

Høringsvar fra Pantagruel forlag AS om Forslag til lov om omsetning av bøker (boklov)

Innledning

Det vises til Kulturdepartementets høringsbrev av 1. februar 2013 om forslag til lov om omsetning av bøker (boklov).

Pantagruel forlag AS ("Pantagruel") er et uavhengig forlag som i 2008 meldte seg ut av Forleggerforeningen. Pantagruel reagerer på at uavhengige forlag ikke var blant høringsinstansene når lovforslaget går ut på å videreføre gjeldene ordning mellom Forleggerforeningen og Bokhandlerforeningen, som uavhengige forlag som Pantagruel har valgt å stå utenfor. Å innføre en slik ordning ved lov vil derfor primært ramme uavhengige forlag, og det er avgjørende at våre innspill blir hørt og tatt hensyn til i lovgivningen.

Pantagruel er positiv til en regulering som vil bidra til mangfold, bredde, kvalitet og økt omsetning av bøker. For å legge til rette for dette er det avgjørende å opprettholde et mangfold blant forlagene. I høringsnotatet pekes det på at "bokhandelens margin er avgjørende for utvikling av kvalitet". Pantagruel vil presisere at forlagene – produsentene – er en forutsetning for dette. Derfor kan ikke bokhandelen gis for gode økonomiske vilkår på bekostning av forlagene. Det blir ikke mangfold, bredde og kvalitet dersom kun tre dominerende aktører overlever.

Nedenfor vil vi gi noen generelle kommentarer til markedet og til forslag om boklov. Deretter vil vi besvare de konkrete høringssspørsmålene.

Om Forleggerforeningen og storforlagenes maktkonsentrasjon

Pantagruel forlag meldte seg ut av Forleggerforeningen i 2008 som en protest mot drift og styre av foreningen. Hovedproblemet med foreningen er at de dominerende medlemmene har sterke kommersielle interesser i salgsleddet (bokhandel, bokklubb, distribusjon) som er vel så store som deres kommersielle interesser på forlagssiden. Dette har blant annet ført til et marked med overetablering av bokhandlere på 2000-tallet, som ble finansiert av de små og uavhengige forlagene gjennom stadig økende rabatter, markedsstøtter, returer og utsatt betaling. Dette er fire forhold som vi ber om en tydelig regulering av (se nærmere under høringsvar 12)

Ved å stå utenfor har Pantagruel kunnet utnytte fleksibiliteten som prisvirkemiddelet gir. For eksempel har Pantagruel kunnet selge lokale utgivelser i samarbeid med distriktsbokhandel, samt selge bøker som profilering til næringslivet i konkurranse med andre profileringsartikler som er i fripris. Denne fleksibiliteten har blant annet gitt Pantagruel mulighet til å lansere og bygge opp ukjente forfatterstemmer.

Geir Mork (Gyldendal / Ark Bokhandel), Mads Nygaard (Aschehoug / Norli, Libris) og Tom Harald Jensen (Cappelen Damm / Tanum) er sentrale i Forleggerforeningens styre og i arbeidsutvalg med bokloven. Dette er arbeid som utenforstående har begrenset innsyn i. Det er nærliggende at disse ikke evner å fristille seg fra sine store økonomiske interesser i bokhandel, bokklubb og distribusjon i sitt arbeid i Forleggerforeningen. I praksis sitter de dominerende aktørene på "begge sider av bordet". Dette er egnet til å virke inn på Forleggerforeningens uttalelser og vedtak, som ikke nødvendigvis representerer den gjengse forleggerens syn. Kulturdepartementet må derfor være varsom med å vektlegge Forleggerforeningens uttalelser og vedtak i sitt lovgivningsarbeid.

I høringsnotatets vurdering om maktkonsentrasjon i bransjen ser man tilsynelatende bort fra at Gyldendal og Aschehoug har tradisjoner for samarbeid som strekker seg mange ti år tilbake. De har delt eierskap til infrastruktur (distribusjon mm) og salgsledde (boklubbene og andre), leksikonverk, universitetsforlag og massemarkedsforlag. Slikt samarbeid innebærer dessuten at de sitter i hverandres styrever, deler aksjonæravtaler og er bundet av konfidensialitetsavtaler, deler økonomiske nøkkeltall, fremtidsutsikter og strategier. Slike omstendigheter, som er stor betydning for vurderingen av selskaperens stilling som dominerende i markedet i *praksis*, er ikke berørt.

