

Høringssvar Fri Bokhandel SA

Bokloven

FRI BOKHANDEL SA

4. oktober 2022

Skrevet av: -Helén Foss

Høringssvar Fri Bokhandel SA

Overordnet svar

Fri Bokhandel støtter en norsk boklov som har som formål å sikre bredde, mangfold og kvalitet i norsk litteratur. Den vil også sikre god tilgjengelighet til litteraturen over det ganske land – lik og rik tilgang til litteratur uansett hvor man bor. Fri Bokhandel støtter Bokhandlerforeningens høringssvar på alle punkter. Vi velger likevel å plukke ut 3 områder og kommentere disse selv;

4.6.2.2 Generell rabatt til sluttkunde

4.12.2 Rabatt til forhandler Avanseregulering

4.5.2.3 beregning av fastprisens varighet

Om oss

Fri Bokhandel SA er en sammenslutning av uavhengige bokhandlere, våre medlemmer finnes over hele landet og omsetter fra 1.6mill -5 mill. pr utsalgssted. Vi har en samlet omsetning på ca. 300 mill. Fri bokhandels medlemmer holder til på små steder der kjedebutikkene ikke ser lønnsomhet i å drive butikk. Marginene er små, og butikkene drives ofte av ildsjeler som finner glede i å formidle litteratur, og råder/veileder kundene sine til å finne boken nettopp for dem. Medlemmene våre fungerer ofte som kulturelle knutepunkt og samarbeider med lokale lag, organisasjoner om ulike arrangementer. I tillegg til vanlige aktiviteter som forfattersigneringer, fungerer bokhandelen som lokale knutepunkt for formidling av litteratur: Boksirkler, besøk i ulike foreninger, klubber og lag, temakvelder, kontakt og samarbeid med skoler, barnehager og bibliotek. De støtter opp om lokale forfattere og forlag fungerer som informasjonssentraler for sine kunder. Utenom ren litteraturformidling er bokhandlerne ofte en engasjert aktør på andre områder. Det arrangeres hobbykvelder, konserter, salg av billetter til lokale tilstelninger osv. Listen er lang over lokalt engasjement.

Våre medlemmer bidrar godt når det gjelder bransjens abonnements ordninger og sprer på den måten ny norsk litteratur rundt om i landet. Vårt nettverk, gjør litteraturen tilgjengelig over det ganske land - lik og god tilgang til bøker for alle. Er boka ikke på lager, bestilles den til kunden, og er på plass etter kun få dager. Til tross for en betydelig nedgang i medlemsmassen, har vi tro på at bl.a. fastprisen som virkemiddel er med på å opprettholde vårt nettverk av bokhandlere.

Noen fakta:

- Medlemsantall ved utgangen av 2005 var 108 andelseiere med til sammen 146 utsalgssteder. I utgangen av 2022 hadde vi 50 utsalgssteder.
- Fri Bokhandel er lokalt forankret og bidrar til viktig næringsvirksomhet ute i distriktene - en nøytral åpen salgskanal for forlagene.
- En stadig økende andel blir synlig på nettet gjennom sosiale medier eller egne hjemmesider. I fellesskap jobber vi med en fellesplattform for netthandel med fokus på lokallitteratur.
- 30 av våre medlemmer har et abonnement gjennom Bokhandlerforeningen.

Relevant historikk

De fleste av våre medlemmer har mistet salget av skolebøker etter dereguleringen av skolebokmarkedet i 2005. Dette markedet er nå overtatt av BS Undervisning. Mange av våre medlemmer måtte kompensere for bortfallet i omsetningen etter at skoleelevene forsvant, og dette har resultert i ulikt fokus rundt omkring. Typiske erstatningsvarer har vært hobby, gaver og leketøy. Andre har ikke greid denne omstillingen, og dette forklarer noe av medlemsnedgangen. Økt netthandel generelt, og et sterkt fokus på salg hos kjedene på titler utenfor fastpris perioden er også en del av forklaringen til nedgangen i medlemsmassen. Innkjøpsbetingelser fra forlagene er knyttet opp mot volum og med beliggenhet på små steder er det utfordrende å oppnå tilsvarende betingelser som de typiske kjedebutikkene.

