

Arnold Busck, Hjørring - Butikschef Anders Kristensen

Studietur til Rom 07.09.18 – 10.09.18.

Den engelske boghandel Almost Corner Bookshop er lokaliseret i det atmosfæriske latinerkvarter Trastevere, som kendetegnes på kvarterets mange hyggelige restauranter og små butikker. Boghandlen blev åbnet i 1991 af Claire Hammond som er bosat i Rom. Hun var utilfreds med det engelske sortiment i de romerske boghandlere udelukkende bestod af bestsellers, hvori handlingen primært udspiller sig i Rom/Italien. Boghandlen drives i dag af Dermot O'Connell (Irsk herkomst), der overtog boghandlen i 2002. Herudover daglig leder Anita Ross (Skotsk herkomst), samt 2 assistancer. Boghandlen er på ca. 15 – 20 kvm. Og er spartansk indrettet med ubehandlede træreoler, få udstillingsborde og enkelte kalender, kortspinnere.

Libreria IBS + Libaraccio er lokaliseret i byens handelscentrum. Boghandlen er en del af en kæde, som er en sammensætning af fysisk boghandel og online boghandel. Libreria IBS åbnede i 1998 og Libaraccio blev startet i Milano af en gruppe studerende og i åbnede Rom i 1995. De to boghandler er sidenhen blevet fusioneret og står i dag stærkt på det på det italienske marked, med 8 fysiske butikker og 2 online filialer. Rom afd. har åbent alle ugens dage. Man. – lør. kl. 09:00 – 20:00. Søn. Kl. 10:00 – 13:30 og igen samme dag fra kl. 16:00 – 20:00. De lejer facaden, men ejer bygningen. Bygningen er fredet og må derfor ikke omforandres. Der er på et givent tidspunkt mellem 14 og 29 medarbejder i butikken, fordelt på de i alt 700 kvm. De har altid et sted imellem 90.000 – 100.000 bøger på lager. Vi mødtes med den venlige og imødekommende Vicedirettore Stefano Romiti.

Forkortelser: Almost Corner Bookshop: ACB. Libreria IBS + Libaraccio Di Roma: LI+LDR.

Vareudvalg: ACB: Stor del af deres omsætning består salg af studiebøger til engelskstudier. Derudover består sortimentet primært af skønlitteratur, kogebøger, få historiebøger, lille rejsektion (hvor bøgerne ikke kommer på hylden medmindre, at Almost Corner Bookshop er nævnt i bogen), børnebøger, lille sortiment af bøger fra Mellemøsten, gratulationskort, vægkalendere og kunstplakater. De fører IKKE bøger skrevet af berømtheder. ”De skal holde sig til det, de kan finde ud af”.

LI+LDR: Man kan finde alt, hvad man kunne forvente at finde i en velassorteret boghandel – og meget mere. Alt i skønlitteratur, fagbøger, børnebøger, studiebøger og antikvariske bøger. Stor afd. med engelske, spanske og franske bøger. Stor musik og film afd. Vinyl og cd'er. Her er salget en smule dalene, men er stadig rentabelt, da kun få romere streamer musik, tv og film af økonomiske årsager. Stor papirafd. med alt i kontorartikler, Moleskin, børne/gaveartikler, heriblandt en del legetøj og trendprodukter. Boghandlen opkøber brugte bøger fra biblioteker, private. Deres omsætning er fordelt som følgende: Nye bøger 45%. Brugte bøger 19 %. Nye skolebøger 7,59%. Brugte skolebøger 6,50 %. Papirvarer 6%. Film 5%. Musik 3,50%. Trend 7,41%.

Vareeksponering: ACB: Bestsellers er placeret i midten af butikken på et podie. Nyheder placeres i vinduet. Børnebøger ved kassen. Det øvrige sortiment er placeret på reolerne på bagvæggen. Der fokuseres ikke flotte udstillinger. Bøgerne ligger i stakke på bordene og er for det meste rygvendt på reolerne.

LI+LDR: Klassisk reol/podie opstilling i æstetiske rammer. Boghandlen er lokaliseret i en gammel flot bygning med romerske søjler, sandstenstrapper, hvid stuk og smukt udsmykkede ovenlysvinduer i hjertet af boghandlen. Ved indgangen er der placeret turistbøger/trendprodukter og brætspil. Videre ind i boghandlen op ad en lille trappe træder man ind i ”katedralen”. I dette store rum finder man podier med nyheder og reoler med skønlitteratur langs væggene. Bagerst i forretningen er der faglitteratur på reoler og borde. En trappe leder op til en repos med kogebøger. På øverste etage er der film og musik. Cd'er og vinyler på reoler langs væggene og dvd'er på gulvfag. I underetagen er der børnebøger, studiebøger og antikvariske bøger.

Modsat etager føltes denne kaotisk og klemmt. Rigtig mange produkter på lidt plads. Reoler overalt placeret meget tæt på hinanden.

Sælgeradfærd/kundeadfærd: ACB: De hilser på deres kunder, når de kommer ind i butikken. Men henvender sig ikke derudover. Medmindre at kunderne spørger om hjælp. Det er totalt forbudt at tage billeder af bøgerne i butikken, da de ikke tillader at kunderne samler inspiration hos dem og sidenhen bestiller på nettet. Dette diskuteres gerne kraftigt med kunderne, hvis det kommer på tale. De fleste turistikunder ”browser” bare og de faste kunder køber hjem på bestilling.

