

BJØRN BRÆND

NORDSTRANDVEIEN 14

3480 FILTVET

BB@YLL.NO - BJORN_BRAEND@YMAIL.COM - 923 45 684 – 62 46 37 78 – 23 27 59 10

Det kongelige kulturdepartement
postmottak@kud.dep.no

2013.03.14
Deres ref 13/53-

Høring – forslag til lov om omsetning av bøker (boklov): tillegg til høringssvar 2013.03.13 fra forlegger Bjørn Brænd

Etter at høringssvaret ble avgitt i går mottok undertegnede en e-post med en ny standardavtale fra nettbokhandelen Bokkilden.no for skaffebøker i regi av Bokkilden.no/De norske bokklubbene. Vi videreformidler denne idet den synliggjør og konkretiserer et maktdiktat fra en dominerende sisteleddsdistributør i et vertikalt eierskap, og berører flere av de høringsbetraktninger og kommentarer som er tatt inn i mitt svar.

For å illustrere hva dette betyr for et forlag som ønsker å være selvstendig både redaksjonelt og med hensyn til distribusjon, har jeg stilt opp en bokkalkyle for for en gjennomsnittlig skjønnlitterær bok (bokgruppe 3) som bestilles som skaffebok til en kunde på nettbokhandelen Bokkilden.no.

Pris kr 400, vekt 400 gram, sendt hos Posten som A-post eller B-post. Forfatterhonorar 20 % av 85 % av bokladeprisen innbundet bok slik Kulturrådet forutsetter for bøker som kommer inn under innkjøpsordningen for ny norsk skjønnlitteratur for voksne. Forutsatt fritt levert Bokklubbens varelager på Forlagssentralen, 1405 LANGHUS.

Salgsinntekt fastpris sluttbruker á kr 400	kr 400	kr 400
– 54 % rabatt av den faste bokprisen	" 216	" 216
Forfatterroyalty	" 68	" 68
Lagerkostnader, leie, plukking, pakking, fakturering 12 %	" 48	" 48
Emballasje	" 5	" 5
Porto over 2 cm tykkelse på fosendelsn	B-post " 63	A-post " 70
<u>Direkte henførbare kostnader</u>	<u>kr 400</u>	<u>kr 409</u>
Tilbake hos forlaget for å dekke redaksjon, konsulenter, formgivere, regning for sats, ombrekking, trykk, innbinding og markedsføring, forlagets administrative kostnader, herunder system for e-bok--publisering, nødvendig kalkulert risiko og fortjeneste	<u>kr 0</u>	<u>kr -9</u>

Kalkylen viser at forlaget må finne inndeckning for denne typen service fra annet salg, bestselgere og volumsalg, og at det er et behov for å fastsette høyeste sats for avanse, jf høringsspørsmål 12.

Det er grunn til å peke på at den videresendte dokumentasjonen er situasjonen slik den er hver dag for aktører i bransjen, ikke en fjern teoretisering fra skrivebordet.

Bjørn Brænd