

Het boekenvak.

Boekmanstichting-Bibliotheek
Herengracht 415 - 1017 BP Amsterdam
Tel. 243739

Inhoudsopgave.

	pagina
1. <u>Inleiding</u>	1
2. <u>Karakteristiek van de boekenmarkt</u>	2
3. <u>Ontwikkelingen op de boekenmarkt</u>	4
a. Wetenschappelijke en educatieve boeken	4
b. Algemene boeken	5
c. Titelproductie	9
4. <u>Problemen in het boekenvak</u>	11
a. Samenvatting marktontwikkeling	11
b. De vaste prijs	11
c. Prijsvariaties binnen het systeem van collectieve verticale prijsbinding	12
d. Wel en geen vaste prijs, een vergelijking	13
e. Vraagbevordering of vraagverschuiving	15
f. Verhouding van uitgever tot distributiekanalen	17
5. <u>Slotbeschouwing</u>	20
6. <u>Geraadpleegde literatuur</u>	22

Copyright 1986
Algemene Bank Nederland N.V.

De inhoud van deze brancheschets dient alleen ter informatie; er kan generlei aanspraak jegens de ABN Bank of haar functionarissen aan worden ontleend. Overneming met duidelijke bronvermelding is toegestaan.

1. Inleiding.

Het boekenvak omvat alle zelfstandige ondernemingen, concernonderdelen en organisaties, waarvan de hoofdactiviteit betrekking heeft op het uitgeven van en/of de handel in boeken.

Dit boekenvak staat al vele jaren in de belangstelling. Reeds in 1977 bracht de ABN Bank hierover een brancheschets uit. Sindsdien zijn, onder andere in het kader van het structuuronderzoek en het structuurverbeteringsproject, veel studies verricht en projecten in gang gezet. Veel facetten van het boekenvak worden al belicht. Wij denken hierbij bijvoorbeeld op het terrein van de individuele onderneming aan zaken als bedrijfsvoering, marktbenadering, automatisering en dergelijke. Het is niet de bedoeling in deze nieuwe brancheschets te herhalen wat anderen reeds doen. In de onderhavige schets is meer getracht naar voren te brengen hoe een aantal problemen, waarmee het boekenvak te maken heeft, bij een buitenstaander als de ABN Bank overkomt. Aan feitelijke informatie is in het algemeen niet meer gegeven dan noodzakelijk is om het verhaal ook voor niet-ingewijden in boekenland leesbaar te maken.

De voor- en nadelen van handhaving van de vaste prijs, liever gezegd van de collectieve verticale prijsbinding, hebben reeds veel pennen ook buiten het boekenvak in beweging gebracht. Deze schets ontkomt evenmin aan een uitvoerige aandacht hiervoor. Geconcludeerd wordt echter door ons dat het hier om een secundair probleem gaat. Primair heeft het boekenvak te maken met afzetproblemen. Het boekenvak is te groot voor de huidige koopkrachtige vraag. Dit leidt binnen de regels van het systeem van collectieve verticale prijsbinding toch tot prijsconcurrentie.

In een schets als deze is het haast niet te vermijden om over het boek in het algemeen te spreken, of althans over grote deelsegmenten. Boeken zijn echter zeer individuele producten, veel meer dan gebruikelijk is bij andere goederen. Ook elk uitgevers- en handelsbedrijf heeft zijn eigen karakteristiek. Een in het algemeen moeilijke marktsituatie wil niet zeggen dat dit voor elk genre boek, laat staan voor elke afzonderlijke boektitel geldt. Tussen de afzonderlijke ondernemingen zijn er eveneens grote verschillen.

In de huidige situatie echter is de afzet van te veel

boektitels problematisch, waardoor de pluriformiteit in het boekenaanbod op wat langere termijn bedreigd wordt, ook bij een gunstiger conjunctuur. Een structurele versterking van de economische basis lijkt ons daarom zeer gewenst, juist om de culturele functie van het boekenvak in stand te houden.

2. Karakteristiek van de boekenmarkt.

Het boek heeft ten dele een eigen problematiek. Enerzijds is het een cultuurprodukt, anderzijds een voorwerp van economisch handelen. Tegenwoordig is het één van de communicatiemiddelen voor de overbrenging van gedachten, gevoelens, wetenswaardigheden. Gedachten, gevoelens kunnen daarbij in zodanige vorm beschreven zijn, in de vorm van verhalend proza of poëzie, dat dit als een kunstuiting, als literatuur beschouwd wordt. Religieuze, filosofische, wetenschappelijke gedachten en theorieën kunnen in boekvorm tot uiting worden gebracht. Het boek kan ook feitelijke informatie overbrengen, als handleiding dienen bij vele vormen van vrije tijdsbesteding en het lezen ervan kan ontspanning/verstrooiing geven. Het boek bestrijkt dus een breed terrein van kunst, religie, wetenschap, informatie en ontspanning, waarbij de functie in het onderwijs niet mag worden vergeten. Het richt zich op alle leeftijden, zelfs op kleuters aan wie wordt voorgelezen.

Boeken worden gebruikelijkerwijze ingedeeld in educatieve, wetenschappelijke en algemene boeken. Educatieve boeken, ook wel schoolboeken genaamd, zijn vooral bedoeld voor gebruik in het basis- en voortgezet onderwijs en (tegenwoordig) het onderwijs voor volwassenen. Wetenschappelijke boeken omvatten onder meer studie- en handboeken voor hogere vormen van onderwijs. Alle overige boeken worden als algemene boeken aangeduid. Deze algemene boeken worden in twee hoofdgroepen verdeeld. Ten eerste fiction: romans, novellen (zowel literatuur als romantische fiction, d.w.z. historische, dames- en familieromans), poëzie, kinderboeken. Ten tweede non-fiction: boeken op het gebied van algemene vorming en ontwikkeling, geschiedenis, religie, kunst, diverse vormen van vrijetijdsbesteding (kookboeken, hobbyboeken, sportboeken enz.), naslagwerken, encyclopedieën en dergelijke.

Sommige boeken kunnen als cultureel zeer waardevol worden beschouwd, andere als pretentieuze ontspanningslectuur. Daar tussenin ligt een heel scala van waarderingen. Dit, vaak cultureel belangrijke, communicatiemiddel wordt voor het overgrote deel door particuliere bedrijven geproduceerd zonder overheidssubsidies. Op het gebied van onderwijs, kunsten en wetenschappen is de productie van boeken van oudsher de meest geprivatiseerde sector. Op enkele

overheidsuitgeverijen en op (gelegenheids)uitgevers na, bij wie het uitgeven van boeken een nevenactiviteit betreft of is afgeleid van de hoofdactiviteit, worden boeken geproduceerd door professionele uitgeverijen. Deze kunnen niet leven van de liefde voor het boek alleen. Om te blijven bestaan dienen zij minimaal zo commercieel te zijn, dat gemiddeld over een aantal jaren de resultatenrekening geen verlies vertoont.

In de distributiesector liggen de verhoudingen gedeeltelijk anders. Vindt de verkoop van boeken eveneens grotendeels op commerciële basis plaats, het uitlenen van algemene en wetenschappelijke boeken wordt sterk gesubsidieerd door de ministeries van WVC en van Onderwijs en Wetenschappen. De meeste contacten van lezers met deze boeken vinden via de bibliotheek plaats. Het aantal uitleningen van alleen openbare bibliotheken bedraagt thans rond de 165 miljoen per jaar. Het aantal door particulieren gekochte algemene boeken (excl. encyclopedieën en romantischriften) ligt rond de 31 miljoen. Daarnaast is er nog de particuliere aankoop van wetenschappelijke boeken, deze worden echter tevens door universiteitsbibliotheken uitgeleend.

De totale aankopen van algemene boeken liggen naar waarde op een jaarniveau van ca f900 miljoen, de hierin begrepen aankopen door bibliotheken bedragen ongeveer f70 miljoen. In tegenstelling tot zijn belang voor het lezen speelt het uitlenkanaal dus slechts een bescheiden rol in het totaal van de boekenaankopen. Met ingang van 1986 zijn de openbare bibliotheken daarnaast leenrecht verschuldigd aan auteurs en uitgevers in de verhouding van 7:3. Aanvankelijk zal het te betalen bedrag f5 miljoen per jaar bedragen, geleidelijk op te voeren tot f15 miljoen.

De aankopen door uiteindelijke gebruikers bij particuliere detailhandelsbedrijven of rechtstreeks bij de uitgever vormen in hoofdzaak de economische basis voor de productie van algemene boeken. Evenmin als de uitgeverijen kunnen de detailhandelsbedrijven leven van de liefde voor het boek alleen. Voor de continuïteit van hun bestaan dienen zij bij hun handelen mede met commerciële maatstaven rekening te houden.

Niet de productie en distributie van elke

afzonderlijke boektitel, doch wel de boekproductie en -distributie in zijn totaliteit is in belangrijke mate onderhevig aan de wetten van de markt. Om de scherpe kanten hiervan wat af te slijpen wordt aan het boekenvak, bij wijze van uitzondering, toegestaan op het nationale vlak een stelsel van collectieve verticale prijsbinding in stand te houden. Gehoopt wordt dat het hierdoor mogelijk zal zijn om zowel een gevarieerde titelproductie als een voldoende aantal ruim gesorteerde verkooppunten in stand te houden. Zonder dat beslag wordt gelegd op overheidssubsidies zouden in de commerciële sector culturele en economische belangen dan in redelijke mate met elkaar in overeenstemming blijven. Gevreesd moet echter worden dat dit in de komende jaren steeds moeilijker zal worden. De marktontwikkelingen in de laatste jaren zijn althans weinig hoopgevend.

3. Ontwikkelingen op de boekenmarkt.

a. Wetenschappelijke en educatieve boeken.

Naast in de paragraaf b te behandelen algemene boeken spelen wetenschappelijke en educatieve boeken tezamen naar omzet een bijna even belangrijke rol. Volgens recente schattingen van de

'Stichting Speurwerk betreffende het Boek' is de totale markt voor boeken in Nederland (inclusief import) f 1,6 à f 1,7 miljard groot, waarvan wetenschappelijke en educatieve boeken bijna f 0,8 miljard uitmaken (tabel 1).

Tabel 1. Geschatte omvang van de Nederlandse boekenmarkt in f 1 mln ¹⁾.

	algemene boek		totaal	wetenschappelijke boek	educatieve boek	totale markt
	particuliere ² kopers	institutionele kopers				
1982	888	95	983	400	325	1.708
1983	811	91	902	410	334	1.646
1984	818	87	905	420	335	1.660
1985	781	86	867	430	337	1.634

¹ binnenlandse afzet van Nederlandse uitgeverijen plus import op basis van prijzen voor finale kopers.

² in hoofdzaak

Bron: Stichting Speurwerk.

De invoer van boeken wordt op f 150 miljoen geschat, waarvan f 50 miljoen aan algemene boeken (bijvoorbeeld buitenlandse pockets/paperbacks en Vlaamse strips) en f 100 miljoen aan wetenschappelijke boeken. Educatieve boeken worden (nagenoeg) niet ingevoerd. Tegenover deze invoer staat een uitvoer in de grootte van f 250 à f 300 miljoen. Ongeveer f 150 miljoen hiervan betreft Nederlandstalige (meest algemene) boeken, welke op enkele procenten na in Vlaanderen worden verkocht, en f 100 à 150 miljoen aan door Nederlandse uitgeverijen uitgegeven vreemdtalige wetenschappelijke boeken.

