

2002

Voorwoord

Het jaar 2002 was in vele opzichten een onrustig jaar. Een hoge inflatie, stijgende huren, het euro-effect en de economische en politieke situatie dwongen boekverkopers om extra alert te zijn en cijfers en rendement voortdurend in de gaten te houden.

Het voorlopig beeld is dat de meeste boekverkopers het jaar weliswaar konden afsluiten met een omzetsijging, maar verontrustend daarbij is dat die stijging in geld voor een belangrijk deel het gevolg was van prijsstijgingen, terwijl de afzet, het aantal verkochte boeken en dus waarschijnlijk het aantal kopende klanten, zo al niet daalde, dan toch zeker stagneerde. Het euro-effect en de economische teruggang maakten van 2002 een grillig jaar.

Het beeld dat de eerste jaren van de nieuwe eeuw ons tonen ten aanzien van het algemene boek is al even grillig. Het marktaandeel van de boekhandel stijgt weliswaar, de omzet in geld neemt toe, de afzet in stuks vertoont daarentegen een dalende lijn en de winstgevendheid laat te wensen over. De markt van het wetenschappelijk boek laat in het algemeen zelfs geen stijgende omzet zien. Deze markt staat, door tal van oorzaken, zichtbaar onder druk. Zodanig zelfs dat meerdere boekverkopers zich genoodzaakt zagen zich uit deze (vecht)markt terug te trekken. Een duidelijke verarming van het aanbod is hiervan het gevolg. In de educatieve markt zien wij dat de gespecialiseerde boekverkopers steeds professioneler worden. Hun positie wordt door de GEU-uitgevers ook serieuzer genomen, wat echter helaas nog niet geleid heeft tot een betere honorering in de vorm van een hogere marge. Zeker in de komende tijd zal er veel inspanning nodig zijn om de toegevoegde waarde van de schoolboekspecialisten, zowel naar uitgevers, als naar scholen en ouders, alsook naar de politiek, duidelijker zichtbaar te maken. In de tijdschriftenmarkt tenslotte kampt de boekhandel al jaren met een dalend marktaandeel.

In 2002 is de NBB met leden en leveranciers gesprekken begonnen om na te gaan hoe dit tij gekeerd kan worden.

Signalen alom geven aan dat boekverkopers zich volop inspannen om hun positie in de markt veilig te stellen en te versterken. Het feit dat in de afgelopen vier jaar de landelijke Retail Jaarprijs drie keer aan een boekverkoper werd uitgereikt, geeft aan dat de Nederlandse boekhandel in het grote detailhandelsaanbod duidelijk een positieve rol speelt. Een boekhandel in een winkelstraat betekent, naar mijn mening, meestal een positieve bijdrage aan een dergelijke straat. Ook in het zeker niet gemakkelijke jaar 2003 zal de Nederlandse boekverkoper er zonder twijfel alles aan doen om de klant tot het boek te verleiden. Goed doordachte collectieve propaganda, verbouwingen, uitbreidingen en "theater" in de winkel kunnen daar toe bijdragen. Maar het sturen op cijfers, automatisering en het zo mogelijk aansluiten bij samenwerkingsverbanden zullen er mede aan kunnen bijdragen om de positie van de boekhandel te versterken.

2002 was ook het jaar dat het wetsontwerp voor een Vaste Boekenprijs verscheen. Veel lijkt er per 1 januari 2005 te veranderen. Het belang van het boek, van de leescultuur, van de uitgever en de lezer zijn er zeer mee gediend, dat de positie van de professionele boekverkoper niet verzwakt. Een breed aanbod van boeken en een fijnmazig net van boekhandels is in aller belang. Dat vergt een goede honorering van die boekhandel, zodat hij kan overleven en floreren. Die zekerheid wil de boekverkoper minimaal verankerd zien. Om daar iedereen van te overtuigen bleek in 2002 verassend moeilijker dan ik had gedacht. Wij geven de moed evenwel niet op en zullen ons ook in 2003 inspannen om de positie van onze leden ook na 2004 veilig te stellen.

Wim Karssen
voorzitter

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Inleiding	6
<i>De boekhandel in 2002</i>	6
De markt	9
<i>De boekhandel in de markt</i>	9
<i>De algemene markt</i>	10
<i>De wetenschappelijke markt</i>	13
<i>De educatieve markt</i>	17
<i>Tijdschriften</i>	19
Vaste boekenprijs	21
<i>Ontwikkelingen</i>	21
Distributie	28
<i>Van Distributiecommissie naar kernteam distributie en distributiepanel Centraal Boekhuis</i>	28
<i>Centraal Boekhuis</i>	29
<i>Scholtens</i>	30
Informatie Communicatie Technologie	33
<i>ICT</i>	33
<i>Internet</i>	34
<i>De boekbalie</i>	37
<i>www.boekbond.nl</i>	39

