

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

2013.03.13
Deres ref 13/53-

Høring – forslag til lov om omsetning av bøker (boklov): hørings svar fra bokleser, biblioteksbruker, forfatter, bokhandler og forlegger Bjørn Brænd

Min faglige bakgrunn for avgi høringsuttalelse

- Realfagutdanning fra Universitetet i Oslo (1963-67).
- Forlagsredaktør for lærebøker i Yrkesopplæringsrådet for håndverk og industri/Universitetsforlaget fra 1967, underavdelingsleder fra 1974, fungerende avdelingsleder 1978-79.
- Medetablert konsulent- og serviceselskapet Forlagsservice as 1979, seniorkonsulent '79-87.
- Etablerte forlaget Yrkeslitteratur 1980 – forlag for læremidler og fagbøker – styreleder fra overgang til aksjeselskap 1984, daglig leder fra 1987.
- Etablerte Sollia forlag 1980 – forlag for Innlandets lokalhistorie og kultur, utgir barnebøker, skjønnlitteratur og sakprosa-bøker – hovedkontor i Stor-Elvdal kommune, Hedmark.
- Medetablert Norsk undervisningsvideo as 1982, styreleder, har siden 1998 drevet Langbrecke bok- og papirhandel (1916-2013) i Bygdøy allé 21, Oslo, medstifter av Fri bokhandel BA 1998 hvor Langbrecke bok- og papirhandel har vært medlem siden starten.
- Medetablert Språkservice as 1983 – konsulentvirksomhet for språk og språklig bearbeiding, styreleder, nå eiendomsselskap.
- Overtatt og videreført Brænds kontorservice 1985 for rådgivning, regnskap og varehandel, etter død bror.
- Medetablert Akribe Forlag as 1998 – forlag for sykepleielitteratur, digitalt utviklede Praktiske prosedyrer i sykepleie og lærebøker for høyere utdanning, solgt til Norges sykepleierforbund 2001, oppkjøpt derfra av Cappelen Damm i 2012.
- Medetablert Gaidaros Forlag as 2001 – forlag for lærebøker, turguider, reiseliv, design- og arkitektur.
- Konseptutviklet og programlagt arrangementet Fossedagene i Sollia siden 2002 som hovedarrangement ved Nasjonal turistveg Rondane. Ett hovedtema hvert år er presentasjon av forfatterskap, lansering av bok, barnebokillustrasjoner eller et annet litteraturtema. Programmet har også resultert i bokutgivelser, se www.sollia.net.
- Initiativtaker og medetablerer av erfaringsgruppe for frittstående forlag (ikke DnF-medlemmer) 2005
- Fagbokforfatter siden 1974 for lærebøker i realfag og håndverksfag, bygdebokverket Sollia 1-3 (1989-2009) og kulturhistorie, samt årboksartikler siden 1979. Medlem av Norsk faglitterær forfatter- og oversetterforening både som forfatter og oversetter siden starten 1978.

Høringsuttalelse

1.1 Bokbransjen er av nasjonal betydning

Bokbransjen har en sentral rolle i vår nasjonale kulturpolitikk, litteratur- og språkpolitikk. Omsetning av bøker er et sentralt element i bransjens dynamikk.

1.2 Behov for regulering av bokbransjen og bokgrupper

Omsetning av bøker skal gjennom lov sikres unntak fra konkurranselovgivningen ut fra bøkernes spesielle karakter og behov for regulerte forhold i omsetningsleddene.

Reguleringen bør også omfatte lærebøker for grunnskolen og videregående skole. Det er ikke mindre viktig etter sentralisering av bokinnkjøp som følge av innføring av utlånsordninger av lærebøker til videregående opplæring. Særlig for et betydelig antall mindre og små yrkesfag kan det ha betydning for å opprettholde kvalitet, bredde og tilgjengelighet av et tidsmessig boktilbud - gjerne tilknyttet digitale læremidler basert på lisensbetaling av brukerne.

