilerine kapak fiyatı üzerinden satabildiğini ilettiler. FETÖ meselesi nedeniyle çoğu okulun artık pazarlamacı kabul etmediği ve bu durumun bağımsız kitapçıya zarar verdiği de bir not olarak düşüldü.

Kitapçılar kitap satışının kitabevi üzerinden yürümesi gerektiğini, okulda satışın bağımsız kitabevine zarar verdiğini birçok görüşmede aktardılar.

Okullara satışı yasaklamak lazım, halkı kitapçıya yönlendirmek lazım, kitapçıya gelip kitabın kokusunu alması lazım, yani gelip araştırması lazım, ilgisini çeken başka kitaplar çıkacak ama okullarda kitap satışı olduğu sürece bizim gibi küçük esnaf şey yapamıyor. [İstanbul14]

İstanbul merkezli çocuk kitapçısı okulların liste hazırlama ve öğrencilere ulaştırmada yaptığı değişikliklerin hem okuma kültürüne hem de bağımsız kitabevlerinin satışlarına menfi, olumsuz yönde etki ettiğini söyledi.

Eskiden okullar listeler hazırladığında o listeleri çocuklara verir, hatta önceden gelip “Bu kitaplar var mı, bunları öğrencilerimize vereceğiz, getirin” derlerdi. Şimdi okullar kitapları kendileri satıyor, kitabevi açısından çok olumsuz bir durum. [İstanbul23]

Birçok kitapçı çocuğun / gencin listedeki kitabı araştırırken başka kitaplar da keşfettiği, kitabevi görgüsü kazandığı ancak hazır listeler ve hazır kitap kutularıyla bu kültürün yok olduğunu dillendirdi. Yine aynı şekilde resimli kitabın, çizgi romanın öğretmenler tarafından yasaklanması, getirilen katı kurallar özellikle genç yaştaki okuru kitabevinden uzaklaştırdığı ortak yorumlardan biri oldu.

5.4. İmza Günleri ve Yazar Etkinlikleri: Okur Yazarla Nerede Buluşacak?

Görüşmelerde kitapçılara yazar etkinlikleri ve imza günleriyle ilgili görüşleri de soruldu. Çoğu bağımsız kitapçı hem bölgenin yazarlarıyla hem de ulusal ölçekte popülarite kazanmış yazarlarla etkinlikler gerçekleştirdiklerini söylediler. Yayınevlerinin imza günleri kapsamında kendilerinden masrafların karşılanmasına dair kitap satış garantisi istediklerini belirten kitabevleri bu durumdan rahatsızlık duyduklarını belirttiler. Kitabevleri hali hazırda sınırlı ve zorlu şartlarda kitapçılığa devam ettikleri bir dönemde yayıncılardan anlayış beklediklerini belirttiler. Yine bazı kitapçıların bu etkinlikler konusunda çok büyük heyecan duymadığı gözlemlendi. Bunda hemen her şehirde sıklıkla yapılan fuar, şenlik, edebiyat günleri gibi buluşmalarda yazarların zaten bölge okuruyla buluşuyor olmasının etkili olduğunu düşünüyorlar.

Diğer yandan imza ve etkinlikleri sıklıkla yapan kitabevleriyle de karşılaşıldı.

Yazarla buluşturmak, okumayı teşvik eden bir etkinlik aslında. Çeşitli konularda sohbetler de yapıyoruz, misyonumuzun gereği bu, kültür, sanat, edebiyat alanında etkin olmalıyız. [Mersin6]

Antalya’daki bir kitapçı yazarların imza günlerinden farklı olarak kendi katıldığı etkinliklerden bahsetti ve okullarda yapılan söyleşilerde bir kitapçının konuşuyor olmasının gençler üzerinde son

derece olumlu etki yarattığını belirtti. “Aralarında ben de kitapçı olmak istiyorum!” diyen gençlerin olduğunu, kitap okuyarak, kitapla hemhal olarak topluluk önünde konuşabilecekleri algısını kendi üzerinden verdiğini söyledi.

İmza günleri oluyor bizim, yani çok sık olmuyor ama, çünkü mekânımız yeterli değil bunun için. İşte söyleşi oluyor bazen, benim kendi gittiğim söyleşiler oluyor, işte mesela Tekelioğlu Kütüphanesi’nde ekoloji politikaları ile ilgili çocuklara söyleşi yapmışım geçen. Bazen okullara gidiyoruz işte okullarda edebiyat, şiir, felsefe üzerinden söyleşiler yapıyoruz. Buna giderken de Antalya’da yaşayan yazar, çevirmen, şair arkadaşlar var, onlarla bir ekip halinde gidiyoruz mesela üç dört kişi gidiyoruz. Okuldaki çocuklar için de çok farklı oluyor, sürekli gördüğü öğretmenlerin dışında okula farklı birileri geliyor, yani burada şey etkileşimli oluyor: ben lise mezunu olduğum için mesela lise mezunu birisinin edebiyattan, mitolojiden, şiirden, felsefeden çok rahat bahsedebildiğini, kitle önüne çıkabildiğini görüyor, çocuklar mesela üniversite okumanın illa da olmazsa olmaz bir zorunluluk olmadığını görüyor, mesela onlarda bir rahatlama oluyor, üniversiteyi kazanamazsam ne olacak rahatlama, kaygısı biraz ortadan kalkıyor. Çoğu çocuk sonra mesela geliyor, işte “Ben de kitapçı olmak istiyorum” falan diyor, üniversiteden de... [Antalya2]

İstanbul merkezli bir çocuk kitapçısı etkinlik yapmaktan uzak durduğunu, çocuklar ve aileleri kadar, hiç çocuk sahibi olmayan ama bir çocuğa hediye almak isteyen, çizer dünyasına ve çocuk yayıncılığına ilgi duyan yetişkinlere yönelik bir kitapçı kurguladığını belirtti.

Mesela ben etkinlik, evet orası çok küçük bir alan falan filan ama hep de etkinlik yapmaktan uzak durdum, çünkü benim birazcık da isteğim şeydi, yani hiç çocuk sahibi olmayan ama bir çocuğa hediye almak isteyen, işte ya da çizerler dünyasına ilgisi olan, çocuk kitaplarına ilgisi olan bir sürü yetişkin var. Hani orada çok fazla etkinlik yapıp bir sürü anne, çocuk dolduğu zaman o insanlar oraya gelmekte çok gönüllü olmuyorlar, olmazlar yani ama ben herkesin, işte bir anneanne “Ben ne alsam,” çok uzaklaşmış artık o dünyadan, hani “Ne almalıyım, ne yapmalıyım” dediğinde, “Evet oraya gideyim, orası en azından bu konuda uzman, bana yardımcı olur,” hani bir anne çocuk vakit geçirmesinin ötesinde, çocuk sahibi olmayan yetişkinlere, bu dünyaya ilgi duyan yetişkinlere bir; bir dayı düşünün, hiçbir çocukla ilgili yok, bekar bir genç ama bir hediye almak istiyor ama gelip hani oradan alabilsin. Hani orada çok... [İstanbul23]

Kimi kitapçılar kitabevi yazar imza ve etkinliklerini satış kaygısından ziyade kitabevini ara ara hatırlatmak ve yolu hiç kitabevine düşmemiş olan okuru kitabevine yönlendirmek için düzenlediklerini söyledi. Çocuk atölyeleriyle aile ve çocukları kitabevine yönlendirdiklerini belirttiler. Farklı bölgelerdeki birçok kitapçı çocuk etkinlikleri düzenlediklerini ve artırma düşüncesi içinde olduklarını belirtti.

Kitapçıların yazar etkinlikleriyle kitabevlerine canlılık getirmeye sıcak baktığı, ancak yazar veya yayınevinin beklentileri, şehirde düzenlenen etkinliklere katılan yazarları tekrar getirmenin anlamlı olmaması, okurun ilgisini yeterli olup olmayacağı kaygısı vs. çeşitli sebeplerle imza ve etkinliklere mesafeli baktığı görüldü. Bu noktada yazarı, yayıncıyı, kitapçıyı ve en nihayetinde okuru içine alan etkinliklerle ilgili projeler üretilebileceği bir not olarak düşünüldü. Yurtdışı örneklerinde olduğu gibi tematik okuma günleri, yazar okumaları, edebiyat sohbetleri ve

kitapçının kendisini de okurla buluşturan ve karşılıklı paylaşımı teşvik eden kurgular üzerinde düşünölebileceğı bir not olarak alındı.

5.5. Sahafalara Özel: İki Satış Sitesi ve Görüşler

İkinci el kitap satan ve sahafılık yapan kitapçılar NadirKitap adlı, kitap satış yapan internet sitesinin kullandıkları en önemli mecralardan biri olduğunu dillendirdiler.

İstanbul merkezli bir sahaf NadirKitap’tan yoğun olarak satış yaptıklarını, 28 bine ulaşan bir stokları olduğunu ifade etti. Aynı sahaf satışlarını “Kitantik” adlı Ankara merkezli bir siteden de sürdürdüklerini ifade etti. Aynı şekilde Ankara merkezli bir sahaf her iki siteyi de yoğunluklu kullandıklarını aktardı.

Bu portaller çıkınca, bu büyük internet siteleri, ortak siteler çıkınca bizim siteler, yani o tek tek siteler artık geriledi, çünkü öbürü daha güven verici oldu, yani bütün sahaf lar orada var, hem de şöyle: bir havuz sistemi var biliyorsunuz, satın alıyor, yani ona müşteri onay verdikten sonra para hesaba gidiyor. E dolayısıyla bir müşteri memnuniyeti ve bir rekabet var. Dolayısıyla herkes onu tercih ediyor ama eski alışkanlıkla bizim siteye bakanlar var. Şundan dolayı bakarlar bizim siteye, satılan bir şey kaybolmaz, onun künyesini kullanırlar, yani “satıldı” diye yazar ama orada künye bilgisi var, kaçınıcı baskı, özellikle de o tür şeylere önem veririm, kitabın künye bilgisine, yani en azından kitap yoksa bile onun bilgisine ulaşır. Onun için bakarlar, bizim sitenin görölme oranı oldukça yüksektir, çünkü eski olduğu için 1999’dan beri aralıksız devam ediyor. [Ankara13]

Kimi kitapçılar sözü geçen sitelerle yapılan anlaşmalarla ilgili iyileştirmeler yapılması gerektiğini ifade etmiş olsa da genel olarak bu sitelerin sahaf lar için vazgeçilmez olduğu görüşmeler sonucu ortaya çıktı.

Bizi daha çok dediğim gibi Nadir’de, Kitantik’te vesaireden tanıyan bilenler zaten oradan alışveriş yapıyorlar, yani NadirKitap sahaf lar için şu an iyi bir kanal, kitap satmak adına, yani kesintileri cartları curtları ayrı konu ama şikâyetçi olduğumuz yanları hariç ama iyi bur kulvar, yani NadirKitap’a üye olan sahaf arkadaşları NadirKitap bir anlamda besliyor açıkçası yani. [İstanbul12]

sanatkitabevi.com.tr olarak ama kredi kartı ile satış yapan bir internet sitesi idi. Birkaç sene önce bir skala yapmışlar, Türkiye’deki ilk kredi kartlı sanal mağazaların ben 11.’si imişim, yani Türkiye’deki ilk internet sitesi. Satışımız bugün itibariyle soruyorsanız neredeyse yarı yarıya. İnternet mi kitapçı mı... Bunun doğrusu değil ama bu gelişen hayatta bugünkü dünya böyle işte, buna yapacak bir şey yok, yani bundan herhangi bir şikâyet de sözkonusu değil. Hani meslekte 30-40 yıl geçirince bazı safhaları da görmüş oluyoruz. Eskiden mesela Ankara civarındaki şehirlerden cumartesi günleri özellikle insanlar kitap almaya gelirlerdi. Özellikle cumartesi günleri mesela bizim dükkânlarımızda çok iş yapılırdı. Şimdi öyle bir şey kalmadı, hatta şöyle bir şey kalmadı mesela en müdavim müşterimiz bile artık internetten alıyor, ben de kargoyla gönderiyorum ve iş bu şekilde dönüştü ister istemez ama şu da var, internetten kitabı görüyor, bakıyor, inceliyor, geliyor dükkâna bizzat alıyor, yani dokunmak istiyor, kondisyonuna bakmak istiyor ya da mekânı merak ediyor, görmek istiyor ya da diyor ki “Ha

öyle kitaplar varsa, başka ilgimi çekecek şeyler de bulabilirim” diye geliyor. Bu da var, öbür türlü de işte kolaylık olduğu için internetten siparişini veriyor, biz de kargoyla gönderiyoruz, yani bu, bu güne, bu çağa uygun bir satış yöntemidir. Bizim mesleğe de çok uygun. [Ankara13]

5.6. “Zaman Çok Değişti...” Bağımsız Kitabevi ve Sosyal Medya Arasındaki İlişki

Yapılan tüm görüşmelerde bağımsız kitapçılar sosyal medya kullanımının kitabı ve kitabevini yaygınlaştırmadaki önemini vurgulayıp okura ulaşmada en önemli enstrümanlarından biri olduğunu belirttiler. Yine aynı şekilde çoğu kitabevinin düzenli olarak sosyal medya paylaşımı yapmadığı, bu konuda destek, yönlendirme ve belki de eğitimin bir ihtiyaç olarak ortaya çıktığı gözlemlendi.

En popüler sosyal medya mecraları olarak Facebook ve instagram not edildi. İzmir’in önde gelen kitabevlerinden birinden bir kitapçı önemli bir hikâye paylaştı. Facebook üzerinden yaygınlaştırdığı ağı bugün büyük bir okur ailesine dönüştüğünü belirtti.

Bizim Facebook’ta bir okuma grubumuz var, “Okunası Kitaplar” adı, o grubu ben kurdum 10 yıl kadar önce. O grupta çok sık duyduğumuz şeylerden biridir “Bu gruba katıldığımdan beri giderek daha iyi kitaplar okumaya başladım,” oldukça nitelikli bir gruptur, yani bir sürü kuralları olan, herkesin her şeyi koyamadığı, bir filtreden geçerek gelen ve iyi kitaplar konusunda çaba gösteren bir gruptur. İyi kitapları paylaşan bir gruptur ve şu sıralar 50 bine yaklaşıyor üye sayısı ve sırf orada olmanın bile, orada tanıtılan kitapların farkında olmanın, onlardan haberdar olmanın bile insanların üzerinde bir etkisi olduğunu biliyorum. Bir okuma grubu çok daha yakın bir ilişki, çok daha düzenli ve yüz yüze bir ilişki, onun için çok faydalı. [İzmir4]

Bir kitapçı belediyelerin, muhtarlıkların da okuma grupları kurmaları gerektiğini, sosyal ağda yarattıkları etkinin çok büyük olduğunu belirtti. Bu noktada yerel otoritelerin sosyal medya ve bağımsız kitabevleri arasındaki ilişkiyi içine alan girişimlerde bulunabileceğini ifade etti.

