

Studietur til Stockholm 3.-6. juni 2018

En rejse i bøgernes tegn

Søndag den 3. juni 2018 rejste vi på studietur til Stockholm for at lade os inspirere af de svenske boghandlere. På fire dage besøgte vi tolv boghandlere, to papirvarebutikker og en spilbutik og nåede også forbi det smukke Kungliga Biblioteket, der er Sveriges nationalbibliotek. Vi rejste ud med store forventninger og let bagage og kom hjem fulde af inspiration og med tasker tunge af bogindkøb.

Nedenfor følger en beskrivelse af de boghandlere, vi fik størst udbytte af at besøge – fire af dem udførligt beskrevet, resten i kort notatform. Slutteligt er der en opsamling med refleksioner over de iagttagelser, vi har gjort os.

Besøgte boghandlere

Akademibokhandeln er Sveriges største boghandlerkæde med over 100 butikker og et bredt sortiment inden for bøger, spil samt papir- og kontorvarer. Vi besøgte to af kædens butikker, den ene beliggende på Mäster Samuelsgatan og den anden i Mall of Scandinavia, og fik dermed et godt indtryk af, hvilke muligheder og begrænsninger der ligger i at være placeret på henholdsvis en gade og i et storcenter.

Akademibokhandeln på Mäster Samuelsgatan er en stor, åben og lys boghandel med tilhørende café. Den er nyrenoveret og har et minimalistisk udtryk. Inventaret er holdt i sort og hvidt, reoler er placeret i lige linjer parallelt med vægge, og der strømmer et rent, næsten køligt lys fra loft og reoler. Butiksrummet giver et indtryk af ro og orden, hvilket understøttes af en meget tydelig temainddeling af bøgerne (a la et moderne dansk bibliotek). Der er pyramideformede udstillinger på borde rundt omkring i butikken, og mange af varerne er frontvendte. På flere bøger og spil hænger håndskrevne, personlige anbefalinger fra personalet, og en hel bogreol er dedikeret til 'staff picks'. Den overskuelige indretning betyder, at man som kunde hurtigt kan orientere sig og (selv) finde det, man søger. Men der er også lagt op til fordybelse og ophold, bl.a. ved hjælp af caféområdet og siddepladser gemt blandt bogreoler og i kroge. De mange håndskrevne medarbejderanbefalinger opbløder boghandelens lidt strømlinede udtryk og inviterer til, at man går på opdagelse og lader sig inspirere.

Boghandelen afholder ofte forfatterseminarer og -events, og butikken har et stort sceneområde med stole til publikum og en skærm med en PowerPoint-præsentation, der fortæller forbigående om kommende begivenheder. De gratis arrangementer foregår inden for butikkens åbningstid og annonceres via sociale medier, nyhedsbreve og flyers. Ifølge personalet er det ikke vanskeligt at tiltrække publikum, og arrangementerne er generelt meget velbesøgte. Akademibokhandeln har desuden både en medlemsklub og en læseklub. Medlemsklubben, 'Akademibokhandelns Vänner', har gratis medlemskab, og som medlem får man nyhedsbreve med bogtips og læseinspiration, 'vänpriser' på udvalgte titler og indbydelser til eksklusive events og begivenheder. I læseklubben 'Låna&Läs' kan kunderne for 399 skr. om året vælge blandt 55 forskellige titler. Én bog tages med hjem ad gangen og byttes for en ny i boghandelen, den sidste bog må kunden beholde.

'Akademibokhandelns Vänner' og 'Låna&Läs' er eksempler på, hvordan man kan opbygge gode og varige relationer til sine kunder, engagere dem i fællesskaber, der har bøger og læselyst som omdrejningspunkt og samtidig få dem til at besøge den fysiske butik.

Akademibokhandeln i Mall of Scandinavia er en mindre, men identisk udgave af Akademibokhandeln på Mäster Samuelsgatan med inventar holdt i sort og hvidt, mange frontvendte varer og håndskrevne medarbejderanbefalinger. En af boghandelens medarbejdere fortalte – lidt modløst – at de både har forsøgt sig med forfatterevents og højt-læsningsarrangementer for børn, men at de har meget vanskeligt ved at tiltrække publikum. Arrangementerne annonceres både på boghandelens egen og storcenterets Facebookside. Kun til jul har de succes med at afholde signeringer, da kunderne her efterspørger boggaver med en personlig hilsen. Medarbejderen gav udtryk for, at det er Akademibokhandelns beliggenhed, der er årsagen til det manglende publikum, fordi de handlende ikke forbinder Mall of Scandinavia med kulturelle begivenheder og oplevelser.

