

2001



Willem Frederik Hermans op de Boekenbon van € 5,-

Voorwoord

Het jaar dat nu achter ons ligt, was het jaar van ontzetting en van vrees. Het jaar van 'de aanslagen', en van een onverwachte nieuwe oorlog, van plotselinge recessie en van een onverwacht fors groeiend aantal ontslagen. Het was het jaar waarin het publiek desondanks enthousiast geld bleef uitgeven. En... het was het jaar van de grote mars naar de bioscopen, naar films van boeken die altijd al grote aantallen lezers trokken. En diezelfde boeken (*Harry Potter en de Steen der Wijzen* van J.K. Rowling, *De ontdekking van de hemel* van Harry Mulisch, *Minoes* van Annie M.G. Schmidt en *In de ban van de ring* van J.R.R. Tolkien) waren bij het afsluiten van het jaar even gewild als de op deze boeken gebaseerde films. Zocht de Nederlander in dit jaar van spanning en tegenslagen naar romantiek, naar gezelligheid, naar de film en het boek?

Dat laatste was ons, boekverkopers, uiteraard zeer welgevallig. Het boek toonde opnieuw zijn aantrekkingskracht, het publiek was er naar op zoek en zorgde voor vaak verrassende verkoopcijfers. Want het Nederlandse publiek weet de boekwinkel heel goed te vinden. In het achter ons liggende jaar wist de boekhandel zelfs zijn positie in de markt van aanbieders te versterken. Uiteraard is dat geen vanzelfsprekendheid. Dat vergt een voortdurende inspanning. Een collectieve inspanning van alle partijen die bij het boek betrokken zijn. Heel positief in dit kader was de versterking van de band met de bibliotheekwereld in dit jaar. Niet alleen trad het NBLC toe tot de CPNB, om zo gezamenlijk met boekverkopers en uitgevers de propaganda voor het boek te versterken, maar ook op andere wijze werden de banden tussen NBb en NBLC aangehaald, zoals in de opgerichte Stichting Boekportaal.

De Nederlandse boekhandel kan mondiaal gezien uitstekend voor de dag komen. Wij hebben hier een fijnmazig net van boekhandels, dat zijn weerga niet kent. Als je leest dat er in de machtige en uitgestrekte Verenigde Staten, waar de 'tucht van de markt' hoogtij viert, nog geen 20% van de totale markt uit zelfstandige boekhandels bestaat, dan stemt de Nederlandse situatie, waar niet alleen in de Randstad maar van noord naar zuid en van oost naar west voor iedere Nederlander wel een boekhandel op bereikbare afstand is, tot tevredenheid.

Dat fijnmazig distributienet is er niet vanzelf gekomen en het blijft zeker niet vanzelf in stand. Voor de ondernemer was en is daar inspanning en doorzettingsvermogen voor nodig, ondernemerschap en liefde voor het boek, het investeren van veel tijd en het alert zijn op veranderingen.

'Business is changing? Change with it' was het thema van een workshop over de toekomst van de boekhandel die afgelopen jaar in Denemarken werd

georganiseerd. Boekverkopers hebben de afgelopen jaren duidelijk kennis gemaakt met die veranderingen en daar heel vaak ook goed op ingespeeld. Dat zullen zij blijven doen en de NBB zal daarin uiteraard actieve ondersteuning bieden en waar nodig het initiatief nemen en leiding geven.

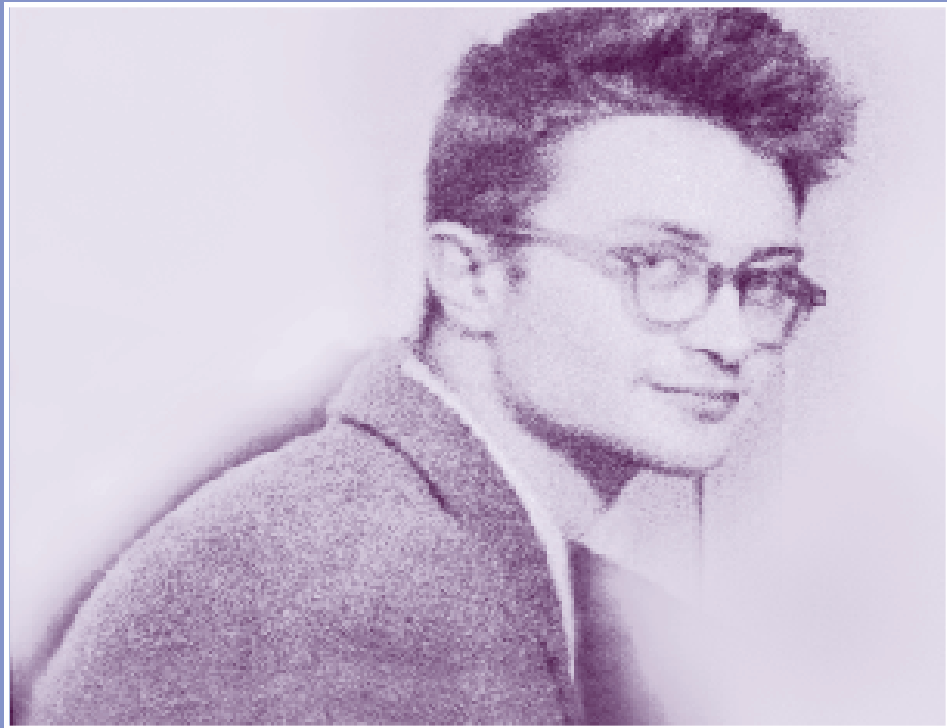
In 2002 wordt onze bond 95 jaar. Een respectabele leeftijd. Opdracht was destijds het versterken van de positie van de boekhandel, die in die jaren zwak was. Toen gold 'de tucht van de markt' in volle glorie. Er is in de decennia die volgden veel ten goede gekeerd. Een van de belangrijkste winstpunten was ongetwijfeld het instellen van de vaste prijs voor het boek. En de positie van het boek en de betekenis van het lezen is mede daardoor enorm versterkt en toegenomen. Nu 95 jaar later staat diezelfde vaste boekenprijs weer volop in de belangstelling. In 2001 is de evaluatie ervan van start gegaan, die in 2002 zal worden afgerond. Het mag toch langzamerhand goed bekend zijn welke voordelen de vaste boekenprijs voor het boek en voor het lezen gebracht heeft. Opdracht van de onderzoekers was te zoeken of er alternatieven zijn die dezelfde voordelen kunnen brengen, terwijl 'de tucht van de markt' de prijs beïnvloedt. Ik geloof nog steeds dat het een onmogelijke opgave voor die onderzoekers zal blijken te zijn. Ze zullen de alternatieven niet vinden. De opdracht voor de politiek zal vervolgens zijn, de voordelen die de vaste boekenprijs biedt te verankeren. Naar de mening van de NBB kan dat alleen maar effectief in de vorm van een wettelijke regeling. Een goed doordachte wettelijke regeling uiteraard!

Ook in zijn 95ste jaar zal de NBB zich intussen sterk blijven maken voor de positie van de boekhandel. In dit jaarverslag valt veel te lezen over het achter ons liggende actieve bondsjaar, waarin ook ons vak zonder veel problemen afscheid nam van de aloude gulden. Ik wil u graag uitnodigen dit jaarverslag aandachtig te lezen. Neem er de tijd voor. Het zal u boeien!

Wim Karssen
voorzitter

Inhoudsopgave

De markt	7
De boekhandel in de markt	7
De algemene markt	8
De wetenschappelijke markt	11
De educatieve markt	13
Multimedia	15
Tijdschriften	16
Vaste boekenprijs	19
Ontwikkelingen	19
Distributie	23
Distributiecommissie	23
Centraal Boekhuis	24
Scholtens	25
Informatie Communicatie Technologie	27
ICT	27
Internet	28
Het boekportaal	29
Boekbond.nl	31
NUGI naar NUR	33
Ontwikkelingen	33
Promotie	34
De CPNB	34
De Boekenbon	35
Stichting Boekpromotie	37
Personeel	39
Opleidingen	39
CAO's	40
De Nederlandse Boekverkoopersbond	42
NBb-groepen	42
NBb-beleid	44
Ledenbestand en personalia	46
In memoriam	49
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen	50



Remco Campert op de Boekenbon van € 10,-

De markt

De boekhandel in de markt

De boekhandel heeft zich in 2001 uitstekend gehandhaafd. De boekhandel blijft met een marktaandeel van rond de 70%* met grote afstand hét verkoopkanaal van (algemene) boeken in Nederland. De consument weet blijkbaar het ruime assortiment in de boekhandel en de expertise van het personeel goed te waarderen. En behalve de boekenclub met een marktaandeel van 17% is er geen ander kanaal van enig formaat.

** Bron: Boekenindex van Stichting Speurwerk (veldwerk: Interview/NSS), het betreft de opgetelde aandelen van boekhandel en warenhuis*

De gemiddelde boekhandel wist met een omzet van € 943.409,- (f2.079.000,-)** in het jaar 2000 een brutowinst van 30,02% (€ 280.637,-, f 618.443,-) te behalen. De inkoopwaarde van de omzet bedroeg dus een kleine 70%. De totale kosten voor de bedrijfsvoering besloegen een kleine 93% van de brutowinst, zodat uiteindelijk ruim 7% economisch resultaat resteerde voor de gemiddelde boekhandel. Hoewel het percentage afwijkt van de norm van 16% die het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel hanteert, is een economisch resultaat van rond de 7% redelijk constant gebleken in de loop van de tijd.

*** Bron: Productiestatistieken Centraal Bureau voor de Statistiek, prognose 2001 is nog niet bekend*

De gemiddelde omzet van de boekhandel bestaat voor ongeveer 60% uit boeken en 40% uit andere artikelen (vooral tijdschriften, kranten en kantoorbenodigdheden)**. De combinatie van boeken en andere aan lezen en schrijven gerelateerde artikelen is blijkbaar een herkenbare en aansprekende combinatie voor consumenten. In het eerste halfjaar van 2001 bedroeg de boekhandelsomzet van boeken 221 miljoen euro (487 miljoen gulden) en de totale boekhandelsomzet 338 miljoen euro (745 miljoen gulden)***. De boekenomzet van de boekhandel steeg met 3% ten opzichte van dezelfde periode in 2000, de totale omzet met 2%.

**** Bron: Omzetenquête onder ledenbedrijven van de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB)*

Al met al is de Nederlandse Boekverkopersbond van mening dat verschillende onderzoeken aantonen dat de marktpositie van de boekhandel in Nederland behalve zeer stevig ook zeer constant genoemd kan worden. Veel bestaande boekhandels breiden uit en het aantal erkende boekhandels is zelfs licht gestegen in 2001.

De algemene markt

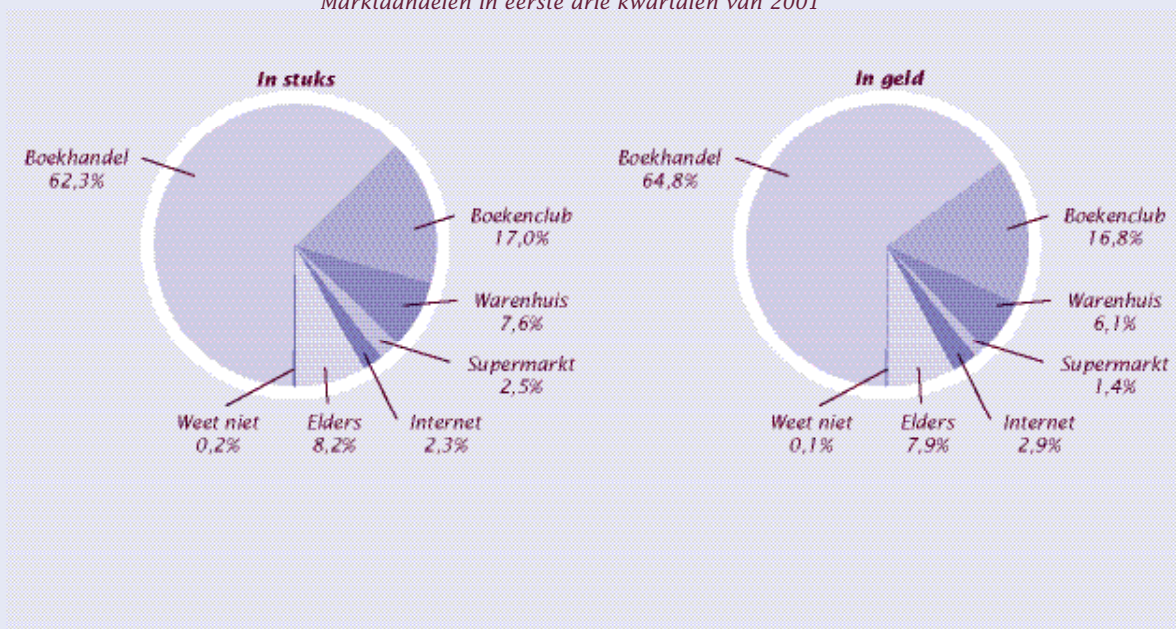
Om de ontwikkelingen op de algemene markt te volgen, is Stichting Speurwerk in opdracht van de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB) gestart met het consumentenonderzoek Boekenindex. Dit is een wekelijks telefonisch onderzoek naar de aankoop van algemene boeken onder een steeds wisselende groep van 400 Nederlanders.

Naast de hoeveelheid boeken die de afgelopen twee weken is aangeschaft, wordt tevens gevraagd naar de prijs van het laatst gekochte algemene boek en naar het verkoopkanaal van die aankoop. Daarbij kunnen de respondenten kiezen uit zes verkoopkanalen: boekhandel, warenhuis, boekenclub, winkel op het internet, supermarkt of ergens anders. In december 2001 heeft Stichting Speurwerk twee rapportages gepubliceerd: *Verkoopkanalen van algemene boeken in de eerste drie kwartalen van 2001* en *Omvang particuliere markt tot en met het derde kwartaal van 2001*. In dit jaarverslag worden de belangrijkste resultaten vermeld.

