



# Historieberättandets cirkel sluts med ljudböcker

Av C WorldWide Asset Management Fondsmäglerselskab A/S Danmark Filial i Sverige.

*Förlagsmarknaden håller på att förändras, liksom det sätt på vilket vi konsumerar litteratur. Försäljningen av ljud- och e-böcker vinner mark snabbt medan försäljningen av fysiska böcker faller – men resultatet tyder på att de nya formaten faktiskt leder till en ökning, snarare än en minskning, av läsningen av fysiska böcker.*

Med en värdering på 122 miljarder euro under 2017 är förlagsbranschen, globalt sett, större än både musikbranschen och spelbranschen. Till skillnad från de senare är förlagsbranschen betydligt mer lokal, vilket har förhindrat framväxten av verkligt globala förlagsjättar. Anledningen är förstås att de flesta föredrar att läsa på det egna modersmålet.

Men förlagsmarknaden håller på att förändras, den digitala försäljningen ökar och den fysiska försäljningen sjunker. I Sverige växte exempelvis de digitala publiceringsformaten – ljud- och e-böcker – med mer än 50 procent under 2017.

Ljudböcker är det snabbast växande segmentet inom den digitala förlagsverksamheten. I USA, som är världens största ljudboksmarknad, låg omsättningen på över 2,8 miljarder USD 2017 – en ökning med nästan 25 procent på årsbasis. I USA har den dubblats på fem år. Om man ska titta på det mer anekdotiskt: till och med *The New York Times* publicerar numera en särskild bästsäljarlista för ljudböcker, vilket är ett tecken på hur viktigt formatet håller på att bli.

## Format och resultat

Vad ligger bakom den snabba tillväxten? Förklaringarna är flera. För det första har vi den enorma spridningen av smarta mobiler

och andra bärbara enheter (Deloitte förutspår att penetrationen av smarta mobiler på utvecklade marknader kommer att ligga väl över 90 procent år 2023), vilket gör det möjligt för oss att lyssna var än vi befinner oss, nästan oavsett vad vi håller på med – vi kanske kör bil, städar hemmet eller tar en promenad. Engagemanget med ljudböcker har i princip inga fysiska begränsningar, vilket gör att formatet passar fint in i dagens mobila livsstil.

För det andra gör de digitala böckernas *on demand*-egenskaper det lättare att mycket snabbt tillmötesgå olika smaker, intressen och situationer – bokhyllan i din ficka är närmast oändlig, och en titel kan lätt ersättas med en annan eller användas parallellt med en annan – vilket gör det lättare att matcha rätt genre på pekskärmen under dagen (skönlitteratur medan man reser, mat och resor när man lagar mat, poesi innan man somnar, etc.), på i stort sett samma sätt som man gör med en musikströmningstjänst som Spotify.

” Människor har en medfödd tendens att tycka om att lyssna när någon läser för dem – vilket går tillbaka till en tid då tryckta böcker var ovanliga och den muntliga traditionen var den vanligaste formen av historieberättande

Ett tredje, mer ifrågasatt men likväl starkt argument är att människor har en medfödd tendens att tycka om att lyssna när någon läser för dem – vilket går tillbaka till en tid då tryckta böcker var ovanliga och den muntliga traditionen var den vanligaste formen av historieberättande. Detta kan vara föremål för individuella

variationer, med tanke på valet bland de format som erbjuds. Ny forskning från University College London visar dock att ljudböcker – muntligt historieberättande – faktiskt skapar ett mer intensivt psykologiskt och emotionellt svar än visuellt (dvs. tryckt) historieberättande. Man upptäckte att kroppstemperaturen, pulsen och hudreaktionerna var mer känsliga för talad än skriven stimulans. I detta avseende kan ljudböcker ses som ett sätt att åter-etablera eller återkoppla till den form av historieberättande som dominerat i mänsklighetens historia och skapa engagemang på en nivå som går djupare än enbart den intellektuella – vilket kan förklara varför skönlitteraturen (och inte facklitteraturen) hittills visat sig vara den mest framgångsrika formen av litteratur som levereras i ljudboksformat.

Ett annat, kanske mer oväntat, forskningsresultat är att ljudböckernas spridning faktiskt får folk att läsa fler fysiska böcker. 77 procent av ljudbokslyssnarna säger att lyssnandet på ljudböcker fått dem att avsluta fler böcker, enligt Goodreader. Istället för att försämra läskunskaperna och engagemanget med fysiska böcker, vilket kritikerna oroar sig över, kan ljudböckerna på så vis hjälpa hela bokmarknaden att växa samtidigt som inträdesbarriärerna till litteraturens värld sänks, exempelvis för barn och personer som inte kan läsa. På så vis kan ljudböcker ses som ett verktyg som demokratiserar litteraturen.

