

## **Innledning**

Forleggerforeningen organiserer norske forlag, herunder de viktigste norske litterære forlagseide agenturene. Forleggerforeningens eksportutvalg består av agenter som arbeider med salg av norsk litteratur til utlandet.

Vi vil i dette innspillet innledningsvis gi en kort beskrivelse av hvordan vi opplever nåværende situasjon for litteratureksport, fordi det er viktig at den internasjonale strategien for kulturpolitikken tar utgangspunkt i en mest mulig felles situasjonsbeskrivelse. Vi besvarer deretter følgende spørsmål fra innspillsinvitasjonen: Hva må til for at de litterære agentene skal lykkes med sin internasjonale virksomhet, hvor kan det offentlige være med på å gjøre arbeidet enklere? Og: Hvilke permanente og forbigående endringer har korona-pandemien ført til i arbeidet med litteratureksport?

Vi kommer også raskt innom aspekter ved de øvrige spørsmålene.

### **1. Bakgrunn**

Norsk litteratur hevder seg godt internasjonalt, og norsk litteraturpolitikk og vår modell for litteratureksport er svært anerkjent. Litteraturen er viktig for Norge. Den er en brobygger, den kan åpne for samtaler og forståelse mellom mennesker, og nasjoner. Vår litteratur er et viktig bidrag til å styrke Norges renommé internasjonalt, i arbeidet for å fremme likestilling, utdanning, helse, demokrati og ytringsfrihet.

Salget av norske litteraturrettigheter skjer gjennom de litterære agenturene, som enten er knyttet til forlagene eller er organisert som selvstendige bedrifter. Agentene utgjør en særegen yrkesgruppe med spesialkompetanse innenfor mange fagområder; litteratur, språk, økonomi, jus og markedsføring. De har solid kompetanse om betingelsene og mekanismene for å få bøkene ut i markedene de er solgt til; de har oversikt over den internasjonale bokbransjen og har et stort personlig kontaktnettverk. Agentenes arbeid er en forutsetning for eksport av norsk litteratur. Agentene er dermed å anse som premissleverandør for den norske samarbeidsmodellen for litteratureksport – altså den helt unike samarbeidsformen mellom agentene, NORLA, UD og utestasjonene, KUD, ND og Innovasjon Norge.

Konkurransen på agenturmarkedet utspiller seg både de norske aktørene seg imellom, og mellom norske og utenlandske aktører. Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg mener at det bør være et kulturpolitisk mål at flest mulig norske litteraturrettigheter forvaltes av norske aktører. Derfor er det viktig at man i arbeidet med strategien har kunnskap om hvordan det nasjonale og internasjonale konkurrentbildet i agenturmarkedet ser ut.

### **2. Hva må til for at de litterære agentene skal lykkes med sin internasjonale virksomhet? Hvor kan det offentlige være med på å gjøre arbeidet enklere?**

a. Opprettholde og styrke forutsigbare bevilgninger til de ulike støtteordningene

Suksessen som norsk litteratur har i utlandet henger sammen med kvaliteten og bredden i litteraturen selv og det viktige arbeidet som legges ned av agentnæringen, og fra offentlige aktører og myndighetenes side. Støtteordningene som forvaltes av NORLA er vesentlige for at norsk litteratur selges og utgis i andre land. Å opprettholde og styrke forutsigbare bevilgninger til alt fra oversetterstøtte, produksjonsstøtte, reisestøtte og støtte til ulike salgsfremmende tiltak både for agentene og for de utenlandske forlagene, er blant de aller viktigste virkemidlene til å oppnå vellykket litteratureksport. Sammen med fortsatt tett og god dialog og samarbeid mellom offentlige aktører, myndigheter, markedet og agentene, legger dette grunnlag for suksess og er viktige forutsetninger for at vi skal lykkes.

b. Den norske samarbeidsmodellen for litteratureksport må styrkes

Den norske samarbeidsmodellen for litteratureksport er vårt største internasjonale konkurransefortrinn. Når det nå skal utarbeides en internasjonal strategi for kulturpolitikken, er det viktig at dette tas inn som en forutsetning. Samarbeidsformen mellom agentene, NORLA, UD og utestasjonene, KUD, ND og Innovasjon Norge er nyttig, verdifull og vellykket.

Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg mener at dette samarbeidet bør styrkes ytterligere, og at det er viktig at aktørene i den utstrekning det lar seg gjøre opererer ut fra felles mål og med felles kriterier for suksess – selvfølgelig uten å hindre åpen konkurranse i næringen, som også er en åpenbar forutsetning for at eksport av norsk litteratur skal lykkes. Næringsaktørene og det offentlige bør i større grad enn i dag dra nytte av den samlede kompetansen som finnes på feltet, en tettere dialog om mål og premisser, og samarbeid i konkrete prosjekter. Løpende dialog og samarbeid mellom offentlige aktører, myndigheter og næringsaktørene bør være en tydelig og forpliktende ambisjon i strategien.

Som eksempel på mer konkrete aktiviteter, mener Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg det ville være verdifullt for alle parter dersom litteraturfeltet i enda større grad ble inkludert i det offisielle Norges representasjonsaktiviteter i utlandet. Vi har for eksempel hatt noen enestående opplevelser i samarbeid med representanter for Kongehuset, ikke minst under bokmessen i Frankfurt 2019 hvor Norge var gjesteland. Dette samarbeidet kan videreutvikles, for eksempel gjennom Kongehusets offisielle reiser til utlandet, og i forbindelse med Statsrådsreiser. Man kan invitere med seg forfattere, arrangere bransjemøter mellom norske agenter og forlag i landet reisen går til, ha tydeligere representasjon fra det offentlige ved arrangementer eller utstillinger om norsk litteratur eller bokillustrasjonskunst eller gi bort bøker av norske forfattere som gave.

