

**Zapis rozmowy z Fredrikiem (Szwecja), pełniącym służbę
na poziomie Służb Światowych jako przewodniczący The European Committee
oraz skarbnik ACA WSO**

VI ZLOT RADOŚCI DDA/DDD, 1-3 października 2021 w Kozienicach

Marcin1 (Fundacja): Chciałbym Cię zapytać o dystrybucję. Książki nie są wysyłane do indywidualnego odbiorcy, tylko do grup? Czy wszystko robione jest za pośrednictwem strony internetowej?

Fredrik: Tak.

M1: Płatność jest zautomatyzowana? Jak to działa?

F: Najłatwiej będzie, jak wam pokażę (Pokazuje na telefonie sklep internetowy szwedzkiej wspólnoty ACA). Jeżeli mówimy o dostawie na terenie Szwecji, w cenę książki wliczone są wszystkie koszty. Płacąc tą kwotę, nie ponosi się żadnej dodatkowej opłaty. Dlatego właśnie najmniejsze zamówienie zaczyna się od 4 książek.

M1: Czy to znaczy, że cena dostawy 4 książek jest taka sama jak za 10?

F: Nie. Podczas pierwszego roku prowadziłem księgowość dotyczącą każdej zamówionej książki, bez różnicy, czy była to Wielka Czerwona Księga, czy Żółty Zeszyt. Wszystkie koszty zsumowałem w tabeli w Excelu i otrzymałem koszt całkowity za książkę. W taki sposób mogłem określić ile powinna wynieść cena za sztukę. Zajmowałem się tym przez jeden rok. Później zebrałem wszystkie te dane i wyszedł mi średni koszt. Wówczas na podstawie tego mogliśmy dostosować ceny książek w sklepie internetowym. To bardzo dużo pracy.

Maciek2(Komisja Tłumaczeń): Zastanawiałem się nad tym, czy mimo iż książki nie są jeszcze dostępne, to możemy już je zamówić czy też dokonać przedsprzedaży. Dzięki temu można przewidzieć, jaki powinien być nakład. Dla przykładu grupa z Gdyni chce zamówić 20 sztuk, co daje nam informację, jak duży jest popyt.

F: Tak, właśnie to jest to, co zrobiliśmy przed AWC (Zlotem Światowym) w Malmo. Książki mieliśmy podczas zlotu, ale trzy miesiące wcześniej zdobyliśmy informacje, ile książek będzie potrzebnych.

M1: Był opracowany plan, a książki wkrótce miały pojawić się w sprzedaży?

F: Kiedy AWC w Malmo się rozpoczęło, zamówień mieliśmy na ok. 10 tysięcy euro.

M1: Bez fizycznego posiadania książek?

F: Tak. Ponieważ istniało ogromne zapotrzebowanie na literaturę w wielu grupach.

M2: Uściślając, zaczęliście sprzedawać książki, jeszcze zanim zostały one wydrukowane?

F: Tak. Półtora miesiąca przed AWC w Malmo zobaczyliśmy, ile książek zostało zakupionych w przedsprzedaży i wówczas wiedzieliśmy, ile musimy zamówić.

M1: Zwyczajnie doszliście do wniosku, jak duże wystąpi zapotrzebowanie, po ilości już sprzedanych.

F: Tak, podobnie jak teraz w przypadku Loving Parent Guidebook (Przewodnik Kochającego Rodzica, nowa książka ACA). Jak tylko znaleźliśmy koszt książki i doliczyliśmy do niego dostawę i inne koszty, zaczęliśmy ją sprzedawać na stronie internetowej. Dzisiaj, mimo że fizycznie nie mamy jeszcze książek, około 600 sztuk zostało już sprzedane. A kiedy przyszła faktura, mieliśmy z czego ją opłacić.

M1: To był świetny pomysł.

Ola (Łącznik ze służbami światowymi): Czy sklep internetowy istniał już, zanim zaczęliście sprzedawać książki?

F: Nie. Wcześniej mieliśmy tylko ulotki dla nowicjuszy, ale były one sprzedawane w grupach. [Oprócz minimalnego zamówienia 4 sztuk książek] sprzedajemy także książki na kartony [20 sztuk]. Jeden karton Wielkiej Czerwonej Księgi (BRB) to cena 374 euro.

M1: Czy cena za cały karton BRB jest niższa?