Instagram’ımız ve Facebook sayfamız var, onun üzerinden haftalık, aylık işte özellikle beğenilen, bizim beğendiğimiz dergiler, yeni çıkan kitapların paylaşımlarını yapıyoruz. [Çanakkale15]

Sosyal medyayı kurumsal hesaplardan yapılan paylaşımlar kadar kitabevi sahiplerinin de yeni çıkan kitapları duyurmak, kitap tavsiye etmek, etkinlik ve imzaları paylaşmak için kullandıkları görüldü. Yine de ortak bir sorun olarak düzenli ve profesyonel bir sosyal medya kullanımı yapılamadığı ifade edildi ve bağımsız kitabevlerinin yaygınlık kazanmasında sosyal medya unsuru, üzerine düşünmeye ve çalışmaya değer bir konu olarak not edildi.

Bir diğer kitapçı WhatsApp’ın da kitapçının okura ulaşmasında ve okumanın, kitabın yaygınlaşmasında önemli bir mecra olarak kullanılabileceğini söyledi.

Bugünlerde İngiltere’de yaşayan bir arkadaşım, beni bir WhatsApp grubuna kattı, bir okuma grubu, WhatsApp okuma grubu: Hindistan’dan birileri var, Amerika’dan birileri var,

İngiltere’den birileri var, ben Türkiye’denim, Kanada’dan birileri var ve genellikle cuma günü, cuma-cumartesi-pazar orada yazışmalar oluyor. İşte biri “Şu kitaba başladım, okuyan var mı, nasıl,” öbürü “Ya bu aralar hiç okuyamıyorum, siz ne yapıyorsunuz böyle konsantre olamadığınızda,” öbürü “Şu kitaptan haberiniz var mı” filan diyor ve benim için yeni bir beslenme kaynağı haline geldi. Kısa bir süre oldu, bir ay kadar oldu ben o gruba katılalı. Çok çeşitli olanaklar var ve ben okur etkileşimine çok inanıyorum. [İzmir4]

Kitapçılar yapılan görüşmelerde okura ulaşmada çeşitli projeler geliştirdiklerini anlattılar. Mersin ve Adana’daki iki ayrı kitapçı “Askıda Kitap” projesi yaptığını, ihtiyaç sahibi okurlara kitabı bu şekilde ulaştırma projesi geliştirdiklerini ancak her iki şehirde de ilgi görmediğini belirttiler. Adana’daki kitapçı öğrenciler yönelik hediye çekilişleri, sosyal medya üzerinden çekilişler gerçekleştirdiklerini söyledi. Yine kongrelere, toplantılara destek verdikleri bilgisini paylaştı.

Bakın gerçek anlamda kitabı isteyip kitaba ihtiyacı olan biri için bizim şöyle bir uygulamamız var, askıda kitap uygulaması yapıyoruz, nasıl ki askıda ekmek, askıda çay uygulaması yapılıyorsa, buraya gelen okurlar ya da kafe müşterilerimiz gönüllerinden bir-iki TL kopup bu askıda kitap kumbarasına atınca ihtiyaç sahibi herhangi bir okur geldiğinde “Ben askıda kitaptan faydalanmak istiyorum” diyor. Askıda kitapta biz kitabı kişinin kendisinin seçmesini istiyoruz, ihtiyacı olan kitabı alsın yoksa biz kitap toplamıyoruz. Biz onun için işte müşterilerin gönlünden çıkan paraları topluyoruz ve o kitabı oradan alabiliyor. Zaten ihtiyacı olanlara böyle bir kolaylık sağlıyoruz. İhtiyacı olanlara kârsız kitap satıyoruz zaten. Gönlümüz zengin ama belli bir ekonomik düzeyde olan insanların pazarlık yapması ve bu pazarlığın temelinde de yine internet kitap satışı var. Aslında biz her hâlükârda dönüp dönüp internette ucuz kitap satışına geliyoruz, yani kitap orada ucuz satılıyor, dolayısıyla burada daha rahat pazarlık yapıyor. [Mersin6]

Antalya’daki bir kitapçı “Muhelif Çok Satanlar” başlığıyla kitaplar seçtiklerini, kitabevinin önünde bir kara tahtada bu listeyi sergilediklerini, bu kitapları, alıntı ve yorumlarıyla sosyal medya kanallarında da paylaştıklarını belirtti.

Onu arada yapıyoruz, zaten bizde çok satanlar kısmı var, muhalif çok satanlar gibi, hani genelde çok satanlardan ayrı bir şey, ironik bir başlık olarak koyduk, onu zaten düzenli olarak yayınlıyoruz bizde çok satanları. [Antalya2]

Çoğu kitapçı kitabevinin sahibi olduğu bir internet sitesi üzerinden internet satışı yapmadığını, yapıyorsa da geç başladığını ve tam anlamıyla verim alamadığını ifade ettiği görüldü.

Bizim internet satışımız var ama hem çok geç yaptığımız için hem de başka bir takım iç sebeplerimizden dolayı beklediğimiz gibi değil. [İstanbul31]

Bu noktada teknoloji bilgisine sahip, kitapçıyı destekleyecek eleman eksikliği gözlemlendi. Sitelerin ve sosyal medya kanallarının efektif kullanılamamasında birinci gerekçe olarak bilgi ve zamanın yetersizliğinin dillendirildiği görüldü.

Ders, test ve hazırlık kitapları satan İstanbul merkezli bir kitabevi KDV değişikliğinin kurdukları internet sitesine zarar verdiğini ve bu nedenle kurdukları siteyi durdurduklarını söyledi.

Geçen sene KDV değişikliği oldu, bazı yayınlar fiyat değişikliği yapıp yeni düzenlemeler yaptılar, bazıları fiyat indirimine geçti. Sitemizde belki 100 bine 150 bine yakın kitap var, hepsini güncellemek kolay olmadı, bunun için durdurduk. [İstanbul19]

Aynı kitapçı kitapları yaygınlaştırmada WhatsApp'ı kullandıklarını belirtti. Birçok kitapçı bağımsız kitabeve ve okurun birlikteliğini sürdürülebilir bir noktaya taşımak, yeni çıkan kitaplar konusunda bilgilendirme yapmak açısından teknolojiden faydalanmanın önemini dillendirdi.

Satış değil reklam yapıyoruz, mesela arkadaşımız genel WhatsApp hattından bir öğrenci profili oluşturdu gelen öğrenciye isteği karşılığında telefon numaralarını alıyoruz veya telefon numaralarımızı veriyoruz, WhatsApp hattımızdan onlara gelen yeni çıkan kitapların resimlerini atıyoruz, “Şu kitaplarımız geldi, bu kitaplar kelepire düştü” diyoruz. [İstanbul19]

Kitapçıların çoğu kendi sosyal medya hesaplarını yönettikleri kadar, yayınevlerinin, eğitimcilerin hesaplarını da takip ettiklerini ve vitrin, satış, öne çıkarılacak kitaplar konularında bu kaynaklardan da beslendiklerini belirtti. Bu yönüyle sosyal medyanın sektörün aktörleri tarafından doğru kullanımı, karşılıklı beslenme açısından önemli bir not olarak düştü. Sektörle ilişkili olan birliklerin kitabevine doğrudan ulaşmada; duyuru yapmak, sorun belirlemek ve çözüm üretmek açısından sosyal medyayı etkin kullanmasının önemi de yine bir not olarak alındı.

İzmir'deki bir kitapçı okurla sosyal medya üzerinden kurulan ilişkinin farklı açılımlara uygun olduğunu, alternatif satış fikirlerini de beraberinde getirebildiğini belirtti.

Başka şehirlerdeki arkadaşlara kargoyla kitap gönderdiğimiz durumlar oluyor. Son birkaç aydır bir abone sistemimiz var. Bize abone oluyor okur, 100 liralık kitap gönderiyoruz, onların yönlendirme ve beklentileriyle listeler hazırlıyoruz, kimi durumlarda onlar istedikleri kitabı söylüyor, kimi durumlarda biz onlar için seçiyoruz. [İzmir4]

Görüşmenin yapıldığı tarih itibarıyla 15–20 abonesi olduğunu söyleyen kitapçı, bu sistemde ısrarcı olacaklarını not düştü.

İstanbul merkezli çocuk kitapçısı Instagram üzerinden sipariş aldığını belirtti. Sosyal medyanın bu yönüyle kitabeve için bir satış noktası haline de geldiği, bu noktada kitabeve ile okur arasında bir centilmenlik anlaşması yapıldığı gözlemlendi.

Batman'dan yazıyor, Iğdır'dan yazıyor, sürekli sipariş yapan müşteriler var. Ben okurlara şunu söylüyorum, tabii ki internet bizden daha ucuz ama butik bir kitabeve olmak ve bu hizmeti vermek de başka bir şey. Bizi desteklemek isterseniz kitaplarınızı bizden alın, öneri ve tavsiyelerimizin devam etmesini istiyorsanız bizi tercih edin. [İstanbul23]

İstanbul'daki bir sahaf sosyal medyayla ilişkisini bilgilendirme, tanıtım ve reklam için kullandıkları ve ellerine geçen kitap, mektup vs. gibi ürünleri meraklılarına duyurdukları bir mecra olarak tanımladı. İnternet satışını bir süre devam ettirdiklerini ancak satılan kitabın takibi ve kayıttan

düşmesi gibi konularda karışıklıklar yaşadıklarını, siteyi yönetemedikleri için bir süre sonra kapattıklarını ifade etti.

Birçok kitapçı sosyal medya kanallarına yönelik setler hazırladıklarını, özel kampanyalarla okurları bilgilendirip satış gerçekleştirdiklerini aktardı.

Çok satan kitaplarımızdan farklı projeler yapmaya çalışıyoruz, özellikle son dönemlerde set vs. yapmaya çalışıyoruz, işte Erich Fromm seti ya da Sabahattin Ali seti falan, müşteriye bunları tanıtıyoruz, yeni çıktı vs. ya da indirim duyuruyoruz. Belli bir dönemsellik indirim yapıyoruz, onları duyuruyoruz, yani bu tür şeyler yapıyoruz. [Ankara17]

Sosyal medya kanallarını hiç kullanmasalar da öneminin farkında olduklarını ifade eden kitapçılarla da karşılaşıldı. Bu noktada bağımsız kitabevlerinin yaygınlık kazanmalarında ve yeni okurlara ulaşmalarında teknolojinin önemli bir araç olduğu, buna odaklanan çalışmalar yapılmasının kitabevinin satışını da bilinirliğini de destekleyeceğini bir not olarak belirledik.

5.7. Bağımsız Kitapçı ve Şehir Fuarları: Fuarlar Kitabevinin Lehine mi Aleyhine mi?

Farklı şehirlerde gerçekleştirilen fuarlar konusunda hemen hemen tüm bağımsız kitapçıların ortak şikâyetleri olduğu gözlemlendi.

Kitapçılar fuar öncesinin, fuar döneminin ve devam eden ayın kendi satışlarına büyük zarar verdiğini belirtti. Yapılan yüksek orandaki iskontoların, kampanyaların, yeni çıkan ve hepsatan kitaplarda yapılan ve haksız rekabet yaratan yıkıcı indirimlerin, kelepir depo kitaplarının fuarda okura yüksek indirimlerle satılmasının kitabevlerine büyük zarar verdiğini aktardılar.

Fuarın kendisi ve yayınevlerinin gelip fuarda kitap satması, bizim uzun süre kitap satışımızı durduruyor. Fuara kitap ve yazar tanıtımı için gelinmelidir, kitap satışı için değil. [Mersin6]

Kitap fuarı oluyor, ben 12 ay bu ildeyim, vergi ödüyorum, her şeyini ben çekiyorum 12 ay, 1 aylığına geliyor, pastayı toplayıp gidiyor; ne vergi ödüyor, ne sıkıntı çekiyor. [Antalya3]

Ünlü isimlerin kitap imzaladığı, çoğunlukla erkek yazarın geldiği, kentin sosyal-entelektüel hayatına katkısı olmadığını düşündüğüm etkinlikler fuarlar, bizim açımızdan da ekonomik olarak sıkıntı anlamına geliyor. [Antalya2]

Birçok kitapçı yurtdışında, özellikle Frankfurt ve Londra'da gerçekleştirilen profesyonel fuar örneklerini vererek, fuarların profesyonel buluşmalar, işbirlikleri ve etkileşim için düzenlenmesi gerektiğini, 'panayır' yaklaşımından uzaklaşılması gerektiğini belirtti.

Fuarların ülkemizde yanlış kullanıldığını düşünüyorum, satış yeri olmaması lazım. Fuar tanıtım yeri olması lazım; yayıncılar, yazarlar, işte o işte medya birbirini tanımalı ama bizde görüyorum satış ve yayıncılar katıldığı için yüksek iskontolar, fuar olduğu zaman biz oturuyoruz, satış yapamıyoruz. En az bir buçuk ayımızı etkiler, çünkü yayıncı getirdiği kitabı götürmemek için yüzde 50'ye, yüzde 40'lara, yüzde 60'lara varan indirimler yapıyor, götürmemek için tekrar kitabı. Öğrenciler veya da kitap okuyucusu bunu iyi bildiği için fuara

gidiyor. Bir buçuk, iki ay biz oturuyoruz, yani tanıtım yeri olması lazım, daha iyi nasıl bir şeyler yapabilirim yeri olması lazım; yazar gidip kendini tanıtmalı, işte yayıncı, yazarla anlaşmalar yapmalı ama herkes dolduruyor kitabı, yiyor, satamadığı bütün kitaplarını götürüyor orada satıyor. [İstanbul14]

Kitabevlerine fuarlara katılıp katılmadıkları da soruldu. İkinci el ve sahafılık yapan kitabevlerinin bir kısmı fuarlara birden fazla kere katıldıklarını belirtti. Çoğu kitapçı ise fuarlara katılmadığını ve katılmayı düşünmediğini ilettiler. Yer bulmakta yaşadıkları sorunları paylaşan ve yer kiralalarının yüksekliğinden şikâyet eden, yayıncılık faaliyeti de yürüten kitapçıların çoğunlukta olduğu not düşüldü.

Kuzguncuk'ta yer alan kitapçı ortak stant, kolektif stant fikrine sıcak baktığını söyledi. Aynı zamanda yayıncılık da yaptığı için bu görüşü bir kitapçıdan ziyade yayıncıdan gelen bir öneri olarak not edildi. Yayıncılık ve kitapçılık faaliyetini bir arada yürüten diğer kitapçılar da benzer öneride bulundu.

İzmir'deki bir kitapçı fuarların kendilerini son derece olumsuz yönde etkilediğini, yaklaşım olarak da yayınevinin kitap satmasını problemli bulduğunu ilettiler. Fuarların okuryazar etkileşimini desteklemesi gerektiği ancak yayınevlerinin stantlarındaki yıkıcı indirimlerle tüm şehrin bir yıl boyunca yaptığı satışı bir haftada toplayıp, şehre hiçbir katkıda bulunmayıp ayrılımlarının önüne geçilmesi gerektiğini belirten çok sayıda kitapçı oldu.

