



# Bokhandlerforeningen

## Strategiplan 2014 - 2017





# Innhold

<b>INNLEDNING</b>	<b>side 3</b>
<b>VISJON</b>	<b>side 5</b>
<b>FORRETNINGSIDÉ</b>	<b>side 6</b>
<b>BOKHANDLERFORENINGENS KJERNEOPPGAVER</b>	<b>side 7</b>
Rammevilkår og avtaleverk	side 8
Samfunnskontakt (media) og politisk påvirkning	side 9
Bransjestatistikk, undersøkelser og analyser (dokumentasjon)	side 10
Bransjeinformasjon & medlemservice	side 11
<b>ØKONOMI</b>	<b>side 12</b>
<b>EVALUERING</b>	<b>side 13</b>



# Innledning. Nærhet, kompetanse og umiddelbar leveranse.

## Bokhandelen skal være den største markedsplassen for kunnskap og opplevelse

Med fokus på denne visjonen formet Bokhandlerforeningens styre en ny strategiplan for forrige tre års periode. Dette er en rullerende plan og styret vil for kommende treårs periode fokusere på noen avgrensede områder som: medlemskap, samarbeid, nye utfordringer og finansiering.

### Økonomi og konkurranse

Endringstider stiller store krav til bokhandel som sisteledd. Tross stram økonomi må man være innovativ og utviklingsorientert. Det er avgjørende å sikre en aktiv produktutvikling og søke å ligge nok i forkant til å sikre en markedsplass for bokhandel. E-bokprosessen er et godt eksempel på et område hvor bokhandel nå er i ferd med å sikre sin plass i den fremtidige verdikjeden fordi man var tidlig ute og sikret seg kompetanse om dette nye markedet. Våre medlemmer tilgjengeliggjør i dag bredden av norsk litteratur enten bokleseren befinner seg i bokhandel, på nett eller på mobile plattformer.

En god konsept- og produktutvikling også i fysisk butikk med kompetente medarbeidere er helt avgjørende for å sikre litteraturens plass i konkurranse med annen handel. I den tilbakelagte treårs perioden har bokhandel vært offensiv i nye handelssentra, impuls salget er økende og boka er attraktiv i gavemarkedet. Bøker i dagligvare og andre spesialbutikker vil forsterkes, men det vil ikke nødvendigvis redusere salget i bokhandel. Men kravet om dyktige fagfolk i bokhandel vil øke. Dette innebærer at opplæringsystemer må utvikles. Fagskolens nye modell er god.

Fokus på driftseffektivitet i kombinasjon med ønsket og kravet om høy fagkompetanse er en utfordring for bransjen. Husleie og personalkostnader påvirker i større grad resultatet for detaljistene. Forrige strategiperiode ble krevende år for flere av medlemmene og krevde store omstruktureringer. Det er grunn til å forvente flere omstruktureringer i kommende strategiperiode. Nye bokhandelaktører kommer til og øker mangfoldet av kanaler. Fortsatt skal medlemmene i Bokhandlerforeningen være kjennetegnet av faghandel med god kunnskap om og utvalg av litteratur.

## Liberalisering av bokavtalen gir likere konkurranse og strukturendringer

Med liberaliseringen av bokavtalen i 2005 ble det lik konkurranse mellom salgskanalerne i og med at fordelen som bokklubbene hadde med adgang til å gi rabatt til sluttkunde i bokgruppe 3-5 ble gitt lik for alle. Dette har gitt gode effekter for spredning av bredden i litteraturen. Det ble også gjennomført en omfattende liberalisering av skoleboks salget hvor bokhandelens enerett til salg av skolebøker falt bort og forlagenes anledning til å sette en fast utsalgspris er falt bort. Det er med andre ord frie priser og fri konkurranse. Få bokhandlere har sett det hensiktsmessig å konkurrere om anbudene på skolebok.

