

Det kongelige kulturdepartement

Per e-post

Oslo, 15.03.2013

HØRINGSSVAR: LOV OM OMSETNING AV BØKER (BOKLOV)

Det Kongelige Kulturdepartement, ref.: 2013/0053

Innledning

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

Bazar Forlag AS ("Bazar") er et uavhengig forlag som i 2008 meldte seg ut av Forleggerforeningen. Vi reagerer på at uavhengige forlag ikke var blant høringsinstansene, men ser at dette senere ble korrigert. En Boklov vil primært ramme uavhengige forlag, og det er følgelig viktig at våre innspill blir hørt og tatt hensyn til i lovgivningen.

Kort om Bazar og forlegger/eier/adm.dir. Øyvind Hagen (ØH):

Bazar er heleid av ØH. Bazar ble opprettet i 2002, og ble startet samtidig i Norge, Finland og Sverige som egne selskaper. Danmark kom til i 2003. Selskapene er samlet i holdingselskapet Forlagshuset Bazar AS. Vi utgir i all hovedsak oversatt skjønnlitteratur. Bazar Tales kom til i 2007, og utga et større eventyrverk redigert av Prinsesse Märtha Louise. I tillegg produserer Forlagshuset Bazar gavebøker med forfatteren Paulo Coelho for det internasjonale markedet, både en årsplanlegger og sitatbøker. Årsplanleggeren utkommer årlig på ca 15 språk og har et samlet opplag på over tre millioner eksemplarer. Bazar har årlig omsetning på mkr 20-50 avhengig av om vi treffer med store bestselgere. Bazarguppen har årlig omsetning på mkr 50-80.

Bazar er forlagshus for mange kjente internasjonale forfattere, som Paulo Coelho, Dan Brown, Ildefonso Falcones, Tatiana de Rosney, Kate Morton, Cecilia Ahern, Cecilia Samartin, S J Watson, Philippa Gregory og Bernard Cornwell.

ØH drev tidligere forlagene Ex Libris og Allehånde. Ex Libris ble startet i 1982 da ØH var 26 år, og han ble i 1983 det yngste medlem noensinne i Den norske Forleggerforening. Ex Libris utga både norsk og oversatt skjønnlitteratur og sakprosa. Kjente navn var Paulo Coelho, Marianne Fredriksson, JK Rowling. Allehånde ble startet ca 1990 og ble raskt Norges største hobbybokforlag. Ex Libris ble solgt til NW Damm & Søn i 1999. Allehånde ble også startet i Danmark og etter noen år solgt til danske Aschehoug. Allehånde ble solgt til Media Holding i 1998 og videresolgt til Cappelen Forlag i 1999, og dannet grunnlag for deres hobbyklubb. Ex Libris kjøpte og utviklet den frittstående bokhandelen

Langbrecke i Bygdøy Allé i Oslo i 1994, og solgte den etter noen år. Ex Libris og Allehånde var i alle år medlem av Forleggerforeningen. ØH deltok i flere utvalg, særlig i Markedsutvalget, der han tok initiativ til den første bokmessen på Sjølyst.

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

Våren 2005 ble ØH bedt om å ta plass som varamedlem til styret i Forleggerforeningen, og deltok på alle styremøter. I august 2006 meldte Bazar seg ut med slik begrunnelse:

«Vi har foretatt en totalvurdering og kommet frem til at vi ikke ser oss tjent med vårt medlemskap i Forleggerforeningen. Det er forskjellige årsaker til det. Det er for mange hatter og kryssende interesser. Foreningen har i praksis ikke lenger noen reell motpart. Vi opplever ikke at vi får noen støtte eller fordeler ved å være medlem. Det dreier seg om alt fra hjelp i kjedeforhandlinger, strategisk analyse, bransjeutviklede softwareløsninger, utdanning og kursing av medarbeidere etc. Vi opplever også oversetteraksjonen som belastende. Vi har jo etter hvert en betydelig markedsandel her.»

Foreningens daværende direktør Per-Christian Opsahl oppfordret til fortsatt medlemskap og lovet at foreningen ville arbeide videre med forholdene. Bazar gikk følgelig ikke ut av foreningen og ØH fortsatte i styret. I februar 2007 ble Piratforlaget medlem, selv om dette sted mot foreningens vedtekter og åpnet for konkurransevridning, se vedlegg. I styret tok ØH initiativ til et styreseminar i mars 2007. Vedlagt er vår «Oppfatning av bransjesituasjonen» som innspill til seminaret og referat fra seminaret.

Det er viktig at departementet merker seg uttalelsene fra ØH (Bazar) og William Nygaard (Aschehoug og bokkjeden Norli) hva gjelder rabattgliding (forlagene har gitt ytterligere 6-7 prosent som bokhandelen rett og slett har beholdt for seg og ikke gitt videre til forbruker), manglende markedstilgang, økende krav om markedsstøtte, svekkede abonnementsordninger, svekket grunnlag for mva-fritak, at DnF og DnB i realitet har samme eiere, vertikal integrasjon som trussel for ytringsfriheten.

Da Forleggerforeningen lot det bli med seminaret og ikke fulgte opp, meldte Bazar seg ut i desember 2008 med slik begrunnelse:

«Viser til vår korrespondanse fra august 2006. Vi trakk utmeldelsen etter forsikringer fra deg om at de forhold vi pekte på og diskuterte ville bli grepet fatt i. Det har imidlertid ikke skjedd noe med disse forhold.»

Vi opplever at situasjonen og betingelsene i bransjen forverres alvorlig. I et intervju med Kaja Korsvold i Aftenposten avslørte jeg i 1997 de dominerende medlemsforlags bokklubbkartell og konkurransevridende rabattdiktatur, men den følge at Ex Libris ble boikottet av Den norske Bokklubben i flere år. Det medførte en slik mangel på inntjening at jeg så meg nødt til å selge Ex Libris. Forholdene ble imidlertid ikke grepet fatt i før myndighetene presset gjennom en ny bransjeavtale i 2005. Rabattkartellet består like fullt, og er blitt alvorlig forsterket i bokhandelen gjennom de dominerende eierforlagenes inntreden. Nå har Arve Juritzen vært modig nok til å beskrive bransjekartellet i samme avis, og til svar får han fra deg at "Konkurransen i bokbransjen fungerer!", kun fordi en liten del av verdikjeden, ca 30% av bokhandelen, ikke er på de dominerende medlemsforlagenes hender og fordi foreningen har et punkt om åpne distribusjonskanaler i sin