For å møte nye tider har mange av våre medlemmer forsøkt å lage egne hjemmesider for å være synlige også her. Dette har krevd, og krever, store investeringer, og tilsvarende løsninger som de store kjedene har med klikk & hent osv. er det ikke rom for økonomisk blant våre. Sosiale medier er blitt et godt verktøy for våre medlemmer og benyttes av alle.

Lokallitteratur – en spesialitet

Det er en stor produksjon av lokallitteratur over hele landet. De fleste av disse titlene gis ikke ut av de tradisjonelle forlagene, men av enkelt personer eller småforlag rundt om i landet. Rosendal Bokhandel alene har ca. 60 titler i denne kategorien – altså bøker som på ulikt vis omhandler Rosendal området eller er skrevet av en lokal forfatter. Slik er det for svært mange av våre medlemmer, de støtter opp om lokale utgivelser og lokale forfattere, og er et eksponeringsvindu for disse titlene. Tynset Bokhandel har f.eks. over 300 titler i denne kategorien. Vi er verdensmestre på norsk lokallitteratur!

4.6.2.2 Generell rabatt til sluttkunde

Bestselgerne er titler som skaper viktige inntekter til både forlag og bokhandel. Disse titlene gjør det mulig å utgi og selge titler med lavere lønnsomhet – den store bredden som finnes i alle kategorier bøker. For Fri Bokhandels medlemmer, som holder til i lavt befolkede områder med begrenset kundetilgang, merker boksalg i andre kanaler godt. Kanaler med store innkjøpsvolumer (dagligvare) rabatterer sitt boksalg med 12,5 %. Titler de har i kommisjon og uten risiko. For våre medlemmer med abonnement og bredde i utvalget er det krevende å rabattere bestselgerne med 12,5 %, men det er nødvendig hos de fleste for ikke å fremstå som en dyr kanal for kjøp av bøker i sitt nærmiljø. Vi ønsker sterkt bortfall av denne maksrabatten og mener det vil bli en mer rettferdig ordning som vil sikre våre kanaler en noe bedre inntjening på et knippe viktige titler som bidrar til å sikre mer lønnsomme bokhandlere med et godt bokutvalg i sine butikker. En utfordring jeg har lyst til å nevne, men som vi ikke får løst i bokbransjen, er at andre kanaler som dagligvare har langt bedre systemer på sin distribusjon. Det betyr at det ofte er slik at bestselgerne kommer opp til flere dager tidligere til dagligvarebutikken enn til den lokale bokhandelen.

4.12.2 Rabatt til forhandler – avanseregulering

Vi ønsker oss en ukomplisert boklov mer tuftet på prinsipper enn på lovfestede betingelser. Forlag og bokhandel er profesjonelle aktører og bransjen er i endring. Jeg kan nevne de stigende strømprisene som eksempel til endring og press på lønnsomheten i bokhandel. Tallene til Bokhandlerforeningen viser at det utgis et mangfold av titler fra stadig flere forlag. Dette må bety at samarbeidet mellom forlag og

forhandlere fungerer godt slik det er i dag, under ordningen med frie forhandlinger. En regulering med lovfestede betingelser er ikke konsekvensutredet på noen måte. Vi mener at en innføring av stramme reguleringer på forhandlingssiden krever en ordentlig undersøkelse i forkant. Vi tror ikke en regulering av betingelsene vil bidra til økt bredde i butikk. Tvert imot ser vi for oss at presset på bestselgere vil økes for å kunne kompensere for lavere rabatter generelt. Vår erfaring er at forlagene har et sterkt fokus på volum og rabatter. Fri Bokhandel, som en liten aktør, har hos mange forlag kommet vesentlig dårligere ut enn kjedene. At denne situasjonen vil bedres med reguleringer tror vi ikke på.

4.5.2.3 Beregning av fastprisens varighet

Vi mener at 12 måneder rullerende fastpris *per format*, er best for leseren. På den måten tar det ikke tar for lang tid før den innbundne boka går ut fri pris, samtidig som det sikrer en nødvendig økonomi i bransjen. At vi fristiller oss fra nåværende ordning der fastprisen opphører 1. mai tror vi gir nye muligheter for bransjen. 1. mai salget har for lengst utspilt sin rolle, og med den rullerende ordningen kan etterspurte titler få ekstra oppmerksomhet spredt utover året til glede for kundene.

Takk for oppmerksomheten!