I kommende periode må vi forvente endringer i forhold til satsningen på digitale læremidler, satsningen på sentrale løsninger og eventuelt andre kanalers inntreden i skolemarkedet. I perioden vil Bokhandlerforeningen ta initiativ til at effekten av utlånsordningen evaluere

### Leselyst og gode utgivelser hele året

Siste treårs periode stadfester at bokhandel er konkurransedyktig med andre kanaler, og mye tyder på at den har styrket sin stilling (ref. Ipsos MMI 2012). Bokkjøp i fysisk bokhandel ligger stabilt høyt, 58 prosent av bokkjøperne kjøpte sin forrige bok i fysisk bokhandel (Ipsos MMI juni 2013) og 91 % av alle bokkjøpere har kjøpt minst en bok i bokhandelen (Ipsos MMI februar 2012). Vi ser dessuten et taktskifte i lese- og kjøpsvanene hvor en nå i stor grad ønsker å handle bøker hele året. Sommersalget er stigende, og i dette bildet er det en utfordring at vi ikke tilbyr litteratur gjennom hele året som virkelig har bredt nedslagsfelt. Det bør være et mål å påvirke forlagene til å gi ut gode bøker hele året.

Lesing er en grunnleggende ferdighet og en kulturell kompetanse som samfunnet har et ansvar for å ivareta. Bokhandelen gjør en rekke tiltak for å fremme leselyst for store og små, både sentralt og lokalt. Bokhandlerne formidler verdien av lesing, de har forfatterarrangement, de har egne prisutdelinger og målrettede kampanjer. Alle små og store tiltak som kan bidra til å få fokus på og øke leseglede for barn, unge og voksne er en styrke.



### Oslo Bokfestival

Prosjekt Oslo Bokfestival er et eksempel på hva bransjen kan få til sammen for å bransjens evne til å ta kulturansvar. Oslo bokfestival, Norges største, er et åpent og gratis publikumstilbud med flere hundre litteraturarrangement de to dagene den varer.

### Litteraturabonnement

Litteraturabonnement er et litteraturpolitisk viktig virkemiddel. I 2012 sikret litteraturabonnementene spredning av over 250.000 bøker. Litteraturabonnementene sørger for at ny norsk litteratur spres til samme tid over hele landet og gjøres tilgjengelig for leseren. Litteraturabonnementene gir over 304 bokhandlere automatisk påfyll av innkjøpsordningsbøker og bidrar til å sikre enda bedre bredde i bokhandelen. Bokhandlerforeningen jobber for at så mange medlemmer som mulig skal ha litteraturabonnement. For at omfanget av litteraturabonnement skal være stort må de gjøres attraktive gjennom gode betingelser og effektiv distribusjon som sikrer levering til samme tidspunkt over hele landet. Bokhandlerforeningen mener det er vesentlig at sortimentsrabatten økes. Informasjonen fra forlagene om titlene i litteraturabonnementene må kraftig forbedres. Det er et sterkt ønske fra bokhandlerne at mindre kjent litteratur blir informert om på lik linje med de mer kommersielle titlene. Det må legges til rette for å tilby de minste bokhandlere alternative abonnement som er tilpasset deres størrelse og profil.

### Fremtid

Et spørsmål alle i bransjen stiller seg er: Hvordan ser fremtidens leser ut, og hvordan sikrer vi oss at det er enten den fysiske bokhandelen eller nettbokhandelen som blir valgt? Vi ser at utviklingen hvor bokhandelen i enda større grad er blitt et sted å være, bidrar til stabil og noe økende oppslutning om bokhandelen. Bokhandelen scorer høyt når kundene blir spurt om kompetanse og service, og kunden mener det er en god bredde i norsk bokhandel.

Norske bokhandlere har i løpet av de siste ti årene blitt modernisert, effektivisert og profesjonalisert. Kjeden endrer nå sine forretningsmodeller hvor de kombinerer tradisjonell bokhandel, nett- og mobilhandel for å utvide kundetilbudet og gjøre bøker enda mer tilgjengelige i flere kanaler (nett, mobil, app'er og Facebook etc). Med et par klikk kan du nå enkelt kjøpe og lese et stort utvalg norske e-bøker. Vi ønsker å bidra til nyskaping og utvikling og er til enhver tid forberedt på å tilpasse oss den teknologiske utviklingen. Gode e-bokløsninger vil stimulere til økt litterær interesse og leselyst.

16 prosent av bokkjøperne oppgav at den forrige boken de kjøpte ble kjøpt på nettet. 5 prosent oppgav at den forrige boken de kjøpte var e-bok. (Ipsos MMI desember 2012). I følge TNS-Gallup oppgir 12 prosent å ha lastet ned en e-bok (Interbus Q2). E-bok omsetningen i USA ligger nå på ca 20 prosent og andelen bøker som blir handlet på nettet ligger godt over 40 prosent. I UK utgjør nå e-boksalget 7,4 prosent av forlagenes totale boksalg og Amazon kontrollerer 79 prosent av e-bokmarkedet i UK.