NUGI naar NUR	41
Promotie	43
<i>De CPNB</i>	43
<i>De Boekenbon</i>	46
<i>Stichting Boekpromotie</i>	48
Personeel	49
<i>Opleidingen</i>	49
<i>CAO's</i>	50
De Nederlandse Boekverkopersbond	53
<i>Overleg samenwerkende boekhandels</i>	53
<i>Innovatieprijs</i>	56
<i>Boekhandelsdagen</i>	57
<i>NBb-beleid</i>	61
<i>Ledenbestand</i>	63
<i>In memoriam</i>	65
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen	66
<i>Stand van zaken per 1 januari 2003</i>	66
<i>Vertegenwoordigingen in de boekenbranche</i>	67
<i>Vertegenwoordigingen in andere organisaties</i>	68
<i>Bureau van de Nederlandse Boekverkopersbond, Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel bv en Nederlandse Boekenbon bv</i>	68

Inleiding

De boekhandel in 2002

Navraag bij een aantal boekhandels leerde dat de meeste algemene boekhandels omzetstijgingen van 6 à 7% kenden in vergelijking met 2001. Het najaar was daarbij duidelijk beter dan de eerste helft van 2002. Toch is het enigszins verontrustend dat de omzetstijging voornamelijk voortkomt uit prijsstijgingen en dat de groep betalende klanten en het aantal verkochte exemplaren dreigen te stagneren. De eerste onderzoeksresultaten over 2002 van zowel het CBS als stichting Speurwerk bevestigen dit beeld (zie hoofdstuk I, de boekhandel in de markt). De Boekenweek met als motto 'Hebban olla vogala nestas – Verhalen en gedichten over de liefde' verliep bij de meeste boekhandels goed, al ontbrak een aantal grote literaire trekkers. De Kinderboekenweek met als thema 'Ay Ay Kapitein! – Boeken over boten' werd door zowel kinderen als boekverkopers goed opgepikt, maar vooral bij de gespecialiseerde kinderboekhandels was het qua omzet iets rustiger dan in 2001. De rubriek literatuur bleef het in 2002 goed doen, sterke groeiers waren de rubrieken kookboeken en filosofie. De aandacht voor filosofie onder andere met de 'Maand van de filosofie', had een positieve invloed op de verkoop van dit genre. Veel boekverkopers verwachten dat deze stijging zich in 2003 zal doorzetten. Met name in de tweede helft van 2002 kwamen er voor lezers én boekverkopers mooie titels uit zoals *De kleine vriend* van Donna Tartt, *De Larf* van Midas Dekkers, *Geheel de Uwe* van Connie Palmen, *Sleuteloog* van Hella S. Haasse en *Familieziek* van Adriaan van Dis. *De kleine vriend* prijkte volgens Boekmonitor op nummer 2 van de top-100 met bestverkochte boeken over 2002. Nummer één van deze top-100 is *De bewoonde wereld* van Nicci French die vooral in de 'Maand van het spannende boek', toen Nicci French auteur van het geschenk was, goed werd verkocht.

Het jaar begon naast de overschakeling van de gulden naar de euro met 'theater'. De beleveniseconoom Joseph Pine schudde het boekenvak en in het bijzonder de boekhandel wakker met de kreet 'Meer theater in de boekhandel'. Met theater bedoelde hij dat een boekhandel altijd in beweging moet zijn. Daarbij moet de boekhandel in z'n geheel een 'belevenis' uitstralen. Boekhandel Bek uit Veghel was één van de positieve voorbeelden die Joseph Pine liet zien. En juist deze boekhandel won (samen met Boekhandel Praamstra uit Deventer) de NBB-Innovatieprijs met als thema 'Winkelinrich-

ting'. Daarnaast won Boekhandel Bek na de Drvkery (2000) en Bruna (1999) als derde boekhandel de Retail Jaarprijs voor haar formule. Boekhandel Bek mag zich een jaar lang 'Winkel van het jaar' noemen.

Maar meer boekhandels waren in 2002 continue in beweging. Veel boekverkopers verbouwden of reorganiseerden hun winkel zoals Boekhandel Quist in Bergen op Zoom en boekhandel Linnaeus in Amsterdam. Ook werden er acties opgezet of gecontinueerd zoals het Lezersfeest in Rotterdam. Specialisaties werden gestaakt (de tijdschriften bij boekhandel Haasbeek in Alphen aan de Rijn) of juist gestart (kinderboekhandel Adriaan) bij boekhandel Adr. Heinen in 's Hertogenbosch. Bruna heeft in 2002 verklaard zich weer meer te concentreren op de verkoop van boeken. Bij de Plantage boekhandels hebben vier verschillende formules waaronder ECI, Kras reisbureau's, The Read Shop en de Plantage boekhandels elkaar onder één dak gevonden met zogenaamde shop-in-shop contracten. Naast al deze bewegingen bij algemene boekhandels richten wetenschappelijke boekhandels zich ook steeds meer op de verkoop van algemene boeken.