Høringsnotatets faktagrunnlag

Høringsnotatet bygger i stor utstrekning på Oslo Economics' utredning. Når en leser høringsnotatet, må det stilles spørsmål ved om Oslo Economics har hatt full innsikt og innsyn i bransjens praksis. Blant annet misforstår Oslo Economics hvordan fastprisordningen fungerer, ved å legge til grunn at en bok med fastpris med nødvendighet vil ha samme pris som papirbok og som e-bok (høringsnotatet, s. 9). Det må også stilles spørsmål ved hvor Oslo Economics har fått sitt faktagrunnlag fra. Dersom informasjonsstrømmen har vært skjevfordelt (les: primært kommet fra Gyldendal, Aschehoug og Cappelen Damm og aktører som har interessefelleskap med disse), kan det få store utslag i de beskrivelser og vurderinger som gjøres.

Pantagruel er også den oppfatning at deler av høringsnotatets argumentasjon, som bl.a. henviser økonomisk teori, forbrukerundersøkelser og etterspørselsmålinger, er selvmotsigende og feil. Eksempelvis kan Kindle og impulskjøpsargumentet like gjerne brukes i motsatt retning som det som gjøres i høringsnotatet. Oslo Economics har vært åpne på at de har hatt en forenklet tilnærming og sier selv at å trekke bastante konklusjoner fra undersøkelsen er skummelt. Departementet synes å bruke undersøkelsene selektivt, man bruker dem som belegg der de underbygger eget syn, og ser bort i fra dem når det passer best. I de mye omdiskuterte spørsmålet om markedsandeler, synes Kulturdepartementet å vektlegge kun en totalbetraktning – som er en forenkling. Men en totalmarkedsbetraktning er i praksis på lang vei mangelfullt i bokmarkedet, da det er andre grupper og inndelinger som teller. Om man selger epler, er totalmarkedet for mat i Norge uinteressant – det er hva som skjer innenfor eple-markedet som teller.

Høringsnotatet behandler stemoderlig hvordan bransjen fungerer i praksis. For eksempel drøftes spørsmålet om horisontalt prissamarbeid svært overfladisk. Her burde man stoppe opp og bl.a. spørre hvorfor bokkalkylene på begge sider av Sehesteds plass faller ned på samme prispunkter; hvorfor Aschehoug og Gyldendal økte pocketprisene fra 99,- til 149,- *samtidig*; hvorfor disse samtidig økte romanprisene i første kvartal i år?

Begrepet bokhandel er egnet til å vekke assosiasjoner til en oase i varehandelen, der kultur, lukt av bøker og engasjerte medarbeidere dyrker den smale litteraturen og det høyverdige åndslivet. Realiteten er imidlertid at norsk bokhandel anno 2013 ligner stadig mer på vanlig retail med et lite sortiment bøker, og stort innslag av spill, media, leker og rekvisitter. I en vanlig ARK-, Boklageret-, eller Nye Notabene-butikk er det anslagsvis 150-200 titler som har plasser som betyr noe. Maktkonsentrasjonen via oppkjøp, kjedemakt og innkjøpssystemer har dramatisk innstrammet tilbudet av fysiske bøker som føres i butikk. De tilgjengelige bøkene er gjerne nyheter med stadig raskere omløpshastigheter, der hyllene ryddes for "gamle" bøker fra forrige måned for å gi plass til nye på kampanje. Det fåtallet av kampanjeplasser som finnes selges til høye inngangsbilletter, de få utvalgte kampanjebøker ligger i stabler, mens backlist fra i fjor er for lengst ryddet og returnert.

Høringsspørsmålene

Nedenfor besvares høringsspørsmålene hvor Pantagruel har kommentarer. Høringsspørsmål om forslag som Pantagruel bifaller vil ikke bli kommentert.

Høringsspørsmål 2 – Lovens virkeområde

Loven bør omfatte e-bøker. Særlig er dette viktig for bestemmelser om skaffe- og leveringsplikt. E-bøker bør også være omfattet av frivillig fastpris.

Imidlertid må enkelte regler tilpasses ulikhetene mellom papirbøker/lydbøker og e-bøker. Særlig må rabattbestemmelsen ta hensyn til at bokhandlerne har marginale kostnader knyttet til distribusjon og retail av e-bøker (se nærmere om dette under høringsspørsmål 12).