8
8

Bron: Boekenindex
(veldwerk: Interview/NSS)

Figuur 1
Verkoopkanaal van algemene boeken
Marktaandeel in eerste drie kwartalen van 2001



De boekhandel blijft met een marktaandeel van 62,3% (in aantallen) en 64,8% (in geld) duidelijk de grootste marktpartij waar het de verkoop van boeken betreft. Overigens valt het grootste deel van de aparte categorie warenhuizen (Vroom & Dreesmann en De Bijenkorf) onder de noemer erkende boekhandel. De warenhuizen hebben een marktaandeel van 7,6% in aantallen en 6,1% in geld. Aan de andere kant noemen respondenten niet erkende boekhandels (bijvoorbeeld witte boekhandels) waarschijnlijk ook boekhandel. Hoewel branchevreemde kanalen zoals de supermarkt steeds vaker boeken verkopen, is het marktaandeel met 2,5% in stuks momenteel nog zeer gering. Dit geldt eveneens voor de verkoop van boeken via internet (2,3% in stuks). Uit figuur 1 kan geconcludeerd worden dat de gemiddeld betaalde prijs per gekocht boek per verkoopkanaal varieert. Boeken die bij een boekhandel worden gekocht, zijn bijvoorbeeld gemiddeld hoger geprijsd dan boeken die bij een supermarkt worden gekocht. Daardoor verschilt de verdeling van de omzet over de diverse verkoopkanalen van de verdeling van de aantallen gekochte boeken.

Wanneer we kijken naar de verdeling van de omzet per verkoopkanaal van nieuwe algemene boeken gesplitst per kwartaal, dan komt Stichting Speurwerk uit op onderstaande tabel.

Tabel 1

Bron: Boekenindex
(veldwerk: Interview/NSS)

Verkoopkanaal	1e kwartaal 2001	2e kwartaal 2001	3e kwartaal 2001
Boekhandel	67,5%	60,3%	64,8%
Boekenclub	15,7%	21,0%	14,7%
Warenhuis	6,5%	4,2%	7,7%
Supermarkt	1,4%	1,5%	1,4%
Internetwinkel	2,1%	3,3%	3,4%
Ergens anders	6,6%	9,7%	7,9%
Weet niet	0,2%	0,1%	0,1%
<i>Totaal</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

Naast het bekijken van de verkoopkanalen is Stichting Speurwerk, aan de hand van de veldwerkresultaten van Interview/NSS, dieper ingegaan op de achtergrondkenmerken van de respondenten en de omvang en omzet van de particuliere markt voor zowel algemene als school- en studieboeken. De laatste categorie zal in dit jaarverslag onder de noemer educatieve markt behandeld worden.

Doordat gevraagd wordt naar geslacht, leeftijd en opleiding is het mogelijk consumentenprofielen te maken. Uit het onderzoek blijkt dat in de eerste drie kwartalen van 2001 20,6% van de vrouwen tenminste één algemeen boek had gekocht in de veertien dagen voorafgaand aan de ondervraging. Bij de mannen bleef dit percentage steken op 14,4%. Het zal geen boekverkoper verbazen dat vrouwen de voornaamste klantengroep van de boekhandel vormen. Wanneer we kijken naar de boekkopers bij alle kanalen blijkt 39% tot het mannelijke geslacht te behoren en 61% tot het vrouwelijke. Bij de boekhandel alleen is dat 40% om 60%. Alleen bij internetwinkels worden op dit moment meer boeken gekocht door mannen dan door vrouwen (58% om 42%). Tenslotte is gekeken waar mannen en vrouwen nu precies hun boeken aanschaffen. Van de kopende mannen koopt 63% de boeken in de boekhandel, bij de vrouwen is dat 61,8%. Vrouwen kopen significant vaker boeken bij een boekenclub (18,3% om 15,0%) of een supermarkt (3,0% om 1,7%) dan mannen. Mannen kopen daarentegen twee keer zo vaak hun boeken via internet (3,5% om 1,6%) in vergelijking met vrouwen.

Gemiddeld (per 14 dagen) heeft in de eerste drie kwartalen van 2001 ruim 17,5% van de consumenten een algemeen boek gekocht en een kleine 82,5% dus niet. Zij die aangaven een algemeen boek gekocht te hebben, is gevraagd hoeveel boeken ze dan hadden gekocht. Uit de antwoorden bleek dat per koper 2,0 algemene boeken werden aangeschaft per 14 dagen. Wanneer exacter werd gekeken naar het totale aantal algemene boeken dat per kwartaal door de Nederlanders is aangeschaft, bleek dat in het derde kwartaal 12% meer boeken werden gekocht dan in het eerste kwartaal, terwijl het tweede kwartaal slechts 2% hoger uitkwam dan het eerste kwartaal. Wanneer daarentegen gekeken werd naar de gemiddeld betaalde prijs per gekocht nieuw algemeen boek, dan bleek dat de gemiddeld betaalde prijs in het tweede en derde kwartaal 5% lager uitkwam dan die in het eerste kwartaal. Als resultaat van deze twee (aantal en gemiddeld betaalde prijs) bleek de omzet in het tweede kwartaal 3% lager dan in het eerste kwartaal, terwijl de omzet in het derde kwartaal 6% hoger was dan in het eerste kwartaal.

De wetenschappelijke markt

De NBB omschrijft het wetenschappelijke boek als volgt: 'boeken die hoofdzakelijk door studenten in het hoger beroepsonderwijs en/of wetenschappelijk onderwijs primair worden gebruikt in het kader van onderwijs/opleiding, alsmede boeken die een wetenschappelijk karakter dragen en/of worden gebruikt voor wetenschappelijke doeleinden'. Naast boeken gaan er in de wetenschappelijke markt wetenschappelijke tijdschriften, losbladigen en wetenschappelijke informatiedragers om. De markt bestaat voornamelijk uit studenten uit het HBO en WO, institutionele klanten en klanten die in een vrij beroep werkzaam zijn, de 'professionele particulieren'. Het aantal HBO- en WO-studenten laten recentelijk een stijging zien.

Tabel 2
studentenaantallen in het HBO en WO 1995-2000*

	HBO (inclusief deeltijd)	WO (inclusief deeltijd)
1995/1996	272.170	177.400
1996/1997	276.330	165.880
1997/1998	282.000	160.720
1998/1999	290.530	160.480
1999/2000	305.810	163.970

*De cijfers over 2001 zijn in het 2e kwartaal van 2002 beschikbaar.

Bron: CBS

11
II

Duidelijke cijfers over de wetenschappelijke markt in 2001 ontbreken. In december publiceerde Stichting Speurwerk een onderzoek waaruit bleek dat, gemeten over het eerste half jaar, de markt voor het S- en W-boek in omvang toenam. Een duidelijk onderscheid tussen het S- en W-boek wordt in dit onderzoek niet gemaakt. De geënquêteerde uitgeversleden van de KVB zagen de omzet in S- en W-titels groeien met 7% tot 55% (180 miljoen euro, 397 miljoen gulden) van het totaal aantal aangeboden titels. De boekhandel haalde 40% van haar omzet uit het S- en W-boek.

De wetenschappelijke markt is geen eiland. De trends die zich in de algemene en educatieve markt voordoen, zijn, net als in vorige jaren, ook in 2001 in de wetenschappelijke markt herkenbaar. Een aantal belangrijke trends wordt hierna genoemd.

Verwachtingspatroon van de wetenschappelijke consument

Het is al vaker gezegd: er moet slag worden geleverd om de leestijd van de consument. Ook de hoog opgeleide klanten van de wetenschappelijke boekhandel weten tegenwoordig wat 'funshoppen' is. Wat kan de boekhandel doen om de klant aan zich te binden? Sleutelwoorden in deze slag zijn gemak, respons en service.

Gemak is wat de consument verwacht bij het aankopen van boeken, ook de wetenschappelijk geïnteresseerde koper. De drempel kan wat dat betreft niet laag genoeg zijn. Het aanbod dient overzichtelijk te zijn en het bestelproces transparant. Hoeveel moeite moet de consument doen om aan een gespecialiseerd boek te komen?

Respons is wat de consument verwacht op de signalen die hij afgeeft. Als de wetenschappelijke boekhandel niet alert genoeg reageert en niet goed naar de klant luistert, staat er wel een ander klaar om de klant op zijn wenken te bedienen. Het internet biedt ook de niet gespecialiseerden een kans.

In Amerika heeft bijvoorbeeld de supermarktketen Wal Mart zich met een aanbod van 300.000 studieboeken op de studieboekenmarkt begeven. Iets dergelijks is ook in Nederland niet ondenkbaar. Wat belet een Kruidvat, dat zich dit jaar bij de KVB heeft laten registreren, om het ook eens te proberen?

Service is eigenlijk het cruciale criterium. Service is wat de consument verwacht en is het instrument waarmee de boekhandel zich kan onderscheiden van de niet-boekhandelkanalen. Service brengt de, van nature zwervende, klant weer terug naar de boekhandel en houdt deze vast. Juist de wetenschappelijke boekhandel, met haar service-intensieve diensten, kan haar positie op de markt verstevigen door te bieden wat een supermarkt of internetaanbieder probeert, maar niet kan benaderen: contact met specialisten. Betrouwbare, deskundige medewerkers die bereid zijn naar de klant te luisteren, op diens wensen in te spelen en op zijn wenken te bedienen. Deze specialisten kunnen de klant niet alleen bekoren met kennis van de secties die zij beheren, maar ook door goed op de hoogte te zijn van het logistieke traject dat een boek moet doorlopen om snel de klant te bereiken. Dit blijkt steeds weer noodzakelijk om een goede en blijvende relatie op te bouwen met de, vaak veeleisende, wetenschappelijke consument. Ook het organiseren van evenementen kan een waardevol instrument zijn om klanten te binden. Samen met de 'couleur locale' kunnen de medewerkers de boekhandel een gezicht geven en haar onmisbaarheid op de wetenschappelijke markt bevestigen.

De markt is open en de concurrentie zit niet stil

Het belang om deze zaken te onderkennen is groot: zowel branchevreemd als binnen de branche staat de gunst van de consument in het brandpunt. Uitgevers houden seminars over 'electronic publishing', online aanbieden van content of geld verdienen met internet, grote uitgevers sluiten contracten met de universiteitsbibliotheken, Bol.com heeft een aparte site opgericht voor de zakelijke markt en heeft, zo lezen we in *Boekblad*, de Heao Arnhem al aan zich weten te binden, Centraal Boekhuis (CB) heeft de Publish On Demand-lijn in werking gesteld en Boekenbar verklaart het jaar winstgevend af te sluiten. En juist het informatieve boek laat zich het beste lenen om als e-book te worden uitgebracht. Een seminar voorafgaand aan de London Bookfair in maart 2001 bevestigde dit toekomstbeeld. De mogelijkheden voor niet-boekhandelskanalen om producten aan de man te brengen worden dus steeds groter.

Deze ontwikkelingen stellen eisen aan de markt waar de wetenschappelijke boekhandel met lenigheid op inspeelt. ICT wordt op steeds grotere schaal toegepast om de klant zowel online als ook offline te bedienen en de helderheid van het bestelproces te vergroten. Steeds vaker organiseren wetenschappelijke boekhandels evenementen en verbeteren zij hun service waardoor zij meer 'smoel' krijgen voor de consument. De in februari in werking getreden wettelijke regeling met betrekking tot de zogenaamde 'overeenkomst op afstand' zou het vertrouwen van de consument in online transacties kunnen verstevigen. Dit vergroot de mogelijkheden om het online gemak te combineren met het persoonlijk contact van de boekhandel. Websites die zich op de studiemarkt richten, verhogen hun aandacht voor de service. Leidende boekverkopers roepen op tot minder product- en meer consumentgerichtheid; ondernemerschap en lef. Groep van Wetenschappelijke en zelf importerende Boekenkopers(GWB)/Nederlandse Boekverkopersbond (NBb) en Uitgevers voor Vak en Wetenschap (UVW)/Nederlandse Uitgeversverbond (NUV) trekken regelmatig gezamenlijk op. De wetenschappelijke boekhandel heeft in 2001 getoond dat zij meerwaarde heeft, voor uitgever en consument.

De educatieve markt

De Boekenindex van Stichting Speurwerk geeft ook informatie over de omvang van de particuliere markt voor school- en studieboeken in Nederland. Het blijkt dat gemiddeld 5,8% van de respondenten in 2001 een schoolboek heeft aangeschaft. Wanneer de drie onderzochte kwartalen nader beschouwd worden heeft deze groep respondenten in de eerste twee kwartalen gemiddeld 2,6 schoolboek aangeschaft en in het derde kwartaal gemiddeld 5,4 schoolboek. In het traditionele schoolboekenseizoen worden dus ruim twee maal zoveel

schoolboeken aangeschaft als in de voorafgaande kwartalen. Concrete omzetcijfers over 2001 zijn nog niet bekend, de verwachting is dat de omzet van schoolboeken licht zal stijgen. De uitgevers die zich verenigd hebben in de Groep Educatieve Uitgevers (GEU) behaalden in deze sector in 2000 in totaal 285 miljoen euro (629 miljoen gulden) omzet, wat een stijging ten opzichte van 1999 van 6,5% betekende. In 1999 werd de tweede fase ingevoerd wat destijds ten opzichte van 1998 voor een hoge omzetstijging van 35% zorgde. De educatieve boekhandel ziet zich geconfronteerd met slechtere leveringsvoorwaarden van een aantal educatieve uitgevers, terwijl de efficiency en communicatie van een aantal uitgevers tegelijkertijd steeds meer te wensen overlaat. Het gemiddelde rendement van de educatieve boekhandel is in 2001 verslechterd ten opzichte van 2000. Naast de slechtere leveringsvoorwaarden zijn vooral gestegen kosten (zoals de kosten Centraal Boekhuis en communicatiekosten zoals energiekosten, brandstofkosten en telecommunicatiekosten) en het toenemende aantal naleveringen (met hoge extra distributiekosten) debet aan deze ontwikkeling. De hogere druk op de rendementen zal naar verwachting leiden tot een verder toenemende schaalvergroting van bestaande schoolboekspecialisten door fusies en overnames. Deze ontwikkeling diende zich al aan omdat Boekhandelsgroep Nederland (BGN) in 2001 bekendmaakte dat de educatieve poot (BGN Educatief) afgestoten zou worden. Inmiddels is de overname tijdens de jaarwisseling een feit geworden en zal BGN Educatief met terugwerkende kracht vanaf september 2001 eigendom zijn van schoolboekspecialist VDO Studietoeken.