Bij wetenschappelijke boeken spelen in- en uitvoer dus een belangrijke rol. Globaal liggen de verhoudingen als volgt:

- produktie Nederlandse uitgeverijen	f 460 mln
- uitvoer	f 130 mln
- binnenlandse afzet	f 330 mln
- invoer	f 100 mln
- omvang Nederlandse markt	f 430 mln

Door gebondenheid aan de nationale onderwijssystemen is de internationale handel in educatieve boeken zeer gering.

De markt voor wetenschappelijke boeken vertoont de laatste jaar naar waarde nog enige toename, ondanks bezuinigingen bij wetenschappelijke bibliotheken en -instellingen en in het bedrijfsleven. Tijdschriften spelen in deze sector een hoofdrol, recent wetenschappelijk onderzoek vindt hierin vooral zijn neerslag. Zo bestaat de export van vreemdtalige literatuur door Nederlandse wetenschappelijke uitgeverijen ter waarde van ruim f 400 miljoen voor ongeveer 65% uit tijdschriften. Naast het tijdschrift heeft het boek echter een plaats behouden als hand- en studieboek voor tertiair, universitair en post-academisch onderwijs en als medium voor de synthese van resultaten van wetenschappelijk onderzoek. Bij een wat groter geïnteresseerd publiek is er voorts een toenemende belangstelling voor het zogenaamde 'verbredende' wetenschappelijke boek, dat zich in het grensgebied bevindt van wetenschappelijk en algemeen boek. Op het terrein van de professionele informatie voor beroep en bedrijf spelen losbladige uitgaven een belangrijke rol. Zowel op wetenschappelijk als

professioneel gebied worden databanken van toenemende betekenis. Wetenschappelijke uitgeverij pionieren met deze elektronische uitgeverij.

Het basis- en voortgezet onderwijs, alsmede in toenemende mate het onderwijs aan volwassenen, zijn de sectoren waarop de uitgeverij van educatieve boeken zich vooral richt. Naar waarde neemt de omzet nog iets toe. Teruglopende leerlingenaantallen beperken de afzetmogelijkheden, waarbij toenemende belangstelling voor het volwassenonderwijs een zeker tegenwicht vormt. Daarnaast neemt bij het voortgezet onderwijs het aantal schoolboekenfondsen, waarbij de leerlingen tegen een geldelijke vergoeding de boeken in bruikleen krijgen, toe. Waar geen schoolboekenfondsen zijn speelt de tweedehandsmarkt een rol.

Zowel de afzet van wetenschappelijke als educatieve boeken ondervindt, in tegenstelling tot de afzet van algemene boeken, een negatieve invloed van het fotocopiëren. In de eerste helft der jaren zeventig al is het recht op vergoeding van overheidswege erkend, in 1973 werd het verbodsrecht in de auteurswet voor kopiëren gewijzigd in een vergoedingsrecht. Van een te godelc maken van dit recht is tot op heden nog niets gekomen. Thans komt hier echter wijziging in wat betreft de verschuldigde vergoedingen door overheid, onderwijs, bibliotheken en andere in het algemeen belang werkzame instellingen. De door de Stichting Reprerecht te innen gelden zullen gelijkmatig worden verdeeld over rechthebbende auteurs en uitgeverij. Een meer omvattende regeling zal ook het fotocopiëren door het bedrijfsleven omvatten, hiervoor is echter een wetwijziging noodzakelijk.

Een ander verschilpunt met de uitgeverij van algemene boeken is, dat op educatief en wetenschappelijk gebied overheids-, gesubsidieerde en onderwijsinstellingen actief zijn bij het ontwikkelen en samenstellen van leermiddelen en bij het uitgeven, welke activiteiten de afzetmogelijkheden van de professionele particuliere educatieve en wetenschappelijke uitgeverij beperken. Enige privatisering op dit gebied zou hen welkom zijn. De auteursrechtelijke situatie bij de samenstelling van compilatiewerken voor studenten (de zgn. readers) heeft voorts aanleiding tot juridische conflicten gegeven.

b. Algemene boeken.

Voor de aankoop van algemene boeken is 1983 een slecht jaar geweest (tabel 1). De (in hoofdzaak) particuliere aankopen van algemene boeken daalden van ca f 890 miljoen naar ca f 810 miljoen, in 1985 vond een verdere daling plaats naar ongeveer f 780 miljoen. Bij dat deel van die particuliere aankopen, dat door het Speurwerk Boeken Omnibus-onderzoek wordt waargenomen, daalde het aantal aangekochte exemplaren van 35 miljoen in 1982 naar nog geen 32 miljoen in 1983. In 1984 en 1985 zette deze daling zich voort tot ruim 30 miljoen.

In opdracht van de 'Stichting Speurwerk betreffende het Boek' verricht het 'Nederlands Instituut voor de Publieke Opinie (NIPO)' elke week onderzoek door middel van steeds andere landelijk gespreide steekproeven van Nederlandse gezinnen. Geregistreerd hierbij worden de boekenaankopen exclusief die van schoolboeken, verplichte studie- en cursusboeken, encyclopedieën en romantijdschriften. Elk kwartaal wordt door de Stichting Speurwerk over dit onderzoek gerapporteerd in de Speurwerk Boeken Omnibus.

Op grond van gegevens uit de Nationale Rekeningen lijken de particuliere aankopen van lectuur nogal gevoelig voor de minder gunstige inkomensontwikkeling van de laatste jaren. Namen van 1980 op 1984 in geld gemeten de beschikbare inkomens van gezinshuishoudingen toe met 18% en hun consumptieve bestedingen met 14%, hun uitgaven aan boeken, tijdschriften en kranten stegen slechts met 6%.

De teruggang van het aandeel van de lectuurconsumptie in de totale consumptie komt het duidelijkste tot uiting bij de hoeveelheidsveranderingen over de periode 1978-1984, zoals weergegeven in tabel 2. In de jaren 1978 tot en met 1980 stegen de bestedingen naar volume aan boeken, tijdschriften en kranten gezamenlijk aanzienlijk sneller dan het totale verbruiksvolume. In de jaren na 1980 zijn de dalingen echter eveneens belangrijk groter. Na een, vooral ook relatief, slecht 1983 laat 1984 een wat vriendelijker beeld zien met een bescheiden volumestijging. In geld uitgedrukt namen in dat jaar de lectuurbestedingen met 4% toe.

Tabel 2. Binnenlandse consumptieve bestedingen van gezinshuishoudingen volumemutaties in % ten opzichte van het voorgaande jaar.

jaar	totale bestedingen	bestedingen aan boeken, kranten, tijdschriften
1978	3,9	8
1979	3,2	6
1980	0,1	5
1981	- 2,0	- 5
1982	- 1,2	- 6
1983	0,5	- 5
1984	- 0,5	1

Bron: C.B.S., Nationale Rekeningen 1984

Conjuncturele zorgen (en dan pas na 1982) zijn echter niet de enige zorgen, die het boekenvak plagen. Bij het algemene boek tekenden zich in de loop der jaren zeventig reeds problemen af die zich in de laatste jaren lijken te verscherpen.

Naar aantallen zijn de aankopen van algemene boeken (exclusief encyclopedieën en romantijdschriften) in het midden van de jaren zeventig op een aanzienlijk lager niveau terechtgekomen (tabel 3). Door een ruimschootse verdubbeling van de gemiddeld voor het algemene boek betaalde prijs, nam het bestede bedrag echter in de eerste helft van de jaren zeventig nog flink toe. De uitvoering van boeken verbeterde kwalitatief, de eenvoudig uitgevoerde pocket was op zijn retour. In 1978 is voor het eerst de geldomzet niet toegenomen, doch gelijk gebleven aan die over 1977. De gemiddelde prijs steeg nog wel, althans bij fiction. Het aantal aangekochte (fiction)boeken nam dus verder af.

In het begin van de jaren tachtig vindt enig herstel

Tabel 3. Kopen en lenen van boeken.

	aankopen algemene boeken ¹			uitleningen
	aantal	geldomzet ²	gem. prijs	openb. bibl.
	× 1 mln	× f 1 mln	× f 1	× 1 mln
1970	44,6	321	7,20	58,2
1976	34,5	525	15,25	126,6
1977	34,3	599	17,45	136,6
1978	32,8	599	18,25	140,5
1979	32,9	607	18,45	148,2
1980	33,0	626	18,95	158,0
1981	34,1	638	18,70	165,5
1982	35,0	653	18,65	171,3
1983	31,9	592	18,55	174,4
1984	31,5	609	19,30	164,6
1985	30,3	592	19,50	165,1

¹ aankopen door particulieren excl. encyclopedieën en romantijdschriften

² tegen consumentenprijzen

Bron: Speurwerk Boeken Omnibus
Centraal Bureau voor de Statistiek.

plaats. Door de gestegen aantallen neemt ook de geldomzet weer toe, ondanks een lichte teruggang in de gemiddeld betaalde prijs. In 1983 komt er dan een forse daling, die zich in 1984 en 1985 voortzet wat de aangekochte aantallen betreft. Ook de geldomzet daalt in 1985 weer, na een beperkt herstel in 1984. Alleen de gemiddelde prijs vertoont in 1984 en 1985 een voortgaande stijging.

In tegenstelling tot de aankopen van algemene boeken heeft in de genoemde periode bij de openbare bibliotheken een spectaculaire stijging van het aantal uitleningen plaatsgevonden. De subsidiepolitiek van het toenmalige Ministerie van CRM heeft het mogelijk gemaakt om tegen een geringe jaarlijkse contributie boeken bij de openbare bibliotheken te lenen. Jeugdigen onder de achttien jaar werden geheel van het betalen van contributie vrijgesteld. Van 1970 tot 1982 (het hoogtepunt) is het aantal gebruikers toegenomen van 1,5 miljoen tot 4,3 miljoen. Het reeds grote aantal vestigingen werd verder uitgebreid, er mag hier van een fijnmazig distributienet gesproken worden. Het totale boeken- en platenbezit van de openbare bibliotheken is toegenomen van 12,5 miljoen exemplaren in 1970 naar ongeveer 40 miljoen momenteel.

Onder druk van de bezuinigingen heeft het tegenwoordige Ministerie van WVC de subsidiestroom bijgesteld. Van de gebruikers van bibliotheken wordt een hogere eigen bijdrage geëist, de contributievrijdom voor jeugdigen staat op de tocht. Het aantal gebruikers is na 1982 gedaald tot ongeveer 4 miljoen thans. Het aantal uitleningen stagneert sinds 1982.

De teruggang in het volume van de boekenaankopen in de jaren zeventig ging samen met een toename van het aantal uitleningen. Voor een belangrijk deel betreft deze uitleningen die algemene boeken, waarvan de aankoop door particulieren door het Speurwerk Boeken Omnibus-onderzoek wordt waargenomen en waarbij de nadruk bij de uitlening meer op fiction dan op non-fiction ligt. Het zijn voornamelijk de aankopen van fiction die zijn teruggelopen van ongeveer 30 miljoen exemplaren in 1970 naar nog geen 18 miljoen nu. De aankoop van non-fiction is zich met jaarlijkse schommelingen zo rond de 13 miljoen exemplaren per jaar blijven bewegen. In 1982

bereikte deze aankoop een hoogtepunt van meer dan 14 miljoen exemplaren om vervolgens weer terug te lopen (tabel 4). Imposant is de ontwikkeling bij non-fiction dus ook niet.