strategiplan (sic.). Vi opplever det ikke slik, tvert i mot. Ditt svar skapte stort oppstandelse internt, og vi ser ikke at foreningen ønsker å gjøre noe med forholdene. Det sier seg jo også selv all den tid foreningen ikke lenger har noen reell hensikt, siden de tre dominerende medlemsforlagene i praksis eier bokhandlene til 70%, og gjennom bokklubbene de eier til 100% eier internettbokhandelen til 90%. Lydbokklubbene, som de eier 100%, opplever vi som lukket for oss. Hadde vi solgt rettighetene til eierforlagene ville de bli tilbudt der. Vi har forsøkt å utgi selv, og da lukker de døren. Uavhengig av eierskap er leveringsbetingelsene (rabattene), og de har gått fra vondt til verre i den krig om markedsdominans som nå foregår. Det er også logisk, siden eierne sitter på begge sider av bordet og kan diktere enhver betingelse. Denne konsentrasjonen blir bare større, noe vi åpenlyst fikk demonstrert i DN 1. desember i artikkelen om Elittera, som vi har inngått samarbeidsavtale med. Det er for oss uforståelig at foreningen ikke reagerer.

Som i 2006 ser vi oss ikke tjent med medlemskap i en forening som stadig tydeligere etter vår oppfatning ikke vil eller kan fremme våre og flertallet av medlemsforlagenes interesser.»

Dette medførte protester fra direktør Opsahl, og ØH svarte slik:

«Ingen synes vel det er tristere enn jeg at bransjen har satt seg i en situasjon der vi finner dette nødvendig. Jeg har vært medlem i Den norske Forleggerforening siden 1983, i hele 25 år, og var i sin tid foreningens yngste medlem. Jeg har periodevis deltatt i arbeidsutvalg og i styret. Jeg engasjerte meg veldig i styreseminaret i mars 2007. Vedlagt for ordenes skyld mitt innlegg der, som de fleste av styrets medlemmer sa seg enig i. Siden er situasjonen imidlertid blitt ytterligere forverret, uten at foreningen reagerer. Jeg har senere ikke blitt invitert til å legge frem våre synspunkter på noe vis. Det er for stor avstand mellom hva vi diskuterte der og den reaksjon for eksempel Arve Juritzen blir møtt med når han tar opp de samme spørsmål.»

Spørsmålene som ble stilt i 2008 var:

- Avisene har kraftig eierskapsbegrensning, hvorfor ikke bokbransjen?
- Kartellvirksomhet er forbudt i Norge, hvor lenge skal de tre store forlagshusene få tillatelse til å drive kartellvirksomhet?
- Gyldendal, Aschehoug og Cappelen Damm har flyttet fortjenesten fra forlag til distribusjon, bokklubb og butikk. På denne måten tar de størstedelen av fortjenesten fra sine konkurrenter. Kan og vil myndighetene gjøre noe med dette?
- 100 millioner via innkjøpsordningen går i hovedsak til de tre store forlagene. Er dette riktig når Gyldendal de siste fem årene tjent 200 millioner kroner og Aschehoug 123 millioner kroner? På grunn av rapporteringsformene var det ikke mulig å finne ut hvor mye Cappelen og Damm hadde omsatt for.
- Bladcentralen nekter å distribuere bøker for andre enn sine eiere. Bladcentralen er eneste fullverdige distribusjonskanal til dagligvarebutikker. Ergo er ikke dette markedet åpent for alle forlag. Hvorfor reagerer ikke konkurransetilsynet på dette?
- Trond Andreassen i NFF hevder bokbransjen årlig får over fire milliarder i offentlig støtte. Får vi nok igjen for disse pengene?
- Forlagene betaler opp mot 55 kroner for å sende en bok frem og tilbake til butikk. Sentraldistribusjon tjente i 2005 og 2004 til sammen nesten 13 millioner kroner for sin daværende eier Cappelen. Gyldendal og Aschehoug eier Forlagssentralen. I perioden 2004 til 2006 tjente de nesten 60 millioner kroner på å distribuere bøker.
- Alle tror det er lukrativt å få en bok antatt som hovedbok i en bokklubb. Slik er det ikke. Selges boken for 300 kroner får forlaget som har skapt utgivelsen 9 kroner, Gyldendal,

Aschehoug eller Cappelen Damm beholder 291 kroner. Og hvorfor aksepterer forfatterne å få fem prosent royalty av bokklubben når de får 15-20 prosent av sitt vanlige forlag?

- Bladcentralen eies bl.a. av Cappelen Damm og er eneste mulighet for bred distribusjon av bøker til dagligvarebransjen. Bladcentralen nekter å distribuere bøker for andre enn sine eiere. Er slikt lov i følge konkurransemyndighetene? (NB: Senere kjøpte Aschehoug og Gyldendal eierandel i BC gjennom kjøp av Aller Forlag.)

Disse spørsmålene er minst like gyldige nå som i 2008. Situasjonen er forverret ved Aschehoug og Gyldendals oppkjøp av Aller Forlag og med det eierskap til den lukkede distribusjonskanalen Bladcentralen, og ved Notabenes konkurs.

Hovedproblemet med Forleggerforeningen er at de dominerende medlemmene har sterke og kommersielle interesser i salgsleddet (bokhandel, bokklubb, distribusjon) som er vel så store som og muligens større enn deres kommersielle interesser på forlagssiden. Dette har blant annet ført til et marked med overetablering av bokhandlere fra 2001, 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).

Geir Mork (Gyldendal / Ark Bokhandel), Mads Nygaard (Aschehoug / Norli, Libris) og Tom Harald Jensen (Cappelen Damm / Tanum) er sentrale i Forleggerforeningens 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.

Dette strider mot Forleggerforeningens habilitetsregler. ØH har i offentlig bedt Forleggerforeningen om å fremlegge habilitetsvurderingene, og viser her til avisinnlegg. Dette skjer ikke.

I høringsnotatets vurdering om maktkonsentrasjon i bransjen ser man tilsynelatende bort fra at Gyldendal og Aschehoug har tradisjoner for samarbeid som strekker seg mange tiår tilbake. De har delt eierskap til infrastruktur (distribusjon mm) og salgsledd (bokklubbene 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, framtidsutsikter og strategier. Slike omstendigheter, som er stor betydning for vurderingen av selskapenes stilling som dominerende i markedet i *praksis*, er ikke berørt.