Naast het slechtere rendement was de leverbaarheid in 2001, met name in het derde jaar van het voortgezet middelbaar beroepsonderwijs (vmbo), ook slechter te noemen in vergelijking met 2000. Het convenant *Logistiek traject leermiddelen* dat door onderwijs, uitgevers en schoolboekspecialisten in 2000 werd afgesloten heeft in 2001 helaas minder effectief gewerkt dan in 2000. In 2002 zal er door alle partijen hard gewerkt moeten worden om de uitlevering (ook met betrekking tot het vmbo) vlekkelozer te laten verlopen dan in 2001 het geval was.

Het jaar 2001 is in de educatieve sector vooral het jaar geworden van de evaluatie van de vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs. In dit jaarverslag behandelen we het uitgebrachte evaluatierapport op pagina 19 onder de kop 'Ontwikkelingen' (vaste boekenprijs). De discussie rondom de vaste prijs en de vermeende hoge prijs van studieboeken heeft overigens duidelijk zijn (negatieve) uitwerking gehad op klanten van de educatieve boekhandel. Namens het hele vak is het toch vooral de educatieve boekhandel die in direct contact staat met de consument en deze signalen ontvangt.

De klacht ('De vaste boekenprijs moet voor schoolboeken worden afgeschaft omdat deze vorm van verticale prijsbinding leidt tot onderlinge prijsafspraken tussen educatieve uitgeverij en vanuit dat oogpunt leidt tot hogere prijzen van schoolboeken en derhalve concurrentiebeperking in de hand werkt.') die oudervereniging Ouders & Co bij de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) in najaar 2000 indiende, is in maart 2001 door de NMa afgewezen vanwege het feit dat de NMa niets gebleken is van onderlinge prijsafspraken tussen educatieve uitgeverij. Bovendien doet de NMa geen uitspraak over de verticale prijsbinding van boeken zolang er een officiële vrijstelling (tot en met 2005) is op de mededingingswet.

Multimedia

Wederom stond het jaar in het teken van het wegvallen en overnemen van de verschillende merken en uitgeverijen. Naar verwachting zal de markt in 2002 stabiliseren; wel ligt in de lijn der verwachting dat kleinere partijen worden overgenomen en of intensief gaan samenwerken. Branchevervaging, en de daarmee samenhangende prijsverlagingen, brengen veel uitgeverijen en leveranciers in de problemen.

De gemiddelde prijs van multimedia is de eerste helft van 2001 verassend genoeg gestegen van € 14,07/f 31,- (2000) naar € 16,39/f 36,- (eerste helft 2001). Over heel 2001 noteerden de meeste boekhandels een gemiddelde prijs van € 22,72/f 50,05, in 2000 was dit € 24,02/f 52,90, een lichte daling van 5%. Dat de gemiddelde prijs bij de boekhandel bijna 28% hoger uitvalt ten opzichte van de algemene gemiddelde prijs wordt mede veroorzaakt door de verkoop van professionele software en producten in het family- entertainmentsegment met een gemiddeld hogere aanschafprijs. DVD is in 2001 sterk opgekomen. De rol van de boekhandel is echter op dit terrein nog niet uitgekristalliseerd.

Turning Point, de inkoopcombinatie die mede op initiatief van de NBB is opgericht, heeft een groei geconstateerd van de rubrieken Home Office & Applicatie, Jeugd en Games. Deze omzetverhoging werd mede gerealiseerd door een aantal belangrijke producten als antiviruspakketten en Harry Potter. Deze producten liften duidelijk mee op respectievelijk de problematiek rond de virussen en de populariteit van Harry Potter. De rubriek hobby heeft door de jaren heen duidelijk terrein verloren. Dit wordt mede veroorzaakt door de eerder genoemde branchevervaging, producten worden meerdere malen in een budgetuitgave uitgebracht en worden op iedere hoek aangeboden. De rubriek infotainment is qua omzetaandeel nagenoeg gestabiliseerd; het aantal verkochte cd-roms is sterk gestegen en de gemiddelde prijs is gedaald. Turning

Point zal zich in 2002 richten op die rubrieken waar zij sterk in is, en op ontwikkelingen als DVD en de nieuwe X-Box machine (spelcomputer) van Microsoft.

Het aandeel van de boekhandel in deze markt krijgt een steeds duidelijker vorm. Consumenten weten steeds beter wat voor soort cd-roms zij in de boekhandel kunnen verwachten en de boekhandel realiseert zich steeds beter op welke multimediaterrainen zij het sterkst is.

Tijdschriften

Vanuit het perspectief van boekverkopers deden zich in 2001 nauwelijks ontwikkelingen op de tijdschriftenmarkt voor. Het is op dit terrein daarom vooral een jaar van consolidatie geweest, hoewel de krimp van het marktaandeel van de vakhandel (de boekhandel en tijdschriftenspecialzaak) nog niet tot staan is gebracht (zie tabel 3 en 4). Aldipress heeft daarbij aangetekend dat jaren waarin geen zogeheten speciale producten (verzamelplaatjes en bijbehorende albums van bijvoorbeeld EK-, WK-voetbal en Olympische Spelen) worden gepresenteerd, per saldo altijd magerder zijn voor (een deel van de) vakhandel en de tabakshandel. Begin 2001 hebben de distributieorganisaties Aldipress en Betapress hun middellange termijnplannen gepresenteerd aan de tijdschriftencommissie van de NBB. Het loslaten van de vaste prijs voor tijdschriften met ingang van 1 juli 2000 heeft niet geleid tot aantoonbare verschuivingen en het is de verwachting dat dit de komende jaren ook niet zal gebeuren. Naast incidentele prijsacties houden alle kanalen zich voornamelijk aan de geldende adviesprijs. Dit is vooral te danken aan het feit dat de distributeurs geen extra marge hebben gegeven, zodat de detaillist die wil stunten dit uit de eigen brutomarge moet halen. Dit is blijkbaar niet aantrekkelijk genoeg. De supermarkten die in het najaar van 2000 wel hebben gestunt, zijn daarop teruggekomen, omdat het marge kostte en onvoldoende extra marktaandeel opleverde.

De consumptieve bestedingen in termen van losse verkoop tijdschriften worden voor 2001 geschat op een bedrag van rond de 429 miljoen euro (945 miljoen gulden). In 2000 was dat 409 miljoen euro (900 miljoen gulden). Volgens berekeningen van beide grossiers geniet de vakhandel rond de 161 miljoen euro (355 miljoen gulden). In 2000 was dat 159 miljoen euro (350 miljoen gulden) van deze consumptieve bestedingen.

Tabel 3

Marktaandelen van de verkoopkanalen (in % van de totale afzet grossier)
Aldipress

Jaar	Vakhandel	Tabak	LDH	Overig*	Totaal
1996	35,0	11,5	46,5	7,0	100
1997	33,6	11,1	47,6	7,6	100
1998	33,6	11,0	47,8	7,6	100
1999	32,0	10,0	50,0	8,0	100
2000	31,4	10,8	49,9	7,9	100
2001	30,7	10,2	51,9	7,2	100

** onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera*

Tabel 4

Marktaandelen van de verkoopkanalen (in % van de totale afzet grossier)
Betapress

Jaar	Vakhandel	Tabak	LDH	Overig*	Totaal
1996	55,6	13,0	23,6	7,8	100
1997	53,9	12,2	24,6	9,3	100
1998	51,1	11,7	27,3	9,9	100
1999	46,3	11,9	29,6	12,2	100
2000	45,7	11,2	32,4	10,7	100
2001	44,7	11,5	32,8	11,0	100

** onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera*



Hella S. Haasse op de Boekenbon van € 12,50

Vaste boekenprijs

Ontwikkelingen

Begin 2001 is de tussentijdse evaluatie van de vaste boekenprijs van start gegaan. De lang aangekondigde evaluatie is een onderdeel van de ontheffing op de Wet Economische Mededinging (nu Mededingingswet genoemd) die de vaste boekenprijs tot 2005 garandeert. De evaluatie betreft een onderzoek naar de effectiviteit en de efficiency van de vaste boekenprijs als instrument om het pluriforme boekenaanbod en de brede beschikbaarheid te garanderen. Ook zal er in het uiteindelijke eindrapport gekeken worden of andere instrumenten dan de vaste boekenprijs tot pluriformiteit en brede beschikbaarheid kunnen leiden. Internationale vergelijkingen zullen eveneens worden meegenomen in het onderzoek, dat is uitbesteed aan het Centraal Planbureau (CPB) en het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP). Beide onderzoeksinstituten zullen gebruikmaken van derden, waaronder de Stichting voor Economisch Onderzoek (SEO) van de Universiteit van Amsterdam, die zich met name gericht heeft op (de inmiddels afgeronde) evaluatie van de vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs. De evaluatie bestaat dus uit twee delen; naast die van de vaste boekenprijs binnen het voortgezet onderwijs zal in het voorjaar van 2002 de evaluatie van de vaste prijs voor algemene boeken definitief worden afgerond.

19
61

Evaluatie vaste prijs schoolboeken voor het voortgezet onderwijs

Toen er begin 2000 commotie ontstond over de fors gestegen prijzen van schoolboeken, is door het ministerie van Economische Zaken (EZ) en het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OC&W) besloten om het specifieke onderzoeksdeel voor schoolboeken naar voren te halen. Daarbij was in de eerste plaats van belang te onderzoeken of er een verband bestond tussen de sterk gestegen prijzen voor schoolboeken(pakketten) en de vaste boekenprijs. De onderzoekers van SEO hebben, naast deze hoofddoelstelling, nog twee andere doelstellingen geformuleerd: onderzoek naar de effectiviteit van de vaste boekenprijs in verband met de inhoudelijke kwaliteit van schoolboeken en de pluriformiteit van het (titelaanbod binnen het) schoolboeken-segment.

Belangrijkste conclusie uit het eindrapport *De vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs* is dat de vaste boekenprijs geen aanwijsbare invloed heeft gehad op de recente prijsstijging van schoolboeken(pakketten). Er is ook geen reden om aan te nemen dat afschaffing van de vaste boekenprijs een prijsverlagend effect zou hebben. Hiermee is duidelijkheid ontstaan met betrekking tot de hoofdvraag die ten grondslag lag aan het naar

voren schuiven van dit onderzoeksdeel. Gebleken is dat de oorzaken van de prijsstijgingen van schoolboeken voor het voortgezet onderwijs te wijten zijn aan de vele onderwijsvernieuwingen die elkaar de laatste jaren in razend tempo hebben opgevolgd, én aan de veranderde opvattingen over onderwijs en het materiaal dat daarvoor beschikbaar moet zijn.

Na lezing van deze conclusie hebben de vakorganisaties in een gezamenlijke reactie laten weten dat er wat hen betreft geen duidelijke reden is om te overwegen de vaste boekenprijs voor schoolboeken af te schaffen. De onderzoekers kwamen namelijk op basis van voor hun doorslaggevende argumenten wel degelijk tot deze omstreden conclusie, daar de vaste boekenprijs volgens hen niets toevoegt aan de kwaliteit of pluriforme beschikbaarheid van schoolboeken. KVB, GEU en NBb zetten grote vraagtekens bij deze argumenten en hebben in hun reactie, die onder andere naar het Kabinet en de Tweede Kamer is gezonden, ervoor gepleit de specifieke vraag naar de betekenis van de vaste boekenprijs voor schoolboeken te behandelen in het kader van de totaaldiscussie over het functioneren van de vaste boekenprijs. Deze totaaldiscussie wordt gevoerd wanneer het eindrapport van CPB en SCP in het voorjaar van 2002 zal zijn gepubliceerd.

20
07

De NBb meent dat na afschaffing van de vaste prijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs, schoolboeken in veel gevallen waarschijnlijk niet goedkoper, maar eerder duurder zullen worden. Ondanks alle beweringen van het tegendeel in het evaluatierapport blijft de NBb van mening, dat de boekverkopers een cruciale rol in de levering van schoolboeken vervullen die niet eenvoudig door andere partijen kan worden overgenomen. Als de verticale prijsbinding voor dit type boeken is afgeschaft, dan zal de boekhandel niet anders kunnen dan een reële beloning voor de zeer arbeidsintensieve schoolboekenleverantie te vragen. De huidige marge en de daaraan gekoppelde rentabiliteit laten in dit verband vaak te wensen over. Dit wordt onderstreept door het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB), dat enkele jaren geleden al concludeerde dat algemene boekhandels die incidenteel schoolboeken leveren, niet uit de kosten komen vanwege de lage marges op schoolboeken en de hoge arbeidsintensiviteit die het leveren met zich meebrengt. De onderzoekers constateren juist dat de rek in de prijs van schoolboeken vooral in de marge van de boekhandel gezocht zal moeten worden, omdat boekhandels volgens de onderzoekers voornamelijk op bestelling leveren en geen voorraadrisico's lopen. De onderzoekers noemen de marge op schoolboeken dan ook gunstig en vinden dat scholen daadwerkelijk direct toegang tot deze marge zouden moeten hebben door de mogelijkheid te creëren dat scholen rechtstreeks bij uitgeverij kunnen bestellen. De onderzoekers suggereren daarnaast dat ouders wellicht belangeloos kunnen worden ingezet bij de school-

boekendistributie om zo de kosten te drukken. De NBB vindt dit een gotspe. Niet het afleveren van de boeken op zich kost veel geld maar juist de service (automatisering, incasso, administratieve handling) erom heen. Dit kan niet door amateurs worden gedaan, daar zijn ervaren professionals voor nodig. Bovendien is het een vorm van (zeer afkeurenswaardige) oneerlijke concurrentie wanneer scholen met behulp van (door de overheid gesubsidieerd) personeel zoals docenten en conciërges taken van ondernemingen gaan overnemen zonder daarvoor een reële prijs te betalen. Niet voor niets is de schoolboekenleverantie (verkoop en in toenemende mate verhuur) het laatste decennium meer en meer een specialisatie geworden. Schoolboekspecialisten leveren, naast boeken, in toenemende mate aanvullende diensten aan scholen zoals het vullen van frisdrankautomaten en het innen van leerlinggelden. De huidige, door boekverkopers zorgvuldig opgebouwde, distributie-infrastructuur rond schoolboeken zou veel meer gekoesterd moeten worden door uitgevers, scholen en vooral de overheid vanwege de gebleken effectiviteit en kostenefficiëntie. Indien er subsidies vrij mochten komen voor de distributie van schoolboeken, dan kunnen die beter rechtstreeks in deze uitstekende infrastructuur worden geïnvesteerd.