F: Tak, jest 15% zniżki. A jeżeli wydasz ponad 200 euro, dostajesz 10% zniżki, jeśli ponad 100 euro - 5%. Ponieważ im większa jest paczka, tym mniej zapłacimy za dostawę. Jeśli się nie mylę, przy wysyłce czterech egzemplarzy Żółtego Zeszytu (YWB), dostawa jednej książki to koszt 2,5 euro na terenie Szwecji, natomiast przy zamówieniu 20 sztuk, czyli całego kartonu, koszt wysyłki jednej książki wynosi 0,5 euro. Dlatego też możemy dać tak dużą zniżkę. Również grupy mogą zarobić pieniądze, zamawiając większą paczkę ze zniżką 15% i sprzedając pojedyncze egzemplarze za cenę umieszczoną na stronie.

M1: Czy obecnie książki się sprzedają?

F: Jest różnie. W pierwszym roku sprzedaliśmy w Szwecji bardzo dużo książek.

M1: Czy musieliście zamówić dużo książek?

F: Tak.

M2: (Pokazuje żeton okolicznościowy - medal trzeźwości ze zlotu w Malmo) Byłoby miło, gdybyśmy i my w Polsce mieli żeton okolicznościowy ze zlotu.

M1: Czy książki kupujecie ze Stanów?

F: Tak było z książkami w języku angielskim. Robiliśmy zamówienia na 3-4 tysiące euro, za każdym razem. Przy takiej kwocie koszt wysyłki nie ma już takiego dużego znaczenia. Gdy zamawiamy paletę książek, to dodanie jednego kartonu z medalami trzeźwości nie robi różnicy w kosztach dostawy. Płatność może być dokonana przelewem lub kartą. W Szwecji używamy innej firmy, która bierze odpowiedzialność za pieniądze.

M1: Czy chodzi o coś podobnego do PayPal?

F: To akurat nazywa się FaySal. To Szwedzka wersja PayPalu. Nawet jeśli FaySal nie zapłaci, pieniądze są bezpieczne.

M1: To jest faktoring, czyli firma zewnętrzna zabezpiecza Twój interes, kiedy towar nie zostanie opłacony. Nie sądzę, aby grupy w Polsce miały taką możliwość.

F: (Pokazując sklep internetowy) Więc tutaj jest dany towar, np. medal trzeźwości, jest opis, zakładka "skontaktuj się z nami" i możliwość określenia ilości zamówienia.

M1: Kto jest odpowiedzialny za całość? Czy zadania są podzielone? Jak to wygląda?

F: Mamy specjalny program, który współpracuje ze stroną internetową. Pomaga on nam monitorować ile książek mamy na składzie, gdy ktoś złoży zamówienie zostaje to zapisane w bazie danych.

M2: Czy istnieje komisja, która zarządza wysyłką?

F: Są to dwie osoby.

M1: Czy te dwie osoby pełnią też inne służby, czy skupione są wyłącznie na tym jednym zadaniu?

F: Zajmują się tylko wysyłką. Jeżeli chodzi o płatność, dzieje się to samoistnie, bez ich udziału.

F: Tak. Książki wysyłamy raz na miesiąc. Jeżeli zamówienia dokonano do 20 dnia danego miesiąca, zostanie ono zrealizowane do końca miesiąca, jeśli zamówisz np. 22 dnia miesiąca, otrzymasz zamówienie dopiero w kolejnym miesiącu. W ten sposób jest to o wiele prostsze dla osób, które się tym zajmują. Wystarczy poświęcić na to jeden dzień lub nawet pół dnia, w zależności od tego, ile jest zamówień danego miesiąca. W ten sposób cała obsługa tego przedsięwzięcia nie wymaga zaangażowania wielu służebnych. Osobiście zainwestowałem dosyć sporo czasu w ten projekt, jednak już następna osoba nie będzie musiała. Była to inwestycja w przyszłość dla służebnych, którzy będą chcieli podjąć się tej służby, dysponując np. 10-15 godzinami w miesiącu. Stworzyłem instruktaż dla osób, które w przyszłości będą się zajmować stroną internetową, na której pojawią się nowe pozycje do sprzedaży.

M1: Więc zacząłeś prowadzić sklep internetowy, zanim jeszcze pojawiła się publikacja. A pierwszą dostępną książką była Wielka Czerwona Księga. A teraz pojawiły się również pozostałe publikacje możliwe do nabycia.