Tabel 4. Kopen van boeken.

	aankopen algemene boeken ¹⁾	
	aantal × 1 mln	
	fiction	non-fiction
1976	21,4	13,1
1977	20,3	14,1
1978	19,4	13,4
1979	19,4	13,5
1980	19,8	13,2
1981	20,5	13,7
1982	20,7	14,4
1983	18,2	13,7
1984	18,0	13,6
1985	17,5	12,8

¹⁾ aankopen door particulieren exclusief encyclopedieën en romantijdschriften.

Bron: Speurwerk Boeken Omnibus.

Sinds 1982 stagneren zoals gezegd de uitleningen, terwijl bij de gekochte aantallen de daling zich, na een korte opleving in de periode 1980-1982, voortzet. In 1984 bewegen uitleningen en aankopen zich zelfs beide in neerwaartse richting.

De teruggang in de aankopen sinds 1982 vertoont niet in alle segmenten hetzelfde beeld. Bij fiction is literatuur in 1983 en 1984 zelfs tegen de algemene marktontwikkeling in gestegen, zowel de aankopen naar aantallen als naar waarde. Nieuwe titels van enkele Nederlandse literaire auteurs mochten zich in een grote belangstelling verheugen.

Na 1970 is niet alleen het aantal door particulieren gekochte algemene boeken verminderd, in de wijze van aankoop zijn eveneens belangrijke verschuivingen opgetreden. Sinds het einde der jaren zestig is door de oprichting van nieuwe boekenclubs het belang van dit afzetkanaal sterk toegenomen.

Ongeveer tien jaar later is voorts het boekenpostorderbedrijf naar voren gekomen. Daarentegen heeft de afzet van boeken via de verzendboekhandel en via bezorgers van tijdschriften aan betekenis ingeboet. De boekhandel is minder belangrijk geworden. Ging in het midden der jaren zeventig nog ongeveer tweederde van de gekochte aantallen volgens de Speurwerk Boeken Omnibus via de boek- en kantoorboekhandel (inclusief het zgn. erkende warenhuis), thans bedraagt dit aandeel 53%. Het aandeel van de boekhandel alleen is 36%. Deze daling heeft overigens reeds grotendeels voor 1980 zijn beslag gekregen. Ondanks deze teruggang is de boekhandel het belangrijkste afzetkanaal gebleven.

Per genre zijn er overigens verschillen in het belang van de diverse afzetkanalen. Ongeveer 70% van het aantal literaire boeken bijvoorbeeld wordt nog steeds in de boekhandel gekocht, terwijl dit bij romantische fiction ruim 30% bedraagt. Daarvoor is de boekenclub het belangrijkste verkoopkanaal. Boekenpostorderbedrijven zijn vooral gericht op gebonden non-fictionboeken en jeugdboeken, die zijzelf uitgeven en grotendeels via hun eigen direct-mail-organisatie rechtstreeks aan de consument verkopen. Hierbij is betaling in termijnen mogelijk.

Wat de bindvorm betreft is ook de boekenclub meer gericht op het gebonden boek, de boekhandel verkoopt veel papierbacks.

Tabel 5. Aankoop van algemene boeken per verkoopkanaal ¹⁾.

	naar aantal × 1 mln				naar waarde ² in f 1 mln			
	boek ³ handel	boeken- club	boeken- postor- derbedr.	overige	boek ³ handel	boeken- club	boeken- postor- derbedr.	overige
1980	17,8	7,9	2,6	4,6	332	163	63	69
1981	17,7	8,2	2,7	5,5	332	179	70	57
1982	18,6	8,4	2,5	5,6	353	176	52	72
1983	17,5	6,7	2,2	5,4	326	142	59	65
1984	15,8	7,3	2,9	5,4	323	146	73	67
1985	16,1	6,7	1,8	5,8	314	148	47	83

¹ aankopen door particulieren excl. encyclopedieën en romantischriften

² consumentenprijzen

³ boek- en kantoorboekhandel (incl. erkend warenhuis)

Bron: Speurwerk Boeken Omnibus

In tabel 5 zijn de ontwikkelingen sinds 1980 weergegeven. Na 1982 vindt over bijna de gehele linie een daling plaats. De toename van de literaire aankopen in 1984 vond vooral bij de boekenclub plaats, naar aantallen was daar in dat jaar van een beperkte (en tijdelijke) opleving sprake. In geld gemeten liggen de aankopen bij boekhandel en boekenclub in 1985 respectievelijk 10% en 15% lager dan in 1982. De overige, deels branchevreemde, afzetkanalen vertonen een vrij constante afzet, vooral naar aantallen.

Het aantal erkende boekhandels loopt sinds 1978 terug, van 1.880 ultimo 1978 naar 1.714 ultimo 1985. Daaronder zijn ongeveer 500 assortimentsboekhandels, vaak gevestigd in het centrum van steden, die een uitgebreid assortiment aan courante en minder courante titels voeren. Er zijn ook boekhandels, die gespecialiseerd zijn op bijvoorbeeld reisgidsen, vrouwenboeken, kinderboeken en als zodanig een uitgebreid deelassortiment aan courante en minder courante titels voeren. Wetenschappelijke boekhandels zijn vooral in universiteitssteden gevestigd, de verkoop

van wetenschappelijke boeken maakt hier een belangrijk deel van de omzet uit. Voorts is er een flink aantal kleinere boekhandels, meestal gevestigd in de buitenwijken van steden en in kleinere plaatsen, waar een beperkter assortiment aan courante en incurante titels aanwezig is. Evenals de assortimentsboekhandel hebben zij een catalogus- en bestelservice. De boekenafdelingen van erkende warenhuizen voeren een uitgebreid courant en minder courant assortiment. De tot ketenboekhandels behorende in- en uitloopzaken hebben een beperkt assortiment van voornamelijk courante titels. Naast eigen vestigingen komen hier tevens via een (franchise-)overeenkomst aangesloten vestigingen voor. Wanneer in het volgende sprake is van de assortimentsboekhandel, dan wordt hiermee tevens (tenzij anders vermeld) de kleinere boekhandel met catalogus en bestelservice bedoeld.

Van de niet in de *Speurwerk Boeken Omnibus* opgenomen boeken hebben de aankopen van encyclopedieën sinds 1980 een sterke daling vertoond. De verkoop hiervan vindt voor een belangrijk gedeelte via colportage plaats. De institutionele aankopen van algemene boeken lopen de laatste jaren terug (tabel 1). De belangrijkste institutionele kopers zijn de bibliotheken, die als gevolg van de hen opgelegde bezuinigingen minder aankopen. Bij andere institutionele kopers is eveneens van een teruggang sprake.

Behalve in ons land worden in Nederland

uitgegeven algemene boeken tevens vooral in Vlaanderen gekocht. Deze aankopen overtreffen in belangrijke mate die van de in Vlaanderen zelf uitgegeven algemene boeken. In vergelijking met de Nederlandse markt is de Vlaamse markt relatief klein, vooral door de geringere bevolkingsomvang. Daarnaast wordt er verhoudingsgewijs gemiddeld iets minder aan boeken besteed. Binnen Nederland lopen de bestedingen aan boeken per huishouding regionaal echter ook zeer uiteen. In de jaren zeventig is de waarde van de uitvoer naar Vlaanderen snel toegenomen; zij bedraagt thans bijna f 150 miljoen.

c. Titelproductie.

De totale titelproductie nam van 1970 tot 1980 toe van 11.159 naar 14.591. Daarna kwam zij weer op een lager niveau, zoals tabel 6 laat zien. In 1985 bedroeg de totale titelproductie 12.629. Dit betreft de zgn A-lijst, deze bevat de in Nederland en Vlaanderen uitgegeven boeken welke via de normale handelskanalen worden verspreid. Van de overwegend buiten de normale handelskanalen in Nederland verschijnende rapporten, in eigen beheer uitgegeven academische geschriften etc. verschijnt een B-lijst, die ook zo'n 13.000 titels omvat.

Bij fiction, waar sinds 1970 de particuliere aankopen naar aantal belangrijk terugliepen, nam de titelproductie toe van ca 2.500 in 1970 naar 4.116 in 1981. Daarna trad een daling op (zie tabel 6), vooral bij kinderboeken.

Tabel 6. Titelproductie.

	totaal	educatieve boeken	fiction	overige boeken
1975	12.028	3.046	3.356	5.626
1980	14.591	3.032	3.958	7.601
1981	13.939	2.626	4.116	7.197
1982	13.324	2.321	3.866	7.137
1983	11.880	1.929	3.553	6.398
1984	13.209	2.039	4.065	7.105
1985	12.629	2.055	3.538	7.036

N.B. Met ingang van 1983 is er een wijziging opgetreden in de methode van vervaardiging van de titelproductiestatistiek.
Bron: Stichting *Speurwerk*.

Wanneer er gesproken wordt over een te grote titelproductie, met als gevolg tegenvallende verkopen per titel, dan gaat het niet zozeer om de herdrukken, waarvan de verkoopbaarheid in het algemeen vrij nauwkeurig is in te schatten, maar om de nieuwe titelproductie in verhouding tot de afzet van nieuwe titels. Bij een ongunstige verhouding hiertussen wordt van te veel nieuwe titels te weinig verkocht en komen te grote aantallen restanten na twee jaar als ransj op de markt, hetgeen de gemiddelde opbrengstprijs per exemplaar voor de uitgever aanzienlijk drukt. Zoals uit tabel 7 blijkt

zijn de herdrukken na 1980 juist afgenomen en is de totale produktie van nieuwe titels in 1982, 1984 en 1985 op een wat hoger niveau gekomen. Bij fiction voor volwassenen is dit ten aanzien van de produktie van nieuwe titels in sterkere mate het geval, bij kinderboeken vond een daling plaats. Deze toenemende produktie van nieuwe titels bij fiction voor volwassenen bij een in het algemeen stagnerende markt wijst in de richting van vaak tegenvallende verkopen bij nieuw uitgegeven titels, de risico's nemen toe.

Tabel 7. Nieuwe titels en herdrukken.

	totaal		fiction		fiction excl. kinderboeken	
	nieuw	herdruk	nieuw	herdruk	nieuw	herdruk
1975	7.502	4.526	2.192	1.164	1.060	691
1980	9.121	5.470	2.402	1.556	1.333	976
1981	9.065	4.874	2.502	1.614	1.417	973
1982	9.377	3.947	2.531	1.335	1.583	823
1983	8.207	3.673
1984	9.329	3.880	2.642	1.423	1.854	842
1985	9.219	3.410	2.401	1.137	1.638	728

N.B. Met ingang van 1983 is er een wijziging opgetreden in de methode van vervaardiging van de titelproduktiestatistiek.
Bron: Stichting Speurwerk.

Bij algemene non-fictionboeken en wetenschappelijke boeken heeft de toename van de gezamenlijke titelproductie zich na 1980 niet verder voortgezet, doch was er vooral in 1981 van een daling sprake. Van 1970 tot 1980 steeg hier de totale titelproductie van ca 5.000 naar 7.601, daarna bleef zij (met uitzondering van 1983) op een wat lager vrij constant niveau van ruim 7.100 titels (zie tabel 6 overige boeken). Het gaat echter om de optelsom van zoveel sterk uiteenlopende deelsegmenten, dat hier verder weinig over kan worden opgemerkt. Gezien het hoge aandeel van nieuwe titels, ca 80%, is het uitgeversrisico in het algemeen groot. Berichten uit de markt wijzen op een te grote produktie van nieuwe titels in sommige non-fiction deelsegmenten. Bij educatieve boeken is de titelproductie teruggelopen. Het aandeel van nieuwe titels bleef in 1984 en 1985 onder de 60%.