Evaluatie vaste boekenprijs algemene (en overige) boeken

Voor zowel de schoolboeken als de algemene boeken hebben het CPB en SCP uitgebreide vragenlijsten opgesteld. De NBB heeft begin 2001 de vragenlijsten, gericht op de boekhandel, ontvangen. Na consultatie van verschillende boekverkopers zijn de antwoorden ter beschikking gesteld aan het CPB en SCP. Verder is de NBB aan het begin van het jaar ook een paar maal in gesprek geweest met de onderzoekers van zowel het schoolboek als het algemene boek. In de zomer heeft het CPB, in samenwerking met de NBB, drie interviewrondes met een selectie boekverkopers gehouden in het kader van de evaluatie van de vaste prijs van het algemene boek. De onderzoekers hebben de gesprekken en antwoorden op de vragenlijsten gebruikt bij de opstelling van enkele tussentijdse rapportages voor zowel het algemene boek als het schoolboek. De vakorganisaties zijn vervolgens in de gelegenheid gesteld te reageren op de tussentijdse rapportages. Binnenkort verwacht de NBB de laatste (bijna definitieve) tussenrapportage te mogen commentariëren, waarna het CPB en SCP met deze informatie in het voorjaar van 2002 naar buiten zullen treden.

De NBB ervaart het als zeer positief dat voormalig staatssecretaris van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen, de heer Aad Nuis, sinds juni 2000 als voorzitter van de KVB leiding geeft aan de strijd voor het behoud van de vaste boekenprijs. Naast het hem vertrouwde lobbywerk in Den Haag heeft hij in de publicatie *Het boek en de markt, een pleidooi voor vrijheid*

door verkeersregels een helder beeld gegeven waar het in essentie om draait als we het over de vaste boekenprijs hebben. De heer Nuis concludeert terecht dat de vaste boekenprijs geen doel in zichzelf is, maar een beproefd middel voor het behoud van de Nederlandse leescultuur. Daarbij staan pluriformiteit van het aanbod en een brede beschikbaarheid centraal. Een uitstekende infrastructuur van voldoende goed gesorteerde boekhandels is daarbij volgens de NBb onontbeerlijk en moet daarom ook koste wat het kost behouden blijven.

In dit jaarverslag mag niet onvermeld blijven dat NUV, KVB en NBb tijdens de dit jaar gehouden evaluatie eensgezind en met zeer veel energie stelling genomen hebben, teneinde de verticale prijsbinding te behouden voor Nederland. Het is overigens de verwachting dat daarvoor uiteindelijk een wettelijke regeling nodig zal zijn. Het jaar 2002 zal cruciaal worden waar het de verticale prijsbinding van Nederlandse boeken betreft. Veel landen in Europa (inclusief België) overwegen steeds serieuzer een wettelijke regeling rond de vaste prijs te introduceren, dan wel met succes te handhaven. Het boekenvak vertrouwt erop dat de Nederlandse regering zo verstandig zal zijn deze Europese landen te volgen.

Distributie

Distributiecommissie

De distributiecommissie heeft in het eerste halfjaar van 2001 veel energie gestoken in het doorgronden van en het adviseren over de nieuwe tariefstructuur die Centraal Boekhuis (CB) in november 2001 heeft ingevoerd. De betrokkenheid van de distributiecommissie bij deze tariefstructuurwijziging heeft er mede toe bijgedragen dat de invoering van de nieuwe tariefstructuur voor de meeste boekverkopers, na beleidsbijsturingen, budgetneutraal heeft kunnen geschieden. Invoering van deze nieuwe tariefstructuur heeft dan ook niet geleid tot onoverkomelijke klachten van boekverkopers. De tegelijk geïntroduceerde overgang van voorfacturatie naar nafacturatie en de daarmee onder meer gepaard gaande veranderingen op de factuur van CB hebben bij boekverkopers wel veel beroering veroorzaakt.

De samenwerking tussen CB en de distributiecommissie heeft de afgelopen jaren veelal in het teken gestaan van de automatiseringsprojecten die CB heeft uitgevoerd in het kader van CB2000. Nu de meeste projecten zijn geïmplementeerd zal de nadruk in 2002 meer gelegd worden op de vraag hoe CB de service aan de boekverkopers heeft ingericht in termen van opvolging van bestellingen, informatievoorziening, afhandeling van vragen, etc. Daarbij zal het steeds gaan om het afstemmen op hoofdlijnen tussen de distributiecommissie en CB en niet zozeer om de praktische invulling van een en ander. Omdat de meeste leden van de distributiecommissie nogal ver van de praktische gang van zaken in de dagelijkse distributiepraktijk afstaan, is bij de NBb overigens al medio 2001 besloten een adviesgroep in het leven te roepen van boekverkopers die in strikt praktische zin de boekdistributie van dichtbij meemaken. In oktober 2001 is deze zogeheten klankbordgroep voor het eerst bijeen geweest. Hoewel dit niet heeft kunnen voorkomen dat de nieuwe wijze van factureren tot problemen leidde, zijn het bestuur en de distributiecommissie, op basis van de eerste bijeenkomst, vastbesloten deze klankbordgroep ook in 2002 als adviesgroep bijeen te laten komen. De NBb streeft ernaar dat CB de praktische invulling van haar service niet alleen met individuele boekverkopers zal afstemmen maar tevens met deze klankbordgroep. Binnen dit gremium kan de kwaliteit van de geleverde service door CB op een directe wijze getoetst worden. Ook kunnen de leden van deze klankbordgroep suggesties doen voor verdere optimalisering van de service richting boekverkopers. De NBb gaat in 2002 op weg naar een nieuwe overlegstructuur met betrekking tot distributie.

In 2000 heeft de NBb haar visie gegeven op de ontwikkelingen van de distributie binnen Centraal Boekhuis. Het belangrijkste uitgangspunt voor de NBb binnen deze visie is en blijft de basisdienstverlening: CB verzorgt de opslag en (fysieke) distributie van boeken (en aanverwante artikelen) aan erkende boekverkopers tegen de laagst mogelijke kosten waarbij de hoogst mogelijke mate van perfectie en synergie wordt nagestreefd. Om de stand van zaken met betrekking tot dit uitgangspunt te vernemen, hebben de besturen van NBb en de Groep Algemene Uitgevers (GAU) in 2001 een delegatie samengesteld die door de directie van CB tweemaal geïnformeerd werd over de strategie van CB voor de komende tijd. De delegatie bestond uit de voorzitters van GAU en NBb en de beide voorzitters van de respectievelijke distributievergaderingen. De in deze gesprekken geventileerde boodschap van CB is dat het een kwestie van tijd is voordat de meest voorkomende knelpunten in de dienstverlening verholpen zullen zijn. Nu het belangrijkste gedeelte van de projecten in het kader van CB2000 namelijk verwezenlijkt is, kan de volledige aandacht uitgaan naar de samenwerking met de verschillende klantgroepen. De NBb zal in de komende periode helder moeten analyseren wat de gevolgen kunnen zijn van de huidige ontwikkelingen binnen het distributielandschap. Het hebben van een distributiealternatief houdt partijen weliswaar scherp, het kan echter ook een verdere versnippering van de goederenstromen tot gevolg hebben. Per definitie zal deze verlenging van de gehele supply-chain, van drukker tot consument, kostenverhogende gevolgen hebben. De NBb stelt zich op het standpunt dat haar leden hiervan geen hinder mogen ondervinden.

Centraal Boekhuis

Centraal Boekhuis heeft in 2001 veel veranderingen op het gebied van informatievoorziening aan haar klanten doorgevoerd. Tegelijkertijd zijn de verwerkte aantallen in de distributie in opdracht van uitgevers, depotleveringen en retourverwerking gestegen.

Tabel 5 (Aantallen x 1.000)

	2000	2001	Toename
Distributie in opdracht	38.831	40.541	4,4%
Depot	14.186	15.101	6,5%
Totale afzet	53.017	55.642	5,0%
Retour	3.371	3.490	3,5%
Verwerkt	56.388	59.132	4,9%
Vervoerscentrale (colli)	3.130	3.232	3,3%

De veranderingen in informatievoorziening zijn een gevolg geweest van de beslissing om de automatisering van CB in te richten op de toekomstige dienstverlening en informatievoorziening aan de klanten. De introductie van nafacturatie is binnen dit proces een belangrijke stap geweest in de kwaliteitsbeheersing van de fysieke levering en de factuur. Kern hierbij is van meet af aan de herkenbaarheid van de levering geweest. Zoals eerder al gememoreerd bleek de informatievoorziening aan boekverkopers na de introductie tot veel beroering te leiden omdat deze onvoldoende afgestemd was met boekverkopers die de dagelijkse praktijk van distribueren van nabij meemaken. In december 2001 is, op aanwijzing van een aantal boekverkopers, de informatievoorziening daar waar gewenst aangepast.

Het jaar 2002 zal voor CB in het teken staan van klantgericht handelen. Het CB is inmiddels gestart met het creëren van een service die de boekverkoper kan ondersteunen door snelle en adequate beantwoording van vragen. Het onderzoeken van de eisen en wensen ten aanzien van een nieuw informatie- en bestelsysteem maakt deel uit van deze klantgerichte aanpak. Bij het ontwikkelen van diensten en informatiesystemen zal voortdurend de aansluiting gezocht worden met de winkel van de boekverkoper en de activiteiten die daar uitgevoerd worden.

Scholtens

In 2001 heeft Scholtens, ondanks de overstap van Albert Heijn naar een andere distributeur, een omzetgroei van meer dan 13% gerealiseerd. Dit percentage geeft aan dat Scholtens binnen de branche een belangrijke plaats verworven heeft waar het de distributie van boeken in Nederland betreft.

Scholtens heeft in 2001 veel geïnvesteerd in het Libridata Internet informatie- en bestelsysteem en andere internettoepassingen. Zo heeft Scholtens voor de boekhandel die de beschikking heeft over een eigen website, de mogelijkheid gecreëerd het titelbestand van Scholtens te laden en orderondersteuning te bieden. Deze internet-service, die overigens ook openstaat voor leden van inkooporganisatie BoekenPartners die niet via Scholtens bestellen, is inmiddels goed aangeslagen. De laatste klantenquête wijst uit dat boekverkopers over het algemeen tevreden zijn over de service die Scholtens biedt. In dat kader wijst Scholtens op het feit dat 98% van alle binnenkomende telefoontjes binnen een kort tijdsbestek worden afgehandeld.

Naast investeringen in ICT-modules is Scholtens gestart met het uitbreiden van de magazijnen. Zo wordt momenteel gebouwd aan hoogbouw voor bulkopslag capaciteit. Deze nieuwbouw zal naar verwachting in juni 2002 gereed zijn. Om de voortdurende vergroting van de goederenstromen en dito investeringen in voorraden optimaal te kunnen verwerken, is een aanvang gemaakt met de implementatie van een nieuw magazijnsysteem.

Op het gebied van verkoopconcepten is Juniornet gelanceerd. Titelselectie en voorraadopvolging zijn de belangrijkste elementen binnen dit nieuwe concept, dat voornamelijk gericht is op de kinderboekhandel. Met de implementatie van de eveneens nieuwe assortimentsmodule is Scholtens in staat om de bevoorradings van alle verkoopconcepten aan haar afnemers zo optimaal mogelijk te regelen.

Vanwege de voortdurende groei van Scholtens wil de NBb in 2002 een structurele vorm van overleg creëren met deze boekendistributeur uit Sittard.

Informatie Communicatie Technologie

ICT

Informatie Communicatie Technologie is een begrip dat steeds belangrijker wordt binnen de boekhandel. Niet alleen worden er veel boeken over dit onderwerp verkocht, ook de technologie zelf rukt op in de boekhandel. Het jaar 2001 stond voor de Nederlandse Boekverkopersbond en zijn leden onder andere in het teken van ICT. Zo begon 2001 met de uitreiking van de Innovatieprijs voor de beste website die werd gewonnen door Boekhandel Van de Moosdijk uit Someren. Er werd hard gewerkt aan het boekportaal. Het ICT-project Friesland werd opgezet. Eerst werden er twee voorlichtings-avonden bij Syntens in Leeuwarden georganiseerd, waarna vijftien Friese boekhandels werden bezocht. Naar aanleiding van deze inventarisatie werden met Syntens en het ICT Lyceum Leeuwarden een algemene computercursus en internetworkshops ontwikkeld en gegeven. Daarnaast werden bij enkele boekhandels projecten met studenten van het ICT-Lyceum opgezet.