Bazar 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". Bazar 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. Rabattpresset kom i to omganger: Etter Aschehougs og Gyldendals raid av norsk bokhandel i 2001/2002 og oppbyggingen av kjedene Norli og Ark samt Cappelen Damms overtakelse av Tanum, og etter omreguleringen i 2005 der bokhandelen ble gitt anledning til å rabattere til sluttbruker med 12,5 prosent og forlagene ga halvparten av dette i økt rabatt. Bokkjedene bruker som oftest ikke å gi sluttbruker 12,5 prosent rabatt, har beholdt den økte rabatten fra forlagene og krever i tillegg stadig mer markedsstøtte. Rabatt og markedsstøtte har for lengst passert nivået for bærekraftig forlagsøkonomi.

Vil gjerne sitere fra et intervju Bok og Samfunn gjorde med ØH i oktober 2012, se vedlegg:

«- For 10-15 år siden leste jeg at amerikanske forlag taper penger på 70 prosent av frontlisten sin. Da tenkte jeg at sånn må det aldri bli i Norge. Men vi er der nå. Norsk forlagsbransje er som en frosk som blir kokt sakte. Den merker ikke at den er i ferd med å dø. Når lønningene i bransjen stiger med fem prosent årlig, samtidig som utsalgsprisene synker, rabattene øker og markedsadgangen begrenses, da blir det umulig å drive forlag. Jeg skjønner ikke hvordan de store forlagene overlever.

Det kan virke pussig at sjefen for et av landets mest lønnsomme forlag er bekymret for kommersialiseringen av bransjen, men det er han altså.

- *I dag kan vi få visse bøker ut i et stort antall, men bredden blir uinteressant. Det er trist for nasjonen. Vår kultur blir fattigere, sier Hagen.»*

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.

ØH har i artikler i media påvist at markedsandelene Oslo Economics og departementet har lagt til grunn er gale. ØH har helt siden medieoppslagene omkring Norli Libris i oktober i fjor og omkring Notabenes konkurs tatt dette opp med journalister i Aftenposten, DN og Finansavisen. Det var til slutt Kaja Korsvold i Aftenposten som fikk tak i de korrekte tallene og publiserte disse i artikkelen «Bygger boklov på vaklende tallgrunnlag» 24.02.2013. ØH skrev også en artikkel om dette samt replikk til Einarsson, *begge vedlagt*. Det er direkte villedende at statssekretær Kjersti Stenseng i en artikkel i Aftenposten hever at departementets faktabeskrivelse er korrekt. Dette inngir liten tillit til forarbeidet.

Bazar 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.

Jeg har lest og fått referert brede undersøkelser fra Nielsen, som viser at bøker fremfor alt kjøpes på anbefaling, hvilket også er min egen erfaring etter 30 år som forlegger. Følgelig er det naturlig at leseren på forhånd vet hvilken Kindlebok de ønsker.

Bazar 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, og ikke minst hvordan det oppleves fra innsiden hos de enkelte aktører. 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 januar/februar 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. Hos Norli Libris fortalte direktør Morten Aas til ØH nylig at de selger 20.000 titler, men kun 294 av disse står for 70 prosent av omsetningen. Oasen er det i dag nettet som representerer, og der utviklingen vil komme. Amazon har flere hundre tusen kunder i Norge allerede i dag og er landets største nettbokhandel, da for engelske og amerikanske bøker.

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 selges til høye inngangsbilletter, de få utvalgte kampanjebøker ligger i stabler, mens backlist fra i fjor er for lengst ryddet og returnert.

Høringsnotatets målsettinger kan summeres opp slik:

- Hovedmålene for litteraturpolitikken er kvalitet, bredde og tilgjengelighet.
- En bærekraftig litteratur krever et bredt og mangfoldig boktilbud.
- For å oppnå disse målsettingene må de litteraturpolitiske virkemidlene gi gode rammebetingelser for hele den litterære verdikjeden, fra forfatter via forlag, bokhandel og bibliotek til leser.

Vår oppfatning er at bredden i norsk bokhandel er historie, og at bransjen bevisst har unnlatt å oppfylle samfunnskontrakten, som ligger til grunn for momsfritaket. Bredden er bygget ned til nærmest ingen ting, og bokkjedens rabattkrav samt manglende markedstilgang til kjedene, bokklubbene og massemarkedet har fjernet de uavhengige forlagenes økonomiske fundament til å utgi kvalitet.

Høringssspørsmålene

Høringssspørsmål 1 – Lovens formålsparagraf

Bokloven har ingen reguleringer som vil garantere at forfatternes bøker føres av alle bokhandlere, ergo forbedres ikke forfatterens vilkår.

Lovteksten inneholder ikke reguleringer som garanterer mangfold og bredde, og lovteksten sier ikke noe om kvalitet.

Konklusjon:

Vi støtter Boklovens formålsparagraf, men mener at lovteksten må forandres og gjøres mer konkret slik at den sikrer en gjennomføring av formålsparagrafen.

Høringsspørsmål 2 – Lovens virkeområde

Vi usikre på om loven bør omfatte e-bøker. Norge kan ikke gjerde seg inne som Nord-Korea. Det vil virke mot departementets kulturpolitiske målsetting og fremme salg av engelskspråklige bøker til fortregning av norske oversettelser og norske bøker overhodet.

Skal e-bøker omfattes av Bokloven, fordrer det at Bokdatabasen demokratiseres. Den kan ikke slik som nå være eid av de tre kartellforlagene.

Ivar Tronsmo skriver i DN 12. mars at forslaget til Boklov er fremtidsfiendtlig og konstruert for å hegne om den vertikale eierstrukturen i bokbransjen.

Tronsmo mener at nett, e-bøker og streamingløsninger vil representere det brede og store bokutvalget og helt har tatt over om ti år. Det kan imidlertid gå mye raskere om ikke bokkartellet legger hindringer i veien og nekter andre aktører tilgang til Bokbasen, som de selv eier. Ingen kan starte e-bokhandel uten avtale med dem. I England representerte e-bøker for to-tre år siden 1-2 prosent av markedet, nå utgjør de allerede 20-30 prosent innen skjønnlitteratur og sakprosa. I USA er det 30-40 prosent. I takt med at bokhandelen forsvinner og teknologiske løsninger stadig forbedres, vil dette øke raskt. Det går et skjæringspunkt for når det ikke lenger er lønnsomt for forlagene å produsere trykte bøker. Da vil all innsats komme på digitalisering.