Mesela kitap fuarları ayrı bir garabet, yayıncı neden gelip benim kapımın önünde indirimli kitap satıyor? Yayıncının işi bu mudur, yayıncı yani Arçelik gelip bayisinin kapısının önünde indirimli buzdolabı satıyor mu? Yayıncı yılda iki kere geliyor, benim kapımın önünde şurada Havagazı Fabrikası'nda, şurada fuarda indirimli kitap satıyor. Kitap fuarlarının bir ay öncesinde durgunluk başlar İzmir'de, o gelecek diye insanlar kitap almayı bırakır, çünkü indirimli kitap alacaktır, kitaplarını oradan alır, ondan sonra bir buçuk-iki ay kitap almaz. İki tane... [İzmir4]

Bu noktada bağımsız kitabevlerini de içine alacak bir fuar kurgusu üzerine düşünülmesi veya başrolünde bağımsız kitabevlerinin olduğu fuarlar, günler, şenlikler üzerine çalışılması ortak beklenti ve görüş olarak ortaya çıktı. Kitap satışını bağımsız kitabevlerinin üstlenmelerinin şehre ve kitabevlerine katkıda bulunacağı, dahası şehrin dinamiklerini asıl bilenlerin kitabevleri olduğu düşünülürse fuarların kitabevlerinin bilgisi ve yönlendirmesiyle çok daha zengin ve anlamlı geçeceği ortak görüş olarak dillendirildi.

Bağımsız kitapçılar şehri iyi tanımanın başarılı fuar gerçekleştirmede önemli olduğunu vurguladı.

Katılmam, yani dediğim gibi Çanakkale, şimdi biraz da yaşadığın bölgenin halkını iyi gözlemlemek, bilmek lazım. Çanakkale halkı tembeldir. Kimse kalkıp da bilmem neredeki fuara gidecek de gezecek de olacak iş değil yani. O yüzden ayak altında olursan, orada olursan, kolay ulaşılabilirsen evet gelirler, okurlar, o konuda şeyim yok, yani okuduklarına eminim ama gideyim de o, olacak iş değil. [Çanakkale29]

Bulunduğumuz ilde kitap fuarları birkaç yıl üst üste düzenlendi ama düzenlendiği yer, düzenlendiği zaman gereği çok başarılı olmadı. Başarılı olamayacağı da belliydi. Ben bu fuarlara katılmadım ama yakinen takip ettim, özellikle şehir dışında, zaten insanların kitabevlerine, kitap okuma alışkanlığı çok güçlü değil iken buna ulaşımı da eğer zorlaştırırsanız, tedarik etmeyi zorlaştırırsanız, zaten satışı gittikçe zorlaştırıyorsunuz. Biz kitabevlerinin bir özelliği vardır: biz kitapçılar kitabevi açarken şuna dikkat ederiz, asla kitabevinin girişinde bir tane basamak olmamalı. Bir basamak olduğu zaman o iş yüzde 50 düşer, çünkü kitap insanlarda zaten okuma alışkanlığı şu bu oldukça zor olduğu için ona ulaşımında en ufak bir engel onu vazgeçiriyor. Şimdi siz kitap fuarı yapıp bunu şehrin dışında bir yere koyup, işte ulaşımı dolmuşla, şunla bunla sağlamaya çalışırsanız, zaten ondan çok fazla bir başarı sağlayamazsınız. Geçmiş yıllarda birkaç defa uygulandı. İlk yıllarda mesela özellikle ciddi yayınevleri geldi ve başarısızlıktan kaynaklı diğer yıllarda gittikçe gelmemeye ve daha küçük şeyler düzenlenmeye başlandı, fuarlar. Mesela bunun için en uygun yer İskele'dir, büyük bir fuar ve eminim ki diğer yıllarda daha da büyüüp inanılmaz bir etki yaratacaktır, çünkü Çanakkale'de hakikaten de ciddi bir okuyucu kitlesi var çocuğundan yaşlısına ama dediğim gibi düzgün yapılmadı bu iş. [Çanakkale15]

Nitelikli eleman ve stan sorumlusu sorununun fuarlarda da kendini gösterdiği gözlemlendi. Bu noktada bağımsız kitabevlerinin fuarlarda kitap satışının üstlenmesinin bu durumu da düzeltereceği ve öneri ve yönlendirmelerle kitap satışını da olumlu yönde etkileyeceği düşünülüyor.

Şöyle etkiliyor, orada da artık çalışan insanlar muhtemelen birazcık daha şey, sağdan soldan bulunma sanıyorum, yani bir yayınevinin standından buraya gelip "Ben bu kitapları kendi yayınevinin standına sordum, 'Bizim böyle kitaplarımız yok' deyip beni gönderdiler, bu kitaplar hangi yayınevinden" diye soran birisi, kitap fuarında yaşanmıştı bu konu, dedim "Hepsi aynı yayınevinin kitabı," "Ama 'Bu kitaplar bizim kitabımız değil' deyip beni gönderdiler ama" dedi, mesela böyle insanlar çalışıyor artık oralarda. [Ankara17]

Diğer yandan fuarları olumlu bulan kitapçılarla da karşılaşıldı. İstanbul merkezli bir sahaf fuarların sahafların bilinirliği açısından büyük katkısı olduğunu belirtti.

2010'dan itibaren biz Tüya'p'ta, STK'ların bulunduğu bir koridorun son bölümünü tutar olduk. Yayıncıların ve yazarların, edebiyatçıların sahafları tanınması ve onlarla sahafların karşılaşması böylece sözkonusu oldu. Sahaflar arkadaşlarımızın yayın dünyasının renkliliğini ve çeşitliliğini görmüş olmaları dolayısıyla bilgi ve birikimi yükseldi. Genç kitlede, öğrencilerde, kitaba meraklı genç insanlarda ciddi bir merak uyandırdı bu meslek, yani eskiden daha çok işi bilen, araştırmacı olan ya da hali vakti yerinde olan kimseler bizim dükkânlarımıza gelip gidip alışveriş yaparlardı, o müşterinin dışında bir de genç müşteri kitlesi bizimle ilgilenmeye başladı. [İstanbul12]

Aynı kitapçı sahafların çeşitli şenlik, kitap günleri ve fuarlarla okurun radarına daha sık giriyor olmasının yazarları da etkilediğini belirtti.

Yazarlar da sahaflarda değerli malzemelerin, onların kullanabileceği malzemelerin var olduğunu öğrendi, yani mesela bir yazar bizim müşterimizdir, her yazacağı roman ya da

kitapla ilgili bize yazacağı konuyla ilgili kitap toplar mesela. Böylelikle yazar ve yayıncı ile de sahaflar buluşmuş oldu. Bu 2010'dan sonra oldu. [İstanbul12]

Kitabın kitleye yayılmasında fuarların olumlu olduğunu seslendiren kitapçılar oldu.

Bursa Kitap Fuarı iyi yani iyi bir fuar. Ben fuarlara şey olarak yani daha derli toplu, daha iyi fuarlar olsun isterim ama gene de fuarların şehre bir katkısı var yani... Bize de oluyor tabii, tabii ki yani bizim o dönem işlerimizi azaltmış olsa bile kitabın kitleye yayılmasını sağlayan bir şey fuarlar. [Bursa5]

Fuarların şehre katkısını vurgulayan kitapçılar, bağımsız kitabevlerinin de kurguya dahil edildiği projelere sıcak bakacaklarını birçok görüşmede belirttiler.

Ankara merkezli ders kitapçılığı yapan bir kitapçı fuarların yayınevlerini, çeşitleri, ürünleri görmek açısından faydalı olduğunu, ziyaretçi olarak fuarlara katıldıklarını ve yayınevleriyle görüşmeler yapıp bayilikler almaya çalıştıklarını ifade etti.

Fuarlar gerçekten güzel, yayınevlerinin hepsini görmek açısından, yayınevi ürünlerini görmek açısından; biz katılımcı olarak değil, ziyaretçi olarak gidiyoruz firmalara, hoşumuza gidiyor. Ziyarete gidiyoruz, yayınevleriyle görüşmeye gidiyoruz. Olumlu etkisi şu, yeni ürünlerin hepsini bir arada görebiliyoruz, belki çok güzel bir ürünü orada görebiliyoruz, onunla da bağlantıya geçip bayiliklerini almaya çalışıyoruz, o olumlu yönü oluyor. [Ankara18]

Ankara merkezli bir kitapçı Ankara okurunun kitap almayı sevdiğini ve bağımsız kitabevinin aslında yılın her günü fuar gibi hizmet verdiğini ifade etti. Bu yönüyle fuarları olumsuz bulmadığını belirtti.

Harika bir olay fuar. Fuarların artması gerekiyor ama Ankara'daki son iki üç yıldır fuar, tam anlamıyla değil ama biraz fuar gibi olmaya başladı, çünkü Atatürk Kültür Merkezi'nde yapıyorlar, çok köhne bir yapı orası. Orada çok sağlıklı değildi. Şimdi ATO'nun galiba Congresium'da yapıyorlar, ora biraz daha iyi ama Ankara'nın ciddi anlamda çok büyük, Avrupa'daki başkentler gibi güzel bir fuar alanına ihtiyacı var; kolay, şehir merkezine yakın olacak ve sürekli fuarlar gerçekleştirilecek, gerçekleştirilmeli; ulaşımın da kolay olması, çünkü Ankara okuru bu tarz şeye çok kıymet veriyor, çok da yayıncılar da çok memnunar. Bir de artık şu fuarlarda kitap satma işi falan filan olmamalı, yani bir Frankfurt Fuarı gibi, bu şeyleri aşması lazım Türkiye'nin diye düşünüyorum. Yayıncılarla bir araya gelirsiniz... Çeşitli imzalar düzenlersiniz, yeni çıkan kitaplarınızı tanıtırsınız. Bizde artık her şey ticari; para, para, para, tamam çok önemli bir mevzuu ama bu da nitelikli ve kaliteli yaşamı ve yaklaşımı engelliyor. [Ankara10]

Şehirde yapılan bir etkinlik olması ve kültür sanat atmosferini beslemesi bakımından fuarları olumlu bulan kitapçılarla da karşılaşıldı.

Kitap fuarının olduğu hafta çok fazla iş olmaz, sakın olur ama tabii biz buna karşı değiliz. Kitap fuarı demek şehre bir etkinlik geliyor demek. Kitap fuarlarının devam etmesini umut ediyoruz. [Samsun27]

Bu yönüyle daha önce de belirttiğimiz gibi fuarların yarattığı kültür havasının bağımsız kitapçıya da uğrayacağı çeşitli projeler üretmek ve fuar zamanlarını bağımsız kitapçının da işine yarayacak dönemler haline getirmek bir öneri olarak ortaya çıktı.

Diyarbakır'daki bir kitapçı gerek TÜYAP, gerek belediye fuarlarının iyi faaliyetler olduğunu, cazibesinin artması için yapılacak çalışmalarla ilginin artacağını düşündüğünü belirtti. Diğer kitapçılarla benzer şekilde stant ücretlerinin iyileştirilmesi konusunda hem yayıncı hem kitapçı olarak çağrıda bulundu.

Ya fuarlar şimdi burada TÜYAP öncülüğünde organize edilen fuarlara katıldık, bir de belediye bundan üç yıl önce 2015 ve 16 yıllarında TÜYAP yapmazken belediyenin yaptığı iki Amed Kitap Fuarı'na da katıldık. Biz, ne diyelim? Kültür odaklı bir çabanın sonucu ya da ürünüysek, fuarların da sarf bu [niyetle?] şey yapılmasını isteriz ama uzaktan yayıncının katılması, bu kadar kitabın bir araya getirilmesi, okurla buluşturulması güzel; bizim o konudaki tek şeyimiz yani şu stant ücreti dediğimiz mevzular yayıncıyı da zorluyor, yayıncıyı zorladığı gibi bizi de zorluyor, yani düşünsenize bir fuara katılıyorsunuz, sadece deponuzdaki kitabı boşaltmış oluyorsunuz, onun dışında stant ücreti, tanıtımı, oradaki şeyler vs. masraflarınızı düşündüğünüzde sadece ona çalıştığınızı; bir de kitap var, yani kitabınızı da satmışsınız ama kitabınızın satışınızdan elde ettiğiniz gelir sadece oradaki masrafa; bir de kitabın ayrıca masrafları var, onu unutuyorsunuz, yani yanınıza tek kâr depodan kitabınızın boşaltılması gibi bir şey, yani stokta biraz kitaplarınız erimiş oluyor ama eğer saf bir niyetle kitaplarımız okurla buluşsun da ne olursa olsun dersiniz, tabii ki iyi bir faaliyet. Fakat o noktalarda da birtakım detaylar geliştirilebilirse, bizi tabii ki daha çok fuara katılmaya teşvik eder. Onun dışında olmadı mı işte belediyenin alternatif fuarlarına o yüzden daha cazip geliyor katılmak. Yani bugün katılmamız iyi olabilir, ancak şu var, yani diyelim bizim kitaplığımızda bulundurduğumuz kitapların; işte bütün kitapların yayıncıları katılmıyor, yani dolayısıyla kitabevlerinin kitap çeşidi tabii ki bir stantta daha çeşitli olabiliyor. Biraz ihtiyaca göre, örneğin çok çeşitli yayıncıların katıldığı bir fuar olmadığında, kitabevi olarak katılmamız okur açısından iyi olabilir, bizim açımızdan da iyi olabilir. Ancak TÜYAP'ın yaptığı etkinliklerde; belediyeninkinde aşağı yukarı diyeyim, buradaki okurun tercih ettiği neredeyse birçok yayınevi katılıyor zaten, dolayısıyla bizim katılmamızı gerektirecek koşullar çok oluşmuyor ama yayınevi olarak katılıyoruz tabii ki. [Diyarbakır22]

Yayıncılık da yapan kitapçılar ve özellikle sahaflar fuar maliyetleri, fuar metrekafe fiyatları konusunda çeşitli iyileştirmeler yapılması talebini görüşmeler boyunca tekrarladı.

Yani fuar maliyetleri çok yüksek, yani o konuda Yayıncılar Birliği'nin ve diğer yayıncı şirketlerin biraz TÜYAP'la ve diğer takım fuar şirketleriyle mücadele etmesi gerektiğini düşünüyorum, çünkü fuar metrekafe fiyatları çok yüksek. [İstanbul12]

Şehir kültürüyle uyumlu fuarların ve bu fuarlar içinde yer alan bağımsız kitabevlerinin hem şehre hem de sektöre canlılık ve başarı getireceği ve tüm tarafların kazanacağı modeller üzerinde düşünmek bu noktada temel görüş ve öneri olarak not edildi.

6. TEMEL PROBLEMLER: KİTAPÇILAR SORUNLARI DEĞERLENDİRİYOR

6.1. Sabit Fiyat Bilinirliği ve Yaklaşımlar

Yapılan tüm görüşmelerde internet siteleri, zincir mağazalar ve yayınevi kitapçılarıyla rekabetin; yüksek indirim, kampanya ve çeşitli iskontolar nedeniyle bağımsız kitapçı için imkansız noktaya geldiği belirtildi.

Kitapçılar bu noktada sabit fiyatla, yani bir kitap yayınlandıktan sonra bir süre için, örneğin bir yıl boyunca fiyatının hangi mecrada satılırsa satılsın sabit kalması uygulamasıyla ilgili soru yöneltildi. “Sabit fiyat konusunda ne düşünüyorsunuz?” sorusuna çoğunlukla fikri olumlu buldukları yanıtını verdi ve desteklerini belirtti.

Kitapçı da para kazanır, yayıncı da para kazanır, yazar da para kazanır, herkes para kazanır sabit fiyatla. [Adana24]

Sabit fiyat yasasının mutlaka ama mutlaka çıkması lazım, olmazsa olmaz olarak bakıyoruz. Gerekçesi, piyasada hem haksız, çok büyük haksız rekabet oluşuyor hem etik olmayan sonuçlar doğuruyor ticari açıdan. [Bursa5]

Diğer yandan yapılan görüşmelerde sabit fiyattan haberdar olmayan, içeriğini bilmeyen, uygulanabilirliği ve kontrol aşamasına dair sistemle ilgili şüpheleri olduğunu ileten çok sayıda kitapçıyla da karşılaşıldı.