Høringsnotat: Lovens virkeområde

Å bruke alle tilgjengelige virkemidler for å sikre kvalitet, bredde og tilgjengelighet for den bokgruppen *alle* møter i dannelsesprosessen, bør *ikke* unntas i loven.

Etter lang erfaring med utvikling av læremidler for denne delen av bransjen, kan det være grunn til å tro at lærebøker har betydning for motivasjon og frafall i videregående skole. Det tilsier at man bør legge vekt på forutsigbare økonomiske rammer i distribusjonsleddene slik at forlagene vil kunne opprettholde en betydelig konkurranse. Lovens foreslåtte formålsparagraf – *fremme kunnskapsformidling* – tilsier også at lærebøker for grunnskole og videregående opplæring bør omfattes av loven

Hørings spørsmål 2:

E-bøker bør omfattes av bokloven. Det vil stimulere til at det blir tilgjengelige e-bøker i et betydelig omfang ettersom e-bøkene vil inngå i en felles kalkyle for den enkelte boksittel og på sikt bidra positivt til utgiverens og eventuelt bokhandelens lønnsomhet. Med en omsetning på omtrent 0,6 prosent er det åpenbart at det i dag er papirboka som subsidierer e-boka. Det er også grunn til å peke på at det innebærer betydelige kostnader for et forlag eller en bokhandel å holde seg med oppdaterte løsninger av maskin- og programvare for effektiv distribusjon av e-bøker.

Bøker i alle formater bør være fritatt for merverdiavgift. Det bør ikke settes grenser for ulike innholdskomponenter i berikede bøker, i særdeles bør det gjelde for fag- og lærebøker, uavhengig av nivå.

Hørings spørsmål 3:

Alle kategorier bøker bør omfattes av fastpris. Fastprisens lengde bør økes vesentlig i forhold til dagens ordning med grense 30. april i året etter utgiveråret, økningen bør være minst ett år av både praktiske og økonomiske grunner.

For den enkelte bokhandel innebærer innkjøp av et bredt spekter av litteratur en betydelig kapitalbinding og stor risiko for at ett års utgivelser må prisdumpes allerede etter få måneder i det etterfølgende år – her er det grunn til å minne om at boksalget i de to siste månedene av året kan utgjøre en tredel av hele årets omsetning i en klassisk bokhandel. For bokhandlen vil det bety at den enkelte bokas ferskvareperiode og dermed periode for fortjenestemulighet blir bedre og muliggjør et større antall lagerførte titler, eventuelt titler som kan skaffes med fortjeneste. Uten fortjeneste kan ikke virksomhetene drives.

Høringsspørsmål 5:

Bokloven bør ha obligatorisk fastpris for alle bokgrupper og for alle leverandører og forhandlere.

Høringsspørsmål 6:

I praksis er versjonering ulike alternativer på utstyr som format og innbindingsform i tillegg til e-bokversjonering – eventuelt med berikende elementer. Fastprisperioden bør gjelde for den originale utgivelse og all versjonering. Prissetting av versjoner kan forskriftreguleres.

Høringsspørsmål 7:

Heller enn en grense for hvor lenge en fastpris kan gjelde, bør det vurderes en grense for hvor kort lengden kan være, og at det er anledning til for utgiver å fastsette en lengre fastprisperiode på særskilt ressurskrevende utgivelser og spesielt smale utgivelser, herunder lyrikk og skuespill.

Dagens fastprisperiode er for kort for bokhandlere med lite kundegrunnlag, dvs spesielt distriktsbokhandelen. Det minste bør være utgivelsesåret pluss ett kalenderår. Dermed vil alle utgivelser delta med full pris gjennom to førjulssesonger. Det er bra for hele verdikjeden forfatter, forlag, bokhandel – og det vil gi det lesende og bokkjøpende publikum tilgang på en større tittelbredde i bokhandelen. Av praktiske grunner bør perioden for fastpris utløpe på en fast dato som ikke kolliderer med varetellinger og årsoppgjørsarbeid i distribusjons- og forhandlerleddet.