Problemet er at salget fordeler seg slik: Amazon 85 prosent, Apple 13 prosent, andre 2 prosent. Det er forståelig at bokbransjen ikke ønsker at store utenlandske aktører skal sette premissene og ta inntjeningen. Spørsmålet er om det er mulig for norske aktører å hevde seg i den globale teknologiske utviklingen, der bare de aller beste vinner og investeringene er betydelige. Om vi ikke skal gjerde oss inne som Nord-Korea, er det kanskje bedre å åpne for aktører som Amazon og Apple og legge innsatsen i å fremforhandle gode løsninger med dem?

Bokdatabasen (som ingen leverandører og forhandlere kommer utenom) og Bokskya er eid av de tre store norske eierforlagene, som også eier de tre store bokkjedene. Det er Bokbasen som eier alle norske medtadata. En norsk aktør som vil starte ebokhandel og ikke er eid av «de tre store» vil enten få nei eller betingelser som ikke er til å leve med. Om noen år står sannsynligvis bare to av de tre igjen som vinnere. Vil vi da se lesebrettet GyldenDamm og krav om 85 prosent rabatt fra innholdsleverandørene, mens fortjenesten hentes ut bakveien, slik det var da bokklubbene regjerte? Det er fullt mulig å lage nasjonale e-bokløsninger. Det er enkelt og til og med rimelig. Det er bare en varekatalog på nett. En norsk løsning må så klart legge alle ressurser inn på å tilrettelegge for at e-bøkene kan leses på alle plattformer inklusive Kindle. Det er enkelt å lage apper som gjør det.

Vi viser også til artikkelen «iHelvete - En lesers guide gjennom et e-bokinferno» i Bergens Tidende 03.03.2013, som mildt sagt strider mot påstander i departementets høringsnotat.

Flere frittstående aktører har forsøkt å etablere salg av e-bøker, men har blitt stoppet fordi de ikke har fått konkurransedyktige leveringsvilkår for e-bøker fra de tre store forlagene. En aktør som har snakket mye om dette i media er Emviem.

Hvis også e-bøker omfattes av Bokloven, vil maktkonsentrasjonen forsterkes, og de tre store forlagshusene vil også få kontroll over den fremtidsrettede delen av bokomsetningen.

Kulturdepartement kan uansett ikke hegne om en utdatert bokhandelstruktur bare for å beskytte et lovstridig kartell, eller tvinge frem en kortvarig og lite bærekraftig lov for å bremse digital utvikling og gi eierforlagene tid til å utvikle egne monopolløsninger. Det må åpnes for innovasjon. Viser til situasjonen i Europa. I eksempelvis Tyskland er store bokhandlernetkjeder i store økonomiske problemer fordi de for ti år siden ekspanderte for dyrt. Samtidig var det jo åpenbart for enhver at den digitale utvikling måtte komme.

Blir det en lov MÅ den 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).

Siterer her fra forfatteren Morten Harry Olsens kronikk i Dagbladet 15. mars, «Den siste olje for papirboken»: «Som en konsekvens har departementet veket unna for de vanskelige spørsmål som den økende digitaliseringen i bokbransjen bringer. Bokloven er innrettet slik at den vil sementere status quo så lenge som mulig, i et håp om at den slik skal være en glidende overgang til en ny verden. Men dermed blir den en siste olje for papirboka mer enn smørefett for framtida.»

Konklusjon:

Vi mener at alternativ 2 må velges: E-bøker skal ikke omfattes av bokloven, og det må i lovteksten legges til leveringsplikt til konkurransedyktige vilkår.

Høringsspørsmål 3 – lengden på fastpris for fagbøker

Bazar utgir ikke fagbøker, så vi vil ikke ha en oppfatning her.

Høringsspørsmål 4 – Samarbeid om standardkontrakter

Bazar sier seg enig i ordlyden her.

Høringsspørsmål 5 – Fastpris

Bazar er i utgangspunktet positiv til obligatorisk fastpris, men har liten tro på at dette vil bedre situasjonen for de uavhengige forlagene gitt at den vertikale eierstruktur består.

To av de store forlagseide bokkjedene har valgt å sette seg ut over forskriften fra 2005 og har nektet forlag som står utenfor Forleggerforeningen å bruke pris som virkemiddel. I tillegg har ytterligere en forlagseid bokkjede direkte uttalt at de ikke ønsker å kjøpe bøker fra forlag som står utenfor Forleggerforeningen.

En helt vesentlig forutsetning er at rabatt og markedsstøtte reguleres. Kombinasjonen fast pris og fri rabatt vil kun berike eierforlagene og ta livet av de selvstendige forlagene. En annen vesentlig forutsetning er at de uavhengige forlagene gis tilgang til massemarkedet og bokklubbene på vilkår som ikke urimelig overfører fortjenesten til kartellet.

Det er uheldig at Oslo Economics ikke har sett på konsekvensen av den oppmyking som fastprisordningen som skjedde i 2005. Denne oppmykingen har gitt en bedre dynamikk i markedet, men kombinasjonen av faste priser, frie rabatter og bokkjedenes økende makt har skapt mindre markedstilgang, forlagsøkonomisk ikke bærekraftige høyere rabatter og et altfor sterkt fokus på

kommersiell litteratur. Økte rabatter har kun ført til økt inntjening for eierforlagene, siden de eier bokkjedene.

Ved en obligatorisk fastpris øker maktkonsentrasjonen, og små forlag vil ikke kunne hevde seg slik vi har sett de siste årene.

Konklusjon:

Over 16 prosent av bokforlagene har valgt å stå utenfor Forleggerforeningen og Bokavtalen. En obligatorisk fastpris vil derfor styrke kartelldannelsen og maktkonsentrasjonen. Vi mener derfor Departementet må velge alternativ 2: Boklov som gir rett til å samarbeide om bokomsetning.

Høringsspørsmål 6 – versjonsprising

Konklusjon:

Vi mener at en fastprisordning skal være FRIVILLIG, og dermed bortfaller dette punktet.

Høringsspørsmål 7 – tre alternativer til fastprisens lengde

Bazar støtter ingen av alternativene, og mener dette må utredes bedre.

Dagens ordning er for kort, og har i praksis vist en voldsom fokusering på få, kommersielle titler, som fra 1. mai er å finne på bestselgerlisten både for innbundne bøker og for pocket. Dette har medført at bokkjedene forlanger minst halv pris og ofte langt høyere rabatter for overhodet å fortsette å selge en bok etter nyttår. De forlanger retur og nedprising/kreditering av usolgte bøker og videre salg til halv pris.

En variabel fastprisperiode vil være umulig å håndtere for både butikker og forlag.

Foreløpig konklusjon: En FRIVILLIG fastprisordning bør gjelde i utgivelsesåret og i et år, samt at det gjeninnføres et årlig Mammutsalg som omfatter ALLE forlag, ikke kun medlemsforlagene (se spørsmål 8).