Høringsspørsmål 5 – Fastpris

Pantagruel støtter *Alternativ 2 – Boklov som gir rett til å samarbeide om bokomsetning.*

En av årsakene til at uavhengige forlag, som Pantagruel, har meldt seg ut av Forleggerforeningen er nettopp å unngå obligatorisk fastpris. Frihet og fleksibilitet i prissetting er et avgjørende virkemiddel for små forlag i lansering og oppbygging av ukjente eller smale titler trenger. Denne fleksibiliteten gir et egnet virkemiddel for å promotere bøker med lokal forankring – noe vi mener er i tråd med lovens formålsparagraf. Dessuten er fleksibiliteten nyttig i formidling av bøker bedrifts- og organisasjonsmarkedet (som julegave eller lignende), hvor man bl.a. kan formidle ukjente bøker til personer som ikke uten videre oppsøker bokhandlere selv – som vi også mener er i tråd med lovens formålsparagraf.

Høringsspørsmål 9 – Skaffe- og leveringsplikt

Pantagruel støtter en regulering om skaffe- og leveringsplikt. Som nevnt bør den også omfatte at e-bøker.

Dette er kulturpolitisk viktig at uavhengige nettbokhandlere kan skaffe og levere alle e-bøker. Manglende skaffeplikt på e-bøker utnyttes i dag av de tre dominerende aktørene til å bygge en barriere rundt egen bokdatabase, noe som illustrerer at insentivet for å selge bøker ikke er nøytralt, og at kulturpolitiske hensyn i praksis tilsidesettes i daglig bokhandel. En skaffeplikt innebærer heller ingen ulemper for bokhandlerne.

Høringsspørsmål 11 – Ikke-diskriminering

Pantagruel støtter en lovbestemt plikt til ikke-diskriminering. Den bør imidlertid være mer nyansert enn det som kommer frem i dagens forslag.

Særlig tenker vi på skjult og indirekte diskriminering i form av favorisering av "egne" bokhandlere/forlag. En skjult diskriminering vil for eksempel kunne være at Gyldendal "frivillig" gir ARK større rabatter og markedsstøtte enn andre. ARK kan så henvise til likebehandling og kreve tilsvarende betingelser av andre forlag. Andre former for indirekte favorisering av "egne" kan være favorisering av titler på de beste kampanjeplassene i butikk. Dette bør forbys.

Pantagruel ber departementet om å adressere dette spesifikt. Dette kan gjøres ved å bruke forskrift eller proposisjon til å eksemplifisere former for diskriminering, herunder skjult og indirekte diskriminering, som ikke tillates.

Høringsspørsmål 12 – Rabatt til forhandler

Pantagruel støtter *alternativ 1 - et rabatt-tak*.

Rabatt-taket er helt nødvendig for å oppveie ubalanse i forhandlingsstyrken. Rabatt-tak har liten betydning for de store forlagene; for deres eiere er det kun et spørsmål om "intern" fordeling av egne penger. Om noe, er det for de store forlagene konkurransemessige argumenter for å styre pengestrømmen over til salgsleddet som de eier. For de små forlagene uten eierinteresser i bokhandel er et rabatt-tak essensielt for å sikre videre eksistens.

I høringsnotatet argumenteres det for at bokhandel bør ha gode marginer fordi "jo høyere fortjenesten er per bok, jo mer attraktivt er det for bokhandelen å forsøke å få solgt flest mulig eksemplarer". Dette er unyansert, og innebærer at departementet bygger sine vurderinger av rabatt-sats på feil premisser.

Bokhandlernes insentiver til å forsøke å få solgt flest mulig eksemplarer avgjøres også av *hvem* som får pengene. En forlagseid kjede vil kunne ha et større ønske om å selge Gyldendal-bøker enn Pantagruel-bøker, selv om kjeden har bedre rabatter på Pantagruel-bøker enn Gyldendal-bøker. At bokhandlernes insentiv til å selge bøker ikke er nøytralt illustreres av bokhandlernes toppselgerlister. I en gitt uke i forbindelse med jul 2012 besto kjedens topp 10-pocketliste av fem Gyldendal-bøker. Det gjaldt ikke tilsvarende for Norlis eller Tanums topp 10-pocketlister.

