

# Ivar Tronsmo

## CV

- \* Tronsmo bokhandel 1973- 1991
- \* Direktør Bokklubben Dagens Bok 1984-92
- \* Direktør De norske Bokklubbene 92-2006
- \* Bokklubben.no
- \* Mao.no – nå Bokkilden
- \* Livredd.no og Monstro bok
- \* Studert e-handel på IMD i Sveits

Få etablerte bedrifter klarer  
overgangen fra offline til online

# Forskjellige prosjekterfaringer

- \* Bokklubben Dagens Bok – en PC basert leverandørstyrt bokklubbløsning
- \* [Bokklubbene.no](http://Bokklubbene.no) – stormaskinbasert, men leverandørstyrt løsning
- \* [Mao.no](http://Mao.no) (nå Bokkilden) – en stormaskin, brukerstyrt løsning
- \* [livredd.no](http://livredd.no) – et kjøkkenbenkprosjekt

# Ikke la brukerne styre et e-handelsprosjekt

- \* Ikke følg vedtatte regler og læreboka
- \* Ikke hør på brukerne
- \* La leverandøren få ansvaret for løsningen
- \* Bruk "lavteknologi" løsninger som har mange brukere, ikke lag egne løsninger hvis du ikke må
- \* Ikke kjøp dyre stormaskinløsninger – bruk PC-løsninger og Apper.

# En etablert bedrift med klarer aldri overgangen fra offline til online

- \* Alle nye digitale forretningsideer starter i en garasje
- \* Amazon, Google, Facebook, Apple, Spotify osv
- \* Amazon startet som en bokhandel, men er nå verdens største varehus
- \* En nettbokhandel er en varekatalog på nett
- \* Amazon vs Bol.com (Bertelsmann online)

# IMD ranket som den beste business-skolen i verden

- \* Det er derfra jeg har påstanden om at ingen etablert bedrift med suksess klarer overgangen fra offline til online
- \* Den norske Bokklubbene var 40 år og absolutt en suksesshistorie
- \* Hadde IMD rett i at det er umulig å gå online?

# Bokklubber er skapt for e-handel

- \* Bøker egner seg særdeles godt
- \* Backoffice-systemet og kundene er der allerede
- \* Kommunikasjonen med medlemmene foregår på papir, medlemsblader og bøker blir sendt i posten
- \* De norske Bokklubbene hadde 700.000 medlemmer
- \* Det er bare å legge alt ut på nettet og gjøre det selvbetjent

[Bokklubbene.no](http://Bokklubbene.no)

Just do it!

- \* New Media Science fikk oppdraget og løste oppgaven bra
- \* Hva er de opplagte besparelsene ved å gå på nett?
- \* Erstatte medlemsbladene – porto, trykking og handling
- \* Behandling av medlemskapet blir selvbetjent.  
Avbestilling, bestillinger, innmeldinger og utmeldinger



# Hva skjer?

- \* Vi kutter ikke medlemsbladene! Troen på at medlemsbladet er viktig og avgjørende er for sterk
- \* 5 år med testing som viser at nettmedlemmer kjøper flere bøker, er mer tilfreds og er medlemmer lenger hjelper lite
- \* Det går ut et tilbud om å bli nettmedlem til alle medlemmene – 24 % sier ja

# Noen viktige avgjørelser

- \* Vi har 11 klubber – skal vi velge en åpen eller lukket løsning?
- \* Vi valgte en åpen løsning
- \* Salg på tvers av klubbene = én stor klubb?
- \* Du må endre forretningsmodell når du går på nett – og endring i etablerte bedrifter er vanskelig

# mao.no (med andre ord)

- \* Nettbokhandlene kommer!
- \* Døden for bokklubbene - sannsynligvis
- \* I et fritt marked blir bøkene i nettbokhandelen like billige eller billigere enn i bokklubb, du kan velge fritt og slipper å avbestille
- \* Skal vi selv starte en nettbokhandel som dreper gåsa som legger gulleggene?

# Hvis ikke vi gjør det er det noen andre som gjør det

- \* Det blir bestemt å starte en nettbokhandel
- \* I utgangspunktet blir ”alle” blandet inn forlagene, bokhandlene og distributørene
- \* Altså det jeg kaller en brukerstyrt løsning
- \* Utredningen alene kostet mer enn Bokklubben.no – nøkkelferdig
- \* Kravspesifikasjonen ble langt som et vondt år

# Vi velger Oracle og Ementor

- \* Kravspesifikasjonen er en ønskeliste
- \* En kravspekk tar tid, blir unødvendig kostbar og komplisert
- \* Gå til en leverandør og be om en Amazonkopi
- \* Raskere, enklere, billigere og leverandører får ansvaret

# Stormaskiner vs PC løsninger

- \* Bokklubben Dagens Bok hadde en pc løsning. Den kostet 300.000 og utvikle og et årsverk å drifte
- \* De norske Bokklubbenes løsning kostet 22 mill å drifte og et tyvetalls årsverk
- \* Mao.no -en blanding av Oracles e-handelspakke og egenutvikling blir valgt
- \* PC løsninger er billigere og bedre fordi de har 100.000 vis av brukere

# Stormaskiner vs lavteknologi fort.

- \* En egenutviklet løsning er det verste. Den blir fort utdatert og alle utviklingskostnader tas av en bruker
- \* Er det 100.000 brukere blir utviklingskostnadene delt på 100.000
- \* PC løsningene er bestandig mer brukervennlige
- \* Regnskap og betalingsløsninger som eksempel