Høringsspørsmål 8 – Rabatter til sluttkunde

Vi kan ikke ha en situasjon som i dag der bokhandelen får rabatter og betingelser tilpasset rabatten til sluttkunde, uten at denne benyttes. Det reduserer salget og inntjeningen for forlagene, og beriker bokkjedene i urimelig grad.

Denne rabatten er derfor bare et kompliserende element, og bør fjernes. Forlagene står fritt til å sette ned veiledende fastpris på sine bøker.

Mammut-salget er i dag en lukket salgskanal. Bare medlemmer av Forlegger- og Bokhandlerforeningen får selge bøker gjennom Mammut, *hvilket for mange forlag er eneste årsak til medlemskap i Forleggerforeningen*. Dette betyr at 16 prosent av bokmarkedet holdes utenfor. Det er ingen tekniske distribusjonsgrunner eller lignende som grunngir denne lukkede kartellvirksomheten. Bokloven bør derfor pålegge Forlegger- og Bokhandlerforeningen å åpne Mammut-salget for alle norske forlag.

Konklusjon:

For å opprettholde Boklovens ikke-diskrimineringsprinsipp, må Bokloven pålegge Forlegger- og Bokhandlerforeningen å åpne Mammut-salget for alle norske forlag.

Når det gjelder muligheten til å gi inntil 12,5 pst. rabatt til sluttbruker, mener vi at dette ikke lenger har noen funksjon, det stimulerer ikke lenger til priskonkurranse. Vi mener dermed at muligheten til å gi inntil 12.5 pst rabatt til sluttbruker ikke lenger har noen funksjon og kan fjernes.

Høringsspørsmål 9 – Skaffe- og leveringsplikt

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

Det 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 incentivet 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.

Skaffeplikt har ingen kulturpolitisk funksjon lenger, etter at nettbokhandlere kan levere alle utgitte bøker i din postkasse neste dag.

Det som er skadelig for bredden av norsk litteratur er at lager- og gjenkjøpsplikt er blitt tillatt fjernet fra Bokavtalen. Kun en lager- og gjenkjøpsplikt kan sikre leserne tilgang til bredden.

Konklusjon:

Vi mener at skaffeplikten ikke har noen kulturpolitisk funksjon og at en Boklov må gjeninnføre lager- og gjenkjøpsplikt. En slik plikt må gjelde alle norske bokhandlere og forlag.

Høringsspørsmål 10 – Litteraturabonnementer

La oss først slå fast at dagens ordning overhodet ikke fungerer. Bokkjedene ønsker ikke abonnementsordninger med Bazar og forlag som står utenfor Forleggerforeningen. Vi har akkurat reforhandlet avtale med Norli Libris, og de motsatte seg slike ordninger. Ark og Nye Notabene motsetter seg også slike ordninger. Selvfølgelig ønsker de ikke dette, de ønsker kun å fokusere på et fåtall bestselgere der de forhandler seg til store rabatter og voldsom markedsstøtte. M.a.o. er ordningen ikke-eksisterende.

Samfunnskontrakten er på ethvert nivå også ikke eksisterende, over tid er alle institusjoner knyttet til denne bygget ned og vekk. Det er gjort mange dårlige poenger og hule uttalelser i media fra både formann og direktør i Forleggerforeningen omkring litteraturabonnementer. Man får inntrykk av at bransjen hviler på dette. Mer galt kan det ikke bli.

Litteraturabonnementer er imidlertid viktig for å opprettholde en breddebokhandel, og det er viktig for forlagene som en markedskanal. Skal det fungere må ordningene pålegges ved lov eller forskrift.

Etter at litteraturabonnementene ble en frivillig ordning, er de så godt som borte. At loven åpner for MULIGHETEN til en slik ordning, vil ikke ha noen effekt.

Bokkjedene vil i dag ikke inngå avtale om litteraturabonnementer eller førsteeksemplar med noen forlag som står utenfor Forleggerforeningen. For å opprettholde Boklovens ikke-diskrimineringsprinsipp, må Bokloven pålegge Bokhandlerforeningen å inngå slike avtaler med alle forlag som ønsker det.

Konklusjon:

For å opprettholde bredden av norsk litteratur må Bokloven fastsette en obligatorisk ordning med litteraturabonnementer og levering av førsteeksemplar. Denne ordningen må gjelde alle butikker og alle forlag uavhengig av medlemskap i Forlegger- eller Bokhandlerforeningen.

Hørings spørsmål 11 – Ikke-diskriminering

Bazar 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 og forfattere på de beste kampanjeplassene i butikk. Dette bør forbys. Vi har flere eksempler på slik opptreden.

Vi har eksempel fra Finland i fjor vinter. Forlaget Otava (kan sammenliknes med norske Aschehoug) eier den største finske bokkjeden Suomalainen kirjakauppa. I siste kvartal i fjor besluttet Otava å kun gi kampanjeplass til bøker fra eget forlag og fra forlaget Like, som de eier. Dette medførte betydelig tap for Bazar i Finland for kvartalet, og medførte også at budsjettert overskudd for 2012 ble snudd til underskudd.

Bazar 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.

Det er ikke riktig når det Departementets høringsnotat opplyser:

«I konkuranseloven § 11 er det et forbud mot misbruk av dominerende stilling, som kan ramme utestengning eller tilgang på dårligere vilkår for forlag som ikke selv eier bokhandler. Etter denne bestemmelsen er det imidlertid lagt til grunn at med markedsandeler under 40 pst. vil dominans normalt være utelukket. Markedsandelene til dagens bokhandlerkjeder er i dag såpass langt under en slik andel at denne bestemmelsen ikke vil komme til anvendelse.»

Departementets hovedkilde i høringsnotatet er undersøkelsen fra Oslo Economics. Det er derfor viktig å legge til grunn at Ove Skaug Halsos i Oslo Economics til Aftenposten 22. februar 2013 sa:

... at tallene i undersøkelsen viser en forenklet utgave av situasjonen.

– Det kan hende at forlagene har en dominerende stilling i enkelte markeder. Uansett kan jeg si at våre tall ikke er egnet til bastante konklusjoner, sier Skaug Halsos.

Det blir feil når Departementet velger å måle maktkonsentrasjonen i enkeltstående selskaper. Man må legge til grunn det nære samarbeidet mellom Gyldendal og Aschehoug og deres felles eierskap av en rekke sentrale virksomheter innenfor bokbransjen.