Foreningen vil arbeide aktivt for at bokhandelen også i fremtiden skal være den beste handelskanalen for kjøp av bøker - uavhengig av format. Dette forutsetter at bokhandelen videreutvikler den rollen de i dag har og legger til rette for å kommunisere med kundene alle steder de er, både i fysisk bokhandel, nettbokhandel og på ulike sosiale medier. Valgmulighetene for kundene kommer til å bli uendelige og tilgangen til innhold vil kun være et tastetrykk unna. Bokhandelens rolle som totalleverandør av kunnskap og opplevelse kan bli viktigere enn noen gang.

Vi vet ikke hvordan et bokmarked vil se ut i 2017, og overskuer ikke alle de utfordringene som medlemmene vil få. Vi anbefaler derfor styret og foreningen å forsette å overvåke situasjonen nøye og å være den "ressursbanken" medlemmene trenger.

En hovedutfordring for foreningen blir således å ta med de beste erfaringene fra tilbakelagte strategiperiode, og inn i de kommende tre år. Bokbransjen er en liten, men viktig bransje som trenger aktiv politisk støtte. Målet er at en slik støtte på nye foretningsområder som digitalisering og e-bok, samtidig som de eksisterende ordninger forbedres og fornyes, skal gi en vinn vinn situasjon hvor leseren er i fokus.

Oslo, 26.november 2013



**Visjon.** Bokhandelen skal være den største markedsplassen for kunnskap og opplevelse.







## Forretningsidé. Bokhandlerforeningen skal være den samlede bransjeforeningen for alle som driver detaljhandel av bøker som eget forretningsområde gjennom bokhandel.



### Medlemmer

Hovedfokus for medlemskap i foreningen skal være bokhandlere som har et ønske om å opprettholde dagens kulturforpliktelser, og som gjennom dette ser verdien av den fremforhandlede Bokavtalen og andre kulturbetingete rammevilkår.

For å bli opptatt som medlem må boka og formidling av litteratur utgjøre en sentral del av den totale virksomheten. Godkjenning av medlemskap forutsetter en viss bredde i bokutvalget, alternativt at man ved etablering av nisjebokhandel går i dybden på nisjen.

Søknad om medlemskap behandles av godkjenningsutvalget, som kan videresende krevende saker til styret. Godkjenningsutvalget anbefaler kriterier som besluttes av styret.

### Administrasjon

Den daglige driften utføres av en kompetent og operativ administrasjon. Styret velges av generalforsamlingen. Foreningen har som mål å gi et medlemstilbud til en akseptabel kontingent. Det skal være tydelig hva som er foreningens kontingent og hva som er serviceavgift, og hvilke foreningstilbud som må dekkes gjennom prosjektfinsiering. Foreningens medlemmer får delta i Bokavtalens abonnementsordninger og betalingsbetingelser. Medlemmer får tilgang til statistikk og utredninger, kampanjer og rådgivning.

### Økonomi

Bokhandlerforeningen har en god egenkapital. Egenkapitalen skal forvaltes på en god og sikker måte. For å sikre et effektivt betingelsessett og rutiner mellom forleggerforeningen og bokhandlere settes det ned et økonomiutvalg som har ansvar for å drøfte generelle problemstillinger.



**Bokhandlerforeningens kjerneoppgaver.**  
Rammevilkår og avtaleverk, samfunnskontakt og politisk påvirkning, bransjestatistikk, undersøkelser og analyser, bransjeinformasjon & medlemservice.





# Rammevilkår og avtaleverk



## Målsetning:

- Sikre optimale politiske, økonomiske og kulturelle vilkår for medlemmene gjennom å ha kunnskap, vilje og evne til å påvirke de beslutningsprosesser som berører foreningens medlemmer.
- Arbeidet kan gjerne gjøres i samarbeid med andre bransjeaktører.

Bokavtalen og momsfrataket ved omsetning av bøker utgjør sammen med innkjøpsordningene bærebjelken i norsk bokbransje. Det er disse rammevilkårene som også regulerer rammevilkårene til medlemmene.

I strategiperioden er det svært viktig at Bokavtalen trer i kraft på en god måte og at alle punkter i avtalen blir oppfylt i praksis. Det gjelder særlig litteraturabonnementene, bonuser og bokpakker.