Görüşmelerde sabit fiyat konulu toplantılara katıldığını ifade eden kitapçılar olsa da, bu noktada bağımsız kitabeveleri için sabit fiyat meselesinin tüm boyutlarını ele alan özel çalışmalar yapılması gerekliliği not alındı. Kitapçılarda genel bir kafa karışıklığı ve bilgi eksikliği gözlemlendi.

Sabit fiyattan haberdar olan kitapçılar böylesi bir sistem değişikliğiyle beraber bağımsız kitabevelerinin birçok kazanımı olacağını ifade ettiler.

Kitapta indirim kaldırılacak arkadaşım. Kitap her yerde etiket fiyatı basılmışsa üzerine o fiyattan satılacak; bu bir, o fiyatta her yerde aynı satılacak. Kampanya dedikleri şey indirimli kitap yılda 1 hafta belli bir zamanda yapılacak, yılda 1 hafta belli bir dönemde yapılacak ve orada da en az iki yıl önce çıkmış kitap burada o kampanyaya sokulabilecek: burada kitapçı da korunacak, dağıtımçı da korunacak, yayıncı da korunacak, okur da korunacak. Yani şimdi okur geliyor, örnek söylüyorum benden kitabı 50 liraya alıyor. E bir ay sonra geliyor kampanyası olmuş, kitap 20 liraya satılıyor. Okur da şimdi kendini keriz yerine konmuş hissediyor, bize de “Ya arkadaş ya bu ne ya” diyor ya da onu almakta öncelikle şey duruyor, yani geri duruyor, “Belki ya düşsün, bekleyeyim” falan diyor. Yani bunlar hep sorunlar, öz şu; bu işin köklü çözümü için şu ilk adımı söylüyorum: internet siteleri ile kitabeveleri arasında, daha doğrusu kitap etiket fiyatından satılmalıdır. Kitapta kampanya ve şey yılda 1 defa, 1 hafta olmalıdır. O kampanyaya sokulacak kitaplar da en az iki sene önce basılmış, piyasaya sürülmüş olmalı. Ancak böyle bir rekabet ya da bir sistem birliği kurulursa bu sektör bir, yani ipin ucunu yakalamış oluruz. [İstanbul11]

Genel olarak kitapçılar sabit fiyat uygulamasının bağımsız kitabevlerinin sayısının artmasını sağlayacağı ortak bir görüş olarak dillendirdi. Var olan haksız rekabet ortamının kitabevlerinin sürdürülebilirliği açısından büyük zararı olduğu hemen hemen tüm kitapçılar tarafından ifade edildi.

Ankara’da ders kitapları konusunda uzmanlaşmış bir kitapçı sabit fiyat isimlendirmesinin sorunlu olduğunu, isimlendirmenin ‘sabit iskonto’ olması gerektiğini belirtti ve sistem değişikliğini desteklediğini aktardı.

Yayıncılar Birliği’nden talebimiz şu anda internet satışlarıyla ilgili gerçekten perakendeciye kollamalarını isteriz, yani hiçbir yatırımı olmayan, istihdam yaratmayan, ne diyorum yani Türkiye’de 10 bin, 20 bin tane kitapçı vardır, yani bunlar 3’er tane personel çalıştırırsa 150 bin yapar, 200 bin yapar, 300 bin yapar ama internet satışında bunlara gerek yok. Ben 20 tane personel çalıştırıyorum, öbürü 5 tane, öbürü 3 tane; bir hareket oluyor, bir istihdam yaratıyoruz ama internette yapsam ben bu işi, hiç hani dükkânda ne stok maliyetim olur ne personel maliyetim olur; çok da güzel yaparım, çok da rahat yaparım ama biz kitapçılığı sevdiğimiz için böyle işin zor tarafını seviyoruz yani. [Ankara18]

Eczanede ilacın fiyatı neyse, hiç kimse itiraz etmez, gider öder. Kitaplarda da aynı şeyin ben olumlu olacağı kanaatindeyim. [Kayseri25]

Fiyatlar sabitlendiği zaman kalite de daha çok artmış olacak, çünkü insanlar bu sefer hizmete gelecek, diyecek ki bu kitabı ben nereden alırsam alayım, aynı fiyata alacağım ama en azından beni kim güler yüzle karşılarsa, kim bana iyi hizmet verirse, oradan alırım diye düşünecek. [Samsun27]

Bu yönüyle sabit fiyatın fiyatta rekabetin aşılp hizmette rekabeti gündeme getireceği, bağımsız kitabevi sayısını artıracığı ortak görüş olarak ifade edildi.

Sabit fiyat sistemini olumlu bulmakla beraber, uygulanabilirliğini sorunlu bulan kitapçılarla da karşılaşıldı. Farklı illerdeki kitapçılar sabit fiyatın uygulanabilirliği konusunda sektörün genelindeki kuralırlıklar nedeniyle şüphe yaşadıklarını belirttiler.

Sabit fiyatla alakalı... En son yapılan bir açıklama vardı ama çok da detaylı bir açıklama yapılmadı. Ben de girip kurcalamadım açıkçası. Yapamazlar, yayınevleri bu konuda çok şeyler. ... Sabit fiyat yapacaklar ama şöyle de bir durum var, yüzde 50 iskonto ile holdinglere veriyor, yüzde 30 iskonto ile kitapçılara veriyor. Şöyle, değişen hiçbir şey olmayacak. [Ankara17]

Sabit fiyat yürümez, yayıncının acil paraya ihtiyacı oluyor, “Ben bunu satayım da zarar edeyim yeter ki benim kasama para girsin” diyor, bunu kim denetleyecek? Baskın mı yapılacak bu kitabı kaçtan satıyorsun diye? Denetim mekânizmasını nasıl oturtacaksın? ... prestij kitaplarıyla, sıradan bir kitabın durumu aynı mı olacak, neye göre sabit fiyat verecek? [İzmir20]

Kitapçılar yıkıcı indirim ve haksız rekabet konusunda kimi girişimlerde bulunduklarını anlattılar. Bu noktada çözüm bulmak açısından birliklerle yakın ilişkinin ve örgütlülüğün, bağımsız girişimlerden ziyade örgütlü hareket etmenin önemi not düşüldü.

Ankara Ticaret Odası'na taşıdık bu konuyla ilgili, yani tamam eşitlik, herkese eşit davranmayabilirsiniz, çok alana bir avantaj sunabilir ama bu bizi handikaba düşürmeyecek bir avantaj olması lazım. Atıyorum ben bugün yayınevime kendisinin gidip yüzde 35 iskonto yapıp Hepsiburada aldığı zaman onu yüzde 70 yaparsa, ben çok büyük handikaba uğruyorum. Bunun bir şey edilmesi lazım. Sınırı olması lazım. Çünkü kitap şey gibi değil, etiket fiyatı belli, bunu biz belirlemiyoruz: 10 lira, İş Bankası belirliyor. Etiket fiyatı, hani bazı kırtasiyede belli değil etiket fiyatları, hangi fiyata satarsan sat ama kitapta etiket fiyatı belli, "10 liradan satılacak" demiş "piyasada." İndirim yaparsın ayrı mevzu ama Hepsiburada bunu atıyorum 5 liraya satıyor, 5 liraya satıyor, biz bunu alıyoruz İş Bankası'ndan 6,5'a. İş Bankası bunu Hepsiburada'ya 5,5'a, 3,5'a verdiği zaman biz otomatik "pahalı" kalıyoruz müşterinin gözünde. Sabit fiyat olması lazım, mesela önerim şu: yayınevinden iskonto dağıtımcıya 40'la çıkacak, dağıtımcı bize 35'le çıkacak, mesela biz de bu fiyattan satacağız, yani ilaç piyasası gibi. Kimin hizmeti iyi ise o kazansın. [Ankara17]

Kitapta KDV indirimi yapılan dönemde kimi yayıncıların izledikleri yol ve yöntemlerin, sabit fiyat meselesinde bazı kitapçıları olumsuz düşünmeye ittiği gözlemlendi. Diyarbakır'daki bir kitapçı konuyu şöyle özetledi:

Türkiye ya da Diyarbakır söz konusu olduğunda sabit fiyat çok ciddiye alınır mı? Bilemiyorum. Daha farklı zamanlarda, örneğin bu KDV'nin kaldırıldığı zamanlarda da söz konusu oldu, yani bir taraftan şu ikiliklerle karşılaştık: tamam, KDV kaldırılacak, yayıncı için KDV'nin kaldırılması iyi bir şey, ancak diğer taraftan bazı yayıncıların KDV mevzusunun kaldırılacağı öngörüsüyle kitaplarına yüzde 30 zam yaptıklarına da tanık olduk veya basılı kitabın yeniden piyasaya sürüldüğü veya kitapçıyla buluşturulduğu zamanlarda da zam yapıldığını gördük. Şimdi bu tip ikilikler, açıkçası biraz karamsar kılıyor insanı, yani orta düzeyde iyi, kaliteli yayın yapan yayıncılar, bütün o olumsuz durumlara rağmen en azından iyi şeylerin korunmasına yönelik bir çaba gösterirken bazı yayıncıların "Nasıl olsa KDV kalkacak," diye iskonto, daha doğrusu fiyat indirimi vesaireyi öngörerek kitap zammı yapmaları biraz endişelendiriyor, yani yayıncının da buralarda yarattığı ikilikler, biraz genel olumsuz tabloya sanki katkı sunuyor. [Diyarbakır22]

Aynı kitapçı konuyla ilgili şu eklemeyi de yaptı:

Sabit fiyat uygulaması hem bütün kitapçıları koruyacak bir politika. Bu gereksiz rekabeti, birbiri ile iskonto yarıştıran kültürü ortadan kaldıracaktır. Ancak şu var, masrafları fazla olan bir mekânla az olan bir mekânı karşılaştırdığımızda tabii ki masrafı daha fazla olan, sirkülasyonun artması için sürüm dediğimiz şeyi artırmak için yine kampanyaya başvurmak zorunda kalacak veya çalışanın masraflarını azaltmaya çalışacak vs. O bakımdan yani sabit fiyat görünürde bizim için pozitif, muhtemelen okur açısından da herkes açısından da görünürde pozitif olacak ama mekânı vs. gideri fazla olan için nasıl olacak? Bu cevaplanması gereken bir şey gibi görünüyor ama en azından bu gereksiz görünen rekabeti ortadan kaldırmak için, kitabevi çalışanı ile okur arasında kitap pazarlığı gibi bir şeyin olmaması için,

en azından daha yüksek, tırnak içinde daha “kaliteli” bir alışverişin olması için sabit fiyat politikasını biz pozitif görüyoruz. [Diyarbakır22]

Kimi eğitim kitapçıları sabit iskonto konusunu kendi alanlarında uyguladıklarını belirtti. Bu deneyimlerden faydalanmanın konuyu aktarma açısından da işe yarayabileceği not alındı.

Biz bunu kendi bayiliklerimizde yapıyoruz, nasıl yapıyoruz? Bayisi olduğumuz ürünlerin internet satışlarını kesinlikle şu iskontonun üstünde satılmayacak, satılırsa sözleşme ile kitap verilmeyecektir diyoruz. Yaptırım uyguluyoruz. [Ankara18]

Tüm yönleriyle sabit fiyat sistem değişikliğinin bağımsız kitapçıların genelinde olumlu bulunduğu gözlemlendi, bilgilendirme toplantıları ve yayınlarla konunun detaylarının aktarılmasının da ister konuyu olumlu bulanlar, ister bilgi sahibi olmayanlar, ister soru işaretleri olan kitapçılar için gerekli olduğu not edildi. Görüşmelerde sorulan sorular ve tanık olunan kafa karışıklıkları sabit fiyat meselesi için yaygın bilgilendirme toplantılarının yapılması gerekliliğini ortaya çıkardı. Aynı şekilde bültenler ve sosyal medya aracılığıyla da meselenin farklı boyutlarının ve yurtdışı örneklerinin kitapçılarla daha sık paylaşılması gerekliliği not alındı.

6.2. Yıkıcı İndirim Burada: İnternet Satış Konusu

Bağımsız kitabevlerinin internetten kitap satışına yaklaşımları kendi sitelerinden satış ve halihazırda var olan kitap satış sitelerine yaklaşım olarak iki adımda incelendi.

Çoğu bağımsız kitapçının kendi internet siteleri üzerinden satış yapmayı denediği ancak zaman içinde satışı durduklarını aktardıkları görüldü. Kitapçılar daha önce belirtildiği gibi bunda sitenin güncellemesini ve yönetimini yürütecek eleman eksikliğinin, deneme ve deneyimlerin olumlu sonuçlanmamasının, kitabevi ve internet satışıyla eksilen kitapların sistemden düşürülmesinde yaşanan sıkıntıların, KDV indirimiyle değişen fiyatların siteye işlenememesinin belirleyici olduğu belirtiler. Yine de kendi sitelerinden satış yapan kitabevleri olduğu görüldü ancak onlar da yaygınlık kazanmış olan kitap satış sitelerinin iskonto ve kampanyaları karşısında devam etmekte zorlandıklarını söyledi.

Web sitemiz var, kendi [].com sitemiz vardı ama geçen sene biliyorsunuz bu KDV muhabbetleri oldu, kitaptan KDV'yi sıfırladılar, KDV'yi düşürdüler, bazı yayınlar KDV'leri sıfırladığı için tekrar düzlemek için fiyat değişikliği yaptılar, bazıları fiyat indirimine geçti, yani bir furya oldu. Bu sefer ne oldu? Sitemizde belki 100 bine, 150 bine yakın kitap var, bunları güncellemek kolay olmadı, çoğunu da düzenleyemedik, bazı destek aldığımız yerler var, onlar da tam anlamıyla düzeltilmediği için kitabevi sitemizi bir ara durdurduk, niye? Çünkü kitap olmuş, kitap sitemizde 30 lira, kitabı 30 liraya satmışız, yayınevinden tekrar kitabı aldığımızda kitaba tekrar bakmışız 40 lira olmuş kitap, aldığımız kitabı yerine koyamıyoruz veya o an stokumuzda yok, müşteri bizim sitemizden 20 liraya bu kitabı almış ama biz bunu yeniden tedarik etmeye kalktığımızda kitap 25 lira olmuş. Bu sefer de karşı taraf müşteriye, tabii sıkıntı çıkıyor. Ayrı bir iş, onun için de ayrı bir eleman lazım, ayrı bir şey olduğu için. [İstanbul19]

İnternet sitemiz var ama oradan satış yapmıyoruz, şu an yapmıyoruz çünkü oradaki kayıtlarımız ile kitaplar arasında birtakım dengesizlikler var, oradan satış durdurduk, yani oradan satış yapmıyoruz. Bir ara yapıyorduk, kazara kitap satılıyor, kaydı düşmemiş oluyor falan filan, kitap satılıyor, hadi bu sefer parayı geri; banka sistemi bilmem ne, yani hem üzücü oluyor hem de bir sürü işlem çıkıyor. [İstanbul12]

Çoğu kitapçı internetin daha önce ulaşamadıkları okura ulaşmada bir 'devrim' yarattığını belirtti. İstanbul merkezli bir sahaf 90'lı yıllara kadar bölgenin okurlarına hitap eden bir konumda olduklarını, farklı illerden, ülkelerden gelen az sayıda okurları olduğunu ifade etti. Bugün internet satışıyla beraber farklı coğrafyalara, farklı okurlara ulaşabildiklerini belirtti. Yine aynı şekilde kitap toplayıcısı olarak dünyanın farklı yerlerinden de kitap alma şansı elde ettiklerini de not düştü.