Ifølge Bokhandlerforeningen har Cappelen Damm, Gyldendal og Aschehoug samlet 73 prosent av bokhandlermarkedet. Norli/Libris (Aschehoug) har 35 prosent markedsandel og ARK (Gyldendal) 30 prosent. Selv hver for seg er disse selskapene så store at de nærmer seg grensen for markedsdominans når detaljleddet vurderes isolert.

I tillegg til å eie begge distribusjonsselskapene for bøker, alle bokklubber og de største nettbokhandlerne kontrollerer de tre store forlagene altså hele 73 prosent av omsetning gjennom butikk. Ingen forlag i Norge kan nå frem til mange lesere uten å benytte selskaper eid av Gyldendal, Aschehoug og Cappelen Damm.

Dette er maktkonsentrasjonen Bokloven må speile for å oppnå formålsparagrafen om *å legge til rette for bredde, mangfold og kvalitet i norsk litteratur*.

Uten et velfungerende ikke-diskrimineringsprinsipp er det vanskelig å forsvare en Boklov i en så kartellbasert og maktkonsentrert bransje. Det er derfor avgjørende at et ikke-diskrimineringsprinsipp fylles med mer konkret innhold som tydelig begrenser maktkonsentrasjon og hindrer dens vekst.

Konklusjon:

Vi er for et ikke-diskrimineringsprinsipp, men det må utarbeides et langt mer konkret og grensesettende innhold enn det lovforslaget gjør i dag.

Høringssspørsmål 12 – Rabatt til forhandler

Bazar 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. For de mindre, uavhengige forlagene uten eierinteresser i bokhandel og i øvrige kanaler som massemarkedet og bokklubbene, 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 rabattsats på feil premisser.

Bokhandlernes insentiver til å forsøke å få solgt flest mulig eksemplarer avgjøres også av *hvem* som får pengene. ARK vil kunne ha et større ønske om å selge Gyldendal-bøker enn Bazar-bøker, selv om ARK har bedre rabatter på Bazar-bøker enn Gyldendal-bøker. At bokhandlernes insentiv til å selge bøker ikke er nøytralt illustreres av bokhandlernes toppselgerlister. Før jul 2012 besto ARKs topp 10-pocketliste av fem Gyldendal-bøker. Det gjaldt ikke tilsvarende for Norlis eller Tanums topp 10-pocketlister.

Den kulturpolitiske målsetting om bransjens evne og villighet til å utgi et bredt spekter av bøker, også titler som selger i små opplag (krysssubsidiering), er umulig under det gjeldende rabattregime, med tilhørende manglende markedstilgang både hos kjedene, i massemarkedet og i bokklubbene. I tillegg ser vi at kjedene også dikterer vesentlig lavere utsalgspriser i kombinasjon med full eller delvis returrett, noe som er helt ødeleggende for våre forretningskalkyler og for inntjeningen.

Bazar er av den oppfatning at «En avanseregulering som flytter overskudd fra bokhandlene til forlagene uten motytelse hevdes dermed å være en gave til eierne av forlagene.» allerede er et faktum som helt ødelegger de uavhengige forlags inntjening og mulighet for krysssubsidiering.

Bokavtalen hadde i mange år 43 prosent som grunnrabatt fra forlag til butikk. I Bokloven vil Departementet øke denne rabatten til 50 prosent. Dermed øker butikkjedenes andel på bekostning av forlagene med nesten en halv milliard kroner årlig.

Et tak for rabatten vil fungere som en ny grunnrabatt. I tillegg til denne rabatten kommer kjederabatter og avgift for intern og ekstern markedsføring. Til sammen vil dette gi en rabatt på ca. 60 prosent. For alle forlag som ikke eier bokhandel er dette en katastrofal økning, og det vil føre til konkurser.

I England er snittrabatten i følge forlaget Transworld (del av Random House) 56 prosent, FØR markedsstøtte. For overhodet å overleve med slik rabatter har forfatterne blitt den tapende part. Royalty er vesentlig redusert. (Ref. også Morten Harry Olsens kronikk i Dagbladet 15.03.2013, «Den siste olje for papirboka».)

Bokloven åpner for fortsatt mulighet til skjulte rabatter gjennom kjederabatter og markedsstøtte. Disse kravene har økt betydelig de siste årene. Hvis Boklovens ikke-diskrimineringsprinsipp og ønske om litterært mangfold skal tas på alvor, må taket for rabatten opprettholdes på Bokavtalens nivå på 43 prosent uten at det åpnes for ytterligere, skjulte rabatter.

Om rabatt-takets prosentsats:

Vi har opplevd en voldsom rabattgliding i bokhandelens favør de siste ti årene. Bazar kan fremlegge en rekke eksempler der rabatten er 52 prosent og mer, og der kombinasjonen av rabatt og markedsstøtte fort kan bli 70-80 prosent og til og med negativ. Dette er snarere regelen enn unntaket. For minst 15 år siden regnet ØH ut at så fremt rabatten øker til 50 prosent kan vi like godt legge ned. Den smertegrensen er for lengst passert. Rabatten er forlagsøkonomisk ikke bærekraftig. Samtidig er markedstilgangen vesentlig forverret de siste år som følge av at bokkjedene har snevret inn sitt utvalg. Dette medfører langt høyere risiko i forlagenes frontlistutgivelse. Risikoen har også økt vesentlig på backlist i det monopolsituasjonen omkring kiosk- og dagligvaredistribusjon (pocketbøker) til de grader har snevret inn de uavhengige forlagenes markedsadgang og mulighet til å bygge forfatterskap.

Det er bare en vei forbi: rabattene nå ned, det må bli færre bokhandlere, antall titler må ned og bransjen må effektiviseres. Manglende bevissthet i bransjen fører til at det fortsatt er meget høy retur, og kostnadene er enorme. Bransjen har fått utvikle seg til snart ren kommisjon til skyhøye avanser for forhandlerne. Det er så langt fra bærekraftig og fremtidsrettet som det er mulig å komme.

Bazar er overrasket over at departementet har foreslått å øke det eksisterende rabatt-taket. Departementet legger her 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. Bazar 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 prosent 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. Bazar kan ikke skjønne at et så høyt rabatt-tak kan være kulturpolitisk begrunnet.

Samtidig er det tilsynelatende et paradoks at bokhandelen isolert sett har lav inntjening. Dette skyldes bokkjedenes voldsomme ekspansjon de siste ti år og lokalisering i kostbare kjøpesentre. Men enhver kunne for ti år siden se at utviklingen gikk mot omsetning via nett og digitale løsninger. En Boklov skal ikke beskytte dårlige beslutninger som kartallforlagene har foretatt.