Bokhandlerforeningen har som primærmål å sikre fastpris på ny norsk litteratur uavhengig av format. Det ivaretas gjennom å etablere frivillige avtaler som den nye Bokavtalen. Dersom Den norske Forleggerforening sier opp Bokavtalen, vil Bokhandlerforeningen arbeide for å fremforhandle en ny avtale før oppsigelsestiden er omme. Det er en forutsetning at innholdet i dagens bokavtale legges til grunn i en ny bransjeavtale og likebehandler alle salgskanaler og alle typer litteratur.

God kunnskap om beslutningsprosesser i Storting og Regjering, og god kontakt med beslutningstakere er svært viktig og skal prioriteres i kommende strategiperiode.

## Bokhandlerforeningen skal:

- Utvikle en beredskapsplan for å kunne håndtere de situasjoner som kan oppstå i forhold til Bokavtalen og dens bestemmelser.
- Arbeide aktivt for å sikre mva-fritak på e-bøker.
- Prioritere god kontakt mot beslutningstakere i perioden. Lage en rullerende kontaktplan for dette arbeidet.
- Det skal være god og systematisk kontakt med aktuelle institusjoner i bransjen, nasjonalt og internasjonalt (forfatterforeninger, forleggere, Kulturråd, European Bookseller (EBF/IBF) m. fl).
- Bokhandlerforeningen deltar bransjens samarbeidsorgan: Det litteraturpolitiske samarbeidsutvalget.
- Etablere digiutvalg og avgj rapport. Sikre bokhandelens plass i den digitale utvikling gjennom å bidra med rådgivning og kompetanse.





# Samfunnskontakt (media), politisk påvirkning og profilering av boka

## Målsetning:

- Profilere en åpen og aktiv bokhandel med innsikt og oversikt i fagfeltet.
- Være en sentral aktør for å styrke bokens posisjon som kultur- og kunnskapsformidler.
- Synliggjøre sammenhengen mellom sunn økonomisk drift og bokhandelens tilbud til leseren.
- Ha evne til å sette dagsorden til bokas beste å bidra til kompetanseheving i bransjen.

Bokhandlerforeningen har medlemmer over hele landet. Disse danner et landsdekkende nett av bokhandler med innsikt og oversikt i litteraturens verden. Dette er det viktig å sikre for fremtiden.

Bokhandlerforeningen skal arbeide aktivt og være en sentral aktør for å styrke bokens posisjon som kultur – og kunnskapsformidler. Dette skal gi økt oppmerksomhet hos myndigheter og beslutningstakere og gi forståelse for bokas betydning og derved bokas rammebetingelser. Samtidig skal det føre til økt interesse for bøker og lesing som igjen skal gi mersalg gjennom bokhandel. Våre medlemmer er kommersielle virksomheter som er avhengig av å tjene penger for å sikre leserne et best mulig tilbud.

## Bokhandlerforeningen skal:

- Være partner i en bredt forankret Bokfestival.
- Videreutvikle Bokhandlerprisen, som er en viktig markering av boken og bokhandelen.
- Videreføre Rivertonprisen og Bjørnsonstipendet
- Videreføre forfatterstipendene.
- Sikre Mammutsalget som bransjens beste salg.
- Øke salget av elektroniske gavekort.
- Bruke Bokdagen i forbindelse med årsmøtet både til kommunikasjon mot beslutningstakere og media, og for å gi egne medlemmer viktig faglig påfyll.

Hvert enkelt tiltak må inngå i en helhet som skaper en riktig bokhandlerprofil. Dette fordrer en aktiv kommunikasjonsplan for å sikre at kjerneargumentasjon og aktivitet er sammenfallende.

Bokhandlerforeningen skal bidra til mer åpenhet i bokbransjen. Praktisering av mer åpenhet og økt innsyn gir trygghet for at bransjen tar kulturansvar og er en troverdig aktør samtidig som det kan forebygges usunn maktkonsentrasjon.

Markedsaktiviteter begrenses til det som er tydelige felleskapstiltak. Det er viktig med et tydelig skille mellom kjedebehov og foreningsbehov. Markedstiltak skal prosjektfinansieres dersom ikke styret vedtar noe annet.



# Bransjestatistikk, undersøkelser og analyser (dokumentasjon)

## Målsetning:

- Videreutvikle og styrke evnen til å dokumentere fakta og se nye løsninger for bransjen.
- I strategiperioden skal det prioriteres ressurser og etableres en infrastruktur som muliggjør dette.