İnternet satışı ve yıkıcı indirimler sonucu kültür kitabı satışından farklı tür kitaplara dönüş yaptığını ifade eden kitapçılarla da karşılaşıldı.

Yönetmelikler, yani bizim kitap sektörümüz ki bu dediğim gibi daha önceki bir soruda, yani sekiz on yıla kadar gittikçe büyük bir zarar görmeye başladı. Özellikle internet satışları bizi tamamen sıkıntıya soktu ve bizim gibi kitapçılar büyük oranda sınav grubuna dönüş yapmaya başladı, çünkü sınav grubu bayilikler üzerinden oluşuyor ve internetten satışı genellikle olmuyor ya da çok düşük bir iskonto ile yapabiliyorlar. Bundan kaynaklı internet satışı bayilik ürünü olan ortaokul, lise, işte ortaokul, ilkokul, lise kitaplarını etkilemiyor internet satışı. Bundan kaynaklı da bizim gibi kültür kitapçılığına ağırlık veren kitapçılar, yıllar içerisinde yavaş yavaş sınav grubu kitaplara dönmeye başladı. Bu benim yapmayı çok tercih ettiğim, sevdiğim, keyif aldığım bir şey değil sınav grubu. Satmaktan da çok keyif aldığım bir sektör ya da şey değil ama roman satışı benim asıl ilgimi çeken ve sevdiğim alan ama yavaş yavaş artık romandan sınav grubuna kaymaya başlıyoruz, çünkü hem kâr marjı olarak hem de internetten etkilenmiyor olması büyük bir kolaylık. [Çanakkale15]

İstanbul'daki bir sahaf okurun internetle beraber 'tembelleştiğini', kitabevine giderek kitaplarla haşır neşir olarak, kitabını raftan bakarak seçmesinin azaldığını belirtti. Elleyerek, koklayarak, okuyarak, kontrol ederek kitap almanın yerini sitelerden kitap seçmenin aldığı çoğu kitapçı tarafından seslendirildi. Kitapçıların görüşmelerde okurları kitabevlerine çağırdıkları, raflar arasında kaybolmaya davet ettikleri not düşüldü. Bu noktada internetten satış gerçeğini dışlamayan ancak kitabevinin fiziki dükkânından satışın da farklı bir okuma deneyimi olduğunu anlatan çalışmaların yapılması gerektiği görüldü. Okuru bağımsız kitabevine gelmeye teşvik edecek birçok unsurun, zenginliğin olduğunu ancak okurun kitapçısından sınırlı şekilde haberdar olmasının bu zenginlikleri paylaşmada sorun yarattığını düşünen kitapçılar çoğunlukta.

Tabii ki mutlaka var, yani interneti mesela birçok müşterimiz ya da okuyucumuz kendi ağızlarıyla "Ben internetten alıyordum ama artık buradan almayı tercih ediyorum"a geldi, çünkü muhabbet ediyorsunuz en başından. İşte bir kitapla yola çıkıyorsunuz, bambaşka yazarlar tanıma şansınız oluyor. Bu benim için de geçerli. Ben burada insanları yönlendiriyorum değil, insanlar da aynı zamanda beni yönlendiriyor, yani hiç fark etmediğim bir yazarı söylüyorlar. Ben de her gün yeni bir şey öğreniyorum herkesten. Karşılıklı birbirinize

dokunduğunuz zaman e tabii internette soğuk bir ekrana bakıp onu getirttirip istemek başka bir şey, dokunarak o kitaba, dokunmak çok önemli bir histir çünkü, dokunarak orada olmak bambaşka bir şey. [Çanakkale29]

Kitap seçimlerini bağımsız kitabevi aracılığıyla yapıp, alışverişinde internet sitelerini tercih eden okurlarla ilgili hemen hemen her kitapçı şikâyetini bildirdi.

İnsanların birçoğu internetten alım yapmayı tercih ediyordu ama daha yüksek iskontolarla alabiliyorlar bir tarafıyla, onun da önüne geçilemiyor: kitabevlerine gelen iskonto ile internette satılan iskontolar arasında muazzam farklılıklar var, bu da rekabet şansını zaten kısıtlıyor bir tarafıyla da yani yapacak çok da bir şey bırakmıyor, herkes internetten alışveriş yapmayı tercih ediyorlar ya da buralardan gelip kitapların fotoğraflarını çekip, kurcalayıp internetten almayı tercih ediyorlar. [Ankara17]

Kitapçılar kitap sitelerindeki internet satışının kendilerini son derece olumsuz etkilediğini tüm görüşmelerde belirtti. Kitap satışlarının yüksek indirim oranları, kampanyalar ile gerçekleştirildiği internet siteleri, çoğu kitapçıya göre bağımsız kitapçılığın sonunu hazırlıyor ve bu görüş neredeyse tüm görüşmelerde not alındı. Kitapçılar yalnızca indirim oranlarında değil, sitelerin belirli kitaplara yönlendirmesinde de haksız bir rekabet durumu gözlemlediklerini belirtti.

İnternet sitelerinde manipülasyon var, “Editörün Gör Dediği” gibi ibarelerle yüksek iskontolu kitaplar öne çıkartılıyor. Okur manipüle ediliyor, alacağı kitabın kargosu ücretsiz olsun diye saçma sapan bir kitap daha alıyor. Kitabevleri yok olduğunda internet siteleriyle baş başa kalacak okur, istediği kitabı istediği gibi öne çıkarıp pazarlayacak, istediği fiyata satacak ve bu kadar iskonto da yapmayacak, çünkü rakipleri ortadan kalkmış olacak. [Antalya2]

İnternet satışının gelecek günlerde kitap yayıncılığını da daha derinden etkileyeceğini düşünen kitapçı sayısının yüksek olduğu not edildi. İnternet satışının kitabevini yok ettiği birçok kereler seslendirildi.

Bu bizim sektörümüzün kendimizi bildim bileli önemli bir kuralı, yani hiçbir şekilde hiçbir kitapçı bir kitabı etiket fiyatının üzerinde satmaz. Yoğun olarak da müşterilerimizi alıştırdığımız için genelde hep indirim yaparak satarız ama ahlaki etik olarak da biz bir kozmetik gibi değiliz ya da farklı bir sektöre benzemiyoruz, yani 10 liraya gelen kitabı 15 liraya satamıyoruz biz. Mutlaka indirim yaparak satıyoruz. Yani bizim sektör ya da bizim gibi kitapçılar biraz daha işte yanına BİM açılmış bakkal dükkânı gibiyiz biz de. Özellikle bu internet siteleri, internet satışı yoğun olarak bizi en yüksek etkileyen konu. Bizim tahminimiz beş on yıla kadar muhtemelen bizim gibi kitapçılar da yavaş yavaş yok olmaya başlar. [Çanakkale15]

O sayfada ne görüyorsa ona yöneliyor, burada mesela bir kitaptan bahsedelim örnek, sohbet üzerinden diyelim ki “Böyle bir kitap var, okudun mu” dediğimde, ya ilgilenirsin ya ilgilenmezsin ama bu bağı kopartıyorsun sen, yeni bir insanla tanışmayı, yeni bir kitapla tanışmayı imkânsız hale getiriyorsun bir tarafıyla, çünkü o sayfa belli editörler tarafından,

daha doğrusu sayfayı belli editörler düzenliyor ve sen sadece onları görüyorsun. O da artık ne göstermek isterse onu gösteriyor ne satmak isterse onu koyuyor senin önüne. [Ankara17]

Fiziki kitabın satış mecrası değişti, neresi oldu? İnternet oldu. İnternetle kitabeviden artık insanlar daha az kitap alır oldular, biraz daha ucuz ve şey diye internet firmalarından alıyorlar ve bu da kitabevlerinin yavaş yavaş kapanmasına sebep oluyor ki şu ana kadar yaşanan en ciddi sorunlardan biri de budur bence kitabevlerini darbeleyen, baltalayan budur. Bunun tabii bir adım sonrasında tamamen, yani şu anda kitabevleri peyderpey kapanıyor. Zincir mağazalar bile şu anda birkaç tane, iki tane, üç tane zincir mağaza kaldı bildiğim üç beş tane ya da. İşte orada da yarı yamalak oyuncakçı, yani kitaptan başka her şeyi koymak zorunda, yani kitapla dönemiyor. Bu mağazaların, işte böyle bir kitap mağazasının böyle bir şey sorunu var, yani kitap satış sorunu var. Sebebi, en büyük sebeplerinden biri de e-ticarettir, e-ticaret siteleridir. Bu e-ticaret siteleri kitabevlerinin kökünü kazıyor ve sonrasında onlara da yansıyor, çünkü kitap okuma, kültür, kitabevlerinde dolaşarak, kitap bakılarak, incelenerek olan gelişen ya da yoksa var olabilen bir alışkanlıktır, yani kitabevleri kalktıktan sonra, bir dönem sonra belli başlı kalemler ve başlıkların dışında okur zaten o kitaplardan haberdar olmayacak. [İstanbul11]

Ankara'nın merkez kitapçısı olma misyonunu taşıdığını ifade eden bir kitapçı internet satışlarıyla ilgili benzer notları düştü ve internet sitelerinin kendi içlerinde de sorunlar yaşadığını düşündüğünü ilettili.

İnternet satışlarının bir şekilde kontrol altına alınması lazım çünkü internet sitelerinin kendilerine de zarar veriyor bu durum, büyük internet siteleri de kapanıyor, batıyor. Kitap fiyatlarını aşağıya çekiyorlar, siz de buna katılmak zorunda kalıyorsunuz. Biz bunu yapmıyoruz ama birçok küçük ve orta ölçekli kitabevi bunu yapmaya çalışıyor ve kira giderleri, personel giderleri çok yüksek olduğu için üstesinden gelemiyorlar veya para kazanmıyorlar, büyüyemiyorlar, bir lojistik sağlayamıyorlar, böylece hep küçük kitabevleri şeklinde kalıyor, hizmet veremiyorlar. Bir de sanki okuru kandırıyormuşuz gibi bir algı oluşuyor, yani bir etiket fiyatı belirlenmiş, herkes farklı farklı satıyor. Bir de çok indirimli satıldığında yayıncılar da daha yüksek fiyatlar koyuyor, yani okur aslında ucuz kitap aldığını sanıyor ama gerçek bu değil. [Ankara10]

İskonto konusunda internetlere yaptıkları indirim bize yapmıyorlar. Onlara tanıdıkları hakkı bize tanımıyorlar, çünkü onların gözünde küçük esnafız, eşit şartlarda vermiyorlar, yani bir D&R olsun, bir KitapYurdu olsun onlara verdikleri iskonto ile bize mal vermiyorlar; öyle bir sıkıntı yaşıyoruz, bakıyoruz bizim satın aldığımız iskonto ile internetten satış yapılabilir. Sürekli ondan müşteri ile karşı karşıya geliyoruz, hakarete uğruyoruz, pahalı sattığımızı düşünüyorlar, hiç kimse kabul etmiyor bunu. Şimdi herkesin elinde internet var, tak diye bir tuşa basıyor, senin karşına çıkıyor. Sen yüzde 30 iskonto ile diyelim bir romanı almışsın, adam internet sitesinde yüzde 30 indirim yapabiliyor. [İstanbul14]

İstanbul merkezli çocuk yayıncı ve kitapçısı internet siparişinin kesin satış demek olduğunu, bu yönüyle avantajlarının çok olduğunu belirtti. Bir not olarak, iade sürecinde özellikle karton kapaklı, özel kitapların zarar gördüğünü, bilinçsiz kitapçılar yüzünden zarar görmüş kitapların yayıncıya zarar görmüş olarak iade edilebildiğini ifade etti. Bu noktada kitapçıların kitabı

muhafaza etmekte daha özenli olması gereği hem yayıncılık hem kitapçılık yapan kitapçılar tarafından çeşitli kereler dillendirildi.

Ankara merkezli ders kitapları satan kitapçı internet satışları konusunda birliklerden çözüm önerileri beklediğini ifade etti.

Yayıncılar Birliği'nden talebimiz şu anda internet satışlarıyla ilgili gerçekten perakendeciyi kollamalarını isteriz, yani hiçbir yatırımı olmayan, istihdam yaratmayan, ne diyorum yani Türkiye'de 10 bin, 20 bin tane kitapçı vardır, yani bunlar 3'er tane personel çalıştırırsa 150 bin yapar, 200 bin yapar, 300 bin yapar ama internet satışında bunlara gerek yok. [Ankara18]

Ayrıca akademik yayınlarda fotokopinin ve genel olarak özellikle kültür kitaplarında korsan önceki yıllara kıyasla azalmış olduğu görülse de birçok bağımsız kitabevi her iki sorunun da hâlâ gündemde olduğunu görüşmeler sırasında belirtti. Bu yönüyle her iki konu ile ilgili çeşitli düzenlemeler için çalışmalar yapılması bir öneri olarak not edildi.

İnternet sitesinde belli standartlar getirilirse, canının istediği şekilde iskonto yapma hakkı kalkarsa, belki biz biraz canlanırsınız. O zaman yaptığımız işten eziyet değil de zevk almaya başlarız. Yapılması gereken artık korsanın çok iyi takip edilmesi lazım, bir de korsan olayı var hem okullarda var fotokopi korsan hem piyasada var. [İstanbul14]

Tüm bu yönleriyle internet satışındaki haksız rekabetin, yıkıcı indirimlerin kitabevlerinin en büyük problemi olduğu görüşmeler sonunda en önemli not olarak alındı. Kitapçılar internet siteleri aracılığıyla yapılan yıkıcı indirimlerin okur kaybetmelerine yol açtığını hemen hemen her görüşmede belirttiler. Henüz yeni çıkmış bir kitabın bile büyük indirimle internet sitesinde satışa açıldığını, bu yönüyle kendi satış şanslarının daha en baştan ortadan kalktığını ifade ettiler. Aynı şekilde sitelerde çeşitli manipölasyonlar yapıldığını, "Editörün Gör Dediği", "Günün Kitabı" gibi ibarelerle ya da listelerle çeşitli yayınların öne çıkarılıp, çeşitli yayınların geri plana itildiğini belirttiler. Bu yönüyle haksız rekabetin yalnızca kitabevi ve satış sitesi arasında olmadığını, yayınevi ve yazarlar için de tehlikeli bir yaklaşımın benimsendiği çoğu görüşmede belirtildi. Yalnızca ticari olarak değil, kitap çeşitliliği ve kültürel zenginlik noktasından da kitapçıların bu notlarının ele alınması gerektiğini düşünüyoruz.

6.3. Zincir Mağazalara Yaklaşımlar: "Onlarda İndirim, Bizde Birikim!"

Hemen hemen tüm kitapçıların ortak sorun olarak dillendirdiği mesele, zincir mağazaların kampanya ve yüksek iskonto oranlarıyla kitapta satış rekabetinde eşitliği bozmaları ve iade sorunları oldu.

