

Kultur- og likestillingsdepartementet

Postboks 8030 Dep.

0030 Oslo

Ref. 22/4032

Høringssvar til forslag for ny boklov fra BookBeat AB

BookBeat takker departementet og regjeringen for viktig arbeid med ny boklov i Norge, og for at vi får mulighet til å komme med høringssvar.

BookBeat støtter en norsk boklov og mener den vil kunne bidra til å understøtte formålene og sikre en god norsk litteratur- og kunnskapspolitikk fremover. Vi har også forståelse for at lovforslaget inneholder forslag til regulering av det voksende lydbokmarkedet som vi er en del av.

Vi mener, som departementet gjør, at bredde og tilgjengelighet er viktige kulturpolitiske målsettinger som bokloven må legge til rette for. I høringsnotatet skrives det mye om å sikre bredden, men mindre om at tilgjengeligheten også handler om at folk flest skal ha råd til å lese ny litteratur. Høye faste priser i en enda lengre fastprisperiode vil påvirke hvem som har råd til å lese til ny litteratur. Her er det ingen tvil om at lydbøker bidrar til å øke både den fysiske og den økonomiske tilgjengeligheten, men også tilgjengeligheten for de som enten ikke leser eller ser så godt. Den samme tilgjengeligheten er ikke nødvendigvis der når en ny lydbok plutselig koster over 500 kroner eller at det tar i 18 måneder før boken er tilgjengelig for strømming.

Forslagene vi ønsker å gi innspill på med dette notatet er lengden på fastprisperioden og lovforslaget om tilbuds- og leveringsplikt for enkeltsalg av lydbøker i tillegg til pålegget om å tilby enkeltsalg av lydbøker i tjenesten.

Her mener BookBeat at hvis et av de kulturpolitiske målene med bokloven er tilgjengelighet, så bør ikke fastprisens lengde være lengre enn 12 måneder og at perioden bør følge verket, ikke formatet. Vi er også uenige i forslaget om å plikte strømmetjenestene å tilby eksemplarsalg av alle norske lydbøker digitalt tilgjengelig i tjenesten, da det verken er økonomisk hensiktsmessig eller teknisk mulig, slik departementet skisserer og argumenter i høringsnotatet.

§ 5. Fastpris på bøker

- Leverandøren skal sette en fastpris for hvert publiseringsformat for den enkelte tittel. Fastprisen gjelder for leverandører og forhandlere i [12][18] måneder fra første gang tittelen utgis av en norsk leverandør.
- E-bøker og digitale lydbøker med fastpris kan ikke gjøres tilgjengelige i digitale abonnementstjenester før fastprisperioden for tittelen etter første eller annet ledd er utgått.

BookBeat støtter forslaget om tolv måneder rullerende fastpris, basert på verk

Vi støtter det fremlagte forslaget om at fastprisen gjelder fra første gang tittelen utgis av en norsk leverandør, og mener at en rullerende 12 måneders fastprisperiode som følger verket er veien å gå.

I høringsnotatet sier departementet at «Atten måneders rullerende fastpris vil for de aller fleste titler gi en lengre fastprisperiode enn i dag, men perioden vil likevel ikke bli vesentlig lengre enn maksimal fastprisperiode i dagens system, som er seksten måneder. Atten måneder vil gi forbrukerne lengre ventetid før en tittel blir tilgjengelig for strømming i strømmetjenester eller til nedsatt pris. En lengre fastprisperiode vil samtidig gi økonomien og rammevilkårene for forfatter, forlag og bokhandler bedre beskyttelse. Dette er også i lesernes interesse fordi mangfold og bredde i litteraturen er avhengig av gode økonomiske rammevilkår for aktørene.» (punkt 4.5.2.6, side 32).

Vi mener at 12 måneder rullerende fastprisperiode bør gi forfatter, forlag og bokhandel mer enn god nok tid til å selge så mange bøker som mulig til fastpris – uten at man fratar lesere med dårligere økonomi mulighet til å kjøpe og lese nye bøker. 12 måneder rullerende fastprisperiode vil også for første gang gi leserne en enkel og forståelig tidsperiode å forholde seg til.

Som departementet selv sier er maksimal fastprisperiode i dagens system på seksten måneder. Likevel er det flere titler som har ventet enda lengre før de har blitt tilgjengelig i strømming på grunn av forlagenes egne slipplaner.

I dag slippes fjorårets titler til strømming enten 1.mai eller tilfeldige datoer spredd gjennom året fra og med 1.mai. Gjerne basert på en slipplan satt av forlagene i samarbeid med strømmetjenestene. Forlagene som sprer titlene gjennom året begrunner det med at de da blir løftet frem som *nyhet* i tjenestene. Ikke for at de selger mer i butikk, da fastprisperioden allerede er gått ut her. Forlagene som slipper alle bøkene 1.mai begrunner det med at de er mer tjent med å være tilgjengelig når leserne søker dem opp i periodene med størst konsumpsjon enn å forlenge fastprisperioden ytterligere.