F: Moim zadaniem było w jasny sposób przekazać pozostałym niezbędne informacje. Starałem się myśleć w podobny sposób, jak pozostali. Odpowiedzi na pytania, które otrzymałem, zawarłem w instruktażu. Ale pewnie zawsze znajdzie się coś nowego, jakaś trudność, na którą ja sam bym nie wpadł.

M2: A co w przypadku mityngów wirtualnych? Czasem jest to 50 osób z różnych części świata.

F: Kiedy zaczęła się dystrybucja, pojawiły się pytania na ten temat. Niektórzy ludzie pisali: w miejscu mojego zamieszkania nie ma żadnych mityngów, co mam zrobić? Odpowiadałem im: sprawdź spis mityngów na stronie wspólnoty, skontaktuj się z grupą, która jest najbliższej ciębie, a oni prześlą ci książkę. Sugerowałem również (nie zostało to jeszcze wdrożone), aby na stronie szwedzkiej Intergrupy, w spisie mityngów pojawiła się dodatkowa informacja, czy dana grupa zajmuje się dystrybucją literatury. W rezultacie skróciłoby to czas zdobycia danej pozycji. No, ale jeszcze nie jest to zrobione.

M1: Chciałbym zapytać, czy kiedy została podjęta decyzja, żeby w poszczególnych grupach również zajęto się dystrybucją, to czy od razu pojawiły się chętne osoby do podjęcia takiej służby, do zajęcia się dystrybucją?

F: W mojej grupie macierzystej tę funkcję objął skarbnik, więc nie było problemu. Moim zdaniem to zależy od każdej grupy i od tego, jak ona funkcjonuje. Wtedy niemal natychmiast pojawiła się potrzeba stworzenia własnego konta bankowego wyłącznie na potrzeby literatury. O wiele łatwiej wtedy kontrolować wpływy na ten cel, jeśli mamy jasność jakie są wpływy na literaturę, a ile wpłacono na funkcjonowanie Intergrupy. To coś, czego sam się nauczyłem, że o wiele łatwiej jest uniknąć [kontrol] Urzędu Skarbowego, kiedy przelewy są bardziej przejrzyste, a dzięki osobnym kontom bankowym tak właśnie jest. W ten sposób możemy również pokazać grupom, ile wpłynęło na jaki cel, oczywiście nie w szczegółach. Mam dostęp do szczegółów, które znajdują się w raporcie: tyle

książek sprzedaliśmy, tyle mamy zamówionych, tak wygląda dochód, tyle mamy w magazynie. Każdy koszt transportu ze Stanów sumuję i wpisuję łącznie, żeby raport był bardziej przejrzysty.

M2: Brzmi to całkiem sensownie.

F: Bo takie jest. Niestety bardzo czasochłonne. Szczególnie kiedy zaczynasz coś tworzyć od zera. Posiadam kosztorys, w którym znajdują się wszystkie dane: koszt książek, koszt dostawy ze Stanów, koszt prowadzenia strony internetowej. Jak mówiłem, wszystkie koszty zsumowałem w tabeli w Excelu i otrzymałem koszt całkowity za książkę. W taki sposób mogłem określić, ile powinna wynieść cena za sztukę.

M1: Dziękuję, że o tym wspomniałeś. Weźmy dla przykładu, że koszt książki wyniósł 12 Euro, czy dodałeś do tego jakąś marżę?

F: Jeśli książkę ze strony internetowej Organizacji Służb Światowych (acawso.org) kupuje Intergrupa [i robi zamówienie hurtowe], otrzymuje 30% zniżki. Doszliśmy do wniosku, że powinniśmy mieć te 30% marży ze sprzedaży. Zakładając, że koszt książki zamówionej do Szwecji przez Intergrupę wyniósł 10 Euro (przy zniżce), wówczas sprzedawaliśmy ją za 13 Euro.

M2: Czy w tych 30% znalazły się tantiemy za prawa autorskie?

F: Tak, wszystkie inne koszty są już w to wliczone. A te 30% jest dodane do końcowej kwoty.

M1: I wszystkie te należności wpływają na konto bankowe?