Softwarevergelijking

In 1996 bracht de NBb een boekje met de softwarevergelijking uit. Hierin werden verschillende automatiseringspakketten voor de boekhandel met elkaar vergeleken. In september 2001 kwam eindelijk het vervolg uit. Dit handzame rapport kwam tot stand met behulp van boekverkopers, softwareleveranciers en het Economische Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM). In *Onderzoek naar de winkelautomatisering in de boekhandel* wordt ingegaan op het nut van automatiseren, ervaringen van gebruikers, een stappenplan om tot automatiseren te komen en natuurlijk de vergelijking aan de hand van een uitputtende lijst van functionaliteiten van zes verschillende softwarepakketten (Bronboek, KassaMatic, MediaLog, PROBOOK, ProPOSS en TITE-LIVE).

Uit gesprekken met boekverkopers, ervaringen rond de omzetmonitor, de invoering van de euro, de uitkomsten van de groeps-BVO's, de distributie, het boekportaal en de eigen internetpagina's van boekhandels blijkt eens te meer de spilfunctie van automatisering in de boekhandel. De NBb ziet het dan ook als een van haar belangrijkste taken om automatisering in de boekhandel te blijven stimuleren en ondersteunen. Het gaat daarbij niet alleen om een automatiseringspakket in elke boekhandel; het gaat met name om verantwoord gebruik van computers binnen de boekhandel, waarbij aan de hand van gegevens uit het automatiseringssysteem gestuurd wordt op deze informatie.

Internet

In het jaar 2000 hebben internetbedrijven grote tegenslagen ondervonden. De lucht liep uit de opgeblazen markt en deze trend zette zich in 2001 voort. Er is een enorme hoeveelheid kapitaal verbrand en ook de geldschietters met wat meer zitvlees hebben er in het afgelopen jaar vaak toch de brui aan gegeven. Bedrijven die 2000 overleefden, dankten dat veelal aan een aantal stevige bezuinigingsrondes, dat ook in 2001 doorging. Het hervonden besef dat winst maken niet per se ouderwets en dus verwerpelijk is, heeft internetbedrijven er toe aangezet de onderneming op een realistischer en financieel gezondere basis te schoeien. Veel bedrijven moesten op basis van dit hervonden besef concluderen dat men er beter mee kon ophouden. Dat is dan ook op grote schaal gebeurd, wat ook weer grote gevolgen heeft gehad voor toeleverbedrijven als websitebouw- en hostingbedrijven.

Uit het bovenstaande zou eenvoudig de conclusie kunnen worden getrokken dat internet een hype was en een aflopende, onzinnige zaak is. Dat laatste is natuurlijk niet het geval. Hype ja, maar aflopend en onzinnig? Nee. Het internet was en is een nieuw en uniek medium. Het gemak waarmee de gebruiker informatie ter beschikking kan stellen en kan verkrijgen is ongeëvenaard. De mate waarin van deze mogelijkheid gebruik wordt gemaakt eveneens.

Communicatie is het sleutelwoord. Dat het internet aan een behoefte voldoet, bewijst de aanhoudende groei van websites; 36.000.000 wereldwijd aan het einde van 2001. Het aantal webpagina's dat daar onder hangt, loopt in de miljarden. In Nederland stonden in december 2001 684.639 .nl-domeinen geregistreerd* die, samen met de overige domeinen, de 80% van de Nederlandse huishoudens die inmiddels een internetverbinding hebben, bedienen. Dat het internet een hype genoemd is, ligt dus niet aan de gebruikers. Wel aan de bedrijven die een mogelijkheid zagen om snel geld te verdienen en de bomen tot in de hemel zagen groeien. De slechte naam die zij het internet in de zakelijke wereld hebben gegeven, is echter onterecht. Er zijn bedrijven die de toegevoegde waarde van internet effectief gebruiken en er in slagen winst te boeken. Het Amerikaanse Ebay, een online veiling, is daar een sprekend voorbeeld van. Die toegevoegde waarde is er dus wel degelijk, het vergt alleen een omslag in het denken van bedrijven om dit in te zien. Te vaak wordt er nog van oude en beproefde concepten uitgegaan die, wanneer ze op een nieuwe internetonderneming worden toegepast, het gemak en het grote bereik van internet niet optimaal benutten. Het gevolg is dat de opzet mislukt en de stekker uit het bedrijf wordt getrokken. Zelfs oudgedienden op het internet kan dit overkomen: Amazon sloot haar callcenter in Den Haag binnen een jaar. Wat is de magische formule dan? Dat verschilt voor elk soort onderneming. Maar het begint altijd met: Wat Wil De Klant? Niet voor niets zijn de meest

succesvolle sites vaak ontstaan doordat een gebruiker een vanzelfsprekende service niet op het internet kon vinden en deze daarom zelf heeft opgezet (denk aan de startpagina's). Het bestellen van boeken via internet is in elk geval één van de dingen die de klant wil, zo blijkt uit vele onderzoeken.

Het is aan het boekenvak om deze behoefte optimaal te vervullen. Dat succes niet om de hoek ligt maar gezocht moet worden is duidelijk; niet voor niets zochten Amazon en Waterstone's Booksellers in het Verenigd Koninkrijk de samenwerking, wat resulteerde in het opheffen van de eigen website van Waterstone's. Ottokar, een andere grote Engelse boekketen, is zelfs helemaal gestopt met het online aanbieden van boeken. In Nederland heeft onder meer Boeknet haar activiteiten moeten inkrimpen wegens door PCM opgelegde bezuinigingen. Anderen zoeken de oplossing in een verbreding van het aanbod. Bol.com richt zich nu ook op de zakelijke en studieboekenmarkt. De Amerikaanse supermarktketen Wal Mart biedt sinds dit jaar meer dan 300.000 studieboeken online aan. Omdat veel klanten volgens Wal Mart wat huiverig zijn voor het virtueel aanschaffen van een boek, heeft zij de online formule uitgebreid naar clicks&bricks door de, eigen, boekhandelsketen Book-a-million in te zetten. In Nederland bieden onder meer Boekenmeer.nl en haar nieuwe zustersite Studentenboek.nl de klant via clicks&bricks boeken aan. In deze categorie heeft Bruna dit jaar zelfs te kennen gegeven binnen drie jaar marktleider te willen zijn en haar omzetaandeel van 10% nu naar meer dan 50% te willen uitbreiden.

De NBB blijft zich inzetten voor een serieuze positie van de NBB-leden op internet. Het internet als bestelkanaal zal een steeds belangrijker positie innemen. De NBB bepleit dat de boekhandel naast een fysieke winkel ook een virtuele versie ontwikkelt en zal zich inspannen daarvoor de randvoorwaarden te scheppen. De boekhandel is en blijft de meest geëigende partij om dit bestelkanaal ten volle te benutten.

Het boekportaal

De NBB beschouwt het internet als een belangrijk medium voor de boekhandel en het gehele boekenvak. In samenwerking met de branchevereniging van openbare bibliotheken, het NBLC, is daarom een project gestart om op internet een boekportaal te bouwen dat zijn weerga in het Nederlandse boekenvak niet kent. Begin 2001 is het convenant ondertekend waarmee de NBB en het NBLC hun voornemen officieel bekrachtigden. Ook is in het voorjaar de Stichting Boekportaal opgericht die, onder voorzitterschap van de heer Erik Jurgens en met vertegenwoordigers van boekhandel en bibliotheek in het bestuur, het project zal voortzetten. Vervolgens is een technische en functionele

beschrijving van het te verwezenlijken portaal vervaardigd. Met dit document is bij een aantal leidende website-bouwbedrijven een offerte aangevraagd. Een samenwerkingsverband van The Dutch Republic uit Leidschendam en Icontact uit Weesp heeft de opdracht verworven. Beide bedrijven zijn goed bekend met het boekenvak en hebben sinds zij de opdracht verkregen in nauw contact met medewerkers van NBB en NBLC, de vertegenwoordigers van de Stichting Boekportaal, aan de bouw gewerkt. Op 18 oktober gaven zij een demonstratie waarin de contouren van het uiteindelijke portaal al zichtbaar waren. Op 12 december volgde een tweede demonstratie waarin de goede vorderingen aan de vertegenwoordigers van de Stichting Boekportaal werden getoond.

De eerste versie van het boekportaal, dat in 2002 zal worden geopend, is primair een site voor de consument. Voor die consument heeft het Boekportaal in ieder geval twee belangrijke functies. In de eerste plaats biedt het informatie over boeken, zowel in de breedte (bijna het gehele aanbod aan Nederlandstalige algemene boeken en aanverwante media vanaf 1982) als in de diepte, toegesneden op specifieke vragen en op de afzonderlijke titels. Vervolgens biedt het de consument de gelegenheid de opgevraagde of gevonden titels te bestellen of te reserveren bij een van de boekhandels of bibliotheken, die zichzelf met tekst en beeld ook kunnen presenteren op het boekportaal. Opgemerkt moet worden dat het boekportaal zelf geen verkooptransacties zal uitvoeren; het is aan de bibliotheek of boekhandel om de bestelling adequaat op te vangen. Alleen al het feit dat het kopen en het lenen van boeken in de strategie van de Stichting Boekportaal en van de initiatiefnemende organisaties NBB en NBLC volstrekt gelijkwaardig zijn, geeft het Boekportaal een unieke plek op het internet.

Het 'hart' van de site is de database met boeken, waarin de uiterst rijke en gedetailleerde titelbeschrijvingen van NBD/Biblion worden geïntegreerd met de actuele en logistieke gegevens van CB. Daarnaast wordt actueel nieuws over boeken en schrijvers gegenereerd door een redactieteam van NBLC- en NBB-medewerkers. Ook een literaire agenda zal niet ontbreken.

In de toekomst worden de functies van het portaal uitgebreid. Het gehele boekenvak is uitgenodigd bij te dragen aan het boekportaal, zodat dit het waarachtige virtuele centrum van het Nederlandse boekenvak wordt. Boekhandels en bibliotheken kunnen bijdragen leveren voor de literaire agenda en de evenementenagenda (denk aan een wijnproefavond met Hubrecht Duijker, een lezing van Govert Schilling of een cursus klassieke muziek met bijbehorend optreden). Met CB zijn besprekingen gaande over een koppeling van een online-versie van CB-link met het boekportaal. Uitgevers kunnen de in de titeldatabase aanwezige backlist en de nieuwe titels ondersteunen door extra beeld- en tekstinformatie en informatie verstrekken over nog te verschijnen titels. Ook het boekenminnend publiek zal een actieve bijdrage aan het boekportaal kunnen leveren.

Het boekportaal zal door geen enkele partij worden gedomineerd. De gebruikte technische standaarden zullen aan alle partijen die aansluiting zoeken worden verstrekt. De Nbb is er van overtuigd dat het boekportaal het beste platform is waarop het professionele boekenvak zich aan het Nederlandse publiek kan presenteren.

Boekbond.nl

De Nbb bepleit een serieuze positie van haar leden op het internet en mag daar zelf natuurlijk niet bij achterblijven. De oorspronkelijke website die in 1997 is gestart, is nooit tot volle wasdom gekomen. Een belangrijke reden was het probleem een site te ontwikkelen waarop zowel Nbb-leden, abonnees van het Boekhandelsbulletin als Boekenbongebruikers elk een apart afgeschermd gedeelte van de website kunnen benutten. De bouw van een dergelijke site zou buitengewoon kostbaar en arbeidsintensief zijn geweest. De voortschrijdende ontwikkelingen op webtechnisch gebied hebben het nu mogelijk gemaakt om de bouw budgettair verantwoord te maken. Het blijft echter een arbeidsintensief karwei. Daarom is besloten dit project in fasen aan te pakken. In het voorjaar van 2001 is een aanvang gemaakt met de inventarisatie van onderwerpen die op het internet gepresenteerd kunnen worden. In de zomer was er reeds een ruwe versie van de site intern beschikbaar bij de Nbb en in november was de eerste versie van de website klaar om live te gaan. Deze eerste versie bevat alleen openbare informatie. De website van de Boekenbon bv, die onderdeel uitmaakt van de Nbb-site, heeft ter gelegenheid van de introductie van de euro-Boekenbon in december extra aandacht gekregen. Al snel na de opening bleek dat ook de consument, op zoek naar informatie over bijvoorbeeld de Boekenbon, de site weet te vinden. In de toekomst zal ook met informatievoorziening voor het niet vakgebonden publiek rekening worden gehouden. Verwacht wordt dat in het voorjaar van 2002 het volgende onderdeel van de website wordt afgeleverd; een alleen voor Boekenbongebruikers toegankelijk gedeelte dat het mogelijk maakt om via het internet Boekenbonnen te bestellen. Het ledengedeelte van de Nbb en dat voor de abonnees van het Boekhandelsbulletin zullen volgen.



Harry Mulisch op de Boekenbon van € 20,-

NUGI naar NUR

Ontwikkelingen

Na de instelling van de Uniforme Genre Indeling (UGI) in de jaren '70 en de Nederlandse Uniforme Genre Indeling (NUGI) in 1986 heeft het Nederlandse en Vlaamse Boekenvak besloten per 1 april 2002 de Nederlandstalige Uniforme Rubrieksindeling (NUR) in te voeren. De herziening is onder auspiciën van het Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel (ONUB) met subsidie van de Taalunie en onder leiding van de Nederlandse en Vlaamse Boekverkopersbond tot stand gekomen.

NUR

Na intensief overleg met Nederlandstalige boekverkopers en uitgevers is de NUGI-werkgroep gekomen tot een nieuwe codering: de NUR. De NUGI-werkgroep bestaat uit vertegenwoordigers van Boek.be (Huis van het Boek), Boekenbank, Centraal Boekhuis, de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak, de Nederlandse Boekverkopersbond, het Nederlands Uitgeversverbond, de Vlaamse Boekverkopersbond en de Vlaamse Uitgeversvereniging.