Her er det ingenting som tyder på at dette har gitt forfatter, forlag og bokhandlers økonomi bedre beskyttelse eller er vært med på å styrke økonomien deres. BookBeat mener at hvis argumentet for å ha 18 måneder fastprisperiode er at det vil gi «*økonomien og*

rammevilkårene for forfatter, forlag og bokhandler bedre beskyttelse» skal være gyldig, burde vi ha sett resultater av dette de siste årene. Denne beskyttelsen forsvinner også etter vår mening så snart boken kommer i pocketutgave, noe som ofte skjer langt innenfor fastprisperioden.

Vi mener derfor at en 12 måneder rullerende fastprisperiode med utgangpunkt i verk og ikke format vil være det mest hensiktsmessige. Det vil både gi bokhandel mer enn nok tid å selge boken til fastpris, nyhetene vil på en naturlig måte spres utover året, og viktigst av alt vil det gi leserne en enkel regel å forholde seg til både med tanke på prispunkt i bokhandel og tilgjengelighet i strømmetjenestene. Noe som ikke har vært tilfelle frem til nå – og som i ikke kommer til å være tilfellet med 18 måneder ventetid før boken kan strømmes.

§ 7. Plikt til å tilby og levere digitale lydbøker

- En forhandler som tilbyr digitale lydbøker i eksemplarsalg skal tilby alle lydbokutgivelser som er digitalt tilgjengelige for distribusjon fra leverandørene.
- En digital abonnementstjeneste som har formidling av lydbøker som kjernevirksomhet skal tilby eksemplarsalg av alle lydbokutgivelser som er digitalt tilgjengelige for distribusjon fra leverandørene.

BookBeat er uenig i plikt for å tilby alle digitale lydbøker som er digitalt tilgjengelig

Vi er uenig i at strømmetjenestene skal pliktes å tilby eksemplarsalg av alle lydbokutgivelser som er digitalt tilgjengelig for distribusjon. Dette fordi det er stor forskjell mellom å tilby en fysisk bok direkte til en kunde versus å bli pålagt til å ha den tilgjengelig og åpen for alle i en digital tjeneste.

Som en digital tjeneste har vi høye etiske krav til innholdet vi tilbyr. Vi tar for eksempel ikke inn bøker som oppfordrer til vold, terrorisme, umenneskelighet eller som diskriminerer politisk, religiøst, sosialt, seksuelt eller på andre vis. Vi tar heller ikke imot bøker som inkluderer uønsket kommersielt eller promoterende innhold eller erotiske bøker med seksuelt innhold som kan sees på som ulovlig eller ekstremt.

Hvis en forbruker går inn i en bokhandel og ber om en bok som faller innenfor en av disse kategoriene og bokhandel selger denne boken til forbrukeren, så bidrar ikke dette salget å gjøre boken og dens innhold lettere tilgjengelig for flere. Hvis vi som strømmetjeneste blir pålagt å tilby alle lydbokutgivelser som er digitalt tilgjengelig til våre brukere – pålegges vi i større grad å legitimere innholdet i utgivelsen med å gjøre det tilgjengelig for alle brukerne i tjenesten. Vi blir også pålagt å gå bort fra våre etiske retningslinjer som vi mener er en nødvendighet i dagens digitale virkelighet.

Hvis dette forslaget mot formodning går gjennom vil vi iherdig be departementet om å spesifisere at lydbokutgivelsene ikke trenger å ligge åpent tilgjengelig i tjenesten, men at salget kan foregå direkte til kunden hvis forespørselen er der.

BookBeat er uenig i at digitale abonnementstjenester skal pliktes å tilby eksemplarsalg av lydbøker

Vi er uenige i forslaget om at digitale abonnementstjenester skal måtte tilby eksemplarsalg av lydbøker og mener at det verken er økonomisk hensiktsmessig eller teknisk mulig slik skissert i høringsnotatet.

Departementet skriver at «*Et salg av en fysisk innbundet bok i fastprisperioden genererer en inntekt til forfatteren på om lag seksti kroner. Strømming, som er den raskest voksende delen av bokmarkedet, generer til sammenligning om lag ti kroner. Det er vanskelig å se hvordan man kan unngå at strømme- og lydtjenester utarmer forfatterøkonomien med mindre det utvikles et fungerende marked for eksemplarsalg av lyd innenfor fastprisperioden.*» (punkt 2.4.1, side 12).

Vi mener at det i dag allerede finnes et fungerende marked for eksemplarsalg av lydbøker innenfor fastprisperioden. Et marked hvor store og kjente aktører som ebok.no og ark.no allerede tilbyr eksemplarsalg av lyd- og e-bøker, uten at det er de store summene å hente for verken forlag eller forfatter sammenlignet med inntektene fra strømmetjenestene.

Markedet for eksemplarsalg av digitale lydfiler var i 2021 på 26 millioner i forlagsinntekter. Hvis vi følger prisene satt i normalkontrakten for lydbøker utgjorde forfatterinntekten, som er 28 prosent av forlagsinntektene, 7,2 millioner kroner.

Forlagsinntektene fra strømming av lydbøker var i samme år på 471 millioner. Her er det antatt at dette utgjorde rundt 8,2 millioner strømmede bøker. Hvis vi følger prisene satt i normalkontrakten for strømming, som er minst 11 kroner per strømmede bok, var forfatterinntektene fra strømmetjenestene på minst 90,2 millioner kroner.