D&R sattığı malın parasını ödüyor, bizdense tezgâhımıza koyduğumuz her malın parasını istiyorlar. D&R sınırsız iade ile çalışıyor, bizim öyle bir şansımız yok, eziliyoruz bu sistemde. [İstanbul11]

Zincir mağazalar sonuçta sermaye gruplarına ait, yani onlar için ha kitap satmışlar ha deterjan satmışlar fark etmiyor ama biz kitapçıyız, kitap satıyoruz. Bence kitapçıların bulundukları şehirlere bir katkıları var, bu unutulmamalı. [Bursa5]

Birçok kitapçı zincir mağazaların, internet sitelerinde olduğu gibi belirli bir okuma yaklaşımını okura dayattıklarını düşündüğünü ilettiler. Bağımsız kitapçılar müşterinin zincir mağazalara indirimler nedeniyle yöneldiğini, bunun da kültürel iklime zarar verdiğini ifade etti.

Müşteri profili çok şeydir, yani keyifli bir iştir aslında, çünkü kitap, hiçbir ortak noktanız olmasa bile kitap okuyan insanların hep bir ortak noktası vardır, bir yerden başlarsınız muhabbete, çok da keyiflidir ama tabii ticari anlamda baktığınızda; bir, Türkiye'deki okuma alışkanlığı sıkıntısı; iki, bu büyük sitelerin yaptığı yüksek iskontolar butik kitapçıları yok olmaya zorluyor. Butik kitapçı da olmadığı zaman o işte kitapçı ile bire bir ilişki, yani o muhabbet, o şey tamamıyla ortadan kalkmaya başladı artık, mesela D&R'ın herhangi bir dükkânına ya da internet sitesinden alışverişe gittiğinizde kimse size kitap önermez ama küçük bir kitapçıya geldiğinizde aradığınızı bulamasanız bile sizin okuduğunuza yakın başka bir şeyle, hiç tanımadığınız bir kitapla karşı karşıya gelebilirsiniz, sırf muhabbetle. Yavaş yavaş o da ölmeye başladı tabii. Hem alışkanlık yok hem maddi olarak herkes; insanlara da hak veriyorum, yani ben de olsam daha ucuzunu tercih etmeye çalışacağım haklı olarak. [Çanakkale29]

Nitelikli bir okur kitlesi varken daha popülere meraklı bir okur kitlesi oluşmaya başladı. [Ankara10]

Bağımsız kitabevelerinin önemi çok büyük. Belki ideolojik, belki politik, belki siyasi, belki ticari noktada seninle uyumuyorsa, senin yayıncılık yapma ya da o kitabını okurla buluşturma imkânın kalmıyor, o işi bırakman kalıyor, yani iki tane zincir önünü kapattı mı, geçmiş olsun, yani kimi yetiştireceksin? Kitabevine kitabı vermedikten sonra ne yapacaksın? Yani zincir mağazaların böyle bir avantajı, böyle bir dezavantajı var, çünkü tekelleşme ile ilgili bir sistem oluşturmada, yani tekelleşmeye doğru bir gidişata imkân vermeden, zincir mağaza olması iyidir ama en önemlisi ondan da öte, bağımsız kitabevelerinin, tek tek bağımsız kitabevelerinin olması bence çok daha önemlidir; daha özgür ve daha da nitelikli kılar yayın dünyasını bence. [İstanbul11]

Yine çoğu kitapçı zincir mağazaların kitabı ana ürün olarak görmekten uzak bir yaklaşımla hediyelik eşya, kırtasiye, oyun gibi ürünlerin yanına bir de kitap koyan dükkânlar olduğunu söyledi. Yine zincir kitap çalışanlarının çeşitli nedenlerle uzun süre aynı mağazada devam etmediğini, bu yönüyle bir kitap ve kitabevi kültürünün oluşmadığını ifade ettiler. Birçok kitapçı ve sahaf zincir mağaza çalışanlarını “yetersiz” gördüklerini belirtti.

Yani bu zincir mağazalarda genellikle marketçilik tarzında kitapçılık yapılıyor, yani ne çalışanlar çok fazla kitaptan anlıyor ne de müşteriyle böyle birebir diyaloga giriyorlar. Bizim farkımız, biz gelen müşterilerimizi tanıyoruz, tanıyoruz, sohbetler ediyoruz, kitaplar öneriyoruz, bundan kaynaklı tabii ki bizim gibi kitapçıların böyle zincir kitapçılardan büyük oranda farkı var. [Çanakkale15]

Bağımsız kitabeveleri zincir mağazaların hazırladıkları çoksatan listelerinde manipölasyon yaptıklarını, vitrin ve kasa önü çalışmalarında bağlı oldukları grupların kitaplarını öne çıkarma yoluna gittiklerini, bu yönüyle küçük ölçekli ve bağımsız yayınevlerine zarar verdiklerini ifade etti.

İnternet satışıyla doğrudan bağlantılı olan zincir mağaza meselesinde de hemen hemen aynı konular ve şikâyetler dillendirildi. Okuru yönlendiremeyen, merkezine çoksatanı ve kampanyayı koyan, okuma kültürünü mesele etmeyen, günün popülerleşen kitaplarını öne çıkarıp arşivi geri plana atan bir yaklaşımın bağımsız kitabevine zarar vermekle sınırlı kalmayacağı, okuru ve okurluğu da derinden etkileyeceği ortak not olarak düşüldü.

6.4. Ekonomik Kriz ve Siyasi Belirsizliklerde İlk Kitap Gözden Çıkarılıyor

Kitapçılar sistem değişikliklerinin, krizlerin ve siyasi belirsizliklerin kitap satışlarına doğrudan yansıdığını hemen hemen her görüşmede belirtti. Genel olarak kültür endüstrisinin sıkıntılı zamanlarda zarar gördüğünü biliyoruz ve bağımsız kitabeveleri de böylesi dönemlerde paylarına düşeni alıyor görünüyor.

Şimdi ekonomik kriz olduğunda, ben tabii en çok etkilenen sektörlerden biri olduğumu düşünüyorum, çünkü Türkiye’de kitap belli bir kesim tarafından bir ihtiyaç değil de işte olsa da olur, ya bir bakayım tarzında baktıkları bir alan, hani belli bazı insanlar vardır, onu bir alışkanlık haline getirmiştir, yeme içme kadar, ne bileyim diğer ihtiyaçları kadar önceleyen bir grup var ama çok az. Onun dışında keyfekederdir işte rüzgârda savrulan yaprak gibidir, denk gelirse bir şeyler okur, olmazsa harcar o alana ya da harcamaz gibi böyle bir şey var, böyle bir... Ekonomik krizlerde o kitle otomatikman geri çekiliyor, çünkü şey olur, yani yemeden içmeden, giymeden ziyade ilk önce o kültürden kesiyor. Diğer tarafta bu işe para harcamak isteyen insanlar da işte ekonomik krizden önceki dönemler kadar rahat olamadıkları için onlar da başka bir, tabii çekmek zorundalar, çünkü ekonomik kriz öyle bir şey. Herkesin bu alana harcayacağı para sınırsız değil. Ekonomik kriz dönemlerinde bence en çok etkilenen sektörlerden biriyiz. [İstanbul11]

Akademik kitapların satışını yapan, ders, test ve hazırlık kitaplarının satışını üstlenen kitapçılar özellikle eğitim sistemindeki sık değişikliklerin kendilerini son derece olumsuz yönde etkilediğini belirtti. Birçok kitapçı YGS-LYS sınav sisteminin TYT-AYT sınav sistemine dönüşmesinin, TEOG sınav sisteminin LGS sınav sistemine dönüşmesinin birçok kitabın geçerliliğini yitirmesine ve daha hiç kullanılmadan ikinci ele ya da hurdaya düşmesine neden olduğunu ilettiler. KDV değişiklikleri de her ne kadar fikir olarak son derece olumlu bulunmuş olsa da, yayıncının kitabın üzerinde işlediği fiyatların değiştirilmesini kitapçılar okura anlatmakta güçlük çekiyorlar. Kitapçılar kitap üzerinde var olan fiyatın üzerine yeni fiyat etiketi yapıştırdığında bu kez okurun tepkisini çektiğini aktardı. Kitapçılar döviz ve kağıt sorunlarıyla boğuşan yayıncılarla empati kurabildiklerini söylemekle beraber yüksek fiyatlı kitapları okura ulaştırmakta güçlük çektiklerini belirttiler.

Dershanelerin kapatılıp farklı isimlerle (butik dershane, etüt merkezi vs.) yeni kurumların açılmasının kitapçıya yine olumsuz yansıdığı kitapçılar tarafından dillendirildi.

Ekonomik durumlardan dolayı bazı yayınevleri kapanınca onlardan alacağımız kalıyor, sistemin değişmesinden dolayı elimizde kitaplar kalıyor, iade problemi yaşıyoruz, her sene yeni kitaplar çıkıyor, fiyatların artması ciddi bir olumsuzluk oldu. Geçen sene kağıdın ve doların artmasından dolayı genel bir zam furyası oldu ve bu durum sektörü olumsuz yönde etkiledi. [Ankara18]

İstanbul'da ders kitabı satan bir kitapçı devlet okullarında ücretsiz kitap verilmesini olumlu bulmakla beraber her sene satışların daha da düştüğünü kaydetti.

Belki on senedir, mesela devlet okulları ücretsiz vermeye başladı, onda sıkıntı yok, ücretsiz verdi daha iyi oldu ama o zamanlardan bu zamana geldikçe her sene işler biraz daha belki yüzde 10, yüzde 20 düşüyor. Eskiden ben size şöyle söyleyeyim, okul zamanında kapıların önüne set çekerdik, listeleri dışarıdan alırdık, içeriye kimseyi sokmazdık, liste tamamlanır dışarıda kapının önünde verir satış yapardık. Hatta o kadar yoğun olurdu ki müşterileri belki o anki psikolojikman kovmaya çalıştığımız günler olurdu. Müşteriler bize “Siz bizi kovun kovun, zamanı gelecek siz bizi arayacaksınız” diyen müşterilerimiz vardı ve artık yavaş yavaş o duruma geliyoruz burada. [İstanbul19]

Sahaflar da siyasi belirsizliklerin, ekonomik krizlerin kendilerini doğrudan etkilediğini ifade ettiler.

Çok etkiler; her zaman etkilemiştir, çok etkiler. Siyasi belirsizlikler de ekonomik krizler de efendime söyleyeyim hem yeni anlamda perakende satıcıyı da etkiler, sahafı da etkiler. Kitap okurunu etkiler yani bizi şöyle etkiler: kitapçıda sirkülasyon olmadığı için sahafta, fazla olmayacağını bildiği için sahafta para olmaz, yani nakit para alabilecek bir şey olmaz, para bulunmaz elinde. İnsanlar da bunu bilir, anlar, vazgeçtikleri kitapları satmazlar, yani adam kitaplığından bir şeyler satacaksa da şey yapar “Ya dursun şimdi kimse bunlara para vermez ya da kimse bunları değerlendirmez ya da gelir de zaten cazip bir para vermez, üç otuz para verir” diye birincisi satma teşebbüsünde bulunmaz. İkincisi, sahaf zor durumda olunca alacağı kitabı en düşük parayla almaya çalışır mecbur, hani 3 bin lira edecek kitaba 5 yüz lira vermeye kalkar; mecburdur, başka şansı yoktur; birincisi para yoktur, ikincisi o kitapların ne kadar bir zaman içerisinde 3 bin lirayı toparlayacağını bilmediği için düşük fiyat teklifinde bulunur, bu sefer de iş olmaz! Adam düşün “Ya bunları 5 yüz liraya vereceğime, köşede durur,” hele ki özel bir anısı falan filan da varsa, yani böyle tek tek toplanmış kitaplarsa, dededen babadan kalma gibi bir hatıralığı sözkonusuysa o zaman da satmaz. Dolayısıyla yani bizim tabirimizle mal çıkmaz piyasaya. Mal çıkmayınca, kitap çıkmayınca, malzeme çıkmayınca meraklı, ilgili adam az uğrar “Ya zaten bir şey çıkmıyor son zamanlarda” deyip az uğrar. Az uğrayınca ona satacağın üç kuruş, beş kuruştan olursun, yani böyle kısır bir döngü oluşur. Mesela günümüz bugün şu an hep böyle, yani bir sürü arkadaşım la konuşuyorum, herkes “Ya bir şey çıkmıyor ki” diyor, “Ya bir şey satılmıyor ki bir şey çıkmıyor ki” diyor. Bir şey çıksa belki birtakım insanları çağırabileceksiniz, yani şimdi mesela şöyle bir dosya var bende, bu yeni gelmiş olsa –bu eski bir dosya- bu yeni gelmiş olsa işte benim çağırabileceğim telefonla üç beş tane adam var. “Ya şöyle şöyle bir şeyler geldi,” ne bileyim ben, “Salah Birsal’ın daktilolu bir şiiri geldi, gel bir bak” falan filan şeklinde çağırabileceğim bir durum var, e bu olmayınca, zaten bunu evvelce göstermişim, adam biliyor; dolayısıyla onu çağıramıyorsun. Çağıramayınca adam bunu almasa başka bir şeyi gelip takılacak olacak dediğim geçen demincek raf değiştirme hikâyesi olmuyor, olmayınca her şey oturuyor, her

şey duruyor, yani dolayısıyla ha bir de, bir de kitap işinde ekonomik durumlarda bizim açımızdan bir bakıma iyidir, bir bakıma o da kötüdür. Ekonomik sıkıntılı dönemlerde birtakım insanların gelirleri azaldığı zaman ilk vazgeçtikleri şey, özellikle ama çok böyle kitap hastası değilse, yani öylesine kitap toplamışsa, ilk yaptıkları şey kitaplarından vazgeçmek olur. Hemen yani ilk yangında atılacak şey kitap gelir akla! Hemen “Ya şu kitapları satalım da bitsin, çıksın kurtulalım” diye bir şey olur; bir de öyle bir dezavantajı vardır, o zaman da bol bol kitap ortaya dökülür, o da iyi bir şey değildir piyasada. [İstanbul12]

6.5. Kitapçılar Birliklere ve Türkiye Yayıncılar Birliği'ne Nasıl Bakıyor? Bilinirlik ve İletişim

Yapılan kırk derin görüşmede kitapçıların neredeyse yarısının Türkiye Yayıncılar Birliği'yle ilgili çok sınırlı bilgi sahibi olduğu ve hiç ilişki kurmamış olduğu görüldü. "Yayıncılar Birliği ile yakın çalışıyoruz," diyen kitapçı sayısı daha sınırlı olarak not edildi.

Hiç kurmadım, onlar da bizimle kurmadı ilişki, iletişim, hiçbir şekilde. Ben hiç denk gelmedim burada yıllardır. [Ankara17]

Yayıncı Birlikleriyle hiçbir zaman iletişimimiz olmamıştır, yani belki İstanbul'daki büyük yayınevleri, dağıtımlar ya da onların Yayıncılar Birliği ile belki ilişkileri ya da şeyleri vardır ama bizim gibi başka şehirlerde olan kitapçıların Yayıncılar Birliği ile birebir iletişimi olduğunu da pek zannetmiyorum, yani bizim ne bir sıkıntımızı çözme yönünde ne de iletişim yönünde bir şeyimiz yok onlarla. [Çanakkale15]

Diğer yandan birlikten birçok beklentinin olduğu gözlemlendi.