Bokhandel har 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, kapitalkostnader og administrasjon. Forlag som Bazar har et normalresultat på -5 % til + 5 % i allmenntil markedet (sett bort fra år med bestselgere og sett bort fra forleggere innen faglitteratur). 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 bokhandlerens 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 bokhandlerens 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.

Bazar anmoder departementet om å sette rabatt-taket til 43 prosent.

For e-bøker vil et tilsvarende rabatt-tak være absurd, i og med at bokhandlerens 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. For de store bestselgere er våre avtaler i dag 50 %. Bazar anmoder departementet om å sette rabatt-taket for e-bøker til 10 %.

Markedsstøtte:

I høringsnotatet legges det opp til at det skal være tillatt å inngå individuelle avtaler om markeds samarbeid, så lenge de inneholder ”gjensidige tiltak som er formålsoverorientert og målbar, knyttet til utvalgte enkeltutgivelser eller spesifikke kampanjer”. Bazar 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 tilleggssubstans. Norli-kjeden 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 ARK-kjeden har vi eksempler på at forlag må betale markedsstøtte for interninformasjon (at bøker legges ut på kjedens intranettside) og for eksponering i butikkene. 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 målbar, spesifikt, utadrettet markedsarbeid for særlig promotering av enkeltutgivelser.

Konklusjon: Viser til høringsuttalelsen, under pkt. 8 s. 33: «Reguleringen skal sikre at rabattnivået ikke forskyves i urimelig grad fra produksjonsleddet til forhandlerleddet.» Dette har alt skjedd i urimelig grad, og departementet kan ikke tillate en ytterligere forskyvning her.

Innkjøpsbetingelser (kapitalkostnader)

Det 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 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.

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

Bazar 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.

* Med senforfall menes følgende: Flere kjeder og enkeltbokhandlere krever i tillegg til rabatt, returrett og markedsstøtte også å få utsatt betaling med en eller flere terminer à to måneder.

Returbetingelser

Som nevnt er det 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 royaltyoppgavene, 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, og i siste kvartal gjerne også 100 %. 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. Regner vi på dette, ser vi at vi ofte har ytt over 100% rabatt, altså negativ inntjening, mens bokhandelen tar hele fortjenesten.

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

Konklusjon:

I høringsnotatets tekst om *prinsipp for rabatt til forhandler* kan det virke som om Departementet har glemt at det er forfatterne i samarbeide med forlaget som utvikler og skaper bøkene. Forlagene tar alle risikoer og kostnader til utvikling, produksjon og frakt til bokhandlerne, og som regel minimeres butikkenes risiko ved at de får anledning til å returnere usolgte bøker. Bazar har de siste årene hatt retur på nær 25 prosent av totalomsetningen (front- og backlist).

I alternativ 1 heter det: *Taket på rabatten skal ikke føre til noen begrensninger i friheten aktørene har til å inngå avtaler seg imellom.* Det er vanskelig å forstå meningen av denne setningen, men vi oppfatter det som at den åpner for ytterligere rabatter/ytelser til bokkjedene. I så fall bortfaller jo virkningen av hele reguleringen.

Alternativ 2 basert på konkrete gjenytelser tror vi ikke vil la seg gjennomføre i praksis.

Alternativ 3 kjenner vi konsekvensen av: et stadig økende krav om rabatter og markedsstøtte til et nivå der forlagene ikke lenger kan utvikle nye forfatterskap.

Det litterære mangfoldet sikres kun ved en stor flora av forskjellige forlag. Vi ber derfor departementet velge alternativ 1 og justere det lovregulerte taket på rabattene til 43 prosent slik det var i Bokavtalen.

Høringsspørsmål 13 – Samarbeid om frakt og leveringsbetingelser

Det er forlagene som i dag betaler alle kostnader til ekspedisjon og i all hovedsak også til retur. En side av saken er de fysiske fraktkostnader, det er store volumer som sendes ut, returneres, for så å sendes ut igjen når bøkene skal selges nedsatt. Kostnadene som er langt større er at forlagene betaler distribusjonssentralene SD og FS for ekspedisjons- og returbehandling. For så vel ekspedisjon som retur betaler forlagene ordrelinjeavgift og ekspedisjonsavgift (returkostnaden er 2x ekspedisjonsavgiften). Disse kostnadene bærer forlagene alene uansett returårsak. Bokhandlerne har ingen kjennskap til dette og returnerer gjerne en og en bok, selv pocketbøker. Bokkjedene informerer ikke sine butikker, og det er naturlig å tenke at dette skjer bevisst.

Det må utarbeides nye fellesbestemmelser som pålegger bokhandelen å dekke returkostnader, slik at det på bokhandelsiden kan inntre en bevissthet om ukritiske krav om og bruk av retur. Ikke minst også av miljøhensyn er dette viktig.

I denne sammenheng er det nødvendige å peke på at ebøker ikke medfører skade på miljøet.

Konklusjon: Bazar motsetter seg departementets forslag, og forutsetter at dette utredes langt grundigere.

Høringsspørsmål 14 – Rådgivende nemnd

Bazar 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 i praksis står utenfor. Representantene i nemnda må derfor være uavhengige (som for øvrige lov etablerte nemnder).

Nemnden kan IKKE ha medlemmer fra Bokhandler- og Forleggerforeningen. Tidligere var disse to foreningene bokbransjens motpoler. Etter at de tre store forlagene nå kontrollerer 73 pst. av salget gjennom bokhandelen, sitter representanter fra Cappelen Damm, Gyldendal og Aschehoug i styrene for begge foreningene.

Både Bokhandler- og Forleggerforeningen finansieres av medlemsavgift som er basert på omsetningen. Dermed finansierer Cappelen Damm, Gyldendal og Aschehoug omtrent 73 pst. av BEGGE foreningens drift og lønninger. Bokhandler- og Forleggerforeningen er dermed så godt som én forening. Dette er en av grunnene til at Bazar, til tross for utallige oppfordringer, ikke ønsker å være medlem av Forleggerforeningen. Kartell og maktkonsentrasjonen i bokbransjen blir forsterket hvis Forlegger- og Bokhandlerforeningen skal ha to av tre medlemmer i en rådgivende nemnd for tvisteløsning. En slik nemnd vil ikke ha tillit i hele bransjen, og dermed ikke fungere.

Konklusjon:

Vi støtter forslaget om en rådgivende nemnd for tvisteløsning, men den må være helt bransjeuavhengig og ikke bestå av representanter fra Forlegger- og Bokhandlerforeningen. Vi foreslår at nemnden legges til Konkurransetilsynet.