4. Problemen in het boekenvak.

a. Samenvatting marktontwikkeling.

Uit de voorgaande beschrijving blijkt een in het algemeen weinig positieve marktontwikkeling, ook wanneer wij – bij algemene boeken – wat verder terugblikken. Na een reeds eerder ingezette forse daling van het aantal verkoekte fictieboeken kwam in 1978, zowel bij fiction als non-fiction, een voorlopig einde aan de jaarlijkse stijging van de geldomzet. Een stijging, die voortvloeide uit een voortgaande verhoging van de gemiddeld per boek betaalde prijs. Vooral in de jaren 1981 en 1982 vond vervolgens nog een opleving plaats, die daarna echter omsloeg in een daling.

De door het *Speurwerk Boeken* Omnibusonderzoek niet waargenomen verkopen van encyclopedieën vertoonden voorts sinds 1980 een forse teruggang. De verkopen van algemene boeken aan institutionele kopers namen in de afgelopen jaren eveneens af. Bij wetenschappelijke en educatieve boeken daarentegen nam de totale afzetwaarde nog toe. De boekenmarkt in zijn geheel vertoont thans naar waarde een gelijkblijvend tot dalend verloop.

In de distributie van het algemene boek hebben zich voorts belangrijke wijzigingen voorgedaan ten nadele van het aandeel van de boekhandel. Boekenelubs en boekenpostorderbedrijven zijn naar voren gekomen en algemene boeken worden verkocht in branchevreemde zaken. Binnen de boekhandel zijn de ketenboekhandels, in- en uitloopzaken met een beperkt assortiment van voornamelijk courante titels, tot ontwikkeling gekomen. De assortimentsboekhandel heeft het moeilijk.

b. De vaste prijs.

De in het voorgaande beschreven ontwikkelingen doen zich voor ondanks handhaving – op het nationale vlak – van het systeem van collectieve verticale prijsbinding, zoals neergelegd in het 'Reglement voor het Handelsverkeer van Boeken in Nederland', in de wandeling 'het verkeersreglement' genaamd. Alle door de 'Vereeniging ter bevordering van de belangen des Boekhandels' (VBBB) erkende uitgevers, boekverkopers, importeurs, grossiers en boekenelubondernemers zijn aan dit reglement gebonden, ook bij transacties met niet-erkenden. De

ministeriële ontheffing van het verbod op een collectieve verticale prijsbinding zal voor het boekenvak ook in de toekomst blijven gelden.

De handhaving van de vaste boekenprijs wordt in het boekenvak algemeen beschouwd als een noodzakelijke voorwaarde voor het handhaven van een gevarieerd titelaanbod, waaronder ook een aanbod van cultureel waardevolle maar weinig courante titels, dat via een fijnmazig verkoopnet zijn weg vindt naar de boekenkoper. Daar het financieel meestal niet haalbaar is een afzonderlijke boektitel te 'marketen' is een zo universeel mogelijke beschikbaarheid, aangevuld door catalogus- en bestelservice, een vereiste, juist voor de verkoop van minder bekende boeken.

De vaste prijs beschermt nu de aan courante maar ook aan minder courante titels rijk gesorteerde boekhandel tegen prijsconcurrentie door afzetkanalen, die zich in hoofdzaak toeleggen op goed in de markt liggende titels. Door de winst op courante titels kan de assortimentsboekhandel het zich veroorloven ook titels in het assortiment op te nemen, waarvan de mate van verkoopbaarheid nog maar moet worden afgewacht. Hierdoor is het voor de uitgever mogelijk om dergelijke titels uit te geven. De boekhandel vervult zo tevens een 'broedkamerfunctie'. Door verkoop via de boekhandel ontwikkelen aanvankelijk onbekende titels van onbekende auteurs zich (soms) tot veelgevraagde titels van bekende auteurs. Deze worden dan pas interessant voor verkoopkanalen met een beperkt courant assortiment, die dus in zekere zin eveneens afhankelijk zijn van het functioneren van de assortimentsboekhandel.

In veel landen bestaat er één of andere regulering van de boekenprijs, Nederland is bepaald geen uitzondering. Frankrijk trok in de laatste jaren de aandacht. Na een aanvankelijk loslaten van de prijzen werden wettelijke regels ten aanzien van de verkoopprijzen van boeken vastgesteld. Een dergelijke wettelijke regeling verkiest het Nederlandse boekenvak ook boven de huidige privaatrechtelijke overeenkomst. Bovendien zou men graag een EG-regeling zien met betrekking tot de internationale handel in boeken. Sinds het verbod door het Europese Hof van Justitie van de Nederlands-Vlaamse overeenkomst ter handhaving van de vaste prijs in het onderlinge verkeer zijn de gedachten op EG-niveau gewijzigd. De

mogelijkheid van een internationale regeling is overwogen, al zullen althans voorlopig geen maatregelen worden getroffen.

Het ontbreken van een internationale prijsregeling en het verbod op handhaving van de vaste prijs in het Nederlands-Vlaamse verkeer heeft tot nu toe niet veel invloed gehad op de algemene boekenmarkt in Nederland. Dit in tegenstelling tot de situatie bij het geïmporteerde wetenschappelijke (studie-)boek. Buitenlandse studieboeken worden door niet-erkende boekhandels tegen lagere prijzen aangeboden dan welke overeenkomen met de volgens het 'verkeersreglement' bepaalde omrekenkoersen. Belangrijk bij algemene boeken is het rechterlijk verbod op de zogenaamde 'U-bocht'-constructie, dat wil zeggen op het exporteren van boeken naar België met het vooropgezette doel deze boeken in Nederland te reïmporteren ten einde de regels van de collectieve verticale prijsbinding te ontduiken. Ook in Frankrijk is de U-bocht constructie door de rechter verboden.

Ondanks de handhaving van de vaste prijs biedt, zoals gezegd, de algemene boekenmarkt toch geen opwekkend beeld. Nu geeft een vaste prijsregeling geen oplossing als de koopkrachtige vraag naar boeken tegenvalt. De prijs voor het lenen van boeken valt voorts buiten de regeling. De met uitlenen verband houdende kosten worden grotendeels gesubsidieerd. De vaste prijs schakelt op detailhandelsniveau de concurrentie van minder veelzijdig gesorteerde verkoopkanalen niet uit, de prijs is slechts één van meerdere concurrentiewapenen. Het belang van een juiste benadering van de eigen (deel-)markt door uitgever en boekhandelaar blijft overeind staan, zowel ten voordele van de eigen afzet als die van het boek in het algemeen. Een culturele verscheidenheid in het boekenaanbod zal, ook bij een vaste prijs, slechts te handhaven blijven bij een door ruim (vooruit) denken bepaald commercieel handelen van uitgever en boekhandelaar. Bovendien is de vaste prijs niet vast, maar volgens bepaalde regels flexibel.

c. Prijsvariëaties binnen het systeem van collectieve verticale prijsbinding.

Het verkeersreglement kent een aantal afwijkingen van de hoofdregel dat de uitgever gehouden is één particuliere prijs voor gelijksoortige exemplaren van

elk van zijn boeken vast te stellen, welke zal gelden bij de verkoop van dat boek aan de consument/gebruiker. De mogelijkheid van het vaststellen van bijzondere prijzen als intekenprijs, ledenprijs, serieprijs, combinatieprijs (bij één prijs voor boek plus premie-artikelen), kredietprijs, bonnenprijs en de toegestane tijdelijke verlaging van de prijs bij een bijzondere promotiecampagne geeft de uitgever bewegingsruimte bij zijn promotiebeleid. De belangrijkste bijzondere prijs is echter de boekenclubprijs, welke 20% tot soms maximaal 40% lager kan zijn dan de door de uitgever vastgestelde particuliere prijs.

Een boekenclub mag, ook in haar winkels, alleen algemene boeken verkopen aan leden. Deze leden moeten volgens het verkeersreglement minstens één jaar lid blijven en per kwartaal één aankoop doen. Doen zij voor een bepaald kwartaal zelf geen keuze uit de catalogus dan krijgen zij het zgn. kroonkeuzeboek geleverd, waarvan de prijs maximaal 40% lager mag zijn dan de particuliere prijs. Ditzelfde maximale prijsverschil geldt voor achterpaginaboeken (die dus op de achterzijde van de catalogus vermeld staan) en voor meerjarenpremies voor trouwe leden. Bovendien mag de boekenclub nieuwe leden een bijzonder voordelige wervingsaanbieding doen. De overige titels in het clubaanbod mogen maximaal 20% lager in prijs zijn. Sinds 1 januari 1985 mag deze boekenclubprijs niet eerder dan vier maanden na verschijnen van de betreffende titel gelden of worden aangekondigd. Ontheffing van die termijn kan worden verleend voor boeken met een bijzondere actualiteitswaarde en voor kroonkeuze- en achterpaginaboeken. De boekenclub kan ook zelf houder van uitgaverechten zijn en dus zelfstandig een boekenclubeditie in haar programma uitbrengen. Evenals het boekenpostorderbedrijf koopt zij dan haar eigen uitgaven.

Bij een door een uitgever verleende licentie voor een titel uit zijn fonds, waarbij de licentie-uitgave gelijktijdig met de oorspronkelijke uitgave zal verschijnen, mag voor deze licentie-uitgave alleen een andere (lagere) prijs worden vastgesteld bij een duidelijk afwijkende uitvoering.

De uitgever mag, ook binnen een periode van twee jaren na verschijning, de prijs van een boektitel

definitief verlagen. Zijn na verschijning twee jaren verlopen, dan is de uitgever voorts gerechtigd de vaste particuliere prijs voor een titel geheel op te heffen. In bijzondere gevallen kan hiervoor zelfs eerder toestemming worden verleend. In al deze omstandigheden is de uitgever verplicht tot schadeloosstelling van boekverkopers ten aanzien van door hen in de laatste zes maanden ingekochte exemplaren tegen aanbiedercondities, bij prijsverlaging binnen twee jaren zelfs voor alle nog voorhanden zijnde exemplaren. Door deze bepalingen is het moderne antiquariaat – de ramsj – mogelijk, welke in de laatste jaren zo'n grote vlucht heeft genomen. Het prijsniveau ligt hier aanzienlijk lager.

d. Wel of geen vaste prijs, een vergelijking.

Ondanks dat in de wandeling gewoonlijk gesproken wordt over de vaste prijs van het boek, blijken met name bij het algemene boek dus vaak verschillende prijsniveaus voor een titel te bestaan binnen het kader van de huidige regeling van de collectieve verticale prijsbinding. In veel gevallen komen deze prijsniveaus niet gelijktijdig voor, maar volgen zij elkaar in de tijd op. Voor goed in de markt liggende titels, voorzover tevens opgenomen in het programma van een boekenclub, gelden na vier maanden of soms zelfs direct na verschijning wel twee prijsniveaus tegelijk. Bij een naar uitvoering afwijkende licentie-uitgave is dat eveneens mogelijk. Overigens ligt de met 20% gereduceerde prijs van gebonden boeken bij de boekenclub vaak op vergelijkbare hoogte met het particuliere prijsniveau van paperbacks in de boekhandel.

