

## **HØRINGSUTTALELSE OM KONKURRANSETILSYNETS FORSLAG TIL FORSKRIFT OM UNNTAK FRA KONKURRANSELOVEN FOR OMSETNING AV BØKER – FRA NOTABENE**

Undertegnede er daglig leder av Notabene kjeden. Notabene er en filialkjede med ca. 100 butikker i Norge, 4 i Polen og 1 i Sverige. I 2004 omsatte vi for ca 430 millioner kroner, hvorav 180 mill. var bøker. Bokomsetningen var og er i hovedsak skjønnlitteratur, generell litteratur og billigbøker. Skolebøker og faglitteratur utgjør kun 1 % av den totale omsetningen. I løpet av 2004 solgte kjeden 25 000 forskjellige titler, noe som forteller om stor bredde i salget.

Undertegnede var medlem av bokhandlernes forhandlingsutvalg. I løpet av en lang forhandlingsprosess kom vi fram til en avtale, som etter min mening tar vare på alle parter. Fra vår kjedes synspunkt er muligheten til å konkurrere med bokklubbene på like vilkår den viktigste endringen. Bokavtalen er viktig da den reduserer de store forlagenes mulighet til å oppnå en enda mer dominerende stilling enn i dag.

Aschehoug og Gyldendal sitter allerede i en dominerende posisjon. De er to av de viktigste produsentene av bøker, de eier den største distribusjonssentralen, de eier ikke minst bokdatabasen, den største bokklubben, og har en betydelig andel av detaljomsetningen gjennom Ark og Norli.

De norske bokklubbene har kunnet utkonkurrere norske bokhandlere på salg av skjønnlitteratur p.g.a. enerett til å gi rabatt. Ved å ha en fast rabattsats på et forsvarlig nivå vil man kunne konkurrere på like vilkår. I en friprissituasjon ville eierforlagene kunne sette ned prisene på et så lavt nivå at ny skjønnlitteratur kun ble solgt via bokklubber og egen- eide butikker.

Hovedtyngden av nye bøker blir utgitt i 2. halvår, de fleste i oktober og første halvdel av november. I forslaget til ny bokavtale er fastprisperioden satt til 1. mai året etter utgivelse. I praksis vil dette si en fastprisperiode på 6-7 måneder for flertallet av utgivelsene.

Bøker er tradisjonelt en dårlig salgsvare i mai/juni. Ved å gi mulighet til en salgs/prisaktivitet i denne stille perioden vil dette stimulere til økt salg/lesing.

Da bokhandelen har en stor bredde i sitt utvalg og også selger av denne, er det meget fornuftig å ha en fast dato for å kunne gi aktiviteten tyngde i markedet. En 9-måneders fastprisperiode fra utgivelsesdato, vil kun gagne bestselgere, og utsalgssteder med interesse i kortvarig profitt. En felles frislippsdato vil etter vår mening styrke bredden, og forbrukernes oppmerksomhet rundt bøker.

Bokavtalen vil gi oss de forutsigbare rammevilkår vi trenger, og ikke minst ro til å drive butikk: selge og formidle bøker til lesere. Avtalen inneholder en helhet av rettigheter og plikter som vi kan leve med. På denne bakgrunn ber jeg om at den kommende forskrift vil muliggjøre Bokavtalen slik vi har forhandlet den fram.

Drammen 17.03.05

Rune Nicolaisen