F: Tak. I opowiem o czymś - nie jest to już wielka tajemnica, gdyż mówiliśmy o tym na telekonferencji, ale w szwedzkiej Intergrupie miał miejsce pewien okropny incydent. Skarbnik przywłaszczył sobie pieniądze z ogólnokrajowej wspólnoty. A była to ogromna suma. 18 tys. Euro. Z taką kwotą zniknął. Gdybyśmy nie sprzedawali książek, szwedzka Intergrupa byłaby dzisiaj bankrutem. Więc to nas oszczędziło.

M1: Zawsze to jakaś lekcja.

F: Dało nam to do myślenia. Dlatego po tym zostały zmienione wszystkie procedury. Obecnie, aby pobrać [z konta Intergrupy] więcej niż 500 Euro, żeby zautoryzować transakcję, musi być w to zaangażowana więcej niż jedna osoba.

M1: Wszystko to, o czym teraz wspominasz, jak strona internetowa, konto bankowe, czy tym się zajmuje wasza fundacja lub stowarzyszenie?

F: Tak, ponieważ wszystko to zależne jest od prawa.

M2: Więc również w Polsce powinny być odrębne służby na poszczególne działania, jak na przykład strona internetowa?

F: Tak. Kiedy zadajemy grupom pytanie, nie pytamy, czy można zrobić w dany sposób, tylko raczej - czy możemy przydzielić daną osobę do tego zadania, tak aby dane zadanie wykonane było łatwiej, lepiej, szybciej. Czy dać swobodę działania i zaufać osobie, która to zadanie otrzymuje. W ten sposób jest łatwiej.

M1: Zamiast pytać o każdorazową decyzję?

F: Właśnie. Ja sam jako pełniący służbę, nie chcę niczego utrudniać wspólnocie. Chcę dla wspólnoty wszystkiego, co najlepsze. Wystarczy zaufanie. A teraz - zastanawia mnie, czy Polacy będą chcieli kupić również książki po angielsku.

M2: Chodzi o „Przewodnik Kochającego Rodzica”?

F: Nie tylko.

O: Jak dotąd odnotowaliśmy znikome zainteresowanie.

F: Ale czy rozważaliście taki pomysł, aby zakupić książki w j. angielskim i sprzedawać je w Polsce?

O: Nie wydaje mi się, aby miało to sens, ponieważ jeśli chodzi o książkę „Przewodnik Kochającego Rodzica”, zainteresowanych było zaledwie kilka osób. Dlatego zamówiliśmy minimalną liczbę książek.

F: Ale czy na pewno? Myślę, że znalazłoby się wiele osób zainteresowanych, które mówią po angielsku.

O: Tak, ale takie osoby preferują raczej wersję cyfrową, a nie papierową.

M2: Ja na przykład zamówiłem dla siebie egzemplarz z brytyjskiego amazona, bo jest to o wiele tańsze niż ściągnięcie jej ze Stanów. Koszt przesyłki to aż 29 dolarów.

M1: Kiedy utworzy się region europejski, wtedy będzie to wyglądało inaczej. (Śmiech)

F: (Śmiech) Ta prośba powinna być skierowana do całej wspólnoty, nie tylko do mnie.

Q: Mam pytanie: czy w Szwecji ludzie są zainteresowani literaturą w j. angielskim?

F: Zaczynamy uczyć się angielskiego od pierwszej klasy.

Q: A więc w zasadzie używacie angielskiej wersji czy szwedzkiej (literatury DDA)?

F: Mamy szwedzkie tłumaczenie Żółtego Zeszytu oraz broszury dla nowicjuszy.

Q: A co z Wielką Czerwoną Księgą?

F: Mamy ją w wersji angielskiej i w takiej ją sprzedajemy.

Q: Dla mityngów prowadzonych w języku szwedzkim?

F: Tak. Kiedy ją czytają, czytają po angielsku i dają sobie radę.

Q: Wspaniale. To bardzo elastyczne podejście.

F: Tak. Ale jak już wcześniej powiedziałem – i może niektórzy z was to słyszeli – to jeden z powodów, dla których Wspólnota „ekspłodowała”, kiedy już mieliśmy literaturę po szwedzku. Bo jest takie stwierdzenie: „Twoje Wewnętrzne Dziecko nie mówi po angielsku”. Więc nawet jeśli coś rozumiem, to moja dusza tego nie przyjmuje. I to jest w porządku. Dlatego sprzedajemy w Szwecji pięć razy tyle egzemplarzy Żółtego Zeszytu, co innej literatury.