LI+LDR: Venligt personale. Smilende og imødekommende. De står primært ved kasseområderne på hver etage. De er ikke opsøgende sælgere, men er hurtig til at hjælpe, når de kontaktes. En medarbejder er placeret ved info pc i det store rum i midten af boghandlen. Kunderne virker til at være selvhjulpne og gerne vil ”browse”. Eksempelvis var det først i 60’erne af boghandlerkæde La Feltrinelli åbnede deres boghandel op og lod kunderne kigge på bøgerne selv. Forinden det henvendte man sig ved disken og så hentede boghandleren de bøger ude fra baglokalet, han synes var relevante for den enkelte kunde.

Kundeselement: ACB: Turister, studerende, og engelsktalende tilflyttere.

LI+LDR: Turister, studerende og enhver litteratur/film/musik interesserede romer.

Kundestrøm: ACB: Deres kunder dropper bare ind på alle tider af dagen. Kun få kunder inde ad gangen.

LI+LDR: Der virker til at være en jævn strøm af kunder på alle tidspunkter af dagen.

Hvilket miljø/stemning: ACB: Der er ingen fokus på stemning eller indretning.

LI+LDR: Flotte, stille og rolige omgivelser, der indbyder til fordybelse. De har forsøgt sig med at etablere et kafemiljø på 1. sal ved film/musik afd., men det er ikke blevet den store succes, da folk køber en kop kaffe og sidder der i 3 timer og går igen uden at købe noget.

Markedsføring: ACB: De annoncerer og markedsføre udelukkende på facebook.

LI+LDR: Facebook, Instagram, brochure hver måned med arrangementer, billboards og busstreamers, kataloger.

Moms på bøger: ACB: LI+LDR: De italienske boghandlere betaler ingen moms, men forlagene betaler 4 %.

Faste priser: ACB: Selvom prisen er påtrykt på bagsiden af de fleste engelske bøger, er de ikke bundet af at følge disse.

LI+LDR: De må max give 15 % i rabat på bøgerne hele året på nær en selvvalgt periode på 30 dage, hvor de må give op til 25 %.

Boghandlerrabat: ACB: Deres rabat kigger mellem 30 – 55 % rabat alt afhængigt af hvilken mængde de køber. De havde Gardners som leverandør i 10 år, men er nu skiftet til Bertram Books, da de kan levere fra England til Rom på kun 4 dage.

LI+LDR: Deres ligger mellem 38 – 43 % på bøger og 22 % på musik/film.

Signeringer/events: ACB: De afholder signeringer, hvor alle omkostninger er dækket af forlagene – med undtagelse af når de byder på pizza fra den anden side af gaden. Forfatter og forlag tager selv kontakten.

LI+LDR: De afholder 3 events om ugen. Forfatter og forlag kontakter selv boghandlen og alle omkostninger ligger hos forlaget.

Ombytning og retur til forlag: ACB: LI+LDR: De italienske boghandlere har fri retur indenfor et kalenderår – såfremt bøgerne i perfekt stand.

Internetsalg: LI+LDR: Amazon er ikke den store trussel i Rom, da det er problematisk for folk at få pakkerne leveret. De har ingen postkasser i lejlighedsbygningerne, så pakkerne lægges foran døren og bliver ofte stjålet. Libreria IBS er italienernes foretrukne online boghandel.

ACB: Almost Corner Bookshop tilbyder som den særlige service for deres faste kunder, at de kan få leveret hos dem, hvis ikke de hos ACB. har mulighed for at skaffe bogen hjem.

Streaming, E-Bøger vs. Papir: ACB: LI+LDR: Den gennemsnitlige romer har en meget lav løn og har ikke råd til streaming tjenester af bøger. E-bøger er fortsat mest til ferielæsning og udgør kun 7 % af markedet i Italien.

CSR- Fokus på miljø: ACB: De sælger antikvariske bøger. Derudover er der ingen fokus på genbrug og miljø.

LI+LDR: Sælger antikvariske bøger. De uddeler papirposer og sælger muleposer.

Markedets udvikling de sidste 5 år: ACB: De er stødt og roligt kommet op på tidligere niveau efter finanskrisen. Unge læser flere og flere fysiske bøger.

LI+LDR: Fra 7 – 8 år siden havde de problemer med at supermarkederne solgte bøgerne til meget lave priser. De efterfølgende restriktioner med, at man max må give en rabat på 15% og 25 % i 30 dage har udlignet konkurrencen mellem butikkerne, hvor boghandlen vinder på service og produktvidenskab.

Markedets udvikling de næste 5 år: ACB: De ser lyst på fremtiden, da forholdene for deres virksomhed er stadig mere favorable. Turister valfarter til Rom og finder ofte vej til denne pittoreske boghandel, der udover bogsalg også agere turistinformation for de besøgende i den gamle stad. Deres studiebogshandel stiger hvert år og er en vigtig del af deres omsætning. De er dog bekymret for, hvad Brexit vil betyde for deres import af engelske bøger.

LI+LDR: Stefano spår om fremgang i de kommende år. Interessen for den trykte bog er stadig stor og de favorable konkurrenceforhold mellem boghandel og andre salgskanaler falder ud til boghandlens fordel.

Vi havde en aftale om at mødes med boghandlen Altroquando. Han skulle bekræfte vores aftale lige før vores ankomst, men vendte aldrig tilbage til os. Vi blev inviteret til booklaunch med forfatter Matt Haig af forlaget E/O Edizioni. Vi skulle mødes med Sandro Ferri fra forlaget, men da vi ankom til arrangementet viste det sig, at han ikke havde tid til at tale med os til trods for en aftale herom.

Modtaget 9 siders bilag med kvitteringer mv.