NK Bokhandel ligger i det smukke, gamle stormagasin Nordiska Kompaniet, der med sin stilfulde arkitektur fra 1902 minder om Magasin i København. Boghandelen står i næsten skærende kontrast til det æstetisk rene stormagasin med sine slidte gule og brune reoler, tykke gulvtæpper, lænestole med rødt velourbetræk, gulvlamper og en tilfældigt placeret Chesterfieldsofa. Der hænger store, gamle plakater ned fra loftet, som skærmer boghandelen fra stormagasinet mylder, og jazzmusik strømmer ud fra højtalere. Udstillede bøger er bunket på alle ledige overflader, og næsten ingen bøger er frontvendte. Butikken har desuden en stor musikafdeling med vinylplader. NK Bokhandel har eksisteret i over 20 år, men flyttede for et par år siden fra stueetagen til 3. sal, uden dog at få en makeover. Det må derfor være et helt bevidst valg at lade butikken være, som den er: et hyggeligt, uformelt og hjemligt rum, hvor tiden har fået lov til at sætte sine spor.

Vi havde en god, lang snak med boghandelens ejer, Lena, der generøst delte ud af sine erfaringer og passioneret fortalte om de forfatterevents, boghandelen afholder næsten hver aften i samarbejde med caféen overfor. Lidt gulvplads bliver ryddet i et hjørne, og klapstole stilles op. Der er gratis entré, og for 20 skr. kan man købe et glas rødvin. Forfatteren er altid i samtale med enten en forlagsredaktør eller en anden forfatter, og efterfølgende er der signering. Arrangementerne er så velbesøgte, at publikum ofte må stå op. NK Bokhandel har også en læseklub, der afholdes én gang om måneden, og som styres af to forfattere, der også udvælger bøgerne. Læseklubben er eksklusiv, og derfor er der kun 60 (!) deltagere, der hver især køber en gavepose i lækkert design med 5 bøger for 1000 skr. I gaveposen ligger også en læsevejledning med punkter til overvejelse og diskussion. Lena fortalte, at det ofte er forlagene selv, der kontakter hende med henblik på forfatterevents, og at det derfor ikke er noget, hun bruger mange ressourcer på. Hun fortalte også, at selvom events og arrangementer annonceres via de sociale medier og nyhedsbreve, er det hendes klare fornemmelse, at størstedelen af publikum impulsivt kigger forbi på vej hjem, fordi de ved, at "der altid sker noget her". Boghandelens succes er uden tvivl en kombination af mange forskellige faktorer: Nordiska Kompaniets centrale beliggenhed og boghandelens alder og etablerede brand. Men NK Bokhandel har også – og måske vigtigst af alt – bevaret sin støvede skævhed og individualitet og lokker som en eksotisk og kulturel oase midt i en hektisk hverdag.

Bokslukaren – böcker & bakverk för barn er en lille børneboghandel, der drives af to børnebogsforfattere og en tidligere litteraturstuderende. Boghandelen emmer af kærlighed til bøger – og børn – og at træde ind ad døren er som en nostalgisk tilbagevenden til en tid, hvor fantasi og magi regerer. Bøgerne er placeret efter aldersgruppe (0-2, 2-5, 5-11, 12-18), og billedbøger er frontvendte og anbragt i børnehøjde på gulv og små skamler. Sortimentet er bredt inden for både nyere og klassisk børnelitteratur, men boghandelen sælger også ældre, mere ukendte titler, der er nøje udvalgt af ejerne. Blandt bøgerne finder man også gammeldags blikkegetøj og spil i fine æsker. I butikkens bagerste rum er der en lille café med bløde, mørkerøde veloursofaer, gamle gulvlamper og store kasser med bøger, man må bladere i, mens man nyder caféens kager, der alle er inspireret af børnelitterære værker (Willy Wonka-chokolademuffins og Harry Potter-scones). Bokslukaren afholder et væld af børnekulturelle aktiviteter og arrangementer, bl.a. er der højtlesning hver lørdag, musik for børn, teaterforestillinger, kurser i madlavning for mindre børn og foredrag for forældre inden for fx pædagogik. Det er tydeligt, at ejerne har et ønske om at skabe et miljø, der rækker ud over det at sælge børnebøger, og butikken opleves snarere som et kulturhus for børn end en boghandel i traditionel forstand. Og så kan den lille boghandel bryste sig af at have Stockholms mindste scene på 1x1 meter!

