

Cappelen Damms høringsnotat til ny boklov

Cappelen Damm er Norges største forlag og klart størst på allmenntil markedet, som i hovedsak er lovens virkeområde. Iht. Forleggerforeningens Bransjestatistikk for 2021 har Cappelen Damm 42,2 % markedsandel i allmenntil markedet (blant foreningens medlemmer). Totalt lanserte Cappelen Damm nærmere 2.300 nyutgivelser i 2021 (innbundne bøker, pocketbøker, lydbøker og e-bøker). Cappelen Damm står for den klart største utgivelsesbredden, og er helt avhengig av en tilsvarende bred eksponering av forlagets nye og tidligere utgitte bøker. Pr. i dag eksisterer det ingen annen kanal enn bokhandel som kan sikre en slik tilgjengelighet, markedsføring og salg av alle sjangre bøker over hele landet.

Lovens formålsparagraf vektlegger bredde, mangfold og kvalitet sammen med god tilgjengelighet for litteraturen, og er uløselig knyttet til bevaring av et godt utbygd bokhandelsnettverk i hele Norge. Cappelen Damm støtter dette.

Fastpris – Bindende utsalgspris

Mangfoldet og bredden i litteraturen holdes oppe av forlagenes rett til å fastsette bindende utsalgspris. I et lite språkområde som det norske, er bredden og nyskapingen i litteraturen betinget av forlagenes mulighet til å kryssubsidiere mellom utgivelser som har høy inntjening og utgivelser som har lavere inntjening. Den meste effektive måten å gjøre dette på er å tillate forlagene å fastsette bindende utsalgspris i en definert periode.

Fastprisperioden

Lovforslaget inneholder et forslag om enten 12 eller 18 mnd. rullerende fastprisperiode. Cappelen Damm ønsker prinsipielt en lengre fastprisperiode og vil foreslå 24 mnd.

I Norge har vi pga. fastprisbestemmelsene ikke nye bøker i strømming. Dette har vist seg å være et særdeles vellykket grep. Forfattere og forlag har alltid hentet hoveddelen av sine inntekter gjennom nyboks salg til ordinær pris. Pocketsalg og annet backlistsalg (oftest til redusert pris) har vært et viktig tillegg, men ingen hovedinntektskilde. Det er nyboks salget som finansierer forfatterøkonomien og nyskaping i forlagsleddet. Bokhandelsnettverket er helt avhengig av å kunne tilby de nye bøkene som folk snakker om, potensielle bestselgere og etablerte bestselgende forfatterskap. Salget av disse bøkene muliggjør bokhandelens drift, og sikrer eksponering av nye forfatterskap og utgivelser innen smalere sjangre.

Norske strømmetjenester tilbyr kun abonnement av backlistbøker. Dette har medvirket til at nyboks salget, målt i omsetning, bare i liten grad har møtt konkurranse fra strømmetjenestene. Pocketboks salget har i større grad møtt denne konkurransen, men totalt sett har forfattere og forlag kommet godt ut.

For at strømmetjenesten skal kompensere forfatter/forlags inntjeningstap av en pocketbok solgt i bokhandel, må abonnentene i strømmetjenesten lytte til den samme boka et sted mellom 1,5 og 2 ganger - avhengig av pocketbokas utsalgspris. Allerede i dag kompenserer volumveksten i strømmetjenestene nedgangen i pocketboks salget med betydelig margin.

Det samme regnestykket for en ny roman vil forutsette at strømmetjenestens abonnenter lytter til den samme boka et sted mellom 7 og 10 ganger for hvert eksemplar i tapt salg gjennom bokhandel - avhengig av den nye romanens utsalgspris.

Et scenario med nye, eller nyere bøker i strømming vil kanskje gagne noen ytterst få, kommersielle forfatterskap, men ellers gå dramatisk utover økonomien i verdikjeden, - forfattere, forlag og bokhandel. Strømmetjenestene vil kannibalisere bokhandelsomsetningen i en grad som reduserer bokhandelsdekningen over hele landet og dermed begrenser eksponeringsmulighetene for all annen, ny litteratur som ikke har et naturlig marked gjennom strømming. Den litterære bredden og nyskapingen vil bli den store taperen i et slikt scenario, men også strømmetjenestene har et behov for nyskaping og utgivelsesbredde. Vi hevder derfor at strømmetjenestene på lengre sikt vil være tjent med en fastprisperiode som foreslått i loven.

Cappelen Damm verdsetter og støtter at lovforslaget så tydelig sier at e-bøker og digitale lydbøker med fastpris ikke kan gjøres tilgjengelige i digitale abonnementstjenester før fastprisperioden for tittelen er utgått. Utgivelsesbredden og nyskapingen må vernes mot kortere fastprisperiode som i større grad kan gjøre det mulig for strømmetjenestene å kannibalisere på nybokforleggeriet.

Lovens forslag er én rullerende, formatuavhengig fastprisperiode regnet fra første gang tittelen utgis. I gjeldende bokavtale defineres egne fastprisperioder pr. format. Cappelen Damm mener derfor at en rullerende, formatuavhengig fastprisperiode burde gjelde for 24 mnd. Sekundært støtter vi Forleggerforeningens standpunkt.

Cappelen Damm vil for øvrig særlig understreke følgende punkter i Forleggerforeningens høringsutkast:

- ytringsfriheten bør inkluderes i lovens formålsparagraf
- definisjonen av «bok» kan med fordel ha en tydeligere tilknytning til opphavsretten enn det som foreslås
- loven bør ha separate definisjoner for fysisk bok, e-bok og lydbok
- definisjonen av lydbok bør bygge videre på bestemmelsene i merverdiavgiftsloven. Kravet bør likevel innstrammes slik at lydboken må foreligge som parallellutgave av et skriftlig verk, utgitt på papir i alminnelig distribusjon for allmennheten
- en lovfestet, ubalansert leveringsplikt på lydbøker til bibliotek setter forlagene i en særlig sårbar posisjon. Å lov- eller forskriftsfeste forhandlingsmekanismer fratrar bransjen muligheter til selv å finne gode, effektive løsninger som anses nødvendige i et svært dynamisk marked
- fagbøker for profesjonsmarkedet og lærebøker for høyere utdanning må unntas lovens virkeområde i sin helhet

Oslo, 18. november 2022
Cappelen Damm AS

Tom Harald Jenssen