Bokbransjen har et stort behov for å dokumentere kvantitativ og kvalitativ informasjon. Det er et mål at Bokhandlerforeningen skal bli bransjens beste på å dokumentere bransjefakta, og det skal avsettes ressurser til dette i strategiperioden.

## Bokhandlerforeningen skal:

- Fortsette satsningen på statistikk. Foreningen vil i samarbeid med medlemmene videreutvikle dagens statistikker.
- Videreutvikle den årlige normtallsundersøkelsen.
- Videreutvikle og styrke markedsundersøkelsene, herunder de halvårige markedsundersøkelsene.
- Bokundersøkelsen videreføres i samarbeid med Forleggerforeningen
- Øke samarbeidet med andre i bransjen for å sikre best mulig statistikkgrunnlag.
- Boklista er et eksempel på samarbeid og tiltak som skal videreutvikles for å profilere Bokhandlerforeningen og boken.
- Salg av boklistedata til forlag videreføres og utvikles.
- Utvikle retningslinjer for god og sikker forvaltning av data (salgstall o.a).

Utredninger og statistisk materiale må tilrettelegges slik at det effektivt kan brukes av medlemmer. Bokhandlerforeningen vil tilrettelegge og bruke fakta i den offentlige debatten – for å underbygge bokhandelens rolle. Det er et mål å gi media bedre informasjon og oversikt i bokbransjen ved bla å legge til rette for å uttale noe om hvilke titler som selger, til hvem osv.





# Bransjeinformasjon og annen medlemservice



## Målsetning:

Bokhandlerforeningen har som mål å gi alle som har direkte eller indirekte påvirkning på bokbransjens rammevilkår kjennskap til foreningens synspunkter og hovedaktiviteter og utviklingen av norsk bokhandel. Vi skal være åpne og aktive informasjonsformidlere og prege debatten om bøker og bokbransjen med våre synspunkter. Det er et mål å bidra til en kunnskapsbasert debatt ved å tilby gode data om bokhandel og bøker.

Vi skal ha en god kommunikasjon med egne medlemmer som sikrer trygghet og forutsigbarhet, det skal fortløpende vurderes andre måter å kommunisere effektivt med medlemmene. Det er viktig at informasjon til medlemmene gis til riktig tid og i riktig mengde.

## Bokhandlerforeningen skal:

- Oppdatere og fornye kommunikasjonsplanen i tråd med strategiplanen for 2014-2017.
- Sikre riktig og god informasjon til medlemmer og andre i bransjen.
- Investere i en ny responsiv nettside som ivaretar målsetningene i den nye kommunikasjonsplanen, og sikrer at målgruppen; politikere, byråkrater, journalister i tillegg til egne medlemmer og bokbransjen eller, raskt finner aktuell meningsytring, informasjon og statistikk.
- Bruke de sosiale medier som til enhver tid synes effektive for å fremme foreningens synspunkter.
- Opprettholde utgiveransvar for Bok og Samfunn med egen selvstendig redaktør. Bladets rolle som helt sentral informasjonskilde i og for bransjen skal videreutvikles.

## Medlemservice

Bokhandlerforeningen organiserer enkeltmedlemmer (butikker), men prioriterer også god og regelmessig kontakt med kjeder og andre medlems sammenslutninger. Foreningens strategiske valg og beslutninger fattes ut i fra en langsiktig helhetsvurdering.



# Økonomi



Bokhandlerforeningen har en solid egenkapital.

Verdiene skal forvaltes på en god og sikker måte med lav risikoeksponering. Dagens finansieringsmodell hvor foreningens virke er finansiert dels gjennom medlemskontingent og serviceavgift, dels gjennom prosjekt og dels med finansinntekter videreføres.

#### **Bokhandlerforeningen skal:**

- Finansstrategien skal evalueres i løpet av perioden.
- Det utarbeides et regelverk for disponering av egenkapitalen.
- Modellen som ligger til grunn for innkreving av medlemsavgift skal prisjusteres og moderniseres og kjedeinnslagspunktet heves jfr. rettferdighetsprinsippet.
- Foreningen skal fortløpende vurdere nye forretningsområder som vil være til fellesskapets beste.





# Evaluering/rullering

Strategiplanen forutsetter utredninger og mer detaljerte planer på flere av virkeområdene. Målene i strategiplanen bør stå fast i perioden, mens de enkelte prosjekt skal være gjenstand for en årlig styreevaluering.