Science Fiction Bokhandeln er en stor og utrolig smuk specialboghandel med alt, hvad hjertet kan begære inden for science fiction, fantasy, horror, graphic novels, manga, tegneserier, spil, kunst og merchandise. Der er spejle i loftet, parketgulve og prismelysekrone, en teaterlignende balkon og kæmpe StarWars-figurer i de høje vinduer. Boghandelen virker meget velbesøgt. De afholder ikke events, men er aktive på de sociale medier. Har også en blog og en egenproduceret podcast.

En Annan Bokhandel ligger i storcenteret Globen. Trods sin beskedne størrelse har boghandelen et overraskende bredt udvalg af titler, og rundtomkring er placeret små kort med computerskrevne medarbejderanbefalinger. Butikken lod til at være under ombygning, og derfor var det svært at danne sig et ordentligt indtryk af rummet. Dog minder det hele lidt om et slidt og forladt folkeskolebibliotek fra slutfirserne. Der var ingen kunder, og ekspedienten sad begravet bag en computerskærm.

The English Bookshop er en levende lille engelsk boghandel med mange kulturelle og litterære tilbud. Butikken afholder et væld af reading groups inden for bl.a. science fiction, classics, modern fiction og nordic noir i et forsøg på at tiltrække så mange kundesegmenter som muligt. Til arrangementerne kan købes te og kage i bedste britiske stil. Boghandelen har også en bogklub, hvor man som medlem vælger en genre og hver måned får tilsendt en bog, der er håndplukket af personalet (130-160 skr., gratis fragt). I butikken er mange håndskrevne 'staff picks' og også månedens bog inden for krimi og skønlitteratur.

Söderbokhandeln Hanson & Bruce er en af Stockholms ældste boghandlere (1927). Kvalitetsboghandel à la Shakespeare & Company i Paris – en litterær tidslomme, der emmer af støvet intellektualisme. Der er bøger fra gulv til loft og på alle flader. Bagest i butikken er et sofaarrangement, hvor kunder sidder fordybet i læsning. Boghandelen afholder forfatterarrangementer, oplæsninger og koncerter, til hvilke der serveres vin.

Papercut er en uafhængig boghandel, der sælger magasiner, bøger og film inden for mode, kunst, design og musik. Butikkens visuelle og æstetiske udtryk er slående, der er mange coffee table books, og næsten alt er frontvendt. Minder lidt om et showroom.

Pocket Shop åbnede i 1989 og er inspireret af The Sock Shop i England, der udelukkende sælger sokker. Boghandlerkæden er svensk, men har også butikker i Tyskland og England. I begyndelsen udgjorde pocketbøger hovedparten af omsætningen (pocketbogudgivelsen er stor i Sverige), men i dag tilbyder kæden også andre formater. I butikken er alle bøger frontvendte, og mange er organiseret efter topti-princippet. Boghandelen afholder ofte forfattersamtaler med efterfølgende signering. De har også forlagsfolk ude at fortælle om fx bogproduktion.

Dragon's Lair er en spilbutik med et stort sortiment inden for brætspil og kortspil (over 3000 forskellige spil på lager). Butikken er utrolig flot med smukke gamle skriveborde og træborde placeret rundt omkring. På bordene står skilte, der opfordrer kunderne til at sætte sig ned og prøve et spil. Spillepladserne kan reserveres inden for butikkens åbningstid, og man kan også låne et spil og få hjælp af det kyndige personale. Mange medarbejderanbefalinger pryder de frontvendte varer. Dragon's Lair har en drøm af en eventkalender fyldt til randen med spilaftener, nybegynderturneringer og andre spil-relaterede arrangementer.

Opsamling og refleksioner

Sverige har haft frie bogpriser i næsten 50 år, og bøger er pålagt en reduceret kultur moms på kun 6%. Der sælges flere bøger pr. indbygger i Sverige end i Danmark, men ligesom i Danmark har den øgede digitalisering og konkurrencen fra internetboghandlere (Adlibris, Bokus), supermarkeder og bogklubber forøget presset på de klassiske, fysiske boghandlere, der ikke kan konkurrere på pris, men må være stadig mere innovative for at kunne følge med og skille sig ud. I Sverige har man også talt om den "stora bokhandelsdöden", og selvom denne betegnelse er omdiskuteret, har boghandlere måttet lukke i en sådan grad, at der i flere svenske kommuner ikke findes en boghandel længere. Udbuddet og mangfoldigheden af boghandlere i Stockholm er dog ganske imponerende.

