



Innhold

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



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. Siden dette er en rullende plan har styret for kommende treårs periode bedt strategiutvalget fokusere på noen avgrensede områder som: medlemskap, samarbeid, nye utfordringer og finansiering.

Bokhandlerøkonomien og det kulturelle overskuddet

2008 ble et krevende år for bokhandlerøkonomien. En forverret totaløkonomi for mange bokhandler og kjeder påvirker utviklingen av bransjen. Husleie og personalkostnader påvirker i større og større grad resultatet for detaljistene. Fokus på driftseffektivitet i kombinasjon med ønsket og kravet om høy fagkompetanse er en utfordring for bransjen, spesielt i perioder hvor omsetningen går ned.

Den vertikale integrasjonen fortsetter, og andelen forlagseide bokhandler økte med Aschehous oppkjøp av Norli. Det er grunn til å forvente flere omstruktureringer i kommende strategiperiode.

Konkurransen er økende

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.

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.



Liberalisering av skoleboksalgget gir store strukturendringer

Siden 2005/06 er det gjennomført en omfattende liberalisering av skoleboksalgget hvor bokhandelens enerett til salg av skolebøker er bortfalt og forlagenes anledning til å sette en fast utsalgspris er falt bort. Det er med andre ord frie priser og fri konkurranse.

Dette er kommet parallelt med Kunnskapsreformen og med beslutningen om at elevene i videregående skole skulle få gratis skolebøker. Fylkene har valgt en utlånsordning av bøker fremfor stipendordning. Bøkene blir kjøpt inn av skolene på bakgrunn av store fylkesmessige anbudsprosesser. Liberalisering av skoleboksalgget berører alle størrelser av bokhandler som har jobbet med dette. Foruten bortfall for mange vil også myndighetenes evne/vilje til å bevilge penger til utbytting av pensumlitteraturen påvirke bransjen betydelig. De første anbudene nærmer seg allerede utgått levetid og vi vil først nå se på hvilket nivå rabattene og dermed den totale økonomien i skolebøker vil bli.

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 evalueres.

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. Synovate 2008). Den store bokundersøkelsen viser at flere leser, også menn.

Vi ser dessuten et taktskifte i lese- og kjøpsvanene hvor en nå i stor grad ønsker å handle bøker hele året. Sommersalgget 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.

Leselystaksjon og Bokfestival

I tillegg må bransjen i langt større grad i kommende periode samle kreftene for å iverksette gode leseprosjekter. *Den landsdekkende leselystaksjonen* som starter 2010 er ett eksempel og det bør være et mål at dette blir en årlig leselystaksjon hvor alle foreningens medlemmer deltar. *Prosjekt Bokfestival* er et annet eksempel på hva bransjen kan få til sammen.

Litteraturabonnement

De nye litteraturabonnementene gir over 480 bokhandlere automatisk påfyll av innkjøpsordningsbøker og bidrar til å sikre enda bedre bredde i bokhandel. Vi er avhengige av bestselgerne, men enda mer av bredden. Det har vært en stor vekst i både antall forlag og i antall utgivelser foregående periode, det bør være et mål for bransjen å stabilisere antallet utgivelser kommende periode.

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.

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.

I skrivende stund vet vi ikke hvordan et bokmarked vil se ut i 2013, 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. Dette bør bli en periode med ytterligere samarbeid mellom bransjeforeningene, og hvor en sammen i enda større grad enn i dag klarer å formulere løsninger og se muligheter på fellesskapsnivå. Bokbransjen er en liten, men viktig bransje som trenger aktiv politisk støtte. Målet er at en slik støtte på nye forretningsområder 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, 17.november 2009



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 skal være på Bokhandelen som har et ønske om å opprettholde dagens kulturforpliktelser, og som gjennom dette ser verdien av den fremforhandlede Bokavtalen og andre kulturbetingete rammevilkår.

Godkjenning av medlemskap forutsetter en viss bredde i bokutvalget, alternativt at man ved etablering av nisjebokhandel går i dybden på nisjen. For å kunne bruke betegnelsen ”bokhandel”, må bøker utgjøre en sentral del av forrettningens sortiment. Det er et mål at alle landets bokhandlere er medlemmer i foreningen.

For å bidra til god oppslutning om boka, vurderes det i perioden å tilby andre som driver handel med bøker og som slutter opp om foreningens målsettinger,

en tilknytning til foreningen. Søknad om medlemskap behandles av godkjenningsutvalget, som kan videresende krevende saker til styret. En ordning med assosiert medlemskap iverksettes i løpet av perioden. Godkjenningsutvalget anbefaler kriterier som beslutes 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 prosjektfinansiering. Foreningens medlemmer får delta i Bokavtalens abonnementsordninger og betalingsbetingelser. Medlemmer får tilgang til statistikk og utredninger, lesekampanjer og rådgivning.

Økonomi

Bokhandlerforeningen har en solid egenkapital og forvalter også eiendom (51 % i Bokhandelens Hus A/S). Egenkapitalen skal forvaltes på en god og sikker måte.



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 momsfrirket 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 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. Dersom foreningen skal støtte en eventuell Boklov, er det en forutsetning at loven 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 skal i perioden prioritere bransjens nye samarbeidsorgan: Det litteraturpolitiske samarbeidsutvalget.
- Det nedsettes et mindre utvalg som utreder spørsmålet om en eventuell sammenslåing av Forleggerforeningen og Bokhandlerforeningen.
- 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.
- Ha evne til å sette dagsorden til bokas beste, bidra til lesetiltak og 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 framtiden.

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.

Bokhandlerforeningen skal:

- Iverksette Leselystaksjonen første gang 2010 i samarbeid med foreningen !Les og Forleggerforeningen.
- Være partner i en bredt forankret Bokfestival fra og med 2010.
- Bidra til at det utvikles en bransjestandard for RFID i løpet av perioden, gitt positivt forprosjekt.
- Ta initiativ til bransjesamarbeid for en mer miljøeffektiv bransje i løpet av perioden.
- Utvikle 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 fagdagen 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 forebygge 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



Bransjeinformasjon

- Sikre riktig og god informasjon til medlemmer og andre i bransjen.

Sikker og tydelig kommunikasjon mot egne medlemmer gir trygghet og forutsigbarhet. Det er viktig at informasjon til medlemmene gis til riktig tid og i riktig mengde. Den viktigste arenaen for dette er Bokforum som skal videreutvikles. Bokhandlerforeningen skal vurdere andre former for bransjekontakt som spørreundersøkelser og åpne nettfora ved behov.

Bokhandlerforeningen skal:

- Opprettholde utgiveransvar for Bok og Samfunn med egen selvstendig redaktør. Bladets rolle som helt sentral informasjonskilde i og for bransjen skal videreutvikles.
- Sørge for en oppdatert og brukervennlig hjemmeside.
- Videreutvikle Bokforum, og samtidig vurdere andre måter å kommunisere effektivt med medlemmene på.

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. I tillegg eier foreningen en verdifull andel i Bokhandelens Hus AS (51 %). 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.
- Sikre en god forvaltning av foreningens verdier i Bokhandelens Hus.



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.