Totalt omsettes det millioner flere bøker i Norge nå enn for ti år siden, og mye takket være strømmetjenestene for lydbøker. Vi mener likevel at det er urealistisk å anta at en potensiell videre vekst i markedet vil komme fra eksemplarsalg av lydbøker innenfor fastprisperioden. Det eneste dette tiltaket vil bidra til er tvungen økt konkurranse for de eksisterende aktørene som allerede kjemper om et relativt lite marked og ikke minst et sterkere monopol og økte inntekter for forlagseide Bokbasen som distributør av digitale filer.

Hvis målet er at forfatterøkonomien ikke skal undergraves, mener vi også at det ikke er eksemplarsalg fra strømmetjenestene som vil løse dette, men at det er normalkontraktene mellom Forfatterforeningen og Forleggerforeningen som må sikre at forfatterne får sin andel av bokkronen. Produksjonskostnadene ved digitale bøker, enten det er lyd- eller e-bok, er betraktelig lavere enn ved fysiske kopier og det er lite som tilsier at forlagene skal ha samme marginer på digitale eksemplarer som fysiske.

I forslaget til departementet skriver de videre at med eksemplarsalg i strømmetjenestene vil «*Lytteren vil kunne lytte til sine kjøpte titler i samme grensesnitt og på samme måte som de strømmede titlene. Dette vil være forenklende og gjøre det tilstrekkelig å være abonnent på*

én tjeneste for å kunne få tilgang til alle lydbøkene som finnes for salg i Norge» (punkt 4.8.2.2, side 38).

Slik ting er lagt opp i dag mener vi også at det ER tilstrekkelig å være abonnement hos kun én strømmetjeneste for å få tilgang til alle lydbøkene som finnes for salg i Norge, hvis vi skal se på det med utgangspunkt i forslaget til departementet. Enten er boken tilgjengelig i din valgte strømmetjeneste, eller så kan du få kjøpt den til stykkpris hos en av de eksisterende forhandlerne for lydbøker. Behovet for å lytte til de kjøpte titlene i samme grensesnitt og på samme måte som de strømmede titlene kan umulig leses som en kulturpolitisk målsetning, likt det å slippe å bytte mellom apper på mobilen ikke er en kulturpolitisk målsetning.

Departementet skriver også at *«forslaget om å etablere eksemplarsalg av lydbøker på strømmetjenestene plattformer vil medføre en viss investeringskostnad og tilpasning for tilbyderne, men basert på departementet dialog med bransjeaktører vurderes byrden som overkommelig» (punkt 8, side 52).*

Hvis departementet har vært i dialog med konkurrentene våre som allerede tilbyr eksemplarsalg via nettsidene sine – så forstår vi at byrden med investeringskostnad og tilpasning for eksemplarsalg virker overkommelig. For oss andre vil det kreve en teknisk utviklingen til en prislapp på flere millioner kroner i året. Selv om vi ser bort fra den økonomiske byrden og det faktum at forslaget også gjør at inngangsbilletten for potensielle nye aktører på markedet kan bli for høy, så er det ikke gjennomførbart å levere en god løsning slik departementet skisserer.

Som strømmetjeneste leverer vi tjenesten vår gjennom en app til hovedsakelig mobil og nettbrett. Gjennom Apple er det ikke praktisk mulig å selge mer enn 10 000 produkter i en app. Hos Google kan vi selge maks 1000. I dag er det over 17 000 tilgjengelig lydbokutgivelser i Norge. Et tall som øker hvert eneste år.

Hvem skal bestemme hvilke bøker vi da skal tilby i appen? Og ikke minst hvilke bøker som skal tilbys til de som har Apple sitt operativsystem versus Google sitt? Og hva skjer når vi faktisk ikke har mulighet å tilby alle bøkene tilgjengelig?

Selger man et produkt i en app på et Apple-produkt, tar dem 30 prosent av omsetningen. Google tar 15 prosent. Hvis vi nå først skulle solgt bøker i appen vår så måtte vi gjort som ebok.no, markedsleder på eksemplarsalg i dag, nemlig lagt disse prosentene på toppen av prisen. En lydbok som ville kostet 350 kroner i fastpris (etter bokhandlerrabatten vel og merke) ville da kostet 455 kroner hvis du kjøper den på en iPhone. Fjerner vi bokhandlerrabatten, som departementet også foreslår, vil den koste 518 kroner.

Hvor mange flere eksemplarsalg av lydbøker til 518 kroner tenker departementet at forlagene, forfatterne og strømmetjenestene vil få i en forlenget fastprisperiode på 18 måneder som også er foreslått?

Til slutt vil vi gjerne be om at kommende reguleringer, fremfor å pålegge oss kostbar og unødvendig forretningsutvikling, heller bidrar til at vi og andre aktører kan drive innovasjon og utvikling på en måte som fremmer sunn konkurranse og kommer lytterne, forfatterne og forlagene til gode. Det gjør ikke forslaget slik det står i dag.