Det er vores indtryk, at man generelt set gør meget ud af den visuelle merchandising. Selv de mindste butikker gør brug af frontvendt eksponering – i nogle få som fx Papercut og Pocket Shop var næsten alle bøger frontvendt – og præsentationen af bøger i kombination med andre varer og merchandise i butikker som Akademibokhandeln på Mäster Samuelsgatan og Science Fiction Bokhandeln oplevedes næsten som nøje kuraterede kunstudstillinger. På den måde udnytter de svenske boghandlere på bedste vis, at forlagene gør sig mere og mere umage med at producere smukke bøger, og at bøger i stigende grad bruges som indretningsgenstand eller identitetsmarkør (du er, hvad du læser). Men man udnytter også den fordel, den fysiske butik har sammenlignet med internetboghandelen, nemlig at den kan fungere som udstillingsrum og spille på det taktile. Findes der fx større lykke end at gå på opdagelse i endeløse rækker af smukke bøger; at kigge på, røre ved og dufte til en ny bog?

Et andet fællestræk er, at næsten alle, både store og små, afholder litterære arrangementer, oplæsninger, læsekredse og diskussionsklubber – også selvom det ikke er alle, der gør det med lige stor succes. For nogle er det dog lykkedes at skabe noget, som hverken internetboghandlerne eller de bogsælgende supermarkeder kan tilbyde: et rum for sociale møder og samtaler om litteratur og en oase midt i hverdagens travle trummerum. Beliggenhed lader her til at betyde noget (centralt/ikke-centralt, storcenter/ikke-storcenter), men det er tydeligt, at det er selve rummet og ikke butikkens størrelse, der er afgørende for, om der kan tiltrækkes et publikum. Flere af boghandlerne har caféer eller byder på vin, te og kage til arrangementerne. Dette kan være med til at gøre et besøg i boghandelen til en særlig oplevelse, men betyder også, at boghandelen bliver et attraktivt opholds- og mødested. Caféer kan desuden tiltrække kunder, der i udgangspunktet kommer for at købe kaffe, men impulsivt bliver for at købe en bog. Hvor caféer tilbyder passive fællesskaber, er læsekredse, medlems- og diskussionsklubber eksempler på, hvordan man kan samle kunderne om en fælles kærlighed til bøger og give dem en lidt større oplevelse af, hvad litteratur er og kan. Kunderne engageres og aktiveres i disse fællesskaber, og især medlemsskabsaspektet kan gøre relationen mere varig (kundeloyalitet). Næsten alle boghandlerne var aktive på de sociale medier og gjorde meget ud af at annoncere deres events og tilbud på især Facebook og i nyhedsbreve.

Fælles for de svenske boghandlere er også, at næsten alle gør brug af hånd- eller computerskrevne medarbejderanbefalinger, og det var en fornøjelse at lade sig føre rundt af de mange personlige notater på reolerne og blive inspireret af, hvad andre boghandlere læser og anbefaler. Medarbejderanbefalingerne sender et signal om, at de mennesker, der arbejder i boghandelen rent faktisk læser de bøger, de sælger, og det øger troværdigheden af boghandlerens rådgivningsrolle. At personalet i en boghandel opleves som troværdigt og kompetent betyder noget, fordi man jo som kunde ikke kan vide, om en bog er god, før den er læst og derfor er nødt til at stole på den vejledning, man får. Brugen af skrevne medarbejderanbefalinger kan måske også være medvirkende til, at kunderne ikke blot finder det, de har brug for, men også finder det, de ikke vidste, de havde brug for. I den sammenhæng overraskede det os meget, hvor lidt opsøgende personalet generelt set var. Kun ét sted blev vi tilbudt hjælp uopfordret (alle medarbejdere var til gengæld utrolig søde og imødekommende, når vi henvendte os og bad dem fortælle om deres arbejde og erfaringer). Vi er ikke klar over, om man har en bevidst strategi om at lade kunder fordybe sig uden at blive forstyrret, om det er et kulturspørgsmål, eller om det var, fordi vi ankom i så stor en gruppe.

Studieturen til Stockholm var fire fantastiske og lærerige dage, og vi er blevet mange indtryk og idéer rigere. Noget af rejseoplevelsen er fornemmelser og stemninger, der er svære at sætte ord på, andet vil vi kunne omsætte til helt konkrete tiltag. Vi har bl.a. fået gode inputs til, hvordan vi kan kommunikere kommende events, kombinere udstillede varer på nye, inspirerende måder, og ikke mindst hvordan vi kan gøre mere ud af de personlige medarbejderanbefalinger.

Overnatning	12918,00
DSB	3926,00
DSB	4306,00
Stromma	1980,06
Stromma	1882,57
AB lokaltrafik	2128,00
Total	27140,63
Bevilliget	25500,00

Tak for en fantastisk tur.