M1: W Polsce to wciąż przyszłość, ponieważ trochę czasu zabierze dokończenie tłumaczenia i inne kwestie. Więc to dobry moment, by zacząć myśleć, jak zamierzamy to zrobić i by zacząć się uczyć z doświadczeń innych [grup w innych krajach].

M2: Mam pytanie o Żółty Zeszyt. Czy nie lepiej wypuszczać i sprzedawać cyfrowe wersje, zamiast drukowane książki? Bo wiem, że Wielka Czerwona Księga jest dostępna w wersji na czytnik Kindle, można ją kupić na Amazonie. Czy są jakieś wytyczne czy inne sugestie od Służb Światowych, które mówią, że trzeba drukować książki, czy chodzi poprostu o to, że można zarobić więcej pieniędzy raczej sprzedając drukowane książki niż cyfrowe wersje? Czy może to kwestia praw autorskich?

F: Żaden kraj, który ma przetłumaczoną literaturę, nie sprzedaje e – booków ani audiobooków. Żaden kraj. W Szwecji pracujemy teraz nad tym, jak wydać Żółty Zeszyt po szwedzku jako audiobook, dla ludzi którzy są niewidomi itd. Ale to nie jest łatwe. Pracuje nad tym komisja złożona z trzech osób.

M1: Tylko trzy osoby mają sprawić, by ten audiobook był dostępny?

F: Tak. I nikt wcześniej tego nie robił. Oni są pierwsi na świecie.

M2: A więc Służby Światowe nie odnoszą się do tego negatywnie?

F: Nie, absolutnie nie. W Ameryce zrobili to (wydali audiobooka) z Wielką Czerwoną Księgą, ale okazało się to zaskakująco kosztowne. Był pewien członek wspólnoty z USA, który powiedział, że zapłaci za to. Ale Intergrupa USA musiała odmówić, ponieważ kwota była tak duża, że po prostu nie mogli jej przyjąć. To było jakieś sześć, siedem, może osiem lat temu. Więc (obecnie) nikt w Radzie Służb Światowych nie wie, jak to naprawdę przebiegało.

M1: Przy opracowywaniu wersji cyfrowej są dodatkowe koszty, związane z konwersją [obróbką plików] i ich dystrybucją. Nie można sprzedawać PDF-ów. To wymaga dodatkowej pracy. A wiem, że jest duże „ciśnienie” w naszej wspólnotcie, abyśmy mieli Żółty Zeszyt i Wielką Czerwoną Księgę nie tylko w papierowej, ale i w cyfrowej wersji.

O: Bo ludzie oczekują, że to będzie tańsze. Ale to wcale nie jest pewne...

M1: Dokładnie, ludzie nie wiedzą, jak to działa. I chyba o to właśnie chodzi. Jesteśmy za małą organizacją, nie mamy wystarczającego doświadczenia, czasu ani pieniędzy, aby to zrobić. Bo już wydanie wersji papierowej oznacza dużo pracy.

F: Służbom Światowym zabrało to – przy całym doświadczeniu w wydawaniu drukowanych wersji i w kontaktach z Amazon – około 5-6 miesięcy, jeśli nie cały rok, by wydać Wielką Czerwoną Księgę w wersji Kindle. Bo jest tak wiele rzeczy, o których trzeba pomyśleć.

M2: Ale potem jest już dużo, dużo łatwiej kontynuować.

F: Oczywiście. Teraz, kiedy ten proces został już przeprowadzony, dużo łatwiej zrobić to z następną książką. Poziom skomplikowania, który wiąże się z umieszczeniem książki w wersji dostępnej on – line (cyfrowej), jest po prostu szalony. Naprawdę szalony. Chodzi o takie kwestie jak - ile książek zamierzasz sprzedać? Jaką stawkę ustalisz? Ile będziesz zarabiał? A Amazon działa tak, że jeśli zarobisz 30% albo więcej, to prowizja robi się obłędna... Więc jest naprawdę wiele rzeczy do przemyślenia. Pracujemy także nad zrobieniem raportu. Chcemy, żeby poważna firma przygotowała raport na temat podatków, kiedy zaczniemy sprzedaż do różnych krajów. Jeśli drukowalibyśmy w innych państwach.

M1: Mówisz o Służbach Światowych ACA?