Dat de boekhandel in 2002 duidelijk in beweging bleef, had zowel positieve als negatieve oorzaken. De hoge inflatie, stijgende huren, het euro-effect en de economische situatie dwongen boekverkopers om zich nog creatiever op te stellen maar ook om zich nog meer met cijfers en rendement bezig te houden. Zelfstandige boekhandels hebben op deze tendensen gereageerd door te gaan automatiseren, uit te breiden, te verbouwen of zich bij een inkooporganisatie aan te sluiten. Positieve prikkels kwamen onder andere voort uit de campagnes van de CPNB met bijvoorbeeld de radiospotjes om cadeaauankopen bij de boekhandel in de maanden november en december te stimuleren. De Boekenbonstickeractie wees de consument erop dat de boekhandel de plek is om boeken te kopen en uiteraard de Boekenbonnen in te leveren. Maar ook het 'live' gaan van de portaalwebsite Boekbalie en de thema's van de Elspeet conferenties wezen het boekenvak erop dat in beweging blijven (Changez!) essentieel is om de continuïteit van de leukste detailhandelsbranche zo goed mogelijk te waarborgen.



Winnaars Innovatieprijs 2001: boekhandels Praamstra en Bek

De markt

De boekhandel in de markt

Gebaseerd op voorlopige omzet- en afzetcijfers heeft de Nederlandse boekhandel zich in 2002 goed gehandhaafd in vergelijking met andere verkoopkanalen van boeken. Volgens voorlopige omzetgegevens van het CBS steeg de omzet in de boekhandel met ongeveer 4,5%* in vergelijking met 2001, ondanks een afzetsdaling van 1%** . Ten opzichte van 2001 behaalde de boekhandel een lichte groei van het marktaandeel. De boekhandel blijft met een marktaandeel van bijna 64% (exclusief de warenhuizen)** bij uitstek het kanaal waar consumenten hun boeken graag kopen. Steeg het marktaandeel van de boekhandel licht maar duidelijk, de afzet via de boekenclub ging iets achteruit terwijl de afzet via internet slechts fractioneel steeg. Het brede aanbod in vele aantrekkelijke en goed geoutilleerde boekhandels en het vakmanschap van de Nederlandse boekverkoper worden blijkbaar door de Nederlandse boekenkoper omarmd en hoog gewaardeerd.

* Bron: CBS, gemiddelde omzetstijging over eerste drie kwartalen 2002

** Bron: Boekenindex van Stichting Speurwerk (veldwerk: Interview/NSS), de eerste drie kwartalen van 2002

De gemiddelde boekhandel wist met een omzet van € 966.600,- in het jaar 2001 (een stijging van 5,7% t.o.v. 2000)*** een brutowinst van 29% (€ 280.314,-) te behalen. De inkoopwaarde van de omzet bedroeg dus 71% (€ 686.286,-). In 2000 was de gemiddelde brutowinst echter een procent hoger, waardoor de kosten in 2001 relatief een groter beslag legden op de beschikbare brutowinst. De totale kosten kwamen uiteindelijk uit op een kleine 95% van de brutowinst, zodat ongeveer 5% economisch resultaat resteerde voor de gemiddelde boekhandel. Het percentage wijkt niet alleen af van de norm van 16% die het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel hanteert, het is ook lager dan de laatste jaren toen het economisch resultaat zich rond de 7% bewoog. De voorzichtige conclusie kan zijn dat de boekhandel de kosten aardig in de hand weet te houden bij een stijgende omzet, maar zich desondanks geconfronteerd ziet met een dalende brutowinst door een te grote toename van de inkoopwaarde van de voorraad. Oorzaken kunnen gevonden worden in toegenomen druk op de gemiddelde marges en het nog onvoldoende (efficiënt) inzetten van voorraadautomatisering.

*** Bron: CBS, bewerking NBB. Prognose 2002 is nog niet bekend

**** Bron: Omzetenquête onder ledenbedrijven van de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB) over 2001. De cijfers over 2002 zijn nog niet bekend

De gemiddelde omzet van de boekhandel bestaat voor 64% uit boeken en 36% uit andere artikelen (tijdschriften, kranten en kantoorbenodigdheden)****. Het boekenaandeel is in 2001 gestegen ten opzichte van 2000 (van 63,5% naar 64,3%). In 2001 bedroeg de binnenlandse boekhandelsomzet van boeken € 633 miljoen (inclusief losbladigen, exclusief tweedehands en export) en de totale boekhandelsomzet € 985 miljoen. De boekenomzet van de boekhandel steeg met 4,3% ten opzichte van dezelfde periode in 2000, de totale omzet met 3,1%.