En fastprisperiode på 12 måneder etter utgivelsen, i praksis etter publiseringsdato slik den blir registrert i Bokdatabasen, er alt for byråkratisk = høye kostnader og vil lett kunne omgås.

En individuell fastprisperiode på hele bredden av utgivelser blir alt for byråkratisk og nærmest umulig å holde oversikt over i en fra før travel hverdag.

Høringsspørsmål 8:

Det bør ikke være adgang til å selge med rabatter til sluttkunde i fastprisperioden. Unntak bør være kvantumssalg til bibliotek. Ved å åpne for kvantumsrabatt til kjedeinnkjøp vil et rammevilkår som fastpris ikke lenger være en fastpris på innkjøpssiden, men gi konkurransevridning stor/liten.

Det er dessuten grunn til å peke på den praksis kjedebokhandlene har etablert ved å fastsette – det er lite som minner om forhandlinger mellom likeverdige parter – høy avanse som forutsetning for innkjøp som om innkjøp ble gjort av parti for egen distribusjon innen kjeden, men som i praksis vil gjelde ned til bestilling av enkeltteksemplarer/kundebestillinger fra det enkelte bokhandelutsalg. Med krav om fri frakt, innebærer det ofte at bestillingene totalt sett gir direkte utlegg for leverandøren.

Høringsspørsmål 9:

Frakt på skaffeplikt bøker bør belastes sluttkunde.

Vi har i dag i praksis tre distribusjonssentraler for bøker: Forlagsentralen ANS eid av Aschehoug/Gyldendal, Sentraldistribusjon as eid av Cappelen Damm og Fagbokforlaget as (Vigmostad & Bjørke) i Bergen. Disse fire forlagene er de største konkurrentene for alle andre leverandører i bransjen, og ved valg av distribusjon gjennom én av disse, bidrar man til å styrke ens egne konkurrenter.

En del forlag ønsker ikke å bidra til å styrke egne konkurrenters økonomi, og distribuerer derfor selv, for eksempel gjennom Posten BA. Postens fraktsatser er vesentlig større enn fraktavtalene distribusjonssentralene kan framforhandle i tillegg til at bøker fra flere leverandører kan sampakkes og sendes med lavere fraktkostnad enn om bøkene fra ulike leverandører blir sendt hver for seg. Det tidligere ordningen med at pakker fra flere leverandører kunne distribueres etter sampakking gjennom daværende Boksentralen, er i praksis utradert etter integrering i Forlagsentralen.

Ved å legge kostnadene med skaffeplikten på leverandørene etableres derfor en ubalanse i konkurranseforholdene.

Høringsspørsmål 10:

Alternativ 1 foretrekkes.

Høringsspørsmål 11:

Forslaget støttes.

Konkurransediskriminering forekommer på mange måter. De to største boksentralene er eid av store forlag/forlagsgruppe. For en bokhandel utenfor sentrum i Oslo er det ikke sjelden at en bok som lanseres med god mediadekning er å finne i en eller flere sentrumsbokhandler, mens en bokhandel ellers må vente i flere dager – det gjelder selv om bestilling er gjort i god tid. For bokhandler i distriktene er forholdet enda verre – distriktsbokhandlere nordover vil ofte måtte vente to uker etter lansering på en ny bok. Med økende salg via sentralt lokaliserte nettbokhandler er man svært nær et diskrimineringsforhold.

Med erfaring fra små forlag er det ikke sjelden at kjedebokhandlene benytter seg av sin soleklare rett til ikke å bestille og lagerføre titler, og at de overfor kunder på forespørsel ofte hevder av titler ikke finnes – i kjedens egne butikker, men at det ikke undersøkes i Bokbasen.

I praksis er det en felles erfaring at det er svært vanskelig å bli gjort allmennt tilgjengelig i kjedebokhandlene med vertikalt eierskap for utgivelser fra mindre og små uavhengige forlag.