Bij het ontbreken van een verticale prijsbinding (bij het loslaten van de vaste prijs) zouden dergelijke courante titels in aanmerking komen voor discounting door discount-boekhandels en branchevreemde kanalen zoals bijvoorbeeld de algemene levensmiddelendetailhandel, de 'supermarkt'. De boekenclub zal hier naar verwachting veel concurrentie van ondervinden, daar aangenomen wordt dat de meeste boekverkopers liever goedkopere boeken zullen kopen zonder verplichtingen van lidmaatschap en aankopen per kwartaal. Ook is het mogelijk dat door de concurrentie de prijsverschillen groter worden dan thans aan de boekenclub is toegestaan. Bijzonder bang is men in het boekenvak voor

concurrentie door branchevreemde ondernemingen, die een populaire titel als 'lokkertje' beneden kostprijs gaan verkopen. Dit komt wel voor bij voedingsmiddelen, waarbij soms op aandrang van de gespecialiseerde detailhandel door de minister een minimumprijs wordt ingesteld.

De boekhandel zal de concurrentie door de boekenclub althans gedeeltelijk vervangen zien door die van discounters. Daarbij zal de concurrentie mogelijk feller worden. Wel hebben die grootwinkelbedrijven, die voorstander zijn van opheffing van de verticale prijsbinding, aangeboden om in overleg met het boekenvak met name concurrentie door verkoop beneden kostprijs te voorkomen.

De zich vooral op meer courante titels specialiserende verkooppunten, zowel binnen als buiten de boekhandel, genieten momenteel de margevoordelen die samenhangen met het systeem van collectieve prijsbinding. Deze verkooppunten zijn vaak gelegen op drukke looproutes of maken deel uit van een groter geheel dat veel kopend publiek trekt. Dit betekent ondanks prijsgelijkheid toch concurrentie voor de meer gesorteerde boekhandel, juist bij de winst opleverende courante titels. Door middel van anders uitgevoerde licentie-uitgaven komt soms tevens een concurrentie voor, waarin de prijs mede een rol speelt. Er wordt wel gesteld dat juist de gunstige marges voor courante titels binnen het systeem van verticale prijsbinding (marges die vaak hoger zijn dan in de assortimentsboekhandel) concurrentie door verkooppunten met een beperkt, meer courant assortiment uitlokken. Gezien de aard van deze verkooppunten mag worden verwacht dat zij bij het loslaten van de vaste prijs hun prijzen zullen (moeten) verlagen. In hoeverre deze situatie voor dergelijke verkooppunten meer winst zal opleveren hangt af van de prijselasticiteit voor dit specifieke aanbod. Ook hierover wordt verschillend gedacht.

Een grote mate van 'discounting', als dit zo eens op deze manier mag worden aangeduid, vindt momenteel juist plaats bij minder courante titels, die na twee jaar worden verramsjt. Dit zijn titels die bij loslaten van de verticale prijsbinding niet in de eerste plaats voor discounting in aanmerking zouden komen. Thans echter beconcurreren zij soortgelijke, meestal eveneens minder courante titels. De

regelmatige boekenkoper weet bovendien dat geduld bij de aankoop van de gewenste titel nogal eens financieel beloond kan worden.

Het is overigens wel de vraag of de ramsj verdwijnt bij opheffing van de verticale prijsbinding. Inherent aan het uitgeven van de meeste nieuwe titels is het avontuur. Een boek is een eenmalig produkt, dat gewoonlijk geen herhalings- en vervangingsaankopen kent, maar wel concurrentie van andere soortgelijke éénmalige produkten. Naarmate een boektitel zich in het oog van de boekenkoper minder herkenbaar onderscheidt van andere titels is die concurrentie groter. Of een nieuwe titel een redelijke kans op succes heeft is vaak moeilijk te beoordelen. Marktonderzoek en marketing per titel is in de meeste gevallen niet haalbaar.

Uitgeversrestanten, die tegen de aanvankelijk vastgestelde particuliere prijs onverkoopbaar blijken, zijn daarom een normaal verschijnsel. Bij het lagere ramsjprijsniveau gaat de verkoop soms wel goed lopen. Zonder een stelsel van collectieve verticale prijsbinding zou de prijs echter eerder door uitgever en/of handelskanalen verlaagd kunnen worden zonder schadeloosstellingsverplichtingen van de zijde van de uitgever. Nu doet een minder succesrijke titel meestal twee jaren qua verkoop weinig en de aan het einde van de rit nog aanwezige onverkochte oplage levert de uitgever bij verramsjen niet veel op, behalve mogelijkerwijze concurrentie voor inmiddels uitgegeven nieuwe titels, waarmee hij het verlies op verramsjte titels hoopt te compenseren.

Intussen kunnen veel boekhandels in de huidige marktsituatie moeilijk om de ramsj heen. Een aantal boekhandels werkt op dit gebied ook samen. Het betekent echter dat in het boekhandelskanaal binnen het huidige systeem van de 'vaste prijs' wel degelijk sprake is van prijsconcurrentie tussen soortgelijke titels. Nieuw uitgegeven titels verkeren hierbij in een ongunstige positie, in het ene segment meer dan in het andere. Nieuwe titels zullen zich duidelijk herkenbaar van ramsjtittels dienen te onderscheiden om hun, vaak aanzienlijk, hogere prijs in de ogen van de boekenkoper te rechtvaardigen. Bij het ontbreken van een verticale prijsbinding zou er waarschijnlijk een minder scherp

prijverschil zijn tussen recent uitgegeven boeken en boeken, die al wat langer geleden zijn verschenen. Welke situatie voor het boekenvak financieel het meest gunstig zou zijn blijft daarbij een open vraag.

De huidige omvang van het ramsjprobleem hangt samen met een economisch gezien ongunstige verhouding tussen titelproduktie en afzetmogelijkheden in veel deelsegmenten. Tegenvallende verkoopresultaten kunnen de produktie van nieuwe titels stimuleren in de hoop dat deze meer succes zullen hebben. Het kan eventueel tot navolging leiden van succesrijke titels van collega's, met alle risico's vandien. De produktie van goedkope herdrukken van eerder succesvolle titels kan er door worden bevorderd. Een bepaalde gebeurtenis of herdenking kan leiden tot een veelheid van titels op dat gebied. Wanneer die tegenvallende verkoopresultaten en een mogelijk daaruit voortvloeiende toename van de titelproduktie bij individuele uitgevers niet alleen het gevolg zijn van individuele tegenslag bij de risico's van het uitgeversvak, doch mede voortvloeien uit stagnatie en teruggang van de markt als geheel, dan is de titelproduktie hoger dan de markt kan verdragen en wordt de omvang van de ramsj een probleem.

Volgens de gangbare mening in het boekenvak zal door het loslaten van de boekenprijs de verhouding tussen titelproduktie en afzet in negatieve zin meer in evenwicht gebracht worden. Men vreest namelijk een beperking van de produktie van minder courante titels. Hierbij kunnen titels van (potentieel) culturele waarde zijn, bijvoorbeeld literaire debuten. Er treedt dan een culturele vershraling van het aanbod op. Overigens vallen de begrippen incourant-cultureel en courant-populair niet samen. Literaire titels van bekende auteurs bijvoorbeeld zijn wel courant.

De opheffing van de verticale prijsbinding zal in deze visie, via de verkoop in discountwinkels en branchevreemde kanalen, alleen de afzetmogelijkheden van een beperkt aantal courante titels vergroten die overigens wel een groot deel van de boekenafzet voor hun rekening nemen. De assortimentsboekhandel maakt door de fellere concurrentie minder winst op courante titels, waardoor hun rentabiliteit wordt aangetast. Een aantal boekhandels zal verdwijnen of zich

(noodgedwongen) ook op het discountpad begeven. Minder courante titels zullen op een geringer aantal verkooppunten aanwezig zijn en dus nog moeilijker verkopen dan nu al het geval is. De ramsjberg neemt in eerste instantie toe, althans het aantal boeken dat al snel wordt afgeprijsd wegens gebrek aan afzet, en uiteindelijk zullen uitgevers hun productie trachten te beperken tot die titels die het minst riskant lijken. Bijvoorbeeld tot werk van auteurs die hun populariteit al bewezen hebben, hierbij in feite noodgedwongen roofbouw plegend op het verleden. Dit zal tevens tot effect hebben dat een aantal uitgevers verdwijnt.

De vraag zou kunnen worden gesteld in hoeverre het daarbij mogelijk om een versnelling gaat van een proces dat ook in de huidige constellatie plaatsvindt. Ook thans dreigt het aantal assortimentsboekhandels terug te lopen tegenover een toename van het aantal meer op courante titels gerichte verkoopmogelijkheden. In uitgeversland zijn er eveneens problemen, zich uitend in voortgaande reorganisaties en heroriënteringen en het uit tegenvallende verkopen voortvloeiende ramsjprobleem. De huidige ontwikkeling lijkt ondanks de verticale collectieve prijsbinding op den duur eveneens in de richting te gaan van beperking van de titelproductie tot meer courante titels (waaronder bijvoorbeeld best een aantal literaire kan zijn), geproduceerd door mogelijk een geringer aantal uitgeverijen, en gedistribueerd door een (relatief) groter aantal aanbieders met een beperkt, meer courant assortiment.

De vaste prijs zou naar onze mening wel eens minder belangrijk kunnen zijn dan in het boekenvak algemeen wordt aangenomen. Dit houdt evenwel geen pleidooi in voor het loslaten daarvan. De tegenstanders van de vaste prijs zou men namelijk hetzelfde kunnen voorhouden. Het loslaten van de vaste prijs zal op den duur waarschijnlijk minder invloed hebben dan zij verwachten. Gezien de huidige moeilijke situatie in het boekenvak lijkt het ons, dat het voor een opheffing van de collectieve verticale prijsbinding niet het juiste moment is. De discussie binnen (en buiten) het vak zou zich meer kunnen richten op de vraag hoe het boekenvak zich binnen de huidige marktconstellatie verder zal, respectievelijk zou moeten, ontwikkelen. Daarbij zien wij als hoofdprobleem niet de collectieve verticale

prijsbinding, maar de ontwikkeling van de (koopkrachtige) vraag naar boeken en de factoren die daarop invloed hebben.

e. Vraagbevordering of vraagverschuiving.

In de afgelopen vijftien à twintig jaar is er zoals bekend een belangrijke verandering gekomen in de wijze waarop het boek de lezer bereikt. Boekenclubs en boekenpostorderbedrijven zijn opgekomen, het lenen in de (openbare) bibliotheek heeft een grote vlucht genomen.

Boekenclubs leggen er de nadruk op dat zij zich op een andere doelgroep richten dan de regelmatige bezoeker van de (assortiments-)boekhandel. Het Nederlandse volk is wat boeken betreft ruwweg in een drietal ongeveer gelijke groepen te verdelen. De veellezers en -kopers, degenen die weinig lezen en af en toe kopen en degenen die vrijwel nooit in contact met het boek komen (in het boekenvak ook wel aangeduid als de 'boekheidenen'). De boekenclub claimt zich vooral op de tweede groep van af-en-toe kopers te richten. Een groep die vaak drempelvrees voor de boekwinkel heeft. Stimulering van het koop- en leesgedrag van deze groep door een gemakkelijker vorm van verkrijgbaarheid zou niet alleen de totale verkoop van algemene boeken stimuleren, maar uiteindelijk ook de boekhandel ten goede komen.