De Nederlandse Boekverkopersbond is van mening dat de boekhandel volgens diverse onderzoeken de eerste jaren van deze nieuwe eeuw omzetmatig redelijk goed presteert en de veeleisende klant op het gebied van service en comfort blijkbaar weet te behagen. Qua winstgevendheid is het beeld helaas minder rooskleurig te noemen.

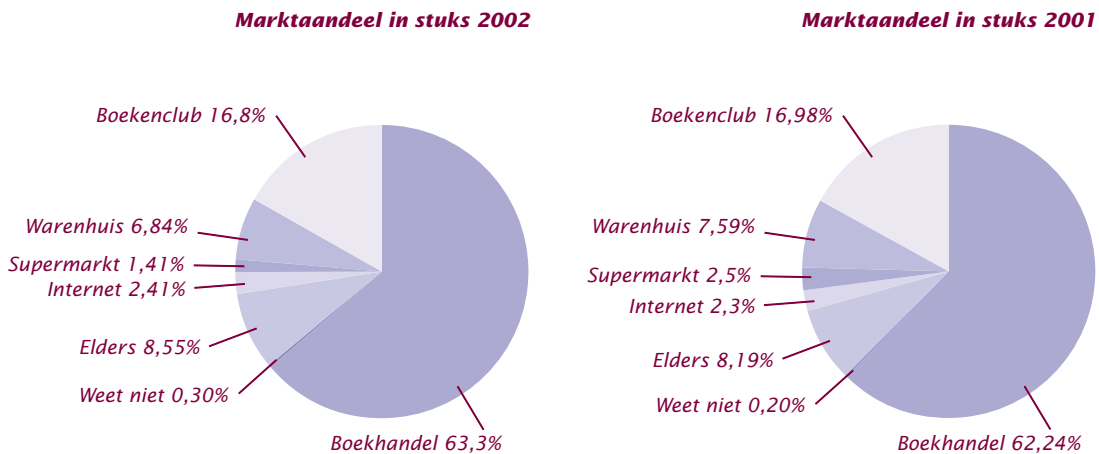
De algemene markt

Om de ontwikkelingen op de algemene markt te volgen, heeft stichting Speurwerk ook in 2002 het consumentenonderzoek Boekenindex gehouden. Dit telefonische steekproefonderzoek naar de aankoop van algemene boeken onder een steeds wisselende groep van 400 Nederlanders, wordt wekelijks gehouden. Naast het aantal boeken dat is aangeschaft, wordt tevens gevraagd naar de prijs van het laatst gekochte algemene boek en naar het verkoopkanaal waar die aankoop gedaan is. Met de invoering van de euro is echter gebleken dat consumenten minder goed in staat zijn om de prijzen van boeken te onthouden. Daardoor is het in 2002 volgens Stichting Speurwerk niet mogelijk gebleken de ontwikkeling van de gemiddelde prijs en de omzet te melden. Het CBS berekent overigens voor een veertigtal detailhandelsbranches wel de ontwikkeling van de omzet. Hieruit blijkt dat de omzet van de subrubriek 'boeken en tijdschriften' over de eerste drie kwartalen van 2002 gemiddeld met 4,5% gestegen is. Omdat dit slechts het kale cijfer betreft en stichting Speurwerk daadwerkelijk heeft gerapporteerd over de afzet, worden in dit jaarverslag de belangrijkste resultaten uit het Boekenindexrapport vermeld.

Het aantal gekochte algemene boeken daalde met drie procent ten opzichte van 2001. Met andere woorden, Nederlanders kochten tezamen in de eerste drie kwartalen van 2002 3% minder algemene boeken dan in diezelfde periode in 2001. Overigens deed de boekhandel het relatief goed. Het aantal gekochte boeken was hier in de eerste negen maanden van 2002 1% lager dan in 2001. Het aandeel van de boekhandel komt daardoor 1,1% hoger uit dan vorig jaar, namelijk op 63,3%.

Figuur 1

De verdeling van de gekochte aantallen nieuwe algemene boeken over zes verkoopkanalen in de eerste drie kwartalen van 2002 en 2001



De boekhandel blijft met een marktaandeel van 63,3% (in aantallen) met zeer ruime afstand de grootste marktpartij waar het de verkoop van boeken betreft. Het marktaandeel van de boekhandel is bovendien in 2002 met 1% gegroeid ten opzichte van 2001. 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 6,8% in de afgezette aantallen en dalen ten opzichte van 2001 0,8%. Tezamen is het marktaandeel van de erkende boekhandel 70,1%. Daarmee stijgt het gezamenlijke marktaandeel fractioneel met 0,2% ten opzichte van 2001.

Stichting Speurwerk heeft medio 2002 een uitgebreid rapport gepresenteerd rond omzet en werkgelegenheid in het boekenvak over de jaren 2000 en 2001. In maart 2003 zijn over 2002 nog geen gegevens beschikbaar. Voor de boekhandel worden representatieve uitspraken gedaan die betrekking hebben op circa 1.000 verkooppunten. Met betrekking tot de algemene boeken hebben de 1.000 verkooppunten in 2001 € 366 miljoen omzet weten te behalen. Dit is een stijging van ongeveer 2% ten opzichte van het jaar 2000.