Høringsspørsmål 12:

Det bør innføres avanseregulering, helst med fastsatt avanse for ulike bokgrupper slik det var før avtalene med faste avanser ble regulert bort. For små, uavhengige og kjedefrie bokhandlere vil det være en fordel. For små forlag vil det ubetinget være å foretrekke framfor Goliat/David-forholdet som eksisterer mellom kjedeadministrasjonen der innkjøp besluttes og det enkelte forlag. Hvis en intensjonen med loven er å stimulere til etablering av flere små og nyskapende forlag, er dette nærmest en forutsetning.

Ved avanseregulering bør det forskriftsfestes at diverse ytelser i form av markedsstøtte og tiltak for oppmerksomhet m.v. som forlaget iverksetter og gjennomfører via bokhandelen skal fratrekkes øvre avansegrense for den aktuelle bokgruppen. Den økonomiske gevinsten ligger da i at forlaget kan utføre tjenester og produksjon til et samlet lavere kostnad enn det den enkelte bokhandel kan oppnå alene.

I den tiden Den norske bokhandlerforening bestod av individuelt eide forretninger og Den norske forleggerforening var reelle forhandlingsmotparter, var normalavansen for generell- og skjønnlitteratur 35 % med tillegg av ulike bonuser m.v., i praksis sjelden over 40 %. En begrunnelse for etablering av kjeder, er at det er en mer rasjonelt distribusjonsform. Dermed kan det neppe være noen saklig grunn til å ha en høyere lovlig avanse enn 40 prosent av den faste utsalgspris.

Høringsspørsmål 13:

Til dette er å bemerke at ved å delta i ordningen gjennom distribusjonssentralene Forlagssentralen ANS, Sentraldistribusjon AS og Fagbokforlagets distribusjon, styrker man de største konkurrentenes økonomi.

Høringsspørsmål 14:

En rådgivende tvistenemd satt sammen med en representant fra hver av bransjeforeningene og en jusist, er ingen god løsning. Med så omfattende vertikalt eierskap som vi i dag har for de store aktørene Aschehoug (Norli – Libris), Gyldendal (Ark), fellesarenaene Aschehoug/Gyldendal (Bestselgerforlaget, Forlagssentralen, De norske bokklubbene m.fl.), Cappelen Damm (Egemont serieforlaget, Sentraldistribusjon AS, Tanum m.fl.) og Fagbokforlaget (Haugenbok.no, Campus, Vigmostad & Bjørke, Eide forlag m.fl.) vil de fire store forlagene indirekte kontrollere Bokhandlerforeningens representant i forhold til kontroversielle innmeldte saker fra frittstående og uavhengige aktører.

Høringsspørsmål 15:

Ved å regulere rammevilkårene tilstrekkelig, ikke minst gjennom å innføre faste rabatter, bør det være mulig å bremse utviklingen av maktkonsentrasjon der samme eier/eiersamvirke får for dominerende posisjoner, uten å innføre eierbegrensninger.

Det er grunn til å nevne at det er en betydelig forskjell i den formelle beskrivelse og konklusjon Oslo Economics gir og den som gjennom en del tiår har arbeidet i og ellers fulgt ulike aktører i bransjen på nært hold. Det kan på grunnlag av erfaring fra praksis i bransjen overhodet ikke være tvil om at den reelle eierskapsmakten er større enn det som framgår av notatet og underlaget for dette.

Det er ingen god løsning for andre forlag at de største forlagskonsernene som eiere av bokklubber, nettbokhandlere, enge forlag (for eksempel Bestselgerforlaget as) med spesialavtaler for distribusjon til massemarkedet og kiosker også eier de største bokhandelkjedene helt eller delvis. Verken i bokbransjen eller andre bransjer tjener frittstående leverandører og sluttkunden på at det er få store aktører med full vertikal kontroll – over tid begrenser det mulighetene for nye forlag, det reduserer kvalitet, bredde og tilgjengelighet av ny norsk litteratur i vid forstand. For frie bokhandlere er det konkurransevridende at innkjøpsvilkårene er forskjellige og avansen mindre enn det kjedekonkurrentene får.