De boekhandel twijfelt daar aan en stelt dat de boekenclub zich, althans voor een belangrijk deel, ook richt op haar klanten. Dit mede gezien het succes van de boekenclubwinkel. Vandaar de sinds begin 1985 ingevoerde, voorlopig op vier maanden gestelde, wachttermijn voor boekenclubs. Deze hadden daar grote bezwaren tegen, daarmee impliciet toegevend dat de boekhandel althans ten dele wel eens gelijk zou kunnen hebben. Indien echter na verloop van tijd blijkt dat de clubs met een dergelijke termijn wel kunnen leven, dan versterkt dit weer hun oorspronkelijke stelling. Het schijnt niet alleen het prijsvoordeel, maar ook de overzichtelijke selectie van de boekenclub uit het grote aanbod van titels te zijn, dat klanten aantrekt. De grote, volgens uitgevers soms nog te beperkte, verscheidenheid van het aanbod in de assortimentsboekhandel schijnt niet iedere boekenkoper aan te trekken, sommigen verbijstert het eerder. Inmiddels wordt er marktonderzoek

verricht naar plaats en functie van de boekenclub in de markt.

Argumenten ten aanzien van gemakkelijke verkrijgbaarheid door een beperkter overzichtelijk aanbod en afwezigheid van drempelvrees gelden eveneens voor verkooppunten met een beperkt assortiment. Zowel bij de boekenclub als hier ligt het accent op courante titels. Of door een leesbevorderende werking als zodanig de behoefte aan een grotere verscheidenheid in het aanbod, zoals de meer gesorteerde boekhandel biedt, op den duur bevorderd wordt valt moeilijk te bezien. Overigens, wat de drempelvrees betreft, kan men tegenwoordig in de assortimentsboekhandel vaak ook vrij rondsnuffelen, zonder dat men als leek op boekengebied zo te zeggen door de mand valt. In drukke winkelgebieden komt men niet alleen in- en uitloopzaken, doch eveneens assortimentsboekhandels tegen.

Bevordering van de leescultuur, niet in de laatste plaats bij de jeugd, staat hoog in het vaandel geschreven bij het openbare bibliotheekwezen. Vandaar ook de contributievrijdom voor jeugdige leden. Mede mogelijk gemaakt door de subsidieverlening door CRM/WVC is het Nederlandse net van openbare bibliotheken verder uitgebouwd en het aantal leden en uitleningen tot voor enkele jaren snel gegroeid. Ook het boekenbezit is snel toegenomen, hoewel het aandeel van de bibliotheken in de totale aankopen van boeken op de boekenmarkt kwantitatief bescheiden is gebleven.

De bibliotheek biedt – economisch gezien – een geheel eigen produkt. In plaats van de gebruiker de permanente beschikking over het boek te geven, stelt zij dit tijdelijk ter beschikking. In feite is dit wat in andere branches verhuur heet. Veel boeken lenen zich hier goed voor, in de mate dat zij door de gebruiker slechts éénmaal gelezen worden. Het bibliotheekprodukt heeft zijn eigen kostprijs, waarvan de noodzakelijke kosten voor de functionering van bibliotheken (vooral personeelskosten voor beheer, uitlening en dergelijke) de hoofdmoot vormen. De uitgaven voor de aanschaf van boeken maken slechts een betrekkelijk klein deel van de totale kosten uit. De openbare bibliotheken besteden hier ongeveer 10% van hun budget aan. Door de huidige bezuinigingen

staat dit aandeel onder druk. Uitbreiding van het interbibliothecaire leenverkeer geeft individuele bibliotheken de mogelijkheid hun aankopen te beperken. Daartegenover staat sinds begin 1986 bij openbare bibliotheken een nieuwe uitgangspost door de invoering van het leenrecht.

Het principiële verschil met andere branches is dat de kosten van verhuur, zowel bij openbare als wetenschappelijke bibliotheken, grotendeels of geheel door de overheid worden gedragen uit cultuurpolitieke motieven. In de particuliere prijs van het boek, die de koper betaalt, zijn echter in principe alle productie- en distributiekosten van het boek verdisconteerd. Hierdoor ontstaat een zeer groot verschil tussen de koopprijs van een boek en de leenprijs. Voor de voordelen en aantrekkelijkheden van het eigen bezit van een boek moet nu verhoudingsgewijze wel erg veel betaald worden. Ook voor boeken, die men meer dan eens leest/raadpleegt, kan men gaan lenen; bij commerciële verhuur zou men los van het ongemak al gauw duurder uitkomen.

Het openbare bibliotheekwerk heeft echter, zoals gezegd, een opvoedende werking. Het boekenbezit is zeer gevarieerd samengesteld. Door bevordering van het lezen van boeken hoopt men dat ook de behoefte aan het zelf bezitten van boeken zal toenemen. Bijvoorbeeld bij jeugdigen, indien zij bij het ouder worden hun inkomen zien toenemen. Van het bibliotheekwerk zou dus uiteindelijk een verkoopbevorderende werking uitgaan. Anderzijds wordt vaak geleend, omdat het inkomen van de gebruiker geen koop toestaat of alleen mogelijk zou zijn bij als ingrijpend gevoelde beperkingen in andere bestedingen. Uit onderzoek is gebleken dat vééllezers zowel véélkopers als véélleners zijn. Nader marktonderzoek omtrent de verhouding kopen-lenen zal nog plaatsvinden.

Zowel benadering van weinig lezende personen door middel van een beperkt courant assortiment als stimulering van de belangstelling voor het boek door een groot gevarieerd en (zeer) goedkoop uitleenaanbod zullen een lees- en koopbevorderende werking hebben, waarvan assortimentsboekhandels en uitgevers profiteren. Daartegenover zullen ook kopers worden weggelokt uit de assortimentsboekhandel. Kopers van courante titels, maar door de bibliotheek

eveneens kopers van minder courante titels, waardoor de omzet van uitgevers tevens wordt benadeeld. Iederen heeft gelijk. De vraag is alleen in welke mate en naar welke kant de balans zal doorslaan.

Slechts door nader marktonderzoek kan getracht worden hier een antwoord op te geven. Marktonderzoek, dat van groot belang kan zijn zowel voor het handelen van individuele bedrijven/instellingen als voor het beleid ten opzichte van het boek en het boekenvak in het algemeen. Intussen dalen de totale verkopen van vooral fictionboeken, naar aantallen sinds het begin der jaren zeventig, naar waarde met wat schommelingen sinds 1979. Na 1982 dalen voorts de non-fiction verkopen naar aantal en waarde. In de laatste jaren speelt de conjunctuur hierbij mede een rol.

De minder gunstige ontwikkeling bij de verkopen bedriegt ook het bibliotheekwerk. Indien de huidige marktontwikkeling uiteindelijk tot een verschraling van de titelproductie zou leiden, zou ook de aanschaf van nieuwe boeken door bibliotheken en daarmee geleidelijk het uitleenaanbod een meer eenzijdig karakter krijgen. Zou men in zo'n situatie toch een culturele verscheidenheid in het boekenaanbod willen trachten te redden, los van de koopkrachtige vraag naar de onderscheidene titels zoals die zich op de markt manifesteert, dan zal niet alleen het uitleenen, maar ook het verkopen van boeken gesubsidieerd dienen te worden. Daar de overheid in verband met de persvrijheid niet zo gemakkelijk sommige afzonderlijke titels kan subsidiëren, zou dit een subsidievorm moeten zijn die alle boektitels ten goede komt. In eerste instantie kan gedacht worden aan vervanging van het huidige BTW-tarief van 5% door een nul-tarief. Een stap verder zou de toepassing van een negatief BTW-tarief vormen.

f. Verhouding van uitgever tot distributiekanaal.

De boekenuitgeverij levert een gevarieerd beeld op. Deze bedrijfsactiviteit wordt beoefend door onderdelen van grote concerns, die zich op veel terreinen binnen en buiten de uitgeverij bewegen, alsmede door concerns die geheel of in belangrijke mate op het boek zijn gericht. Het marktaandeel van de tot deze concerns behorende uitgeverijen in de door de *Speurwerk Boeken Omnibus*

waargenomen geldomzet aan algemene boeken blijft beneden de vijftig procent. Daarnaast zijn encyclopedicën vooral een concernaangelegenheid, evenals de uitgave van educatieve boeken, terwijl concerns tevens bij wetenschappelijke boeken een belangrijke rol spelen.

Ruim de helft van de 'Speurwerkomzet' komt dus voor rekening van niet in een concernverband opererende uitgeverijen. De uitgeverij van boeken wordt zowel door grote, middelgrote als kleine ondernemingen uitgeoefend. Deze uiteenlopende bedrijfsomvang is mogelijk, doordat de uitgeefactiviteit is losgekoppeld van de grafische productie-activiteit. Ook bij ondernemingen met eigen grafische bedrijven is dit het geval. Voordelen van de grote uitgeverij liggen meer op gebieden als financiering (van auteursrechten van bestsellers, van grote projecten op educatief en encyclopedisch gebied), risicospreiding, internationalisering e.d. Zijn concerns sterk gediversificeerd en/of in hoofdzaak buiten het (Nederlandse) boekenvak actief, dan kunnen zij in moeilijke marktomstandigheden verliezen in boekendeelsegmenten opvangen. Grote en blijvende verliezen leiden echter ook hier tot saneringen.

Verskillende uitgevers(concerns) hebben zelf detailhandelsbelangen. In totaliteit betreffen deze belangen zowel in- en uitloopzaken (mede op franchisebasis), als assortimentsboekhandels en wetenschappelijke boekhandels. Een aantal uitgevers is tevens aandeelhouder van een boekenclub. Sinds de recente terugtrekking van enkele concerns heeft geen enkele Nederlandse uitgever hierin een overwegend belang. Bij de clubs zelf heeft een sterke concentratie plaatsgevonden.

Het aantal erkende uitgevers bedraagt ruim 550. Zij hebben dus volgens 'het verkeersreglement' de verplichting tot vaststelling van één particuliere prijs voor alle exemplaren van een boektitel (behoudens de eerder genoemde variatiemogelijkheden). Het aantal professionele uitgeverijen, dat al of niet in concernverband de uitgeverij van boeken continu beoefent, zal ongeveer de helft van het genoemde aantal bedragen.

Eén particuliere prijs wil niet zeggen één opbrengstprijs voor de uitgever. Dit hangt af van de kortingen die hij geeft. Deze kortingen hangen af

van het soort boek. Op algemene boeken geeft de uitgever meer korting dan op wetenschappelijke en educatieve boeken. Bij afname van een groter aantal exemplaren kan de korting wat hoger uitvallen. De korting verschilt ook per distributiekanaal. Met name boekenclubs krijgen zeer hoge kortingen van 65% à 75% tegenover zo'n 45% maximaal voor algemene boeken in de boekhandel (bij afname bij het Centraal Boekhuis geldt als norm 38,5%).

Het Centraal Boekhuis is een op samenwerking van uitgevers en boekhandelaren gebaseerde non-profit organisatie die belangrijke diensten verleent op het gebied van distributie, groothandel, vervoer en informatie (-infrastructuur).