Om rabatt-takets proSENTSATS:

Pantagruel er overrasket over at departementet har foreslått å øke det eksisterende rabatt-taket. Departementet legger altså opp til at enda større verdier overføres til salgsleddet enn hva tilfellet er i dag. Det eksisterende rabatt-taket er "fremforhandlet" gjennom en prosess hvor de sterkeste aktørene fra forlagssiden også er de sterkeste på bokhandlersiden, og altså har "sittet på begge sider av bordet". Et høyt rabatt-tak har muliggjort økt fortjeneste hos storforlagenes bokhandlere. Pantagruel forventer at en lovfesting av rabatt-taket korrigerer denne ubalansen ved å sette ned rabatt-taket, ikke ved å øke den.

En høy rabatt på 50 % er kun heldig for de tre dominerende forlagene, med kommersielle interesser i handelsleddet, men er uheldig for alle andre forlag. Den er derfor også uheldig for mulighetene til å fremme lovens formål. Pantagruel kan ikke skjønne at et så høyt rabatt-tak kan være kulturpolitisk begrunnet.

Bokhandel har de samme kostnadene som annen retail: husleie, personal, innkjøp, kapitalkostnader, markedsstiltak, men med viktige unntak: Det er *forlagene* som betaler for distribusjon (hvor betaling går til distributører som eies av nettopp "de tre store"!), gir returretter, betaler markedsstøtte, samt skaffer omtale og PR for bøkene. I annen retail bruker slike kostnader å ligge på handelsleddet. Dessuten har bokhandlerne begrensede kapitalkostnader ved at forlagene finansierer vareinnkjøpene til bokhandel ved rentefri betalingsutsettelse i minimum 90 dager.

For forlagene kommer de kostnadene man bærer for bokhandlerne på toppen av egne kostnader til å produksjon av bøkene, slik som betaling til forfatter (normalt 12-15 %), språkvask, oversettelse, redaksjonell bearbeiding, design, trykking, husleie, personal, PR og markedsføring, kapitalkostnader og administrasjon. Forlag som Pantagruel har et normalresultat på 0 – 5 % i allmenntilgjengelig markedet (sett bort fra år med bestselgere og sett bort fra forleggere innen fag/undervisningslitteratur). Forlagene sitter altså ikke igjen med 50 % av bokkrona.

Altså er det *forlagene* – som ved å påta seg egne kostnader ved å satse på forfattere, ved å betale deler av bokhandlernes kostnader, og ved å yte rabatter og markedsstøtte til bokhandlerne – tar den økonomiske risikoen for å fremme litteratur- og språk. Bokhandel har derimot lavere kostnader og risiko enn det som er alminnelig i annen retail. Forklaringen på bokhandlernes betydelige markedsfordeler har å gjøre med at de dominerende storforlagene eier bokhandel og distribusjonen.

Departementets forslag om 50 % rabatt-*tak* vil fort kunne bli *standard*-rabatt. En slik rabatt gir bokhandlerne et påslag (markup) på 100 % (*før* markedsstøtten telles med). Dette er et oppsiktsvekkende høyt påslag, sammenlignet med annen retail. Det vil være ytterligere oppsiktsvekkende om et slikt rabattnivå velsignes av lovgiver.

Pantagruel anmoder departementet om å sette rabatt-taket til 40 %.

For e-bøker vil et tilsvarende rabatt-tak være absurd, i og med at bokhandlernes kostnader til formidling av e-bøker er marginale. Rabatt-taket for e-bøker må også ta hensyn til at den alminnelige royaltien som forlaget betaler til forfattere er vesentlig høyere for e-bøker enn papirbøker, gjerne 25 % eller høyere. Pantagruel anmoder departementet om å sette rabatt-taket for e-bøker til 10 %.

Markedsstøtte:

I høringsnotatet legges det opp til at det være tillatt å inngå individuelle avtaler om markeds samarbeid, så lenge de inneholder "gjensidige tiltak som er formålsoverordnet og målbare, knyttet til utvalgte enkeltutgivelser eller spesifikke kampanjer". Pantagruel ber departementet regulere denne betingelsen for markedsstøtte uttrykkelig i lovteksten. Uten tydelige betingelser for markedsstøtte vil den praktiseres som en generell markedsstøtte som vil uthule rabatt-taket.