F: Tak. Bo jest też chaos związany z przepisami - kiedy masz organizację w USA, a drukujesz w Wielkiej Brytanii, która nie jest krajem Unii Europejskiej, ale wysyłasz książki do innych krajów w Europie. Więc Służby Światowe ACA są właścicielem książek drukowanych w kraju nieunijnym, trafiających do krajów unijnych, a każdy kraj ma swoje opłaty celne. I mowa tu tylko o Europie. A przecież mamy jeszcze resztę świata. Tak więc, dostaliśmy ofertę od dużej firmy. Chcieli siedmiocyfrową kwotę w dolarach USA za zrobienie tego raportu (śmiech). Teraz mamy jeszcze trzy dodatkowe oferty od innych firm. Ale żeby otrzymać taki raport, stawka wynosi od 50 do 200 tysięcy dolarów USA, to wynika ze złożoności tematu. A my musimy przeczytać wszystkie te papiery, wszystkie oferty. To jest naprawdę czasochłonne. Wchodzimy teraz [z dystrybucją literatury] do Azji i

do Indii. Nie jest łatwo pracować z indyjskim Amazonem, bo obowiązują tam odrębne zasady. Na nowych rynkach trzeba się uczyć nowych zasad.

M1: To tak jak w biznesie, wchodząc na nowy rynek, trzeba poznać wszystkie przepisy i procedury.

F: Oczywiście. Poza tym wspólnota rozrasta się, a w USA są naprawdę surowe przepisy dotyczące tego, co organizacja non-profit może, a czego nie może robić. Można bardzo łatwo stracić pozwolenie. A kiedy obroty organizacji przekraczają 2 miliony dolarów USA, wtedy każdego roku jest audyt. I wtedy naprawdę ważne jest, żeby mieć wszystko pod kontrolą. A niedługo będziemy mieli takie obroty. Służby Światowe będą wkrótce „biznesem” przekraczającym 2 miliony dolarów rocznie. Więc jest mnóstwo rzeczy, o których trzeba myśleć. W zeszłym tygodniu mieliśmy spotkanie z doradcą, który nam pomaga, i pojawiło się pytanie – zresztą może byliście na tej telekonferencji, dotyczącej wysyłania czeków i kupowania książek? Bo niektórzy ludzie przysyłają чеки, na przykład na 50 dolarów US, ale nie wiedzą, ile kosztuje przesyłka. A my nie możemy przyjmować gotówki. Więc Gloria (pracownik Służb Światowych) używa swojej firmowej karty kredytowej, żeby zapłacić w sklepie internetowym, a potem wpłaca gotówkę (z czeku) do banku – ale co zrobić z resztą pieniędzy [które zostają po opłaceniu przesyłki]. Firma, która zajmuje się księgowością, stwierdziła, że z czymś takim nigdy nie przejdziemy audytu. A więc teraz wygląda to tak, że nie możemy przyjmować gotówki ani czeków. W przypadku Siódmej Tradycji jest to o wiele prostsze. Dlatego właśnie trudno powiedzieć po prostu: „Hej, zacznijmy drukować w tamtym kraju”. Nie, to nie jest takie proste.

M1: Jaka jest więc obecna sytuacja, jeśli chodzi o drukowanie w Europie, zapadła jakaś ostateczna decyzja?

F: Tym razem wybraliśmy to, co najprostsze. A więc drukujemy w Wielkiej Brytanii, ponieważ dostaliśmy od nich daleko lepszą ofertę niż z Litwy. A potem użyjemy UPS, by dostarczyć książki do różnych krajów. I UPS zajmuje się wszystkimi opłatami celnymi, wszystkim tego rodzaju rzeczami. Na początku miało to spaść na Intergrupę, ale wtedy krzyknąłem: „Nie! Powiedzieliśmy 9,8 (dolarów USA) plus przesyłka!”. Więc tym razem Służby Światowe biorą na siebie wszystkie dodatkowe opłaty, takie jak cło itd.

O: Teraz mówisz o „Przewodniku Kochającego Rodzica”?

F: Tak. Koszt to będzie dostawa plus 9,8 dolara USA. I nic ponadto.

M1: A jeśli chodzi o Żółty Zeszyt, który jest tłumaczony na język polski – czy wiemy, jaka będzie procedura drukowania? To też będzie w Wielkiej Brytanii?

