

Tronsmo bokhandel
Postboks 6754 St. Olavs plass
0130 Oslo

8.februar 2019

Det kongelige nærings -og fiskeridepartement
Postboks 8090 Dep
0032 Oslo

Deres ref: 18/6814-1

Svar på høring – forslag til endringer i forskrift om unntak fra konkurranseloven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker.

Det er gledende at det kommer et forslag om forlenget fastprisperiode, men den kan godt strekkes enda lenger.

Den aller beste ordningen var den hvor fastprisen varte utgivelsesåret + ett år. Fordelen var bl. a at Mammutsalget var annethvert år, og at det var bedre og større. Ordningen vi har nå hvor prisene slippes fri 1.mai betyr at mange bokhandler starter nye salg nesten rett etter at Mammuten er avsluttet. En annen fordel med denne ordningen var at forlagene ventet lenger med å slippe pocketutgaven. Den innbundne utgaven hadde lenger levetid.

Vi synes at ingen av modellene som foreslås er gode nok. En fastprisperiode som løper fra utgivelsesdato og tolv måneder, hvor prisreduksjoner på enkeltutgivelser kan komme gjennom hele året og ikke på en fast dag, vil virke forvirrende for bokkjøperne. Argumentet at det vil «øke forlagenes og bokhandlernes usikkerhet om konkurrentenes strategier, og dermed bidra til sterkere konkurranse» faller på sin egen urimelighet. En slik løsning vil skape uønskede logistiske utfordringer både for forlagene og forhandlerne, og bokkjøperne vil bare bli enda mere frustrerte. Det skriver dere selv i avsnitt 4. Økonomiske og administrative konsekvenser. Vi antar at dette forslaget er et utslag av kompromisspolitikk kun for å tilfredsstille Konkurransetilsynet.

Vi kan takke fastprisordningen for at vi har en bred dekning av bokhandler i Norge. Det er enkelt å sammenligne Norge med andre land hvor prisen er fri, f. eks Sverige hvor antallet bokhandler har sunket de siste tjue årene, eller med land som Frankrike og Tyskland, som både har boklov og faste bokpriser, og som gir forlagene, bokhandlerne og det bokelskende publikum. Storbritannia ga opp etter en periode med frie priser, og har gått tilbake til ordningen med fastpris, noe som har vært vellykket.

Konkurranse handler ikke bare om pris. Det finnes mange andre måter å konkurrere på som gjør at kunden foretrekker en bokhandel framfor en annen: Personalets kunnskapsnivå og graden av serviceinnstilling, utvalget og ikke minst bredden av bøker i bokhandelen.

Det at kunden kan få kvalifisert veiledning er mye viktigere enn at en bok selges nedsatt.

Jeg legger ved en lenke til en publikasjon i Idunn fra 2012. Den er fortsatt viktig.

https://www.idunn.no/nkt/2012/01/europeisk_bokpolitikk



Eva Stenlund Thorsen

Tronsmo bokhandel