Kinderboeken groeiden van € 41 miljoen naar € 45 miljoen (een toename van ruim 9%), fictie groeide met 6% van € 129 miljoen naar € 137 miljoen, non-fictie daalde met ruim 2% van € 188 miljoen naar € 184 miljoen. Cijfers uit dit rapport met betrekking tot de wetenschappelijke en educatieve markt treft u

aan bij de respectievelijke onderdelen in dit jaarverslag. Met betrekking tot de verkoop van non-boeken blijkt dat de omzet in 2001 uitkwam op € 277 miljoen. Ten opzichte van 2000 betekende dit een stijging van de omzet met 3,1%.

De vijftientig bestverkochte titels in 2002 die voortkomen uit de BoekMonitor laten zich als volgt omschrijven:

Tabel 1

De 25 bestverkochte titels in 2002 (BoekMonitor)

Nr	Titel	Auteur	Uitgever	Prijs
1	<i>De bewoonde wereld</i>	French, N.	Ambo/Anthos	18,90
2	<i>De kleine vriend</i>	Tartt, D.	De Bezige Bij	27,50
3	<i>Het dossier</i>	Grisham, J.	A.W. Bruna	19,95
4	<i>Het platte land</i>	Hek, Y. van 't	De Bezige Bij	7,50
5	<i>Bezeten van mij / deel Midprice</i>	French, N.	Ambo/Anthos	12,00
6	<i>De puinhopen van acht jaar Paars</i>	Fortuyn, P.	Karakter	15,95
7	<i>De Cock en de dood van de Helende Meesters</i>	Baantjer, A.C.	De Fontein	9,98
8	<i>De Aardkinderen / deel 5 Een vuurplaats in steen</i>	Auel, J.M.	A.W. Bruna	29,50
9	<i>De stad van de wilde goden</i>	Allende, I.	Wereldbibliotheek	17,90
10	<i>De oesters van Nam Kee / deel Film editie</i>	Beijnum, K. van	Nijgh & Van Ditmar	12,00
11	<i>God's Gym</i>	Winter, L. de	De Bezige Bij	18,50
12	<i>De verborgen geschiedenis</i>	Tartt, D.	De Bezige Bij	12,50
13	<i>Moordenaar zonder gezicht</i>	Mankell, H.	De Geus	3,00
14	<i>De geboorte van een gezin</i>	Deckers, D.	Tirion	9,90
15	<i>Harry Potter & de Gevangene van Azkaban</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	14,50
16	<i>Harry Potter & de Geheime Kamer</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	14,50
17	<i>Heb mij lief / deel Goedkope editie</i>	Lloyd, J.	Archipel	12,50
18	<i>Geheel de uwe</i>	Palmen, C.	Prometheus	24,95
19	<i>Jamie</i>	Oliver, J.	Kosmos/Z&K	34,99
20	<i>Harry Potter en de Vuurbeker</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	16,90
21	<i>Het zwijgen van Maria Zachea</i>	Koelemeijer, J.	Plataan	17,50
22	<i>Het geheugenspel / deel Midprice</i>	French, N.	Ambo/Anthos	12,50
23	<i>Harry Potter & de Steen der Wijzen</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	14,50
24	<i>De Cock en moord op bestelling</i>	Baantjer, A.C.	De Fontein	9,98
25	<i>De larf</i>	Dekkers, M.	Contact	24,90

Uitleencijfers van de openbare bibliotheek

Het NBLC heeft op de website www.nblc.nl een evaluatie van de wettelijke regeling leenrecht opgenomen. Onderdeel van de evaluatie is het volgen van de ontwikkeling van het aantal leden en uitleningen binnen de openbare bibliotheek sinds invoering van de nieuwe leenrechtovereenkomst. Nu gebruikers het leenrecht, in tegenstelling tot het buitenland waar de Rijksoverheid deze kosten voor haar rekening neemt, overwegend zelf moeten betalen, blijkt het aantal leden en met name het aantal uitleningen sterk terug te lopen. Het aantal volwassen leden nam in de periode 1996-2000 met 12% af, het aantal jeugdleden daalde in die periode met 8%. In de uitleningen was de daling groter: uitleningen boeken volwassenen daalden met 22%, uitleningen boeken jeugd daalden met 18%. In totaal bleef het aantal uitgeleende boeken steken op circa 126 miljoen boeken in 2000.