Yayıncılar Birliği bir ortak nokta oluşturup her il için ayrı uygulamalar, ayrı destekler yapmalıdır. [Adana9]

Birlikten beklentimiz şu: bizi devletle daha iç içe getirmesi, yani devletin aslında yayıncılara sahip çıkması, destek olması lazım. Devlete millete hizmet ediyoruz bir yönüyle. Ticaret yapıyoruz ama hizmet yönümüz ağırlıkta. Devletin yayıncılara destek olması gerekiyor, bunu yapacak olan da birlikler. [Adana24]

Yine aynı yayıncı KONDA ile yapılan bu çalışma için birliği tebrik ediyor ve projelerden faydalanma talebini iletiyor:

Avrupa Birliği'nin çok ciddi fonları var, sadece Avrupa Birliği kitapçıları alıyor bunları. Biz gram faydalanamıyoruz. Bütün dünyadaki kitabevler,i yayınevleri faydalıyor, biz faydalanamıyoruz. Bununla ilgili Yayıncılar Birliği'nin çok ciddi çalışmalar yapması lazım. [Adana24]

Bu noktada birliğin projelerle ilgili olarak kitapçıları daha aktif olarak bilgilendirmesi gereği verilen yanıtlardan yola çıkarak not alındı. Birliğin çalıştaylar düzenlediği, toplantılar gerçekleştirdiği, kitapçılıklar hazırladığı sabit fiyat, zincir mağazalarda haksız rekabet, fuar vs. çoğu konu bağımsız kitapçılar tarafından anlaşılmamış durumda.

Görüşlerden biri de Yayıncılar Birliği'nden öte kitapçıların kendi aralarında iletişimsizlik yaşamalarına dair yapılan bir özeleştiri:

Kaportacıların, otomotivcilerin, tekstilcilerin bizden iyi iletişimi vardır herhalde, iyi bir iletişim içinde olduğumuzu, bir arada olup fikirlerimizi paylaştığımızı, bir şeyler yapabildiğimizi düşünmüyorum. ... Kongrelere, etkinliklere, toplantılara doğru dürüst ilgi göstermiyoruz,

katkıda bulunmuyoruz, dinlemiyoruz, öğrenmiyoruz, oysa kriz haline dönüşmeden konuları konuşmamız, çözüm bulmamız gerekir. [İstanbul11]

Ders kitabı satışı konusunda uzmanlaşmış İstanbullu kitapçı yayıncı birlikleriyle temaslarının sınırlı olduğunu, neredeyse hiç iletişim kurmadıklarını belirtti. Eleman azlığı ve yoğunluğun bunda etkili olduğunu ekledi. Bu noktada birliğin kitapçıların bulunduğu illere ziyaretler planlaması bir öneri olarak not edildi.

Kimlik inşası da bir kitapçı tarafından dillendirildi. Birliklerin bu konuda desteklenmesi gerektiği farklı kitapçılar tarafından seslendirildi.

Artık ticaret olarak düşünülmemeli bu iş, ciddi anlamda “Bu kültürel bir aktivitedir” denmeli, yani bunu 1980’lerde nasıl yapmışlar, kimliği oluşmuş kitabın, kitabevlerinin, o kimliği tekrar kazandıracaklar, yani artık zincir mağaza dediğimizin 130 tane, 140 tane mağazası var, elinde Demokles’in kılıcı gibi herkesin kafasını vurabiliyor. Bunları aşmak gerekiyor. [Ankara10]

Kitapçılar okumanın yaygınlaştırılması için Yayıncılar Birliği’yle ortak projeler yapılması gerektiğini belirtti. Yayınevinin, dağıtımının, kitapçının bir araya geldiği, sektörün aktörlerinin görüş ve önerilerini paylaşacağı etkinlik beklentileri çok kez dillendirildi.

Hollandalı bir kadın var Connie Palmen diye. Connie Palmen de felsefecidir, dört tane romanı çevrilmiş yanılmıyorsam Türkçeye ve çok güzel romanlar, ben bayıldım, kitaplarını okudum. Ayrıntı yayınları basmış, yolum düşmüştü bir zaman daha [kendi kitabevi] de yokken. Ayrıntı Yayınları’nın genel yayın yönetmeni idi o zamanki, sohbet ediyorduk. Dedim ki “Ya niye basmıyorsunuz Connie Palmen’i yeniden?” Dedi ki “Kaçta basıldığını biliyor musun?” Baktık, 2002’de basmışlar, bizim konuşmamız 2013; 12 yılda, 11 yılda 1000 tane kitap satılmamış, hâlâ ellerinde kitap var, yani “Niye basalım” dedi “ikinci bir defa,” satmadığı o kadar belli bir yazar ki öbür taraftan her yıl yeni baskı yapan kitaplar var, yayınevi de ticari bir kurum. İşte felsefe gibi, çeşitli disiplinlerdeki kuram kitapları gibi, ne bileyim bazı popüler bilim kitapları gibi kitaplar ancak sınırlı bir kitlenin ilgisini çekiyor. Basıyorlar 1000 tane, yani 80 milyonluk bir ülkede kitabın 1000 tane basılması utanç verici bir şey. Utanç verici bir şey yani 1000 tane basıyorsunuz, 80 milyon bu ülkenin nüfusu ve 10 yılda 1000 kitap satılmıyor! Burada çok ciddi sorun var, yani bu sorunu sadece” insanlar okumuyor”a yıkmak doğru değil. İnsanları okumaya neden teşvik etmiyoruz, insanların okumasını sağlamak için ne yapmak lazım da biz yapmıyoruz bence Yayıncılar Birliği de başta olmak üzere hep beraber düşünmek lazım. [İzmir4]

Kitabevleri birliğe üye olmanın öneminin, kendi aralarında örgütlü olmalarının gerekliliğinin altını çizdi.

Şu anda yaptığımız bu söyleşi bile çok önemli, 16 yılda ilk kez böyle bir şey yaşıyorum ve şunu biliyorum: Ben kendimi anlatmadığım sürece benim sektördeki payımı da birlik ve yayıncı anlayıp önemseyemez, benim kendimi daha çok anlatmam lazım ki önemimi hem Yayıncılar Birliği hem yayıncılar daha iyi anlasın. [İstanbul23]

Yapılan görüşmelerde EYTED (Eğitim Yayıncıları ve Tedarikçileri Derneği) de anıldı ve Ankaralı kitapçı düzenli toplantılara katıldığını, mesleki gelişmelerle ilgili ara ara toplandıklarını ifade etti.

Yapılan görüşmelerde Kırtasiyeciler Birliği ismi çok sınırlı bir şekilde, yalnızca bir kez geçti.

Sorunlarla baş etmemiz mümkün değil tabii canım onu bizim her ay şeyini ödediğimiz hani aidatın, her ay demeyeyim de bağlı olduğumuz birimlerin yapması gerekiyor, Kitap ve Kırtasiyeciler'e bağlıyız, bunu onların yapması gerekiyor. ... İşte bizi savunan, bizi koruyan hani... Biz ayda yılda mesela bir korsan bir şey oldu mu şikâyetle bulunuyoruz, hani "Şurada satılıyor, burada satılıyor." E şimdi okullarda normalde kitap satılması yasak, duyduğumuzda onu haber verebiliyoruz mesela, bu tarz şeyler ama çok fazla, tabii sen işinde gücünde olduğun için onların yapması gereken bir şey, bu benim yapmam gereken bir şey değil. [İzmir16]

Bu noktada bağımsız kitapçıların örgütlülüğü sağlayabilecek girişimlere sıcak baktığı ve hemen hemen hepsinin ortak mücadelenin ve fikir paylaşımının acil bir beklenti olarak seslendirdiği not edildi.

7. SONUÇ: BAĞIMSIZ KİTABEVLERİNİN OKUMA KÜLTÜRÜNE KATKISI

12 ilde 41 bağımsız kitapçıyla yapılan derinlemesine görüşmelerin sonucunda, bağımsız kitabevlerinin tanımı, kitapçılık dünyasındaki konum ve işlevleri, sorunları ve çözüm önerilerine dair birçok bulgu ortaya çıktı. Kitapçılar ele alınan bazı konularda hemfikirken, bazı konularda oldukça farklı görüşler ortaya kondu.

İlk olarak görüşülen bağımsız kitapçıların bağımsız kitabevini nasıl tanımladıklarına ve şehir kültürü, okuma kültürü yaygınlaştırma ve kitapla ilişki konularında işlevine dair bir örüntü olduğunu gördük.

Bağımsız kitabevi varsa şehir kültürü var

Kitapçının yarattığı atmosferin, şehir – kitapçı – okur arasında yakalanan kimyanın, en başta okurda olumlu bir etki yarattığı gözlemlendi. Kitapçılar şehir kültürünün ayrılmaz bir parçası olduğunu tüm derin görüşmelerde belirtti.

Bir yerde kitapçı varsa oranın insanı da iyidir, empati yeteneği yüksektir, o kitapçıları var ettiğine göre okuyordur, bu şehrin sokaklarından bile anlaşılır. [Çanakkale29]

Bağımsız kitabevi yalnızca kitabın alındığı yer olmanın ötesinde çocuğun/gencin/yetişkinin sosyalleştiği, kitap görgüsü kazandığı, kitap araştırma, karıştırma, seçme ve alma deneyimini yaşadığı alanlar olarak öne çıkıyor. Bağımsız kitapçının bu yönüyle okur için bir okul olduğunu ifade etmek yanlış olmaz.

Sadece internette satış yapıldığını düşünün, perakende satış yapan hiçbir dükkânın olmadığını düşünün: insanlar sosyalleşemez. Kitapçılarla beraber okurlar birbirini etkiliyor. [Ankara10]

Bağımsız kitabevleri ders kitabı alacak öğrenciler için de doğru adres

Özellikle ders kitapları satan bağımsız kitapçıların, kitapçılarına ziyaret eden öğrencilerin seviyesine göre öneri ve tavsiyelerde bulundukları, bu yönüyle zincir mağazalarda olmayan bir yönlendirme avantajı sunduklarını belirledik. Bu noktanın gerek eğitimciler, gerek veliler tarafından kavranmasının önemi ve eğitim politikalarında bağımsız kitabevi ayağı üzerinde de düşünülmesi gerektiği önemli bir not olarak alındı.

Her öğrencinin seviyesi farklı, yani kimine çok kolay gelen kitap kimine çok zor gelebilir, biz bu yayınların zorluk derecesini biliriz. Hizmet ve çeşidi de böyle sunuyoruz. [İstanbul14]

Okurlaşmada bağımsız kitabevlerinin bir misyonu var

Dahası bağımsız kitabevleri kitapçı ve okur arasında ilişki kurulduğu, mekânîk bir ticaret alanı olmanın ötesinde tavsiye ve öneri kitapların paylaşıldığı, edebiyat ve hayat üzerine sohbetlerin gerçekleştiği kültür adacığın niteliğinde yerler olarak önemli bir misyon üstlenmiş durumda.

Okurların da bağımsız kitabevlerinin varlığı ve önemiyle ilgili bilinçlendiriliyor olmaları, erken yaşta kitabevlerini ve yarattıkları atmosferi keşfetmeleri sürdürülebilirlikte önemli bir not olarak ortaya çıktı. İnternet sitesinden ya da zincir mağazadan farklı olarak bağımsız kitabevinde yeni bir okuma kültürü ve anlayışı keşfedebileceği kitapçıların üzerinde durduğu en önemli noktalardan oldu. Raf karıştırmanın, kitap seçmenin, metin incelemenin, kitapçının yönlendirmesiyle yazarları tanımanın önemi, yapılacak her türlü çalışmada akılda tutulmalı gibi görünüyor.

Zincir mağazalarda belli kitaplar, bağımsızlarda ise tüm kitaplar var

Yine aynı şekilde zincir mağazada kendine raf bulamayan yayıncının, bağımsız kitabevinin vitrininde, masasında yer bulabildiğini gördük. Sermaye gruplarının tekelinde olan zincir mağazalarda yer bulmakta zorlanan birçok yayıncının bağımsız kitabevleri aracılığıyla okuruna ulaşabildiğini gözlemledik. Çoksatan listelerine giremeyen yayınevinin kitaplarının bağımsız kitabevi aracılığıyla dolaşıma girdiği, okurunu bulduğu hemen hemen tüm kitapçılar tarafından dillendirildi.

Zincir mağazalardan farklı olarak bağımsız kitabevinin ikinci el, sahafiye kitaplar da bulundurabildiğini, takas, kitap kiralama gibi yöntemlerle kitap alışverişine farklı boyutlar, teşvik edici yönler kazandırdığını gördük.

Atmosfer yaratabilmek sadece bağımsız kitapçılara özgü

Zincir mağazaların çoğunluğunun çeşitli kurumsal bağlayıcı sebeplerle ve deneyim / bilgi eksikliği nedeniyle kitap önerisi yapmak konusunda çekinceli durduğu birçok görüşmede dillendirildi, bu yönüyle bağımsız kitabevinin kitap paylaşımı için daha demokratik ve özgür bir ortam yarattığını kitapçılar çok kez ifade etti. Bu, yayıncının da avantajına olan bir durum olarak not edildi. Kitabevleri okuru farklı, bağımsız yayınevlerine, yazarlara, çevirilere yönlendirdiklerini, alışveriş deneyimini zenginleştirdiklerini, bu yönüyle kültürel açıdan önemli bir hizmeti yaptıklarını belirtiyorlar.

Kitabevi bir ortamdır; buraya geliyorsun, burada bir şey karıştırırken başka bir şeyi görebiliyorsun, orada başka bir sohbe tanık olabiliyorsun. Bu yüzden kitabevi var... [İstanbul31]

Raporda ikinci olarak bağımsız kitabevlerinin kitapçılık dünyasındaki konumları ve işlevlerine dair sonuçlar ortaya çıkarılabiliyor. Kitapçılar bir yandan okurlara genç yaştan okuma kültürünü aşılama, küçük ölçekli ve bağımsız yayınevlerinin kitaplarını okura ulaştırmak, imza günleri gibi etkinlikler düzenlemek gibi zincir mağazalardan ayrılan yönleri vurgularken, dağıtıcılarla, yayınevleriyle, şehirlerde yapılan fuarlarla, okullarla olan ilişkilerini ve bu ilişkilerdeki sorunları ve olası çözümler ele aldı.

Bağımsız kitabevlerinde yapılan etkinlik, imza, söyleşi ve buluşmaların zincir mağazalarda yapılanlardan çok daha fazla karşılık bulma şansına sahip olduğunu belirledik. Birçok kitapçı yazarları davet etmelerinin öncesi kitaplarını okurlara önerdiklerini, okuttuklarını, yazarın kitaplarını bilen okurla etkinlik yapmasını sağladıklarını belirtti. Kitapçılar, aynı zamanda şehrin dinamiklerinden de haberdar olan kültür elçileri konumunda sayılıyor, bu yönüyle zincir

mağazaların yapmadıkları / yapamadıkları özel çalışmaları etkinlik öncesi okurlarla, okullarla yapabildiklerini iletiyorlar.