F: Nie, bo to jest inna sytuacja. Kiedy zamawialiśmy druk „Przewodnika Kochającego Rodzica”, to Służby Światowe składały zamówienie i to one opłacały faktury [ponosiły koszt druku, opłat celnych, koszty manipulacyjne i inne]. Wy [dostając zamówione 25 książek] otrzymacie fakturę od Służb Światowych [tylko za książki i przesyłkę]. Ale kiedy jest mowa o literaturze przetłumaczonej na dany język, to wy [jako Intergrupa] opłacacie fakturę z drukarni.

M1: Kto wybiera drukarnię? Służby Światowe WSO?

F: Tak, najlepsza oferta zostaje wybrana przez WSO. Ponieważ chodzi też o umowę o zachowaniu poufności, o bezpieczeństwo, o ochronę praw autorskich. Drukarnia nie powinna tego udostępniać, upubliczniać w inny sposób. A potem płacicie też tantiemy do WSO. Ale w tym momencie nie musicie się martwić o to, że WSO wpadnie w tarapaty, ponieważ przekazujecie im tylko tantiemy. Nie są zaangażowani w koszty druku, przesyłki itd. Jest tu wiele kwestii do rozpatrzenia. A wracając do „Przewodnika Kochającego Rodzica”, byłoby z tym wiele zamieszania, gdybyśmy pozwolili

wspólnotom z różnych państw, aby każda z osobna zamawiała w drukarni. "Chcemy 25 książek" - to by wiele kosztowało. Dlatego musieliśmy znaleźć na to inne rozwiązanie.

M1: A jak wygląda organizacja spraw związanych z drukiem, jeśli chodzi o polskie tłumaczenia: Żółty Zeszyt, Wielka Księga w przyszłości?

F: Jeśli chodzi o mnie, to mam nadzieję, że za parę lat będzie to funkcjonowało jak w AA.

M1: To znaczy?

F: Weźmy dla przykładu szwedzką wspólnotę. Mają przetłumaczoną każdą książkę. Drukują je. Mają pełne prawo drukować gdziekolwiek chcą. To ich sprawa.

M1: Więc to sprawa wspólnoty lub NGO (organizacja pozarządowa), która prowadzi prawne działania. Ale to nie jest coś, co jest u nas [w ACA].

F: Tak. I to jest też z lęku, ja to tak widzę. Dlatego, że Organizacja Służb Światowych znajduje się w północnej Ameryce. Zaczęło się to dopiero 5 lat temu ... może niewiele wcześniej. Więc to kwestia tego, i jak WSO jest zbudowane [jako organizacja]. Ponieważ w AA działa to inaczej.

M1: Jest to ogromna organizacja, prawda?

F: - CBS - Centralne Biuro Służb (w AA) w USA jest złożone z dwóch różnych zarządów [ciał służebnych]. Tak jak w Szwecji, tak jak u Was. Jest jeden do prowadzenia spraw biznesu i jeden dla wspólnoty [Intergrupa]. W WSO jest tylko jedno ciało.

M1: Które zajmuje się wszystkim?

F: Tak. Więc przyglądamy się też teraz temu. Ale nie są to małe zmiany.

M1: Zgadza się.

O: Wracając do Polski. Myślę, jak to rozwiązać. Zamawiając książki, podpisując umowę o druku, musimy podać WSO ilość książek, którą chcemy wydrukować, tak?

F: Tak. Możecie powiedzieć "Czy moglibyśmy dostać ofertę na 500, 1000, 1500 książek?" W zależności od tego otrzymacie różne ceny.

O: Ale żeby wiedzieć, ile książek chcemy zamówić, musimy zapytać ludzi. A ludzie nie będą w stanie powiedzieć nam, ile chcą, jeśli nie znają ceny. A my nie znamy ceny, dopóki nie powiemy, ile chcemy.

F: Kiedy będziecie podpisywać umowę o druku ze Służbami Światowymi, jednym z pierwszych pytań, jakie dostaniecie, jest "za ile planujecie sprzedawać książkę we wspólnocie?".

M1: Zapytają o narzut [marżę].

F: Tak, jaką cenę będziecie pobierać od członków wspólnoty za książkę? To jest pierwsze pytanie, które wam zadadzą. Kiedy to zrozumiałem, powiedziałem: "Jesteście szaleni. Nie wiem, ile będziemy pobierać za książkę, jeśli nie wiem, ile ona kosztuje". Ale to jest tak zbudowane. Więc musicie powiedzieć, ile będziecie pobierać za książkę, zanim poznacie jej cenę.

O: Co więc zrobiłeś?