# Mann i lagerfrakk vs datamaskiner

- \* Mann i lagerfrakk løser oppgavene raskere og billigere enn datamaskiner i mange tilfeller
- \* Gå for enkle og billige løsninger og bygg ut etter hver som behovet melder seg
- \* 5 menn i lagerfrakk hadde slått Oracle ned i støvlene
- \* Spøk til alvor. Tenk dere godt om før dere erstatter mennesker med maskiner



# Amazon

- \* Amazon er i dag ikke bare en bokhandel, men verdens største varehus og et av verdens største IT –selskaper
- \* Så ja til stormaskiner og himmelhøye IT kostnader når behovet er der, men ikke start der
- \* Å lage en Amazon kopi i dag er umulig. Amazon bruker milliarder på utvikling og forbedringer – og har råd til det

Livredd.no

# Et kjøkkenbenkprosjekt

- \* En realisering av en digital forretningside
- \* En nettside som drev seg selv og ga arbeidsfri inntekt
- \* Båtførerprøven ble obligatorisk
- \* Ferdig e-læringsprogram som ble fylt med innhold og koblet til en betalingsløsning
- \* Fungerte som tenkt alt er automatisk
- \* Ødela forretningsmodellen - ble grådig og ga ut bøker

# Digitale produkter

## papirbok

- \* Forfatterkostnader
- \* Trykkekostnader
- \* Lagerkostnader
- \* Begrenset opplag
- \* Distribusjonsutgifter
- \* Tilgjengelig lokalt
- \* Har vekt og tar plass
- \* Miljøbelastning
- \* Er dyr

## e-bok

- \* Forfatterkostnader
- \* Ingen trykkekostnader
- \* Ingen lagerkostnader
- \* Uendelig opplag
- \* Ingen distribusjonsutgift
- \* Universelt tilgjengelig
- \* Vektløs - opptar ikke plass
- \* Miljøvennlig
- \* Er billig

# Den største revolusjonen siden Gutenberg

- \* Google har et prosjekt om å digitalisere alle bøker i verden – og planer om å selge dem
- \* [Google Book search](#) – en godt bevart hemmelighet
- \* Det var Amazon som knekte koden og lyktes
- \* Jeg kjøpte min første ebok leser i 1999 – en Rocket eBook
- \* Den norske eboksatsningen er mislykket

# Hvorfor lykkes ikke den norske eboksatningen?

- \* Ebok leser
- \* Bokutvalg
- \* Kjøp er enkelt
- \* Ebøkene må være billigere enn papirbøker
- \* Kritisk masse er nådd
- \* For dårlig bokutvalg
- \* Kjøp er vanskelig
- \* Er litt rimeligere . Men for dyre

# Hva skal til

- \* Det ble solgt ca 500.000 nettbrett i 2012
- \* Norske ebøker må kunne leses på alle plattformer
- \* Utvalget av ebøker må bli større - mange ganger større enn papirbøker
- \* E-bokprisene må kraftig ned
- \* One click shopping

# Bokkartellet har ikke forutsetninger for å lykkes

- \* 3 forlag eier hele bokbransjen. Bokhandlere, bokklubber, distribusjonssentralene og Bokdatabasen
- \* Blir e-boka en suksess går bokhandlene og distribusjonssentralene konkurs
- \* Bokbransjen omsetter for ca 7 milliarder
- \* Omsetningen og fortjenesten vil falle
- \* De må altså drepe gåsa som legger gulleggene

# E-boka er et mareritt for eierne i bokbransjen

- \* Når du eier bokhandelkjedene har du absolutt ingen interesse av e-boker!
- \* Nye aktører vil ta over salget – sannsynligvis Amazon
- \* Kartellet gjør det de kan for å holde konkurrenter ute og lar ikke Amazon og Apple selge norske bøker
- \* Sloss som løver for faste høye priser og Boklov
- \* Den kampen taper de



# E-boka i Norge (Bokskya)

- \* Gamle forretningsmodeller blir beholdt. E-bøker selges gjennom bokhandlene som skal ha en kutt av fortjenesten
- \* Teknisk nesten ubrukelig
- \* Utvalget latterlig lavt – 800 ebøker når de startet
- \* Er de idioter?
- \* Vil bli feid av banen dersom Amazon eller et norsk bakgårdfirma får lov å konkurrere

# Bremse en fornuftig forretningsstrategi?

- \* Eier du bokhandelskjeder er det veldig fornuftig!
- \* Lykkes de med Boklov, mva på ebøker, høye faste priser og nekte konkurrenter som Amazon og Apple å selge norske ebøker, kan de kanskje bli pensjonister før papirimperiet faller
- \* De oppnår at vi i Norge beholder en utdatert bokbransje lenger enn andre land, og at norske bøker taper mot engelske

# Teknologi og kostnader

- \* **Bokhandel** – høye lokalkostnader, høye lønnskostnader, høye lagerkostnader
- \* **Nettbokhandel** – lave lokalkostnader, lave lønnskostnader, lave lagerkostnader, høye distribusjonskostnader
- \* **E-bokhandel** – lave lokalkostnader, lave personalkostnader, ingen lagerkostnader og ingen distribusjonskostnader
- \*

# Hvem vinner?