Fuar kurgusu kitabeğini dışlamamalı

Şehir fuarlarında, etkinlik, şenlik ve kitap günlerinde bağımsız kitabeğini kurguya dahil eden projeler geliştirilmesi gerekliliğini gördük. Kitabevi şehrindeki kitap satışını üstlenmek istiyor, kendisini dışlayan fuar kurgusuna olumsuz bakıyor.

Okulların öğrencileri kitap alışverişlerinde, hazırlanan listelerdeki kitapların satışı aşamasında bağımsız kitapçılara yönlendirmesi tüm görüşmelerde tespit edildi. Aynı şekilde okullarda kütüphane kurulması aşamasında bağımsız kitabevleriyle eşgüdüm içinde çalışmaların desteklenmesi konusunun altı çizildi.

İnternet satışı kitabevlerinin varoluşunda bir engel

Kitapçılar kitapçılık dünyasında var olmalarının önündeki en büyük engel olarak sıklıkla internetteki kitap satış sitelerinin ve zincir mağazaların haksız rekabete varacak boyuttaki indirim ve kampanyaları işaret etti. Görünen o ki, bağımsız kitabevi ülkenin kültür ikliminin önemli bir parçası olarak karşımızda. Tam da bunun için çeşitli yasal düzenlemelerle ve teşviklerle ayakta tutulması ve desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Sabit fiyat yasası bu noktada kitapçıların da büyük oranda uzlaştığı bir sistem değişikliği olarak kendini gösteriyor. Her ne kadar bilgi eksiklikleri ve kafa karışıklıkları olsa da ve kimi kitapçılar uygulanabilirliği konusunda şüphelerini iletse de, bağımsız kitabevlerini yıkıcı indirimle karşı korumada uzlaşılan temel konunun sabit fiyat yasası olduğunu gözlemledik.

Kitapçılar sadece tespit yapmadılar, öneriler de getirdiler

Üçüncü olarak kitapçıların bağımsız kitabevlerinin ve okuma kültürüne katkılarının sürdürülebilirliğinin sağlanmasına yönelik birçok önerisi oldu.

Kitabevleri bulundukları şehirde güven unsuru haline geliyor

Görüşmeler sonucunda **kitap okumanın yaygınlaştırılmasında** bağımsız kitapçılarla yapılacak özel çalışmaların öneminin büyük olduğu ortaya çıktı. Özellikle çocuk / genç kitlenin aileleri şehrin kitabevlerine güven duyuyor, kitabeğini şehrin ayrılmaz bir parçası olarak algılıyor, çocuklarını 'emanet' ediyor, çocuklarıyla kitapçada vakit geçiriyor. Bu güven ilişkisi, kitap okumanın yaygınlaştırılması ve bağımsız kitabevinin korunup kollanması noktasında önemli bir bilgi.

Sosyal medya kitabevleri için rakip bir platform değil, bir araç

Diğer yandan kitabevlerinin çeşitli konularda yönlendirilmeye ve bilinçlendirilmeye ihtiyaç duyduklarını not ettik. **Teknolojinin etkili kullanımı, yeni çağın gereği olan sosyal medya** ve internet okuryazarlığı, kitap satış ve tanıtım sitelerinin yönetim ve sürdürülebilirliği ana başlıklar olarak kendini gösterdi. Kitabevleri kendi sitelerini ve sosyal medya hesaplarını yönetmek, efektif bir biçimde kullanmak için çeşitli eğitim, kurs ya da toplantılarla bilinçlendirilebilir. Birçok farklı şehirdeki kitapçı sosyal medyanın etkili kullanımının kitapçıya okur getirmede ve satış gerçekleştirmede önemini birçok kereler vurguladı.

Kitabevleri bölgelerinde tekel olmak istemiyor, çoğalmak herkese yarıyor

Özellikle genç neslin kitapçılığı bir meslek olarak görüp benimsemesine yönelik çalışmalar yapılmasını, kitabevi çalışanlarının çeşitli teşviklerle desteklenmesini kitabevlerinin sürdürülebilirliği için en önemli notlar olarak aldık. Kitapçılar okura kitap anlatmada ve okumayı yaygınlaştırmada yeni kitabevlerinin da önünün açılmasını istiyor, aynı bölgedeki çok sayıdaki farklı tema ve yaklaşımlarla kurulacak kitabevinin herkesin kazanacağı bir ortam yaratacağını düşünüyor.

Kitabevleri ilgili STK'lardan ilgi bekliyor

Raporun bulguları son olarak Türkiye Yayıncılar Birliği'nin bağımsız kitabevi işletmelerinin okuma kültürüyle arasındaki ilişkiyi güçlendirilmesine yönelik bazı önerilerde bulunmamızı sağlıyor.

Türkiye Yayıncılar Birliği'nin üye ziyaretleri yaptığı gibi kitabevi ziyaretleriyle de kitapçılarla yakın ilişki içine girmesi yine bir ihtiyaç olarak ortaya çıktı. Bu şekilde birçok hayati meseleyle (korsan, sabit fiyat, fikir özgürlüğü vs.) alakalı karşılıklı görüş alışverişi ve birlikte yapılabilecek çalışmalar değerlendirilebileceği ve hayata geçirilebileceği görülüyor.

Bazı bölgelerde kitabevleri iletişime çok açık değil

Derinlemesine görüşmeler için randevu alma aşamasında dikkatimizi başka unsur çekti. Kimi illerde görüşme isteğimize yönelik tavrı birliğe karşı belirli bir mesafe olması şeklinde tarif ettik. Bu noktada belirli illere (örnek: Diyarbakır, Ankara) özel çalışmalar yapılması bir öneri olarak not alındı. Yine aynı şekilde kitapçıların kendi aralarındaki örgütlülükleri üzerine düşünmek ve var olan birlikleri harekete geçirmek önemli bir nokta.

Kitap dünyası bir araya gelmeli

Yine tüm bağımsız kitabevlerini içine alan şenlikler, etkinlikler planlanması örgütlülük açısından sıkıntı yaşayan kitabevlerinin kendi aralarındaki iletişimini de güçlendirecek bir adım olarak not edildi. Aynı şekilde kitapçının yayıncıyla, dağıtımla, sahacıyla ve en nihayetinde okurla bir araya gelebileceği organizasyonların etkileşimi her yönüyle güçlendireceği yapılan görüşmeler sonucu varılan bir nokta oldu. Dünyada her yıl Nisan ayının son haftası kutlanan Bağımsız Kitapçılar Günü, bu yönüyle önemli bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

Zincir mağazalar ise ayrı bir kültür

Zincir mağazaların yalnızca kitap satmadığı aynı zamanda bir kültürü de temsil edip dolaşıma soktuğu kitapçılar tarafından seslendirilen bir görüş oldu. Bu yönüyle bağımsız kitabevlerinin ayakta kalmasının, çeşitliliğin, küçük ölçekli ve alternatif yayıncılığın, farklı tarz ve tür kitapların okurla buluşmaya devam etmesinin önünü açacak ve yayıncılığı ve okurluğu desteklemeye devam edecek bir konu olarak not alındı.

Bağımsız kitabevleri "bağımsız okuma"nın temsilcisi

Bağımsız kitapçılık bu yönüyle tekel özelliğini almış büyük yayıncı ve dağıtımcılar tarafından dayatıldığı düşünülen okumaya, 'resmi kitapçılığa' karşı 'bağımsız okuma'nın temsilcisi olarak da algılanabilir. Bağımsız kitapçılığın bu yönüyle bağımsız yayıncıyı da bağımsız okuru da destekleyeceğini düşünüyoruz.

Rekabete yönelik kitabevlerinde temalaşma

Fiyatta rekabetin düzenlenmesiyle hizmette rekabetin öneminin artacağı ve yeni kitabeveleri için yeni bir ortamı beraberinde getireceği tüm görüşmelerin ortak noktası olarak ortaya çıktı. Hizmette rekabetin yurtdışı örneklerde gördüğümüz tematik kitabevelerini, tek türe yoğunlaşan, uzman kitabevelerini beraberinde ortaya çıkaracağı sonucuna kitapçılarla yapılan görüşmelerle ulaşıldı.

Kitabevelerinin sürdürülebilirliği tüm okuma kültürüne pozitif katkı sağlayacaktır.

Sonuç olarak bağımsız kitapçının korunması ve yaygınlaştırılması, rekabeti düzenleyecek çalışmaların devlet kurumları, yerel otoriteler ve birlikler aracılığıyla yayınevleri ve okurları da içine katarak yapılmasının ülkenin kültür iklimine katkıda bulunacağını iddia edebiliyoruz. Bu katkı halihazırda kitap okuma oranı yüksek, entelektüel kesimlerin ötesinde okuma kültürü ve alışkanlığı yeni gelişmekte olan gruplara hitap edecektir.

Ayrıca kitapçılığın bir meslek ve bir iş kolu olduğu algısının yerleşmesinin yeni yayıncı, yazar, okur yaratmada belirleyici olacağı, erken yaşta kazanılan bir alışkanlık olan okumayı teşvik edeceği ve yaygınlaştıracağını düşünüyoruz. En nihayetinde kitabevelinin şehir kültürüne katkısıyla beraber ortaya çıkan iyimser havanın, uzun vadede ülkenin sosyo-politik iklimini de besleyeceğini ve olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyoruz. Okumada çeşitliliğin, özgür düşüncenin ve yeni okurları yaratacak bir fikir ortamının sürdürülebilirliğinin bağımsız kitapçılarla doğrudan bağlantılı olduğuna inanıyoruz. Bir kitapçı bu tespiti “*Son bağımsız kitapçı da kapandığında, medya grupları okura neyi layık görüyorsa onu okuyacağız.*” [İzmir4] şeklinde ifade ederek yaptı. Bu yönüyle **Bağımsız Kitabeveleri Araştırma Raporu**’ndaki çıktıların ve analizlerin gelecek günlerde yapılacak çalışmalar, üretilecek projeler ve yeni yaklaşımlar için bir kaynak olacağını umuyoruz.

8. GÖRÜŞÜLEN KİTAPÇILARIN LİSTESİ

KOD	KİMİNLE GÖRÜŞÜLDÜ	YAŞ	CİNSİYET	EĞİTİM	İLÇE	CAFE/DİŞ MEKÂN	KİTAP DIŞI ÜRÜN	İKİNCİ EL SATIŞ
ADANA24	Sahibi	49	Erkek		Çukurova	Yok	Yok	Yok
ADANA9	Ortak		Erkek		Seyhan	Yok	Var	Yok
ANKARA10	Çalışan (10 yıl üstü)	40	Erkek	Lise	Çankaya	Yok	Var	Yok
ANKARA13	Sahibi	55	Erkek	Üniversite	Çankaya	Yok	Yok	Var
ANKARA17	Çalışan (5 yıl üstü)	33	Erkek	Lise	Çankaya	Yok	Var	Yok
ANKARA18	Sahibi	57	Erkek	Lise	Çankaya	Yok	Var	Yok
ANKARA32	Çalışan (10 yıl üstü)	34	Erkek	Üniversite	Altındağ	Yok	Var	Yok
ANTALYA1	Ortak	32	Erkek	Lise altı	Muratpaşa	Yok	Var	Var
ANTALYA2	Sahibi	48	Erkek	Üniversite	Muratpaşa	Yok	Yok	Var
ANTALYA3	Sahibi	42	Erkek	Üniversite	Merkez	Yok	Yok	Var
ANTALYA33	Sahibi	36	Erkek	Lise	Muratpaşa	Yok	Var	Var
BODRUM8 (MUĞLA)	OrtakLAR	35	Kadın	Üniversite	Bodrum	Var	Var	Yok
BURSA34	Sahibi	19	Erkek	Lise	Osmangazi	Yok	Yok	Yok
BURSA5	Sahibi	55	Kadın	Lise	Niüfer	Var	Var	Yok
ÇANAKKALE15	Sahibi	40	Erkek	Üniversite	Merkez	Yok	Var	Yok
ÇANAKKALE29	Ortak	34	Kadın	Üniversite	Merkez	Yok	Yok	Var
ÇANAKKALE7	Sahibi	23	Kadın	Lise	Merkez	Yok	Var	Var
DİYARBAKIR22	Ortak	37	Erkek	Üniversite	Yenişehir	Var	Yok	Yok
DİYARBAKIR35	Ortak		Erkek	Lise altı	Yenişehir	Yok	Var	Yok
İSTANBUL11	Sahibi	52	Erkek	Üniversite	Kadıköy	Yok	Var	Yok
İSTANBUL12	Ortak	60	Erkek	Master/doktora	Beyoğlu	Yok	Yok	Var
İSTANBUL14	Sahibi		Kadın		Kadıköy	Yok	Yok	Var
İSTANBUL19	Ortak	34	Erkek		Beyazıt	Yok	Yok	Var
İSTANBUL21	Ortak		Erkek		Bakırköy	Yok	Var	Yok
İSTANBUL23	Ortak	41	Kadın	Üniversite	Şişli	Yok	Yok	Yok
İSTANBUL26	Sahibi		Erkek	Üniversite	Üsküdar	Var	Yok	Yok
İSTANBUL28	Sahibi	60	Erkek	Lise	Fatih	Yok	Yok	Yok
İSTANBUL31	Ortak	46	Erkek	Lise	Beyoğlu	Yok	Var	Yok
İSTANBUL36	Sahibi	69	Erkek	Lise	Kadıköy	Yok	Yok	Yok
İSTANBUL37	Sahibi	60	Erkek	Master/doktora	Cağaloğlu	Yok	Yok	Yok
İZMİR16	Ortak	37	Kadın		Konak	Yok	Var	Var
İZMİR20	Çalışan (10 yıl üstü)	39	Erkek	Üniversite	Konak	Yok	Var	Var
İZMİR38	Sahibi	41	Erkek	Üniversite	Konak	Yok	Yok	Var
İZMİR39	Ortak	47	Erkek		Alsancak	Var	Var	Yok
İZMİR4	Sahibi	57	Kadın	Master/doktora	Konak	Yok	Yok	Yok
KAYSERİ25	Sahibi	60	Erkek	Lise	Kocasinan	Yok	Yok	Yok
KAYSERİ40	Sahibi	50	Erkek	Üniversite	Kocasinan	Var	Yok	Yok
KAYSERİ41	Ortak	58	Erkek	Üniversite	Merkez	Var	Yok	Yok
MERSİN6	Sahibi	43	Kadın	Üniversite	Yenişehir	Var	Yok	Yok
SAMSUN27	Sahibi	45	Erkek	Üniversite	İkadım	Yok	Var	Yok

ORTAKLIKLAR ve AĞLAR HİBE PROGRAMI // GRANT SCHEME FOR PARTNERSHIPS AND NETWORKS



OKUMA KÜLTÜRÜNÜ YAYGINLAŞTIRMA PLATFORMU // PLATFORM FOR DISSEMINATION OF READING CULTURE

Gümüşsuyu Mah. İnönü Cad. Işık Apt. No: 53 K: 2 D: 3 Beyoğlu İstanbul - Turkey | T. +90 212 243 75 93

info@okuyayplatformu.com | www.okuyayplatformu.com

Facebook/okuyayplatformu | Twitter/okuyayplatformu | Instagram/okuyayplatformu

Bu yayın Avrupa Birliğinin maddi desteği ile hazırlanmıştır.

İçerik tamamıyla Türkiye Yayıncılar Birliği sorumluluğu altındadır ve Avrupa Birliğinin görüşlerini yansıtmak zorunda değildir.