Høringsspørsmål 15 – Eierskapsbegrensninger

Maktkonsentrasjonen i bokbransjen er grundig dokumentert gjennom utallige oppslag og debattinnlegg i media. Også Departementets høringsnotat omtaler kartellvirksomheten og maktkonsentrasjonen.

Det er derfor underlig at lovforslaget ender med konklusjonen om at eierskapsbegrensninger ikke er nødvendig. Vi kan forstå at slike inngrep er krevende og ikke lar seg gjennomføre innenfor de tidsrammer som er lagt opp for arbeidet med Bokloven. Kan det være grunnen til Departementet i avsnitt 6 "Eierskapsbegrensninger" baserer konklusjonen på flere feilaktige opplysninger?

Departementet har lagt til grunn altfor for lave tall for bokkjedenes markedsandeler (høringsnotatet pkt. 3.1, s. 7, 5. avsnitt). De er vesentlig høyere enn hva departementet bygger sin bransjeoppfatning på. Er utgangspunktet galt blir også resultatet galt. Viser til hva vi allerede har anført i høringsuttalelsen og hva vi og flere har anført i media.

Hva kommer det av at departementet ser så ensidig på dette, at det bare vil forsvare, ikke diskutere, ikke se helheten i bransjen? Nå har selv Oslo Economics gitt uttrykk for at tallene ikke gir grunnlag for departementets konklusjoner.

Departementet argumenter med at medieeierskapsloven ikke kan overføres til bokbransjen. Det er heller ikke nødvendig for å innføre eierskapsbegrensninger.

Høringsnotatet påstår at: *Oslo Economics konkluderer med at dagens bokmarked er lite konsentrert og forholdene ligger til rette for konkurranse.*

Ove Skaug Halsos i Oslo Economics uttalte til Aftenposten:

... at tallene i undersøkelsen viser en forenklet utgave av situasjonen.

–Det kan hende at forlagene har en dominerende stilling i enkelte markeder. Uansett kan jeg si at våre tall ikke er egnet til bastante konklusjoner, sier Skaug Halsos.

Departementet oppgir i samme avsnitt markedsandelene til *Cappelen Damm* (20,6 pst.), *Gyldendal* (16,5 pst. og *Aschehoug* (12,7 pst.) Samlet blir dette 49,8 pst. Departementet skriver et annet sted i høringsnotatet at konkurranseloven § 11 definerer uheldig markedsrett ved 40 pst dominans. Når dette fravikes i vurderingen, betyr det at departementet ikke vektlegger det tette samarbeidet mellom de tre store forlagene både gjennom felles selskaper og deres finansiering av både Forlegger- og Bokhandlerforeningen.

Til disse vesentlige eierandeler kommer eierforlagenes eierskap til Bladcentralen. I årevis klaget Gyldendal og Aschehoug høyllytt om at de ikke hadde eierskap her, at de ble holdt utenfor massemarkedet. De anførte vektige argumenter som utestengelse, ytringsfrihet osv. Med oppkjøpet av Aller Forlag fikk de denne tilgangen. Som en konsekvens ble Bladcentralens konkurrent Interpress vesentlig svekket, og Bladcentralen har dels fortrenget Interpress, med den følge av situasjonen i det viktige massemarkedet, herunder Narvesen, har blitt svært mye vanskeligere for de uavhengige forlag. Alle forlag er helt avhengige av å bygge sine forfatterskap gjennom pocketutgivelser, så dette oppkjøpet har vært svært skadelig for de uavhengige forlag. Konkurransetilsynet mente at de uavhengige forlag kunne lisensiere sine titler via en av Bladcentrales eierforlag. Men dette har vist seg umulig for oss, ingen har «plass».

Et annet forhold er bokklubbene. Dette er ikke berørt i høringsuttalelsen. Til tross for at ØH avslørte rabattavtalene i Aftenposten i 1997 og Ex Libris ble boikottet av De norske Bokklubbene, har denne praksisen fortsatt uendret og er den samme i dag. Hverken De norske Bokklubbene (Aschehoug/Gyldendal) eller Tanums Bokklubber (Cappelen Damm) kjøper noen sinne en bok fra Bazar.

Tvert i mot opplever vi til stadighet å tape auksjoner om nye titler overfor de bokklubbeide forlag. Vi taper hele tiden til Cappelen Damm siden de eier bokklubb (Tanums bokklubb) og trenger mat til den, og til Aschehoug og Gyldendal fordi de selv dikterer hovedbøker til felleseide bokklubber. Slik har praksis vært i mange år og blir bare verre og verre. Bazar er helt utestengt. Om bokklubbene ikke hadde vært eid av forlagene ville slike situasjoner ikke kunne oppstå.

Uten å begrense kartellvirksomheten og maktkonsentrasjonen vil myndighetene ikke oppnå Boklovens formålsparagraf om *å legge til rette for bredde, mangfold og kvalitet i norsk litteratur, samt god tilgjengelighet over hele landet ... og styrke norsk språk og skriftkultur.*

At det er lagt til grunn feil markedsandeler, og at massemarkedet og bokklubbene er holdt utenfor, svekker vår tillit til høringsuttalelsen.

Konklusjon:

Når Departementet velger å ikke innføre eierskapsbegrensninger, må dette gjenspeiles i andre tiltak i Bokloven som begrenser økt kartellvirksomhet og maktkonsentrasjon:

- Ikke obligatorisk fastpris, men valgfritt slik at noe konkurranse opprettholdes**
- Rabatt-taket opprettholdes på samme nivå som i Bokavtalen, og økes ikke**
- Innføring av obligatoriske litteraturabonnement og førsteeksemplar fra alle forlag**
- Lager- og gjenkjøpsplikten gjeninnføres**
- Normal betalingsutsettelse til kjedene på 60 dager, ikke 90 dager**
- Mammutsalget åpnes for alle forlag**
- Rådgivende nemnd uten medlemmer fra Forlegger- og Bokhandlerforeningen**
- Mer konkret innhold i ikke-diskrimineringsprinsippet**

E-bøker holdes utenfor Bokloven

Vennlig hilsen,



Øyvind Hagen
Nordic Publisher/CEO
Bazar Forlag AS
www.bazarforlag.no

BAZAR

Forlagshuset Bazar AS - www.bazarforlag.com
Oslo - Stockholm - Helsinki - Copenhagen
Jernbanetorget 4 A, 0154 Oslo, Norway