Wetenschappelijke markt

Het wetenschappelijke boek wordt door de NBb omschreven als: "boeken, tijdschriften, losbladigen en andere informatiedragers die hoofdzakelijk door studenten in het hoger beroepsonderwijs en/of wetenschappelijk onderwijs primair worden gebruikt in het kader van onderwijs/opleiding, evenals boeken die een wetenschappelijk karakter dragen en/of worden gebruikt voor wetenschappelijke doeleinden". De markt wordt voor het grootste deel gevormd door studenten uit het HBO en WO, institutionele klanten en klanten die in een vrij beroep werkzaam zijn; de professionele particulier. Cijfers van het CBS wijzen uit dat het aantal HBO-studenten de laatste tien jaar gestadig

Tabel 2

Studentenaantallen in het HBO en WO 1992-2002*

*Bron: CBS

HBO (inclusief deeltijd)		WO (inclusief deeltijd)	
1992/1993	263 500	1992/1993	187 430
1993/1994	270 080	1993/1994	187 540
1994/1995	272 240	1994/1995	184 990
1995/1996	272 170	1995/1996	177 400
1996/1997	276 330	1996/1997	165 880
1997/1998	282 000	1997/1998	160 720
1998/1999	290 530	1998/1999	160 480
1999/2000	305 810	1999/2000	163 970
2000/2001	315 300	2000/2001	168 080
2001/2002	323 590	2001/2002	174 220

groeit. Het aantal WO-studenten neemt, na een afname in de jaren 1993-1998, sinds een aantal jaren weer toe.

Harde cijfers over de recente wetenschappelijke markt ontbreken. In het in april 2002 gepresenteerde Bedrijfs Vergelijkend Onderzoek over 2000 van het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB) bleek dat, in vergelijking met het toch al niet zo florissante 1999, de marges van de wetenschappelijke boekhandel in toenemende mate worden aangetast door onder andere hogere kosten voor huisvesting, personeel en inkoop. Ook de kortingen die in deze vechtmart worden gegeven om het marktaandeel in stand te houden, zorgen ervoor dat het fiscale resultaat over 2000 voor veel boekhandels negatief was. In augustus 2002 publiceerde stichting Speurwerk het resultaat van een KVB-ledenenquête over 2000 en 2001. Speurwerk maakt een voorbehoud voor de absolute getallen, maar spreekt vertrouwen uit in de procentuele wijzigingen. In 2001 wordt een omzettoename van het wetenschappelijke boek van 7,2% (plus 8,7% voor het S-boek, plus 1,9% voor het A-boek) geconstateerd, de omzet in wetenschappelijke tijdschriften nam toe met 13,9%, waarbij het wetenschappelijke boek 11,5% van de totale binnenlandse boekenomzet (€ 633 miljoen bij de deelnemers aan de enquête, een geschatte 1440 miljoen voor de totale markt) voor haar rekening nam (losbladigen 4,4%, S-boeken 26,3% en A-boeken 57,8%). Voor het wetenschappelijke tijdschrift zijn de gegevens niet toereikend om het marktaandeel accuraat weer te geven. Uit de enquête blijkt dat veel W- en S-boeken buiten de boekhandel om worden verkocht. Een deel van deze verkopen vindt plaats via het groeiende internetkanaal (4,7% exclusief losbladige uitgaven).

Daar waar het SAB over 2000 lagere marges voor de wetenschappelijke boekhandel constateert, ziet Speurwerk in 2001 een groeiende omzet. Als deze trends zich tot in 2002 blijken door te zetten, komt dit neer op een lagere winst voor de boekhandel. Signalen uit het vak betreffende 2002, wijzen er op dat, ondanks het toenemende aantal studenten en een hogere omzet in 2001, de puur wetenschappelijke markt voor de boekhandel onder druk staat. Institutionele klanten herzien hun pakket en proberen daar waar mogelijk te bezuinigen. Steeds vaker betrekken studenten de benodigde literatuur buiten de wetenschappelijke boekhandel om. De wetenschappelijke uitgever 'kruipt steeds dichter tegen de klant aan', aldus Roelant Hazewinkel van Wolters Kluwer Nederland in het decembernummer van Vakblad, het officiële orgaan van de Groep Uitgevers voor Vak en Wetenschap. De economische malaise gaat de wetenschappelijke uitgever niet voorbij. Concentratie, consolidatie en het verder uitbouwen van de mogelijkheden die internet biedt, met name gericht op 'communities', zijn volgens de uitgevers de sleutels om de toekomst veilig te stellen. Toch verwachten zij dat in de komende periode een

aantal titels en uitgevers kopje onder zullen gaan. Vooral de afnemende advertentie-inkomsten spelen de uitgevers parten. De druk op andere bronnen van inkomsten maakt dat uitgevers het kanalenmanagement onder een vergrootglas leggen en daarbij de aandacht voor de niet-boekhandelkanalen verhoogt.