Met de NUR probeert het Nederlandstalige boekenvak een nieuwe en goede codering neer te zetten, die voor boekverkoper, uitgever en consument hanteerbaar is. Weinig voorkomende rubrieken uit de NUGI zijn geschrapt en nieuwe NUR-rubrieken zijn toegevoegd. Daarnaast zijn alle educatieve boeken gerangschikt per onderwijstype. De opbouw van de NUR is iets anders dan die van de NUGI. Het belangrijkste is dat alle rubrieken die eindigen op een '0' een hoofdruubriek zijn.

De NBb die bij de invoering van de NUR een voortrekkersrol speelt, is van mening dat er met deze codering goed gewerkt kan worden in de boekhandel. Belangrijke punten voor volgend jaar zullen zijn: het omNURren (van NUGI naar NUR omnummeren) door uitgevers van hun bestaande fonds en het overgaan van NUGI (31 maart 2002) naar NUR (1 april 2002).

Meer informatie over de NUR is te vinden op de website van de NBb: www.boekbond.nl

Promotie

De CPNB

In het najaar van 2001 is het NBLC, de Vereniging van Openbare Bibliotheken, officieel toetreden tot de Stichting Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek (CPNB). De twee oorspronkelijke moeders (GAU en NBb) zijn bij monde van de twee besturen van deze bonden afgelopen zomer akkoord gegaan met de verklaring inzake de toetreding van de Vereniging NBLC tot de CPNB. In december 2001 is het vernieuwde convenant door de voorzitters van de drie verenigingen ondertekend. Het NBLC betaalt exact dezelfde jaarlijkse vaste bijdrage als GAU en NBb. De CPNB heeft zich verplicht bij de drie grote campagnes (Boekenweek, Maand van het Spannende Boek en Kinderboekenweek) een exclusief element voor de bibliotheken te ontwikkelen vanwege het feit dat de geschenkboekjes voorbehouden blijven aan de boekhandel.

Een tweede opmerkelijke ontwikkeling in 2001 was de aankondiging tijdens de Boekenweek dat de Nederlandse Spoorwegen (NS) zich als hoofdsponsor aan de CPNB hebben verbonden. Naast een jaarlijkse bijdrage van ongeveer € 454.000,- (1 miljoen gulden), ondersteunt NS de grote campagnes van de CPNB op andere manieren, zoals gratis treinkaartjes, aandacht in de diverse magazines zoals RAILS en het vervaardigen en onderhouden van een speciale website (www.tijdvoorlezen.nl). De Kinderboekenweek 2001 was de eerste grote campagne van de CPNB die NS heeft ondersteund. De jaarlijkse Publieksprijs is omgedoopt van Trouw Publieksprijs in NS Publieksprijs voor het Nederlandse Boek. Op 1 november 2001 ging deze prijs naar J.K. Rowling voor haar boek *Harry Potter en de vuurbeker*.

Ook in 2001 heeft de Stichting Boekpromotie, (het fonds dat zijn gelden ontvangt uit de afbouw van de NBD-provisie) 75% van haar gelden ter beschikking gesteld aan de CPNB. De gelden zijn onder meer gebruikt om de publiciteitscampagnes voor de Boekenweek, de Kinderboekenweek en de Maand van het Spannende Boek te ondersteunen met een tv-commercial waarin, zoals afgesproken, tevens aandacht voor de Boekenbon werd gevraagd. Na de presentatie door de directeur van de CPNB, Henk Kraima, van de plannen voor 2002 in de ledenvergadering van 5 november bleek wederom overduidelijk dat de NBb-leden veel waarde hechten aan de activiteiten van de CPNB.

Voor de Boekenweek 2001 werd een oplage van 719.000 exemplaren van het veelbesproken *Woede* van Salman Rushdie gedrukt. Voor het eerst werd het literaire Boekenweekgeschenk geschreven door een buitenlandse auteur. De keuze van de CPNB voor een niet-Nederlandstalige auteur zorgde voor heel

wat beroering bij boekverkopers, uitgevers, journalisten en auteurs. Het gevolg van de beroering was vooral gunstig voor de aandacht die Boekenweek en auteur kregen in de media, waardoor het publiek massaal de boekhandel bezocht in de Boekenweek. Het manuscript dat Rushdie inleverde, bleek veel dikker dan de voorgeschreven 100 pagina's. Door een financiële injectie van o.a. Contact, de uitgever van Rushdie in Nederland, kon de paperback van ruim 200 pagina's tegen de 'normale' inkoopprijs door de boekhandel besteld worden. De consument kreeg het cadeau bij besteding van ten minste € 11,10 (f 24,50) aan Nederlandstalige boeken. Het thema van de 66ste Boekenweek was *Het land van herkomst – schrijven tussen twee culturen*. Ter gelegenheid van het thema werd het essay *Een beer in bontjas* geschreven door Hafid Bouazza. De oplage was 70.000 exemplaren.

In 2001 schreef Guus Kuijer het Kinderboekenweekgeschenk *Ik ben Polleke hoor!* dat in een oplage van 368.000 exemplaren werd verspreid. Het prentenboekje *Muisje andersom* werd dit jaar door Anita Jeram geschreven en geïllustreerd. De oplage van ruim 130.000 exemplaren was snel uitverkocht. Het thema van de Kinderboekenweek was *Lees over je hobby*. De Stichting CPNB maakte in 2001 weer een keur aan Kinderboekenweekbladen en lespakketten en vulde de inmiddels bekende website met aantrekkelijke content.

Het geschenk tijdens de Maand van het Spannende Boek, *Dovemansoren* van Rinus Ferdinandusse, verscheen in een oplage van 380.000 exemplaren. Nadat Rushdie de eerste buitenlandse auteur van het Boekenweekgeschenk was, beleefde de Maand van het Spannende Boek ook een primeur vanwege het feit dat Ferdinandusse de eerste Nederlandse auteur van het geschenkboek van deze maand werd. Het thema tijdens de maand juni was toepasselijk Crime.nl. Dit thema werd kracht bijgezet met de publicatie van een aantrekkelijk gids waarin de gegevens van Nederlandstalige misdaadauteurs werden opgenomen.

Met betrekking tot de non-fictie is de CPNB in 2001 in het reisspoor van 2000 gebleven. Voor de tweede maal werden in de twee laatste weken van mei *De weken van het reisboek* gehouden. Deze weken werden ondersteund door de CPNB met het glossy magazine *Weg*. Een radiocommercial, ingesproken door Martin Ros, werd tijdens deze weken veelvuldig uitgezonden.

De Boekenbon

De boekhandelsomzet van de Boekenbon steeg in 2001 ten opzichte van 2000 met 13,13%, en bereikte een recordhoogte van 25 miljoen euro (f 55 miljoen gulden). De gemiddelde verkoopwaarde steeg 1,18% en bedroeg in 2001

€ 10,03 (f 22,11). Het aantal verwerkte reductiecoupons bedroeg 110.000, hetgeen een stijging betekende ten opzichte van 2000 van 17,17%. Vorig jaar was er nog sprake van een daling van 4,42% voor wat betreft de reductiecoupons.

Natuurlijk is 2001 voor de Boekenbon bv het jaar van de euro-Boekenbon. Gekozen is voor de introductie van zes kleurrijke coupures met daarop jeugdige portretten van de volgende auteurs:

- Willem Frederik Hermans op de Boekenbon van € 5,-
- Remco Campert op de Boekenbon van € 10,-
- Hella S. Haasse op de Boekenbon van € 12,50
- Harry Mulisch op de Boekenbon van € 20,-
- Annie M.G. Schmidt op de Boekenbon van € 25,-
- Gerard Reve op de Boekenbon van € 40,-

Op maandag 17 december vond de officiële introductie plaats van de nieuwe euro-Boekenbonnen. Harry Mulisch overhandigde de reeks Boekenbonnen aan Wim Duisenberg, president van de Europese Centrale Bank. Ook Hella S. Haasse en familieleden van Annie M.G. Schmidt en Willem Frederik Hermans waren aanwezig. Ter gelegenheid van de feestelijke presentatie van de nieuwe Boekenbonnen overhandigde Wim Duisenberg duizend Boekenbonnen van € 12,50 aan de directie van het Antonie van Leeuwenhoekziekenhuis in Amsterdam, ten behoeve van de patiëntenbibliotheek. De reacties van boekverkopers en publiek op de euro-Boekenbon waren zeer lovend en er was veel aandacht voor de nieuwe Boekenbonnen in alle landelijke kranten en op diverse televisiekanalen. Boekverkopers en de Boekenbon bv kunnen hiervan profiteren bij de verkoop van de euro-Boekenbonnen.

De Boekenbon b.v. is druk bezig nieuwe wegen in te slaan om de oudste cadeaubon van Nederland in een nog succesvoller spoor te krijgen, met als doel de afzet van de Boekenbon via de boekhandel substantieel te verhogen. De gehele boekenmarkt en met name de boekhandel profiteert van een hogere, veelal additionele, afzet van de Boekenbon. De Boekenbon bv wil zich derhalve sterker richten op verschillende segmenten.

De institutionele markt, ofwel business-to-business, onttrekt zich tot nu toe bijna volledig aan het oog van de Boekenbon b.v. Deze is vastbesloten hier verandering in aan te brengen. Uitgangspunt is de centrale marketing en verkoop van Boekenbonnen aan zeer grote marktpartijen. In 2001 is een eerste aanzet gegeven aan een marketingplan waarin de benadering van deze partijen wordt uitgewerkt. Enerzijds moet men daarbij denken aan samenwerkingscampagnes gericht op het publiek, anderzijds moet men denken aan de verkoop van grote partijen Boekenbonnen ten behoeve van relatiegeschenken (zoals de NS nu Boekenbonnen gaan weggeven aan gedupeerde vaste klanten). Ook wil de Boekenbon bv zich gaan richten op de uitbreiding van verkoop-

punten waar de bon verkrijgbaar is. Met name de VVV-kantoren gaan steeds meer verschillende cadeaubonnen in sterk toenemende aantallen verkopen. Een buitenlands voorbeeld is de onlangs aangekondigde verkoop van Britse boekenbonnen in de Openbare Bibliotheek aldaar.

In de TV-spotjes die de CPNB de laatste jaren heeft laten vervaardigen ten behoeve van ondersteuning van Boekenweek, Kinderboekenweek en Maand van het Spannende Boek speelde de Boekenbon volgens afspraak steeds een rol. Naar aanleiding van deze promotionele samenwerking hebben de Stichting CPNB en de Boekenbon bv de banden op het promotionele vlak nauwer aangehaald. Zo heeft de Boekenbon b.v. het afgelopen voorjaar een opdracht verleend aan dezelfde CPNB om de afzetmarkt via de boekhandel naar de consument te vergroten. Dit heeft tot nu toe geresulteerd in verspreiding richting boekverkopers van een zevental opvallende posters tijdens de geëigende cadeaumomenten in het jaar. De boekhandel en de consument worden nu vaker en beter geconfronteerd met de Boekenbon. Het is zeer zeker de bedoeling deze publiciteit verder en krachtiger op te voeren.

Stichting Boekpromotie

De Stichting Boekpromotie is ontstaan dankzij het Gentlemen's Agreement dat in 1996 tussen boekhandel, uitgeverij en bibliotheken voor een periode van tien jaar werd gesloten. In dit Gentlemen's Agreement kwamen partijen overeen dat de boekhandelsprovisie in tien jaar tijd wordt afgebouwd. Dit betekent een daling van de provisie voor de individuele boekhandel van 10% per jaar. De vrijgekomen gelden, waarvan de hoogte afhankelijk is van de omzet van de NBD, worden verdeeld over de stichting Boekpromotie en stichting NBB fonds. Daarnaast ontvangen boekhandel en bibliotheek ieder 0,5% van de behaalde omzet ten behoeve van gezamenlijke leesbevorderingsactiviteiten. Deze gelden werden in 2001 voornamelijk besteed aan auteursbezoeken, lezingen, activiteiten tijdens de (Kinder)boekenweek, voorleessessies, eigen jureringen en literaire avonden.

Het bestuur van de Stichting Boekpromotie bestaat uit twee boekverkopers, twee uitgevers en één bibliothecaris. De gelden die vrijkomen van 2001 tot en met 2003 worden voor 75% besteed door de Stichting CPNB aan zowel de ondersteuning van bestaande activiteiten als aan een cadeaucampagne. De overige 25% komt ten goede aan de Boekenbon bv, die de gelden gebruikt voor de promotie van de Boekenbon.



Annie M.G. Schmidt op de Boekenbon van € 25,-

Personeel

Opleidingen

De NBb hecht veel belang aan de opleiding en scholing van boekverkopers. Dit blijkt ook duidelijk uit het actieplan. Gezien de huidige arbeidsmarkt blijft het zaak om te investeren in medewerkers, zodat zij gemotiveerd en behouden blijven voor de boekhandel. In het gevecht om de marktpositie –als het gaat om boekverkoop in het licht van de opkomst van branchevreemde kanalen- is goed geschoold en deskundig personeel een belangrijk instrument van de boekhandel.

Toch geeft de Vakopleiding Boekenbranche (VOB) ook dit jaar weer een afname aan van het aantal cursussen (en deelnemers) die gericht zijn op de boekhandel. Alleen de Opleiding Boekhandel en de Cursus Jeugdboeken zijn in 2001 standaard aangeboden aan de boekhandel. De overige cursussen worden slechts op verzoek gehouden. De NBb betreurt deze ontwikkeling en is van mening dat de bereidheid van de boekhandel om opleidingen te volgen of te laten volgen moet toenemen. De NBb zal ook in 2002 met de VOB in overleg blijven treden over de wijze waarop deze ontwikkeling gekeerd kan worden. Vakbekwaam personeel is immers een 'must' voor de boekverkoper die zijn ondernemerschap serieus neemt.