Op leveringen aan de boekenclub verdient de uitgever in het algemeen niet veel, zeker als het geen kroonkeuze- of achterpaginaboek betreft. De grotere oplage van een titel door opname in een boekenclubprogramma drukt echter de gemiddelde kostprijs per exemplaar, waardoor ook de particuliere prijs voor verkoop via de boekhandel wat lager kan worden gesteld. De uitgave van sommige titels is soms slechts mogelijk als de boekenclub bereid is een aantal exemplaren af te nemen of zelfs, bijvoorbeeld bij de verwerving van rechten van internationale bestellers, als kroonkeuzeboek te kiezen.

Het leveren tegen (bij benadering) de kostprijs aan een boekenclub heeft voor de uitgever alleen zin, wanneer het in hoofdzaak om extra afzet gaat. Dus, wanneer door de boekenclub in hoofdzaak exemplaren worden verkocht, die anders niet zouden zijn afgezet. Per titel kan dit verschillen. Wanneer de boekenclubafzet in belangrijke mate ten koste gaat van afzet via de boekhandel, niet alleen van in een boekenclubprogramma opgenomen titels maar ook van andere titels uit het fonds van de uitgever, dan mist hij afzet met een veel hogere verkoopopbrengst.

Vanuit de assortimentsboekhandel wordt gesteld dat de hoogste korting zou dienen te worden gegeven aan het distributiekanaal met de grootste toegevoegde waarde, dat wil zeggen aan hemzelf. Alleen via hem kan de uitgever zijn volledige uitgebreide aanbod van courante en vooral ook minder courante titels kwijt. Gelijke (of zelfs hogere) kortingen aan (centraal inkopende) verkooppunten

met een beperkt voornamelijk courant assortiment, zonder catalogus- en bestelservice, bevorderen de aantrekkelijkheid van uitbreiding van het aantal van dergelijke verkooppunten zonder dat deze een belangrijke inspanning leveren voor de verkoop van minder courante titels. Het verlenen van hogere kortingen heeft vanuit uitgeversstandpunt gezien weer alleen zin als hiermee extra afzet behaald kan worden zonder belangrijk nadeel voor de assortimentsboekhandel. Zelfs het dat hier eerder van voordeel voor de uitgever sprake zal zijn, in zoverre de verleende hogere kortingen lager zijn dan die bij levering aan een boekenclub. De assortimentsboekhandel gaat van de opvatting uit dat zijn verkoop van courante titels concurrentie ondervindt van boekenclub, in- en uitloopzaak en eventueel branchevreemd kanaal. Door vermindering van zijn, hieruit voortvloeiende, winstgevendheid is hij minder in staat risico's te nemen met minder courante titels, ten nadele van de uitgevers daarvan.

Het grote titelaanbod enerzijds en het inkoopbeleid van de assortimentsboekhandel anderzijds zijn andere zaken, waarover de meningen bij uitgevers en boekhandelaren niet altijd gelijk lopen. Ook de assortimentsboekhandel kan slechts een deel van het beschikbare aantal leverbare titels in voorraad houden. Alleen bij algemene boeken bedraagt dit aantal reeds een 50.000. Er moet dus gekozen worden. Om toch een zo breed mogelijk assortiment te voeren, dat nog in de winkel kan worden opgeborgen en gefinancierd, bestelt de assortimentsboekhandel van veel titels bij aanbieding slechts één exemplaar. Door de goede service van het Centraal Boekhuis kan bij verkoop van dat ene exemplaar snel weer een volgend exemplaar verkregen worden.

De uitgever zou graag zien dat de assortimentsboekhandel, zoals vroeger meer het geval was, bij aanbieding van een titel een groter aantal exemplaren zou afnemen. Daarmee neemt deze een deel van het afzetrisico over. De boekhandelaar zal dit alleen kunnen doen bij een goede kennis van zijn eigen markt en een actieve benadering daarvan. Hoewel dit op zich ten gunste werkt van zijn afzetmogelijkheden zou dat waarschijnlijk toch inhouden, dat hij zijn assortiment gaat versmallen. Hij zal meer gaan inkopen van minder titels. Niet zullen alle

assortimentsboekhandels zich hierbij tot ongeveer dezelfde titels beperken, verschillen in marktsamenstelling beïnvloeden (mede) hun keuze. Mogelijk zal het wel inhouden dat een aantal titels door bijna geen enkele assortimentsboekhandel aangeschaft zal worden, waardoor deze bij aanbidding reeds in dit kanaal onvoldoende verkoopbaar blijken.

Dit zou een meer op de afzetmogelijkheden afstemde titelproductie kunnen bevorderen, en daarmee de ramsj terugdringen. In dat geval zal de uitgever niet aan het einde van de rit, maar reeds in een veel vroeger stadium met verliezen worden geconfronteerd, die bovendien van geringere omvang zijn (geen drukkosten enz.) Voorts bederft een te grote ramsj dan niet de markt voor andere titels. Echter zal hij de assortimentsboekhandel voor de wel door deze ingekochte titels een grotere (kwantum) korting moeten toestaan.

Een recente ontwikkeling is het ontstaan van commerciële samenwerkingsverbanden binnen de assortimentsboekhandel. Naast ontwikkelingen in de branche zelf is een tweetal inkoopverenigingen daarbij betrokken. Inkoopverenigingen, die op gebied van kleding, woninginrichting e.d. reeds hun sporen hebben verdiend. Eén samenwerkingsverband met een inkoopvereniging functioneert reeds een aantal jaren (met voor een grote meerderheid der leden positieve resultaten), een tweede is sinds kort van start gegaan. Analooq aan ontwikkelingen in andere branches betreffen de activiteiten zowel de inkoop- als de verkoopkant, alsmede ondersteunende dienstverlening. Zij het dat wel in overleg met de leden een aan de problematiek van het boek aangepast beleid dient te worden ontwikkeld, dat enerzijds de positie van de groep versterkt maar anderzijds voldoende ruimte laat voor de eigen identiteit van de aangesloten boekhandels.

Een verantwoorde grotere commercialisering van de assortimentsboekhandel, die door samenwerkingsverbanden kan worden bevorderd, kan zoals uit het voorgaande blijkt een gunstige invloed hebben op het gehele boekenvak. Dit kan ook de positie van het boek als communicatiemiddel versterken, dat wil zeggen een gunstige invloed hebben op de verkoop van boeken. Slechts op een gezonde economische basis kan het

boekenvak zonder subsidies zijn culturele functie waarmaken.

De assortimentsboekhandel moet daarbij in het oog houden dat zijn commerciële aantrekkelijkheid voor de klanten wel inhoudt, dat hij een pluriform aanbod aan titels ter verkoop heeft. In- en uitloopzaken en andere verkooppunten met een beperkt assortiment hebben een eigen functie. Deze lenen zich ook meer voor een wat strakkere franchiseformule, voorzover er geen sprake is van filialen. Zij hebben, evenals boekenclubs, gedeeltelijk een eigen publiek, hoewel zij natuurlijk tevens de assortimentsboekhandel concurrentie aandoen. De assortimentsboekhandel zal moeten trachten zijn eigen functie zo commercieel mogelijk uit te oefenen, teneinde zijn concurrentiepositie ten opzichte van andere verkoopkanalen te verbeteren. Hierdoor bewijst hij zijn belang voor de uitgever, hetgeen ook zijn weerslag zal vinden in de aan hem verleende kortingen.

Is de uitgever van algemene boeken in principe geïnteresseerd in een groot aantal mogelijkheden om zijn boeken af te zetten, de uitgever van educatieve boeken daarentegen is uit efficiëncy-overwegingen eerder geïnteresseerd in een zo klein mogelijk aantal verkooppunten. Niet de beschikbaarheid op verkooppunten leidt immers tot afzet, maar wel de acceptatie door leraren die de boeken voorschrijven. Dit streven naar beperking geeft vooral conflicten met niet op educatieve boeken gespecialiseerde boekhandels, die toch vooral in het zomerseizoen educatieve boeken verkopen. De stagnatie van de afzet van educatieve boeken (een lichte daling naar aantallen bij een lichte stijging van de verkoopwaarde) als gevolg van de nu ook in het voortgezet onderwijs voelbare teruggang in het leerlingenaantal heeft in de laatste jaren tot verscherping van de tegenstellingen geleid.

5. Slotbeschouwing.

In deze brancheschets zijn enkele problemen genoemd, waarmee het boekenvak te maken heeft. Problemen die er zijn ondanks de handhaving op het nationale vlak van de collectieve verticale prijsbinding. Ook al zou de huidige privaatrechtelijke regeling volgens de wensen van het boekenvak worden vervangen door een wettelijke regeling naar Frans voorbeeld, en ook al zou er op Europees niveau een regeling voor vaste prijzen in het internationale handelsverkeer worden getroffen, dan nog blijven deze problemen bestaan. Alleen de (zelfimporterende)-erkende wetenschappelijke boekhandel zou het wat gemakkelijker krijgen.

Het boekenvak wordt niet zozeer geconfronteerd met een prijsprobleem, maar met een afzetprobleem. Door een stagnerende en in sommige onderdelen zelfs teruglopende markt kan van veel titels niet voldoende verkocht worden. De kleine oplagen, die dan nog vaak te hoog blijken te zijn, maken het nieuwe boek duur, terwijl de ramsj anderzijds toch tot prijsconcurrentie leidt. De recente ontwikkelingen bij de uitleningen van openbare bibliotheken vormen, in tegenstelling tot die in de jaren zeventig, evenmin een positieve aanwijzing voor de belangstelling voor het boek. Weliswaar zijn hier contributies verhoogd, maar lenen blijft toch een zeer goedkoop alternatief voor kopen in economisch moeilijke tijden.

De vaak beperkte afzetmogelijkheden voor cultureel waardevolle boeken vormen een probleem dat aan meer cultuuruitingen inherent is. De kring van belangstellenden is relatief klein. Een deel van deze belangstellenden heeft vaak nog een beperkt inkomen, dat hen in het geval van het boek (noodgedwongen) naar de bibliotheek in plaats van naar de boekhandel doet gaan. Het populaire boek ondervindt vooral de concurrentie van televisie en video.

Bevordering van de belangstelling ten eerste voor het lezen in het algemeen en ten tweede voor het lezen van boeken is een primair belang voor het gehele boekenvak. Vooral bij de opgroeiende jeugd, die meer vertrouwd is met elektronische informatieoverdracht dan oudere leeftijdscategorieën, die vooral 'lezend van en schrijvend op papier' zijn opgevoed. Zowel het boekenvak (CPNB-Commissie voor de Propaganda

van het Nederlandse Boek) als het openbare bibliotheekwezen zijn op dit gebied actief.

De vraag is of bij de bevordering van het lezen van boeken de nadruk gelegd moet worden op cultureel als waardevol geachte boeken of juist op meer populaire boeken. In het eerste geval richt men zich op een beperkt, of bij bekende literaire auteurs op een ruimer publiek, dat in het algemeen gesproken toch wel leest en koopt. Het gaat er juist om de weinigelezers, om degenen die voor het boek verloren dreigen te gaan, te bereiken. Bevordering van het kopen van boeken hier verstevigt de economische basis van het boekenvak en maakt zo ook cultureel meer mogelijk. Nader marktonderzoek naar de effecten van verschillende gedragslijnen zou nuttig kunnen zijn.

Behalve op versteviging van de positie van het boek temidden van andere media en temidden van andere vormen van tijdsbesteding kan men als uitgever en boekhandelaar ook denken aan het zichzelf gaan begeven op delen van nieuwe mediaterrainen. Men ziet zich dan primair als producent van respectievelijk handelaar in informatie, waarbij de fysieke 'verpakking' van die informatie secundair is. Een voorbeeld hiervan ziet men in de betrokkenheid bij databanken van uitgevers van wetenschappelijke en professionele informatie.