Niet alleen aan de producentenkant staat de wetenschappelijke markt onder druk. Universitaire budgetten worden gekortwiek. Universitaire (en openbare) bibliotheken zijn zich in toenemende mate aan het concentreren op een digitale toekomst. In het meerjarenplan 2003-2006 stelt SURF, de samenwerkingsorganisatie van het hoger onderwijs en onderzoek op het gebied van netwerkdienstverlening en informatie- en communicatietechnologie, vast dat internet het mogelijk maakt om de informatieketen drastisch in te korten, zodat wetenschappelijke informatie sneller en goedkoper beschikbaar komt. Men wil niet alleen de band met de uitgeverswereld versterken, maar ook zelf digitaal gaan uitgeven. Een mooie toekomstvisie, maar het woord 'boekhandel' of 'tijdschriftenhandel' komt er niet in voor.

Deze ontwikkelingen zijn in de wetenschappelijke boekhandel niet onopgemerkt gebleven. Boekverkopers trekken zich meer en meer, met uitzondering van diegenen die zich juist concentreren op één of enkele vakgebieden, terug uit het wetenschappelijke segment. Het loont eenvoudigweg niet de moeite om de laatste, lastige en arbeidsintensieve restjes te mogen bestellen, terwijl de bulk aan de boekhandels onttrokken wordt. Het A-boek wordt daarom steeds belangrijker en noodzakelijker in de wetenschappelijke boekhandel. Dit gaat ten koste van het puur wetenschappelijke boek. Wetenschappelijke uitgevers concluderen vervolgens dat de toegevoegde waarde van de wetenschappelijke boekhandel onder druk staat en vertalen dat in een lagere beloning. Grote marktpartijen kunnen vaak nog met succes pleiten voor een betere marge, maar de gemiddelde boekhandel heeft eigenlijk weinig verweer tegen dit soort verslechterende voorwaarden.

Ook op het terrein van de leverantie van studieboeken is de tendens waarneembaar dat de traditionele wetenschappelijke boekhandel het moeilijker heeft. Ten eerste wordt er meer concurrentie ervaren van gevestigde internetboekhandels als BOL.com en Bruna.nl (dat Boekenbar overnam). Om studieverenigingen te lokken wordt door dit soort internetboekhandels meer en meer korting verstrekt op buitenlandse studieboeken. Ten tweede is van belang dat Nederlandse uitgevers op studieboeken bestemd voor met name het HBO meer en meer de lagere schoolboekenkorting verstrekken in plaats van de korting die voor wetenschappelijke boeken geldt.



Ben Schoenmakers, oud-directeur boekhandel Donner, Han van der Plas, oud NBB-voorzitter, Guus Schut, directeur Athenaeum boekhandel, en Ab Jongbloed, directeur boekhandel Jongbloed (v.l.n.r.) in gesprek tijdens de voorjaarsledenvergadering in de Mariënhof te Amersfoort d.d. 22 april 2002

Tijdens een in april 2002 door de Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB) en de Uitgevers voor Vak en Wetenschap (UVW) georganiseerde conferentie werd geconstateerd dat wetenschappelijke boekverkopers en - uitgevers elkaar nodig hebben: de boekverkoper staat aan het front, daar waar het product van de uitgever zijn klant vindt. De informatie die deze confrontatie oplevert is niet alleen essentieel voor de boekverkoper maar ook voor de uitgever. De uitgever op zijn beurt doet er goed aan de boekhandel nauw te betrekken bij het uitzetten van nieuwe producten; want waarom zou de uitgever met veel kosten een apart verkoopkanaal moeten opzetten terwijl de boekhandel, als het ware een etalage waar specialisten met liefde voor het vak, kennis van de markt en vakkennis boek en tijdschrift aan de markt presenteren, voor de producten van de uitgever de meest ideale toonbank is? Een goede en hechte informatiestructuur, waarbij boekverkoper en uitgever de waardevolle marktinformatie uitwisselen, is voor beide partijen profijtelijk.

Door binnen de bedrijfskolom hecht samen te werken en innovatief gebruik te maken van ICT-ontwikkelingen kunnen boekverkoper, uitgever en klant een voor alle partijen gunstige en betaalbare toekomst voor de wetenschappelijke informatiedrager scheppen.

De educatieve markt

Het onderzoek van stichting Speurwerk rond omzet en werkgelegenheid in het boekenvak in 2000 en 2001 toont aan dat de omzet in educatieve boeken in 2001* ten opzichte van 2000 steeg met een goede 8,7% van € 153 miljoen naar € 167 miljoen. De educatieve uitgevers behaalden volgens dit onderzoek in 2001 een omzet van € 315 miljoen. De procentuele groei ten opzichte van 2001 was daarmee gelijk aan die van de boekhandel.