Om opleidingen voor boekverkopers een nieuwe impuls te geven heeft de NBb onder meer subsidie aangevraagd in het kader van het Europese project 'Equal' dat zich richt op onderwijs en arbeidsmarkt. De NBb heeft dit gedaan in samenwerking met het Nederlands Uitgevers Verbond (NUV) en de branchevereniging van de Nederlandse Bibliotheken (NBLC), en met het Instituut voor Media- en Informatie Management (MIM) in een coördinerende rol. Eind november werd bekend dat de subsidie voorlopig is toegekend; in 2002 zal de subsidieaanvraag per deelproject nader moeten worden uitgewerkt alvorens besloten wordt of de subsidie daadwerkelijk wordt toegekend.

Ook heeft de NBb op 5 november het seminar Personeelsbeleid georganiseerd in Hotel Krasnapolsky te Amsterdam. Mevrouw Sarah Lee Ketner van communicatiebureau 'Het Laatste Woord' leidde het seminar 'Uw personeelsbeleid: losbladig of gebonden?'. Duidelijk zijn en luisteren naar uw personeel zijn twee essentiële onderdelen van personeelsbeleid, zo bleek tijdens het praktijkgedeelte van het seminar. Daarnaast besprak mevrouw Ketner vier gebieden van personeelsbeleid:

- arbeidsinhoud
- arbeidsverhoudingen

- arbeidsvoorwaarden
- arbeidsomstandigheden

Gedegen personeelsbeleid is een waardevol instrument om personeel te binden. Bovendien levert het, na enige investering in het vastleggen van procedures en beleid, juist tijdwinst op.

De reacties van de aanwezige boekverkopers op het seminar waren zeer positief. Uit de evaluatie blijkt dat het thema 94% van de aanwezigen erg aansprak, en 88% zeer tevreden was over de wijze waarop mevrouw Sarah Lee Ketner presenteerde. Van de aanwezigen gaf 92% aan behoefte te hebben aan meer informatie en uitdieping van het thema personeelsbeleid. De NBB kon gedeeltelijk al direct aan deze behoefte tegemoetkomen; alle leden hebben in november de brochurereeks personeelsbeleid ontvangen.

CAO's

CAO voor de Boekhandel

De CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel liep op 31 maart 2000 af. Tijdens de onderhandelingen over een nieuwe CAO bleek tijdens de najaarsvergadering op 6 november 2000 dat er geen meerderheid akkoord ging met het integrale voorstel rond de afkoop van de compensatie voor de wekelijkse koopavond en de zaterdagmiddag. Aangezien de brancheorganisatie voor de kantoorvakhandel Novaka zich hier wel in kon vinden, resulteerde dit in splitting van de CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel in een CAO voor de Boekhandel en een CAO voor de Kantoorvakhandel.

De CAO voor de Boekhandel 2000-2002 is uiteindelijk tot stand gekomen in het jaar 2001. De CAO bevat onder meer afspraken over loonsverhoging, maaltijdvergoeding, werkdruk, opleidingen en onderzoek naar integratie met de GWB-CAO en de CAO voor de Kantoorvakhandel, en loopt af op 31 maart 2002.

GWB-CAO

In de CAO voor de Groep van Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers zijn afspraken gemaakt over onder andere loonsverhoging, overwerkregeling, werkdruk, onderzoek naar scholing, personeelsbeleid en integratie met de CAO's voor de Boekhandel en voor de Kantoorvakhandel. Tevens is een kinderopvangregeling voor 0- tot 4-jarigen overeengekomen, waarvoor de werknemers 0,2% van de brutolooncomponenten ter beschikking stellen. De CAO kent een looptijd van 1 april 2000 tot en met 31 maart 2002.

VUT-CAO's en prepensioen

Voor zowel de VUT-CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel als de VUT-CAO voor de GWB heeft in het kalenderjaar 2001 overleg met de vakbonden plaatsgehad over voortzetting van de VUT-CAO voor een bepaalde categorie, te weten de werknemers die op 31 december 2001 tenminste de leeftijd van 60 jaren hadden bereikt. Dit, omdat voor deze werknemers de oude pensioenregeling blijft gelden zonder prepensioen, terwijl voor de overige werknemers per 1 januari 2002 de herziene pensioenregeling inclusief prepensioen voor de gehele detailhandel zal gaan gelden. Aangezien de VUT-CAO voor de GWB op 31 maart 2002 afloopt en de VUT-CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel op 31 december 2002, zal dit, zonder voortzetting van de regeling in aangepaste vorm, tot gevolg hebben dat werknemers in bedoelde categorie na betreffende data geen mogelijkheid meer hebben vervroegd uit te treden en het dienstverband derhalve vol dienen te maken tot hun 65ste.

De onderhandelingen over dit onderwerp waren eind 2001 nog niet afgerond en zullen dus een vervolg krijgen in 2002.

De Nederlandse Boekverkopersbond

NBb-groepen

Groep van Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers

De Groep van Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB) werd in 1971 opgericht en telde in het jaar 2001 28 leden met in totaal 71 vestigingen. Na de algemene ledenvergadering, die in april te Amsterdam werd gehouden, is een gezamenlijk met de Groep Uitgevers voor Vak en Wetenschap (UVW) georganiseerde themabijeenkomst gehouden. Onder leiding van de heer Fockema Andrea, oud-directeur Nederlands Uitgeversverbond (NUV), werd het thema 'Ontwikkelingen in de wetenschappelijke markt van de (digitale) informatievoorziening' besproken. Sprekers over dit thema waren de heren Al, ex-bestuurslid Kluwer, Wijnants, directeur boekhandel Broese, en Gilbert, voorzitter Universiteitsbibliotheken en Koninklijke Bibliotheek (UKB).

Een andere activiteit die in samenwerking met de UVW werd georganiseerd, was de Humaniorabeurs. Deze heeft dit jaar twee maal, te Utrecht, plaatsgevonden. Door de presentatie van humaniora-uitgevers op één dag te laten plaatsvinden, is de voorwaarde geschapen voor GWB-leden om op één dag effectief de inkoop en kennisname van nieuwe titels te regelen. Met de UVW is ook gesproken over een verdergaande transparantie en uniformiteit van de boekhandelskorting van het W-boek.

Ook dit jaar ondernam de GWB een gezamenlijke promotionele activiteit. Tijdens de Wetenschap en Techniek Week, dit jaar met het thema 'Voeding', werd een advertentie geplaatst op A3 formaat. Onder de kop 'Food for thought' werd een aantrekkelijke selectie titels gepresenteerd.

De CAO is dit jaar uitvoerig onderwerp van gesprek geweest. Met de NBb en de Novaka zijn gesprekken gaande over de integratie van de bestaande CAO's. Verder is de verdwijning van de VUT-regeling en de vervanging daarvan door een pre-pensioneringsregeling op 1 januari 2002 behandeld door bestuur en CAO-delegatie. Een derde onderwerp dat veel aandacht heeft gehad, zijn de veranderde tarieven van het Centraal Boekhuis. U kunt hier meer over lezen op bladzijde 23.

Groep Professionele Boekverkopers van het Christelijke Boek

De Groep Professionele Boekverkopers van het Christelijke boek (GCB) werd in 1997 opgericht en telde 21 leden in 2001. De ledenvergadering stond dit jaar in het teken van het bedrijfsvergelijkend onderzoek (BVO) over 1999, de profilering van de GCB en de praktijk van het Reglement Handelsverkeer. De heer Bastiaan Mons, secretaris van de Commissie Handelsverkeer, hield een presentatie over het Reglement Handelsverkeer en de handelwijze van de commissie. Het bedrijfsvergelijkend onderzoek bracht een aantal zaken aan het licht. Zo

bleek 1999 een zwak jaar te zijn geweest. Dit had onder andere te maken met het feit dat enkele deelnemers in vergelijking met vorige jaren in negatieve zin een afwijkende jaarrekening toonden. Daarnaast heeft het merendeel van de deelnemers van het BVO moeite gehad de totale kosten, in vergelijking met de stijging van de toegevoegde waarde, in bedwang te houden. Op het gebied van profilering heeft de GCB verdere stappen gezet. Er is met diverse uitgevers en christelijke organisaties gepraat en er is een gezamenlijke advertentie in het Reformatorisch Dagblad geplaatst. Het zoeken naar een duidelijke identiteit speelt binnen de GCB een grote rol. Zo is er aan het einde van het jaar een enquête uitgezet waarin de mening van de GCB-leden wordt gevraagd. Aan de hand van deze enquête zal voor 2002 de huidige koers verder worden uitgezet.

Overleg ongebonden boekverkopers

Kinderboekhandels

Het aantal deelnemers aan het Overleg Kinderboekhandels is in 2001 verder gegroeid naar 19 boekhandels. De opkomst bij de halfjaarlijkse vergaderingen is hoog en de combinatie van het bespreken van inhoudelijke onderwerpen en het uitwisselen van ervaringen wordt erg gewaardeerd. Eén van de belangrijkste onderwerpen van dit jaar vormde het BVO over 1999. Het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB) presenteerde het BVO voor de kinderboekhandels, gebaseerd op de aangeleverde jaarstukken. In het algemeen kan gesteld worden dat personeelskosten een (onevenredig) groot gedeelte van de begroting van de kinderboekhandel innemen. Ook kwamen in dit verband de communicatiekosten en de ondernemersbeloning ter sprake. Enkele andere onderwerpen die dit jaar aan de orde kwamen, zijn de softwarevergelijking, het overleg met de kinderboekenuitgevers, promotieacties, de vaste boekenprijs en distributie.

Overleg Algemene Boekhandels

Het Overleg Algemene Boekhandels, opgericht om ongebonden leden met een omzet tot € 700.000 (*f* 1,5 miljoen) een platform te bieden waarin gemeenschappelijke zaken aan de orde kunnen komen, telt momenteel 45 leden. Op verzoek van de leden is tijdens de bijeenkomst in januari gesproken over personeelsbeleid. De NBB had voor deze gelegenheid mevrouw Ketner van communicatiebureau 'Het Laatste Woord' uitgenodigd die in kort bestek uitlegde wat de basis moet zijn van een goed personeelsbeleid. De aanwezige boekverkopers waardeerden de avond met een 8. In mei is het bedrijfsvergelijkend onderzoek (BVO) over 1999 besproken. Het blijkt dat voor de algemene boekhandels met een omzet tot € 700.000 (*f* 1,5 miljoen) de personeelskosten relatief hoog zijn. De autonome groei is goed te noemen en bedraagt zo'n 10%,

maar helaas stijgen de kosten voor de boekhandel in vergelijkbare mate. Tijdens de vergaderingen werd onder meer de vaste (school)boekenprijs, de invoering van de NUR, de softwarevergelijking, de (euro) Boekenbon en distributie besproken.

NBb-beleid

Actieplan

Tijdens de najaarsledenvergadering op 5 november 2001 zijn de NBb-leden uitvoerig geïnformeerd over de jaarlijkse voortgang van het actieplan dat in 1999 het licht zag. De actiepunten in het actieplan zijn in negen onderdelen geclusterd: vaste prijs; groepen/certificering; opleiding; onderzoek; internet; distributie; promotie/leesbevordering; algemene belangenbehartiging en advisering. Rode draad in het actieplan is het scheppen van (rand)voorwaarden om het marktaandeel van de boekhandel te handhaven en zoveel mogelijk te vergroten. Het portaal, onderzoek en opleidingen stonden in 2001 hoog op de agenda. In grote lijnen zijn de doelstellingen voor het jaar 2001 gehaald. Ook in 2002 behouden deze onderwerpen hun prioriteit, tezamen met de vaste boekenprijs, het verder uitbouwen van de website van de NBb, en de invoering van de NUR.

De NBb in de regio

Het bestuur van de NBb pleegt regelmatig het land in te trekken om door middel van regionale vergaderingen de band met de leden te verstevigen. In 2001 heeft het NBb-bestuur één regionale vergadering gehouden in Utrecht. Het NBb-bestuur hecht veel waarde aan de informele bijeenkomsten, waarin van gedachten gewisseld wordt over onderwerpen die ieders belangstelling hebben. Tijdens de vergadering in Utrecht kwamen onder andere aan de orde: de vaste boekenprijs, distributie, de relatie met de bibliotheek, onderzoek, internet en tijdschriften. Voor 2002 staat in ieder geval een bijeenkomst in Limburg op de agenda.

Tevens hebben de voorzitter en de secretaris van het NBb-bestuur bezoeken afgelegd aan boekhandels in bepaalde regio's in het land: Zuid-Limburg, Groningen, de kop van Noord-Holland (inclusief Texel) en West-Brabant. In totaal hebben Wim Karssen en Ari Doeser z'n zestig boekhandels bezocht. Zij ervaren dit als zeer waardevolle uitwisselingen van gedachten en informatie. Het streven is per kwartaal een regio te bezoeken, waarbij in 2002 Overijssel, Friesland, Zuid-Holland en Zeeland op het programma staan.

Onderzoek

Aan het onderwerp onderzoek is in 2001 wederom veel aandacht besteed. In 2000 heeft het EIM in opdracht van het Hoofd Bedrijfschap Detailhandel (HBD) een rapport geschreven met de titel *Informatie-audit Boekenbranche*. Op basis van aanbevelingen uit deze rapportage en na enthousiasme bij de zogeheten grote leden van de NBb heeft het bestuur in het najaar van 2000 besloten tot instelling van de Omzetmonitor Boekhandel. In het voorjaar van 2001 heeft de NBb vervolgens opdracht gegeven aan het EIM daadwerkelijk te starten met deze omzetmonitor voor alle productgroepen binnen de boekhandel.