(Fredrik pokazuje gestem ku górze)

M1: Podoba mi się to! Podoba mi się to!

M2: Wiem, co zrobić. Zawierzę tą cenę mojej Sile Wyższej.

F: Mamy ofertę od drukarni, a potem musimy liczyć wstecz. Więc: masz cenę za druk. I wiesz, ile kosztuje transport, ponieważ tę informację również otrzymujesz od drukarni. I powiedzmy, że jest to 5 euro za książkę - teraz wymyślam te liczby z powietrza. I wtedy możesz powiedzieć "Ok, ile możemy wziąć od wspólnoty?" - powiedzmy: 10 euro. Wtedy wiesz, że od różnicy pomiędzy 5 a 10 euro - zapłacisz 50 % tantiemy.

M1: Więc 50 procent od naszego narzutu pójdzie jako tantiema?

F: Nie. Jeśli zapłacisz drukarni za transport i druk 5 euro, i weźmiesz od wspólnoty 10 euro, wtedy zysk wynosi 5 euro. Z tego 2,5 euro idzie do polskiej wspólnoty, a 2,5 euro idzie do WSO. Więc dzieli się marżę. I to jest tantiema. Musisz więc liczyć wstecz: "Więc ile chcemy na tym zarobić?"

M1: OK...

F: I wtedy dodajesz... Wiesz, że zapłacisz 5 euro za druk i transport. Wiesz, że chcesz uzyskać 4 euro marży. Musisz wtedy dodać podwójnie - 8 euro.

M1: Więc kolejne 4 na tantiemę.

F: Do ceny druku. Wtedy kończysz z 13 euro. Wtedy mówisz - będziemy pobierać 13 euro od wspólnoty.

M2: Mam więc pytanie. Kiedy płaci się tantiemę - Wy sprzedajecie książkę w szwedzkiej walucie, prawda? Ale tantiemę musicie zapłacić w dolarach, tak?

F: Tak.

M2: Więc jak to zrobić, żeby przelew bankowy nie zjadł całej tantiemy?

F: Ta wartość [kursy walut] bardzo szybko się zmienia, to rośnie, to spada. Ale nie jest to, powiedzmy, 20%, czy coś podobnego. Kilka procent w górę lub dół.

M2: Ok.

M1: Czy szwedzka Intergrupa płaci tantiemy w jakiś regularny sposób - np. miesięcznie?

F: Nie. To kolejna ważna rzecz. Kiedy mieliśmy ten model. WSO nie pozwoli drukarni drukować książek dopóki nie zapłacisz tantiemy. Więc jak tylko zapłacisz fakturę za tantiemę, WSO wysłała sygnał do drukarni - ok, możecie drukować. I potem drukują i wysyłają książki. I wtedy zdałem sobie sprawę, że to też było tak, że drukarnia nie dostawała pieniędzy zanim książki znalazły się w kraju. Więc Szwecja nie zapłaciła za druk zanim nie dotarł transport. Ponieważ jesteśmy dosyć małą Wspólnota. Nie możemy wyłożyć firmie na Litwie 15 czy 5 tysięcy euro. Zbankrutowalibyśmy. Co powinniśmy zrobić? WSO może tak zrobić, ale nie szwedzka Wspólnota. Więc tak to robimy. Ponieważ dla drukarni to nie jest sprawa życia i śmierci. Więc jest parę rzeczy do przemyślenia.

M1: Z pewnością.

F: Istnieje coś takiego jak fundusz stypendialny. Teraz wspólnoty w Południowej Afryce mają wsparcie przy drukowaniu, ponieważ jeśli zamówisz książki za 1000 euro, wtedy koszt transportu wynosi 4000 euro z USA. Więc jest niemożliwością sprzedaż książek w biednym kraju kiedy, byłoby to 3 razy droższe. Wyjściem jest więc udzielenie im pomocy w druku i znalezienie drukarni w

Południowej Afryce. Próbujemy znaleźć rozwiązanie, ale musimy patrzeć na regulacje i przepisy w każdym kraju i dbać, aby wszystko było zgodne z prawem podatkowym WSO...

M1: To jest bardzo skomplikowany proces.

F: Tak.. tak..

M1: Jest tu wiele stron. Wiele zaangażowanych jednostek.

F: Ale Hasse z Danii i Marcus ze Szwecji - oni także Was będą wspierali w tym procesie.