**” I skrivande stund, 2018, har 50 procent av de vuxna på utvecklade marknader två eller fler nätbaserade medieprenumerationer, och det förutspås att detta kommer att dubblas till 2020.**

### Global framgång, lokala variationer

Medan den globala framgången för ljud- och e-böcker är obestridlig och de icke-fysiska böckerna är här för att stanna finns det dock betydande lokala skillnader i konsumtions- och leveranssättet för icke-fysiska titlar. Självklart varierar penetrationsgraden betydligt, då den styrs av tillgången till internet och smarta mobiler, läsvanor och den allmänna tekniska mognadsgraden, men även affärsmodellerna har en tendens att skilja sig åt.

Prenumerationsmodellerna – den väg som Netflix och Spotify har valt att gå, där en fast månadsavgift ger användaren obegränsad tillgång till en hel katalog – blir allt populärare. Deloitte uppskattar att i skrivande stund, 2018, har 50 procent av de vuxna på utvecklade marknader två eller fler nätbaserade medieprenumerationer, och det förutspås att detta kommer att dubblas till 2020. De menar även att där 20 procent av konsumenterna på de utvecklade marknaderna idag betalar för fem eller fler prenumerationer, kommer de att betala för tio eller fler år 2020.

Medan ljudboksformatet är det populäraste formatet i Skandinavien, i Kontinentaleuropa och på tillväxtmarknaderna ser det annorlunda ut i den engelskspråkiga sfären – världens största ”förlagsmarknad” – där en alternativ modell överväger, nämligen e-boken – dvs. en visuell bok som läses på en enhet, exempelvis en surfplatta eller en särskild läsplatta för e-böcker. I den engelskspråkiga sfären är försäljningen av e-böcker betydligt högre än försäljningen av ljudböcker, och försäljningen baseras i allmänhet på individuella enheter – du köper och äger de titlar du valt. Amazon har exempelvis byggt sitt enhetsbaserade erbjudande på den egna läsplattan Kindle. Även om det finns prenumerations-tjänster (som Amazons Audible) brukar de inte vara obegränsade, utan snarare ha formen av ”en valfri titel per månad” eller liknande.

Men även om det finns lokala skillnader råder ingen tvekan om att ljudböcker och e-böcker håller på att förändra förlagsbranschen i grunden – vilket alla långsiktiga investerare måste inse. I fallet Sverige sjunker exempelvis den fysiska försäljningen trots att den bredare marknaden växer, och det finns all anledning att tro att trenden mot digitala böcker kommer att fortsätta, med tanke på vår allt mer mobila (och digitala) livsstil.

På C WorldWide bevakar vi denna trend noga. Vi har investerat i det svenska ljudboksbolaget Storytel sedan 2017 och i Amazon sedan 2016. Du kan läsa mer om våra investeringar på [cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se), där du även hittar KIID, prospekt och årsrapporter.

# C WORLDWIDE ASSET MANAGEMENT FONDSMAEGLERSELSKAB A/S DANMARK FILIAL I SVERIGE

Blasieholmsgatan 5 · SE-103 94 Stockholm · Tel +46 8 535 273 00 · Org.nr. 516405-7233

[cworldwide.com/se](http://cworldwide.com/se)

Q4 2018

Denna publikation har upprättas av C WorldWide Asset Management Fondsmäglerselskab A/S Danmark Filial i Sverige (CWW AM SE).

Denna publikation tillhandahålls endast i informationssyfte och utgör inte, och skall inte betraktas som, ett erbjudande, en uppmaning eller en inbjudan att delta i investeringsaktiviteter, ej heller som investeringsrådgivning eller som investeringsanalys. Publikationen har således inte framtagits i enlighet med lagkrav utformade för att främja oberoende investeringsanalys, och är inte föremål för något förbud att handla innan investeringsanalysens spridning.

All information som är uttryckta är endast gällande från och med tidpunkten för offentliggörandet och kan komma att ändras. Publikationen har utarbetats från källor CWW AM SE anser vara pålitliga och alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna är korrekta och noggrant preciserade. Korrektheten och noggrannheten är emellertid inte garanterad och CWW AM SE tar inget ansvar för eventuella fel eller brister. Publikationen får inte reproduceras eller distribueras, helt eller delvis, utan skriftligt samtycke från CWW AM SE.

Historisk avkastning är ingen tillförlitlig indikator för framtida avkastning. Avkastningen kan både öka och minska i värde som en följd av valutarörelser.