Aanvankelijk werden, na een gezamenlijke mailing, veel aanmeldingen van geïnteresseerde boekverkopers ontvangen. Helaas bleek EIM vervolgens de benodigde toegezegde maandelijkse omzetgegevens niet of onvolledig binnen te krijgen. Dit heeft uiteindelijk geresulteerd in een zeer lage deelnamegraad in het eerste halfjaar dat de Omzetmonitor Boekhandel nu bestaat. Ondanks deze weinig florissante start hebben NBb en EIM de moed nog niet geheel opgegeven om de Omzetmonitor Boekhandel toch net zo succesvol te laten worden als enkele pendanten in andere detailhandelsbranches. De woonwinkelbranche bijvoorbeeld heeft heel veel baat bij de omzetmonitor die zij een jaar of vijf geleden in het leven heeft geroepen. Van groot tot klein kan deze branche, door vergelijking van de resultaten die zij regelmatig toegestuurd krijgt, het beleid van de eigen winkel veel beter sturen op cijfers. In de eerste maanden van 2002 zal EIM de grote marktpartijen bezoeken om te kijken waar nu exact de schoen wringt waar het de deelname aan dit initiatief betreft.

Enkele grote marktpartijen hebben inmiddels wel aangegeven dat zij, ongeacht het ingestelde initiatief van de omzetmonitor, voor het verkrijgen van noodzakelijke (markt)cijfers een collectieve aanpak wensen, zodat maar aan één adres cijfers hoeven te worden verstrekt. Naast de omzetmonitor dienen de grote bedrijven namelijk ook (omzet)cijfers te overhandigen aan het CBS en sinds augustus ook (op vrijwillige basis) aan de KVB, die gestart is met de KVB-ledenenquête (omzetgegevens van boekverkopers, uitgevers en importeurs). De resultaten van dit onderzoek zijn overigens aan het eind van 2001 in een rapport gepubliceerd. Welke partij de gewenste omzetcijfers uiteindelijk vergaart, is van minder groot belang dan het feit dat het efficiënt en effectief geschiedt en dat de resultaten (ook) de gehele branche ten goede komen. Het gaat deze grote partijen dus niet alleen om inzicht in (de eigen) omzetcijfers die ter vergelijking gebruikt kunnen worden, maar vooral om goed collectief onderzoek op diverse terreinen (consumentenonderzoek en afzetgegevens van bijvoorbeeld Centraal Boekhuis). Het geheel moet een betrouwbaar en herkenbaar beeld opleveren van de verrichtingen van de gehele boekenbranche. De Stichting CPNB heeft er in dit kader bij de diverse marktpartijen stevig op aangedrongen de door hen ontwikkelde Boekmonitor (vergaring kassa-

Ledenbestand en personalia

Tabel 6

Ledenbestand NBb per ultimo 2000

	1997	1998	1999	2000	2001
Ereleden	5	5	4	4	4
Gewone leden	687	752	744	747	743
Buitengewone leden	60	61	59	51	46
<i>totaal aantal leden</i>	<i>752</i>	<i>818</i>	<i>807</i>	<i>802</i>	<i>793</i>

Tabel 7

Verhouding erkenden en NBb-leden

	erkende vestigingspunten	vestigingspunten van NBb-leden	in % t.o.v. vestigingspunten
1990	1.518	1.027	67,6
1995	1.491	1.038	69,6
1996	1.496	1.021	68,2
1997	1.508	1.020	67,7
1998	1.523	1.075	70,6
1999	1.511	1.086	71,9
2000	1.530	1.095	71,6
2001	1.578	1.115	70,7

scangegevens titels) met ingang van 2002 vakbreed te adopteren en te financieren, zodat de resultaten aan het gehele vak ten goede kunnen komen.

Gelukkig bleef het boekenvak in 2001 niet geheel van cijfers verstoken. De NBb heeft in samenwerking met het CBS een beeld gegeven van de gemiddelde boekhandel in 1999 en 2000. Op basis van de door boekverkopers ingevulde enquêteformulieren (de zogeheten productiestatistieken) kon het SAB in het boekhandelsbulletin een overzicht geven van de belangrijkste kengetallen over beide jaren. Op relatief eenvoudige wijze heeft het SAB op deze wijze een vervolg gegeven aan het algemene Bedrijfsvergelijkend Onderzoek (BVO), dat in 2001 gestaakt is op basis van de aanbevelingen in het rapport 'informatieaudit Boekenbranche'. De deelrapportages van het BVO voor de Groep Wetenschappelijke Boekverkopers (GWB) en de Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) zijn in 2001 overigens wel gepubliceerd en zullen ook de komende jaren blijven bestaan. Ook heeft het SAB bedrijfsvergelijkende opstellingen gemaakt voor andere groepen vergelijkbare boekhandels, zoals de kleinere algemene boekhandels en een groep kinderboekhandels.

Omdat met ingang van 2001 tevens de Speurwerk Boeken Omnibus (SBO) definitief gestaakt is, heeft Stichting Speurwerk (onderdeel van de KVB) besloten een minder grootschalig onderzoek te starten (en te financieren) naar aankoop van (algemene) boeken door consumenten: de Boekenindex. In december 2001 bestond dit wekelijkse telefonische onderzoek ruim een jaar. Reden voor Stichting Speurwerk om de resultaten in de vorm van twee rapporten te presenteren: 'Verkoopkanalen van algemene boeken in de eerste drie kwartalen van 2001' en 'Omvang particuliere markt tot en met het derde kwartaal van 2001'. De gegevens uit deze rapporten zijn in dit jaarverslag onder andere gebruikt om een beeld te geven van de ontwikkelingen op de algemene markt in 2001. De KVB heeft inmiddels aangekondigd de Boekenindex en de omzet-enquête onder de leden ook in 2002 voort te zetten. Verder heeft het bestuur van de KVB aan Stichting Speurwerk de opdracht gegeven te inventariseren welke onderzoeken in collectief verband noodzakelijk zijn om te komen tot het door alle partijen zo gewenste betrouwbare en herkenbare beeld van de boekenbranche op tal van onderzoeksterreinen. Daarbij hoort natuurlijk een gedegen opstelling van de kosten die de verschillende onderzoeken met zich zouden meebrengen. Op basis van deze inventarisatie dienen de diverse vakinstellingen in 2002 (collectief) beslissingen te nemen over de toekomst van het onderzoek in de boekenbranche.



Gerard Reve op de Boekenbon van € 40,-

In memoriam

De Nederlandse Boekverkopersbond heeft in 2001 bericht van overlijden ontvangen van:

Mevrouw Gré Roodbeen-Nummerdor, mede-oprichtster en directeur van Boekhandel Roodbeen te Nijkerk. Zij overleed op 18 oktober op 55-jarige leeftijd.

Mevrouw Elly Kloos, mede-oprichtster en eigenaresse van Boekhandel De Koperen Tuin te Goes. Mevrouw Kloos overleed op 45-jarige leeftijd. Op 30 april 2000 overleed haar man Jan Bruijns.

De heer J.H. Ribberink, oprichter van Boekhandel Ribberink b.v. te Zoetermeer, overleed op 16 november 2001.

De heer Reijer Jan (Ruut) Zwaan overleed 14 december 2001 op 80-jarige leeftijd. De heer Zwaan was eigenaar van Boekhandel Zwaan en Zn. te Alkmaar. Hij heeft veel betekend voor de Nederlandse Boekverkopersbond en het gehele boekenvak. Naast zijn NBb-bestuurslidmaatschap van 1959 t/m 1964, was hij lid van de Commissie van Toezicht Centraal Boekhuis, bestuurslid van de Stichting CPNB in 1984 en vice-voorzitter en penningmeester van CPNB van 1985 - 1986 en penningmeester van de Raad van Bestuur van de Stichting Spuurwerk. De heer Zwaan was voorstander van commerciële samenwerking binnen het boekenvak. Samen met enkele vakgenoten richtte hij in 1964 het commerciële samenwerkingsverband 'Inkoop Coöperatie Boeken' (ICOB) op, dat zich bezighield met de inkoop en promotie van fondsrestanten ten behoeve van erkende boekverkopers. In 1967 ging de heer Zwaan een fusie aan met drie andere boekhandels. In 1970 kwam er een einde aan deze samenwerking toen de heer Zwaan als eerste uit de fusie trad, omdat de samenwerking niet aan de verwachting had voldaan.

Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen

Stand van zaken per 1 januari 2002

NBb-Bestuur

W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
H.W. (Hans-Willem) Cortenraad
A.F.H. (Ton) Meulman
J. D. (Joop) Osinga
J.M. (Hans) Peters, *penningmeester*
G. (Guus) Schut, *vice-voorzitter*
mw. drs. I.L. (Ineke) van Wijhe-Taekema
mr. A.C. (Ari) Doeser, *secretaris*

Bestuur GWB

G.C. (Gerard) van Sprang, *voorzitter*
K. (Karin) de Vries
M.H. (Maarten) Bohlken
R.E. (Evert) Overeynder
R. (Reinder) Wristers
J. (Joop) Laan

Bestuur GCB

drs. I.L. (Ineke) van Wijhe-Taekema, *voorzitter*
D. (Dies) Kaashoek
W. (Wim) Kalkman
E.W. (Elise) de Bres, *secretaris*

Bestuur Stichting NBb-fonds

W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
C.M. (Marian) Heij
J.M. (Hans) Peters, *penningmeester*
J.B. (Joost) Polak
G. (Guus) Schut
mr. A.C. (Ari) Doeser, *secretaris*

Distributiecommissie

J.M. (Hans) Peters, *voorzitter*
H. (Hubert) van Belois
M. (Marco) van den Broek
H.W. (Hans-Willem) Cortenraad
A.M. (Lex) de Looff
M. (Martin) Vlaming
drs. M.C. (Christa) Westerhof
W.A. (Adriaan) Langendonk

Tijdschriftencommissie

J.D. (Joop) Osinga, *voorzitter*
H. (Henk) Koetsier
H. (Hubert) de Koning
J.M.N. (Mark) Los
J. (Jan) Lutjeboer
A.C. (Arno) van Bijnen
L. (Lidia) Pieters
M.P. (Rinus) Rijsman
W.A. (Adriaan) Langendonk, *secretaris*

Onderhandelingsdelegatie CAO voor de boekhandel

P. (Peter) van Andel
mr. J.J.A. (Alberty) Kattenberg
drs. J.A.P. (Josien) Oudemans
drs. P.M.L. (Peter) Sassen
mr. A.C. (Ari) Doeser, *secretaris*

Onderhandelingsdelegatie GWB-CAO

C. (Carla) Beijer
mr. J.J.A. (Alberty) Kattenberg
P. (Piet) Hooghof, *voorzitter*
J.D. (Jan) Voortman
mr. A.C. (Ari) Doeser, *secretaris*

Bestuur stichting VUT-CAO

mr. A.C. (Ari) Doeser
P.M. (Paul) van den Berg

Bestuur VUT-stichting GWB

mw. C. (Carla) Beijer
mr. A.C. (Ari) Doeser

Vertegenwoordigingen in de boekenbranche**Bestuur KVB**

M.H. (Maarten) Bohlken
H.W. (Hans-Willem) Cortenraad
drs. J. (Jaap) van Straalen

**Stichting tot Beheer van de
Aandelen van Centraal Boekhuis**

W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
G. (Guus) Schut

Bestuur CPNB

D. (Dick) Anbeek, *voorzitter*
J.M.N. (Mark) Los
H. (Hylco) Wijnants
W.A. (Adriaan) Langendonk, *assessor*

Bestuur Stichting Boekportaal

D. (Dick) Anbeek
A.F.H. (Ton) Meulman
G. C. (Gerard) van Sprang
mr. A.C. (Ari) Doeser, *assessor*

**Raad van Commissarissen
Boekenbon BV**

drs. A. (Ad) van Beek
W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
G. (Gerard) van der Maar

Adviesraad Stichting Lezen

W. (Wim) Karssen, *voorzitter*

Raad van Commissarissen SAB BV

drs. A. (Ad) van Beek
W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
G. (Gerard) van der Maar

Bestuur Stichting Boekpromotie

W. (Wim) Karssen, *voorzitter*
A.J. (Ad) Heinen
mr. A.C. (Ari) Doeser, *secretaris*

**Raad van Commissarissen
Centraal Boekhuis**

H. (Henk) Boomker
mr. A.K. (Ad) Jongbloed
G. (Gerard) van der Maar

Commissie Handelsverkeer

P.M. (Paul) van den Berg
H. (Hylco) Wijnants

Commissie van Beroep

A.J. (André) Houtschild

Vertegenwoordigingen in andere organisaties

Bestuur Hoofdbedrijfschap Detailhandel

mr. A.C. (Ari) Doeser

Koninklijke MKB Nederland/ Nationale Winkelraad

mr. A.C. (Ari) Doeser

Nederlands Bibliografisch Centrum

mr. A.C. (Ari) Doeser

Bestuur Nederlandse Bibliotheek Dienst

W. (Wim) Karssen, *penningmeester*

G. (Guus) Schut

Raad van Commissarissen Biblion BV

W. (Wim) Karssen

Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel

W. (Wim) Karssen

European Booksellers Federation (EBF)

mr. A.C. (Ari) Doeser

International Booksellers Federation (IBF)

mr. A.C. (Ari) Doeser

Bureau van de Nederlandse Boekverkopersbond, Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel bv en Nederlandse Boekenbon bv

per 1 januari 2002

Rachid Ajjaji	<i>medewerker verrekenadministratie</i>
Ellen Bogaards	<i>stafmedewerker</i>
Elise de Bres	<i>beleidsmedewerker</i>
Paula van Dijk	<i>medewerker Boekenbonadministratie</i>
Ari Doeser	<i>secretaris/directeur</i>
Ingrid van der Elst	<i>bureaumedewerker</i>
Carla Gouwerok	<i>bureaumedewerker</i>
Dan Huffenreuter	<i>administrateur</i>
Marry Huisman	<i>bureaumedewerker</i>
Gert Kalkman	<i>medewerker verrekenadministratie</i>
Alberty Kattenberg	<i>juridisch adviseur</i>
Joop Laan	<i>beleidsmedewerker</i>
Adriaan Langendonk	<i>beleidsmedewerker</i>
Josien Oudemans	<i>beleidsmedewerker</i>