

selges i matbutikker, dobbelt så stor som i fagbokhandlene:

«bok i butikk»



frykter at fagbokhandlene vil bli utkonkurrert i distriktene, fordi de er avhengige av de samme bestselgerne for å overleve.

– Den kunnskapen om bøkene som bokhandleren har, finner du ikke på Coop. Heller ikke utvalget. Dette er kanskje den fremste kritikken, at Tanum Concept ensretter tilbudet til leserne, sier hun.

Tanum-direktør Karin Mundal presiserer at Tanum Concept er i oppstartsfasen.

«Vi kommer til å øke mangfoldet når alt kommer opp å stå. Vi har prioritert å få all logistikk på plass slik at det blir mulig å håndtere en større bredde», skriver hun på e-post.

kultur@klassekampen.no

IMOT ENSRETNING: – Med sitt ensidige fokus på bestselgere vil Tanum Concept skade bredden i det fysiske boksalg, frykter Tore Slaatta, generalsekretær i Norsk faglitterær forfatter- og oversetterforening.

FOTO: CHRISTOPHER OLSSØN

– Har ikke sett slike skjevheter før

Tendensen som så langt har gjort seg gjeldende i Coops Tanum Concept-butikker, er interessant, mener NHH-professor Øystein Foros.

I 2014 var han veileder for en student som undersøkte hvorvidt bokhandlene favoriserte bøker fra eierforlagene.

– Hun fant veldig få tegn på skjevheter som skulle tyde på at eierforlagene fikk noen fortrinn i kjedene, både når det gjelder bøker som fikk stå på utstilling og i det generelle utvalget, forteller Foros.

Overrepresentasjonen av det sannsynlig at skjevheten i Cappelen Damms bøker i utvalget først og fremst har praktiske årsaker.

– Cappelen Damm-konsernet sitter igjen med en større avanse for hver bok fra eget forlag de selger over disk. Men en tung overvekt av Cappelen Damm-bøker vil likevel ikke reflektere kundenes etterspørsel. Dersom Jo Nesbø ikke stilles ut, får de solgt færre bøker, sier han.

– Det er noe man ikke har funnet tidligere.

– Du mener dette er noe nytt?

– Jeg kan i hvert fall ikke komme på noen eksempler der vi har sett denne typen skjevheter tidligere.

Ifølge NHH-professoren er



Øystein Foros

ikke stilles ut, får de solgt færre bøker, sier han.

Slik bokmarkedet er i dag, kontrollerer noen få forlagskonsern alle salgskanaler for bøker, sier Anitra Figenschou, forlegger og høyskolelektor ved BI.

– Når ingenting av det som det forhandles om, er gjennomslagskraftig og åpent, må vi bare ha tillit til at aktørene ikke bruker makten sin til å tvinge konkurrenter ut av markedet, sier Figenschou.

– For å sitere Astrid Lindgren: Den som er veldig sterk, må også være veldig snill.