Video- en audiocassettes, softwarepakketten, compact discs en (t.z.t.) beeldplaten worden evenals boeken per stuk verkocht. Sommige onderwerpen zouden mogelijk door uitgevers met behulp van dergelijke mediavormen, eventueel in samenhang met een boek, kunnen worden uitgegeven en door boekhandelaren verkocht worden. Enige aanzetten hiertoe zijn er wel, meest op het gebied van non-fiction en op professioneel en educatief gebied. Op fictiongebied is echter het voorlezen (door auteurs van eigen werk) op audiocassette in Nederland toch ook niet geheel onbekend, in Amerika is de ontwikkeling op het terrein van de 'voorlees'-cassette verder gevorderd. In de verhuur van fictionvideocassettes wordt inmiddels ruim voorzien door gespecialiseerde videotheken.

Nieuwe ontwikkelingen op mediagebied zijn veelal het gevolg van initiatieven buiten het boekenvak. Ook al speelt het boekenvak hier snel op in, dan zal toch vaak de relatieve positie op de totale

mediamarkt bescheidener worden. Anderzijds groeit die markt aanzienlijk, zeker op wat langere termijn bezien, als gevolg van nieuwe mogelijkheden. Als ondernemer moet men trachten creatief op nieuwe ontwikkeling in te spelen. Vaak is dit een kwestie van vallen en opstaan, waarbij als achilleshiel de financiële capaciteit tot het dragen van aanloopkosten en het incasseren van tegenslagen fungeert.

'Er zijn geen aanwijsbare redenen om aan te nemen dat het boek door de opmars van met name de elektronische informatiemedia zal verdwijnen', aldus de gepubliceerde samenvatting van het rapport 'Lange Termijnverkenning Boekenbranche' in de eindrapportage betreffende het structuurverbeteringsproject. De vraag is echter welke plaats, relatief en absoluut, het boek in de toekomst zal innemen en welke genres boeken zich zullen handhaven. En voorts welke rol het boekenvak zal kunnen spelen als informatieleverancier in het algemeen. Zoals ook uit de gepubliceerde samenvatting van het rapport 'Lange Termijnverkenning' blijkt heeft het boekenvak geen gemakkelijk weg voor zich, noch op het gebied van het boek, noch op het gebied van de nieuwe media.

Wil het boekenvak ook zijn culturele functie binnen de 'informatiemaatschappij' blijven vervullen dan is een goed doordacht inspelen op de huidige en toekomstige ontwikkelingsmogelijkheden vereist. Commercieel denken op lange termijn, ter verzekering van de continuïteit van de individuele ondernemingen, zal vaak tot samenwerken (samen denken) nopen, hoe uiteenlopend anderzijds problemen en belangen van diverse categorieën uitgeverij en handelaren ook mogen zijn. Belangentegenstellingen die mogelijk vaak op korte termijn groter zijn dan op langere termijn. Zo zou het boekenvak nieuwe inhoud (en vorm) kunnen geven aan de voor dit vak zo kenmerkende samenwerking tussen uitgeverij en handel.

Tekst afgesloten per juni 1986
Stafafdeling Risico Analyse
J. C. de Ruijter

Nabestellen van deze brancheschets
via de plaatselijke vestigingen van de ABN Bank.

6. Geraadpleegde literatuur.

Boekblad

Jaarverslagen

- Vereniging ter bevordering van de belangen des Boekhandels (VBBB)
- Activiteitenverslag Stichting Spcurwerk betreffende het Boek
- Koninklijke Nederlandse Uitgeversbond (KNUB)
- Nederlandse Boekverkopersbond (NBB)
- Centraal Boekhuis B.V.

Reglement voor het Handelsverkeer van Boeken in Nederland

Stichting Spcurwerk

- Spcurwerk Boeken Omnibus
- Jubileumonderzoek 1985
- Titelproductie
- Structuuronderzoek Boeken (SOB), 1978-1980
- Structuurverbeteringsproject Boekenbranche (SVP), Eindrapportage Structuurcommissie, 1985

Uiteenzetting aan de Commissie Economische Mededinging betreffende de vaste prijs voor het boek namens VBBB, KNUB en NBB, 1985

Het culturele belang van de vaste boekenprijs, advies van de Raad voor de Kunst, 1985

Advies inzake de vaste boekenprijs in Nederland door de Commissie Economische Mededinging, 1985

Commissie van de Europese Gemeenschappen
- Production and distribution of books in the Netherlands and Flanders door Prof. H. W. de Jong, Drs B. Sanders en Drs R. J. Spierenburg, 1984
- Mededeling van de Commissie aan de Raad inzake de invoering van een communautair systeem tot reglementering van de boekenprijs, 1985

Nederlandse Mediagids, 1985

Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS)

- Nationale rekeningen
- Productiestatistiek uitgeverijen
- Maandstatistiek binnenlandse handel en dienstverlening
- Statistiek van de openbare bibliotheken
- Sociaal-cultureel kwartaalbericht

Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM)

- De boekhandel, branche-oriëntatie, 1985
- Bedrijfssignalering: Overzichten
Kengetallen
Bedrijfsresultaten

Centraal Registratiekantoor detailhandel-ambacht (CRK)

- aantallen verkoopplaatsen in de detailhandel

Centraal Bureau voor Courantenpubliciteit (CEBUCO)

- Boeken, mini markt rapport, 1982

Prof. Dr. C. M. Storm, Drs A. L. J. M. Luijten

- Bladcren in de Boekenmarkt, 1984
- Uitgeven en uitgeven, 1985

S. M. Bertina, De gevolgen van het loslaten van de vaste prijs, 1980

Economisch Statistische Berichten

- 16 april 1980 - drs T. de Bruin, De opmars van de boekenclub
- A. A. Herpers, Boeken zijn echt anders
 - drs J. P. Wijnberger, De leeshonger verzadigd
 - drs R. E. M. van den Brink, De informatiemaatschappij en de toekomst van het boek
 - drs G. De Jong, Prijsbinding of prijssubsidie

19 juni 1985 - dr H. de Groot
Bibliotheekcontributie en consumentengedrag

Dr H. Furstner, Rondom het boekbedrijf in Nederland, 1981

scripties

- Marjan van Raalte, Commerciële samenwerking binnen de boeken-detailhandel, 1984
- Kees van den Hoek, Collectieve verticale prijsbinding en de Nederlandse boekenbranche, 1981

Het boekenvak.

Voor deze branche zijn de volgende diensten van de ABN Bank interessant:

Binnenlands betalingsverkeer

De rekening-courant is de spil voor de afwikkeling van betalingen en ontvangsten. Bekend zijn de traditionele betalingsverkeermogelijkheden als de kasstorting, de gewone overboeking, de nachtkluis enz. Enkele bijzondere vormen zijn:

– De mogelijkheid om betalings- en incasso opdrachten op 8" en 5¼" diskette, cassette, magneetband of via datacommunicatie aan te leveren. Als men veel betalings- of incasso opdrachten heeft, kan dit een aanzienlijke tijdsbesparing opleveren. Bovendien kan men het uiteindelijke betalingstijdstip bepalen, omdat de informatiedragers rechtstreeks bij de Bankgirocentrale kunnen worden aangeleverd.

Voordeel: tijdwinst en rentewinst.

– De mogelijkheid om de informatie die thans op het rekening-overzicht wordt gegeven te verkrijgen op 8" diskette en magneetband ter directe bijwerking van een eventueel geautomatiseerde administratie. *Voordeel: tijdwinst.*

– Het maandoverzicht; een chronologisch overzicht op A4-formaat van alle mutaties die in een maand op de rekening-courant hebben plaatsgevonden met daarachter kolommen voor boekhoudkundig gebruik. Een handig hulpmiddel bij de administratie. *Voordeel: tijdwinst.*

– Optisch leesbare acceptgiro-formulieren gekoppeld aan facturen voor het versneld innen van vorderingen. *Voordeel: tijdwinst, rentewinst.*

– De belastingcheque, ook wel genaamd Primacheque, waarmee betalingen aan de fiscus, zoals BTW, premies en loonbelasting, op het laatste moment kunnen worden gedaan. *Voordeel: rentewinst.*

Buitenlands betalingsverkeer

Met meer dan 250 kantoren in 43 landen beschikt de ABN, als grote internationale bank, over de kennis omtrent alle gangbare vormen van buitenlands betalingsverkeer.

Nieuw is ABN International Cheque Services, een systeem om cheques uit bepaalde landen sneller verrekend te krijgen.

De adviseur Buitenlands Betalingsverkeer, bereikbaar via elk ABN kantoor, kan daarover meer informatie geven.

Financiering:

Naast het rekening-courant krediet verstrekt de ABN ook middellange en lange leningen, en bemiddelt bij b.v. onderhandse leningen en obligatieleningen. Voor de financiering van bijv. inventaris, computers, pc's, auto's, e.d. behoort leasing tot de mogelijkheden.

Indien de solvabiliteit of de zekerheid te wensen overlaten, is soms kredietverlening onder garantie van de Staat mogelijk. Deze garantierekredieten kunnen via het plaatselijke ABN kantoor worden verzorgd.

Beleggen:

Gelden die (tijdelijk) niet nodig zijn voor de bedrijfsvoering kunnen afhankelijk van bedrag en looptijd worden gestald op (termijn)deposito's of de Bedrijfsreserverekening.

Daarnaast zijn er diverse spaar- en beleggingsmogelijkheden in de Privé-sfeer, zoals Spaardeposito's (zowel met maandelijks als jaarlijkse rente), de Prima-spaarrekening, de Kapitaalmarkt-spaarrekening, het Verzekerd Spaarplan, Bankbrieven (ook in ECU's), Spaarbiljetten, het ABN-Aandelenfonds, het ABN-Obligatiefonds, Alrenta, enz.

Assurantie:

Hier zijn de gebruikelijke verzekeringen van belang:

- aansprakelijkheidsverzekering
- kredietverzekering
- verzekering van gebouwen en inventaris
- winkelgeldverzekering
- autoverzekering
- rechtsbijstandsverzekering
- verzekeringen voor personeel:

- ziektekosten
- ongevallen
- arbeidsongeschiktheid
- pensioen

Voor zelfstandige ondernemers in het boekenvak kan de lijfrenteverzekering interessant zijn.

Automatisering:

ABN-dochter ARC Automation Services heeft in haar dienstenpakket een aantal goede en voordelige systemen voor bijvoorbeeld de salaris- en bedrijfsadministratie. Deze systemen zijn geschikt voor zowel bedrijven met als bedrijven zonder eigen computer. Tevens is ARC leverancier van een aantal merken Personal Computer, w.o. IBM,

Digital en Olivetti, en van daarvoor geschikte programmatuurpakketten voor onder meer financiële administratie en tekstverwerking, urenverantwoording, project- en voorraadadministratie etc. In haar opleidingscentrum verzorgt ARC één- tot driedaagse cursussen op administratief en automatiseringsgebied. Voorbeelden zijn de cursussen ELAD (Elementaire Administratie) en INCOM, (Inleiding Computerkunde). Daarnaast worden PC-cursussen verzorgd, zoals introductie Personal Computer en cursussen toegespitst op PC-toepassingen; tekstverwerking, voorraadadministratie of prognosemodellen.