

Det kongelige kultur- og kirkedepartement

Postboks 8030 Dep

0030 Oslo

Epost: postmottak@kkd.dep.no

30. september 2009

Hørings svar Bokavtalen (2006/0763 KU/KU2 FIM:hel)

Vi viser til brev av 6. juli 2009.

Fagbokforlaget utgir lærebøker for grunnskole, videregående skole, høyere utdanning og generelle fagbøker. Fagbokforlaget er ikke medlem av Forleggerforeningen og inngår i Forlagshuset Vigmostad & Bjørke (konsern).

I tillegg til å utgi lærebøkene har vi også egen distribusjonsavdeling, som distribuerer både egne utgivelser og bøker fra andre forlag og utgivere. Dette betyr at vi kjenner særtrekkene ved boksalget i dette markedet godt.

Vi mener som hovedsak at dagens Bokavtale i all hovedsak fungerer bra, men vil peke på noen moment vi håper vil bli tatt hensyn til i en permanent bokavtale.

Fastpris

Markedet for lærebøker og fagbøker på norsk er begrenset. For å sikre en fornuftig inntjening i dette markedet er vi avhengig av fastpris på bøkene og lenger enn bare til 1. mai året etter utgivelse. Vi ser at norsk som fagspråk er under press ved utdanningene i dag. Mange av våre utgivelser kommer som resultat av forskning innen akademien. Denne type bokutgivelser øker kompetansen i Norge og er med å finansiere deler av forskningen. Viser for øvrig til språkmeldingen og til Stortingsmelding 44 i forhold til viktigheten av satsing på norsk språk og forskning innen akademien.

Markedsadgang

Gjennom de siste årene har det vært en strukturendring i bokhandlermarkedet. I evalueringsrapportens punkt 5.2.2 står det at antall hovedbutikker faller fra 352 i 2000 til 222 i 2008, mens antall filialer øker fra 220 i 2000 til 420 i 2008. Dette innebærer en betydelig endring i bokhandlerens innkjøpspolitikk. Kjedekjøp har blitt stadig viktigere og framstår som avgjørende for om en bok får en sjanse til å slå igjennom eller ikke. I forhandlinger med kjeder og andre bokhandlere møtes forlagene jevnlig med at det er de beste innkjøpsbetingelsene/rabattene som er avgjørende for hva som vil bli kjøpt inn. Bokens kvalitet og/eller markedspotensial er sjelden et tema.

Samtidig ser vi etter hvert konturene av hvordan vår vertikalt integrerte bransje kan bli. Bransjen har de siste månedene kjørt et fellesprosjekt for Digital DistribusjonsSentral for E-bøker (DDS). Den



FAGBOKFORLAGET

VIGMOSTAD & BJØRKE AS

løsningen man der legger opp til følger samme struktur som vi er vant til i bransjen i dag. Dersom Aschehoug, Gyldendal og CappelenDamm kontrollerer alle ledd i verdikjeden (forhandler, distributør og datasentral), åpner muligheten seg for at prisingen i alle ledd (avgift for oppmelding av bøker, transaksjonskostnad, elektronisk distribusjon osv.) blir svært høye for forlagene. De tre store har muligheten til å hente ut gode marginer i alle ledd fra sine konkurrenter. Dette vil kunne ha store konkurransevridende effekter.

I pocketbokmarkedet er det to store aktører som kontrollerer forhandlerleddet utenom bokhandel (altså kiosk, dagligvare og bensinstasjon mfl.). De to er Interpress, som er åpen for alle forlag, og BladCentralen, som kun distribuerer bøker fra sine eierforlag. Dette gir i realiteten et konkurransefortrinn for disse forlagene.

Vi ber derfor om at det i utarbeidelsen av en permanent bokavtale innarbeides en mekanisme som sikrer adgang til markedet for gode bøker utgitt av den tette underskogen av forlag som ikke er eid av de tre store forlagshusene vi har i Norge. Selvsagt må vilkårene være rimelige og man må dekke de reelle kostnader i alle ledd. Faren for at de tre største, i kraft av sin størrelse og sitt vertikale eierskap, melker de mindre forlagene og dermed reduserer konkurransen basert på bokens kvalitet er overhengende og bør forebygges i en permanent avtale.

Med vennlig hilsen

Fagbokforlaget Vigmostad & Bjørke AS

Arnstein Bjørke

Forlegger

Besøksadr.: Kanalveien 51 • 5068 Bergen

Postadr.: P.b. 6050 Postterminalen • 5892 Bergen

Telefon 55 38 88 00 • **Telefaks** 55 38 88 01

Oslo: St Olavs gate 12 • 0165 Oslo

Kristiansand: Vestre Strandg. 26 • 4611 Kristiansand S