**3. Hvilke permanente og forbigående endringer har korona-pandemien ført til i arbeidet med litteratureksport?**

Siden våren 2020 har pandemien ført til at viktige arenaer for salg er borte. Både fordi de internasjonale fysiske møteplassene har forsvunnet, og fordi bokmarkedet i hele verden er sterkt rammet av unntakstilstanden. Hele den internasjonale bokbransjen har på rekordtid flyttet all kommunikasjon over til digitale arenaer. Til tross for et svært krevende 2020, har de norske agentene greid å opprettholde et høyt antall solgte rettigheter. Samtidig er det en stigende uro for de langsiktige konsekvensene, ikke minst økonomisk.

a. Konsekvenser av at det internasjonale bokmarkedet er rammet av pandemien

Økonomien i litteratureksport er organisert på følgende måte: Inntekter fra rettighetssalget til en boktittel fordeles som regel 75% / 25% mellom forfatter og agentur. Samtidig er det agenturet alene som står for de investeringer som gjøres for å få solgt en bokrettighet, deriblant prøveoversettelse til engelsk, markedsmateriell og reiser til bokmesser, bransjetreff, seminarer o.l.. Økonomien i rettighetssalg er langsom. 50 prosent av forskuddet utbetales fra det utenlandske kjøperforlaget ved signering av kontrakt, og 50 prosent ved lansering (ofte 18 måneder senere). Også for økonomiske suksesser tar det tid før de store summene kommer. Fra rettigheter er solgt, til første royaltyutbetaling fra reelt boksalg tar det minst tre år. Det er imidlertid en kjensgjerning at de færreste bøker som selges til utlandet tjener inn mer enn forskuddet. De aller fleste agenturene bruker subagenter i utvalgte språkområder. Selges en bok via en subagent, deles inntekter for rettighetssalget som regel 75% / 15% / 10% mellom forfatter, agentur og subagentur.

Pandemien har ført til at bøker som er solgt til utlandet i mange tilfeller får utsatt utgivelsesdato, eller ikke blir utgitt i det hele tatt. Dette medfører en økonomisk risiko og usikkerhet for de norske agenturene, fordi mer enn halvparten av inntektene først kommer når den solgte boka utgis i det utenlandske markedet.

b. Konsekvenser av bortfall av fysiske møteplasser

Pandemien har medført et bortfall av fysiske møteplasser. For å lykkes med litteratureksporten trenger agentene arenaer for å synliggjøre norsk litteratur. Det er svært sannsynlig at det vil ta lang tid før de etablerte fysiske møteplassene igjen er oppe og går etter pandemien, og vi antar at noen av endringene vi opplever i dagens situasjon kan være permanente.

Konsulatene og ambassadene kan være gode arenaer for synliggjøring av norsk litteratur. Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg håper disse arenaene kan bli tatt i bruk i større grad, enten ved at agentene er til stede selv eller via de som jobber der. Agentene har positive erfaringer med blant annet webinarer arrangert i samarbeid mellom de norske utenriksstasjonene, UD, NORLA og agenturene. Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg mener potensialet for å videreutvikle denne typen samarbeid om nye bokpresentasjoner, speed-dating, boklanseringer, seminar, bransjetreff, etc. er stort. Utestasjonenes tilstedeværelse er av stor betydning, og enda viktigere nå, så lenge pandemien gjør det umulig for agentene å reise.

Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg har følgende konkrete forslag til samarbeidsprosjekter mellom agentene og utestasjonene, som vi mener kan ha stor positiv effekt på eksporten av norsk litteratur til utlandet, ikke minst i tiden vi er inne i nå.

- Modellen med webinarer for utenlandske forleggere og agenter bør videreføres.
- Informasjonsutvekslingen mellom UD, utestasjonene og agentene om norske titler i oversettelse må systematiseres.
- Det bør etableres et samarbeid mellom de ulike utestasjonene om å prioritere satsningstitler, fordi spissing hjelper bredden av norsk litteratur.
- Antall boklanseringer av norske titler i utlandet bør økes, både gjennom arrangementer, og gjennom å synliggjøre norske bøker i sosiale medier, nyhetsbrev og pressearbeid.
- Mulighetene for tematisk samarbeid bør undersøkes. Som eksempel, vil vi foreslå et arrangement med fokus på illustrerte barnebøker i samarbeid mellom agenturene, Generalkonsulatet i New York, NORLA og Scandinavia House.
- Utestasjonene bør i større grad invitere utenlandsk presse til Norgesbesøk for å lage forfatterintervju og litteraturreportasjer osv.

Gjennom strategien som skal legges, tror Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg at vi kan oppnå veldig mye mer om vi i størst mulig grad samarbeider for å nå felles mål. Vi mener det er mye å hente på å drøfte hvilke mål og suksesskriterier vi bør ha for den norske litteratureksporten, og tydelig definere dette i strategien. Dette vil gi gevinster både for litteraturen, for Norges utenrikspolitiske ambisjoner og for aktørene på feltet.

Forleggerforeningen og Forleggerforeningens eksportutvalg takker for muligheten til å spille inn i dette viktige arbeidet, og ser frem til videre konstruktiv dialog i tiden som kommer. Om dere har spørsmål eller trenger mer informasjon, er det selvfølgelig bare å ta kontakt!

Med vennlig hilsen,

Heidi Austlid

Administrerende direktør i Forleggerforeningen