Markedsstøtten, slik den praktiseres i dag, er ikke en gjensidig ytelse, men fungerer som en generell tilleggssrabatt. En forlagseid kjede opererer med en praksis hvor forlag må godta en generell kjederabatt på 2 % på toppen av alle andre rabatter, med den begrunnelse at det koster å ha ansatte og å holde dørene oppe. Fra en annen forlagseid-kjede har vi eksempler på at forlag må betale markedsstøtte for interninformasjon (at bøker legges ut på kjedens intranettside etc). Arbeid knyttet til interne systemer, vanlig drift, og plassering i butikk, skal det ikke kunne kreves markedsstøtte for. Markedsstøtte må kun kunne kreves som gjensidig motytelse mot målbart, spesifikt, utadrettet markedsarbeid for særlig promotering av enkeltutgivelser.

Innkjøpsbetingelser (kapitalkostnader)

Det er ikke bare rabatt og markedsstøtte som bestemmer det endelige regnestykket mellom forlag og bokhandel. Et annet sentralt element i den endelige fordelingen av verdiene er kapitalkostnader. Enten må reguleringen av rabatt og markedsstøtte *suppleres* med regulering av innkjøpsbetingelser,

eller så må reguleringen av rabatt og markedsstøtte *ta hensyn til* bokhandlernes fordeler knyttet til kapitalkostnader.

Kapitalkostnader er en stor kostnad for forlag som ikke eier infrastruktur. I dag opereres det med betalingsforfall på minimum 90 dager. Altså finansierer forlagene bokhandlernes vareinnkjøp med lang, rentefri betalingsutsettelse.

Pantagruel ber departementet om å gi uttrykk for at betalingsforfall kan være maksimalt 60 dager (mao. to måneder, tilsvarende moms-syklusen).

Pantagruel ber videre departementet om å gi uttrykk for at det skal betales forsinkelsesrenter for å kompensere for kapitalkostnader dersom bokhandel velger senforfall på ytterligere 30 dagers betalingstid utover alminnelig termin (60 dager). Det kan være en valgfri ordning der bokhandlere som ønsker kontantrabatter kan få dette mot vanlige påslag for sen betaling.

Returbetingelser

Som nevnt er ikke bare rabatt og markedsstøtte som bestemmer det endelige regnestykket mellom forlag og bokhandel. Et annet sentralt elementer i den endelige fordelingen av verdiene er returbetingelser.

Som for kapitalkostnadene, må reguleringen av rabatt og markedsstøtte enten *suppleres* med regulering av returbetingelser, eller så må reguleringen av rabatt og markedsstøtte *ta hensyn til* bokhandlernes fordeler ved de gjengse returbetingelsene.

Under den gamle bransjeavtalen har de fleste kjeder fremforhandlet generell returrett på rundt 5 %. Det oppstår mange problemer som følge av den generelle returretten. Man får for eksempel gamle bøker i retur som man i tidligere regnskapsår har rapportert som faktisk solgt til forfatter. Det blir uorden i bøkene og i royaltypoppgavene, eller forlaget må ta tapet for å ha avregnet for bøker som viser seg å være usolgte.

I praksis har det blitt slik at alle kjedekjøp har en 50 % returrett. Det vil si forlagene først finansierer vareinnkjøpet til kjeden via gratis senforfall (minimum 90 dager), samt at forlaget så tar risikoen på at over halvparten av bøkene kommer tilbake i retur (50 %, pluss 5 % generell retur). Markedsstøtten som forlaget må betale upfront for å komme inn døren til bokhandel blir imidlertid aldri tilbakebetalt, til tross for at bøkene returneres.

Pantagruel ber departementet om å lovregulere et forbud mot generell returrett. Returretter bør forhandles fra gang til gang ved enkeltkjøp og kampanjer. Pantagruel ber departementet dessuten om å lovregulere et returtak ved kjedebestillinger på maksimalt 25 %.

Høringsspørsmål 14 – Rådgivende nemnd

Pantagruel er i utgangspunktet positiv til etableringen av en rådgivende nemnd. Dersom en slik nemnd etableres, er dens sammensetning avgjørende. Det vil være kritisk for små, uavhengige forlag dersom nemnden består av en representant fra Forleggerforeningen og en representant fra Bokhandlerforeningen – særlig med tanke på at bokloven nettopp har til hensikt å lovfeste ordningen mellom disse to foreningene som små, uavhengige forlag har valgt å stå utenfor. Representantene i nemnda må derfor være uavhengige (som for øvrige lovetablerte nemnder).

Oslo, 2013

Alexander Elgurén

Forlegger