**De cijfers over 2002 zijn nog niet beschikbaar.*

Over het algemeen was het jaar 2002 een rustig schoolboekenjaar. Er waren weinig onderwijsvernieuwingen te melden. De uitgevers, aangesloten bij de GEU, leverden daardoor behoorlijk op tijd. De Nbb gaat ervan uit dat dit geen incidentele maar een structurele verbetering zal blijken te zijn in vergelijking met eerdere jaren. De uitgevers die niet aangesloten zijn bij de GEU lieten zich in 2002 van een minder positieve kant zien: slechte levertijden, kwalitatief slechte informatie en steeds slechter wordende inkoopvoorwaarden voor boekverkopers. Dit moet in 2003 onder druk van de educatief specialisten ten goede keren. Ook uitgevers die niet aangesloten zijn bij de GEU horen zich te houden aan (al dan niet formele) regels in het boekenvak.

In het najaar van 2002 heeft de NBB het initiatief genomen om de grote educatief specialisten (leden NBB) uit te nodigen te Bilthoven teneinde te bespreken op welke wijze NBB en educatief specialisten beter zouden kunnen samenwerken. Samenvattend leverde de discussie de volgende stand van zaken op: in vergelijking met tien jaar geleden is de educatief specialist veel professioneler geworden. Daarbij zijn veel kleinere boekverkopers afgehaakt waar het de levering van schoolboeken betreft, zodat de te verdelen koek bij steeds minder partijen terecht komt. Deze partijen zijn verenigd in ofwel de Samenwerkende Educatieve Boekhandelaren (SEB) ofwel het minder formele gezelschap de Bunnikgroep. SEB en Bunnikgroep hebben regelmatig contact, met name over de rol die educatieve uitgevers spelen. Nu in het initiatiefwetsvoorstel Vaste boekenprijs is vastgelegd dat de vaste prijs geen minimumprijs meer is, krijgt de (educatieve) uitgever nog meer macht dan zij al had. De verwachting is dat een collectief tegenwicht van boekverkopers daarom nog belangrijker zal worden. De laatste jaren heeft gezamenlijk optrekken van SEB en Bunnikgroep ervoor gezorgd dat in het overleg tussen boekverkoper en uitgever de positie van de boekverkoper serieuzer genomen wordt in vergelijking met een jaar of tien geleden. Helaas heeft het gezamenlijk optrekken (nog) niet geleid tot een substantiële verbetering van de marge op schoolboeken. Het probleem blijft namelijk onverminderd bestaan dat educatief specialisten onvoldoende in staat zijn de toegevoegde waarde richting uitgevers duidelijk zichtbaar te maken. Ze worden daarbij geholpen door de publieke opinie, die ervoor zorgt dat de educatieve boekverkoper gezien wordt als een geldopstrijkende 'dozenschuiver'. De in 2001 verschenen brochure van Aad Nuis *Een pak boeken is één van de weinige tegengeluiden* die dit negatieve imago probleem probeert te doorbreken. De NBB benadrukt bij dit onderwerp nogmaals dat de toegevoegde waarde van een educatieve boekverkoper in ieder geval bedrijfseconomisch objectief kan worden vastgesteld wanneer een substantieel aantal educatief specialisten zou deelnemen aan een specifiek bedrijfsvergelijkend onderzoek (BVO) voor educatief specialisten. In 2003 zal de NBB in samenwerking met de educatieve boekhandel pogen het imago te verbeteren en de toegevoegde waarde beter zichtbaar te maken.

In 2003 zullen de Vereniging voor schoolleiders in het Voortgezet Onderwijs (VVO), de Groep Educatieve Uitgeverijen (GEU) en de SEB in overleg met het ministerie van OC&W (aangespoord door de Tweede Kamer) een experiment rondom de inkoop van schoolboeken door scholen starten. Wanneer de wet op de vaste boekenprijs wordt geïntroduceerd, is het namelijk zo dat het scholen vanaf dat moment is toegestaan zelf boeken in te kopen en te verhandelen.

Tijdschriften

De consumptieve bestedingen in termen van losse verkoop tijdschriften worden voor 2002 geschat op een bedrag van rond de € 429 miljoen (in 2001 was dat € 425 miljoen). Volgens berekeningen geniet de vakhandel (boekhandel en tijdschriftenhandel) rond de € 160 miljoen (in 2001 was dat € 158 miljoen) van deze consumptieve bestedingen. Het marktaandeel komt daarmee op ongeveer 37,3%.

De medio 2002 vernieuwde tijdschriftencommissie is voortvarend aan de slag gegaan. Vier bijeenkomsten in zomer en najaar en verschillende bilaterale afspraken hebben een stevige impuls gegeven aan het werk van de tijdschriftencommissie. Gerichtte aandacht voor tijdschriften loont namelijk wel degelijk de moeite. Dit geldt niet alleen voor individuele ondernemers, maar ook voor een collectieve belangenbehartiger als de NBB.

In de zomer van 2002 heeft de NBB stevig aan de bel getrokken bij distributeur Aldipress vanwege de slechte afhandeling van crediteringen aan boekverkopers. Door een reorganisatie van de magazijnen duurde de afhandeling namelijk dubbel zo lang als gebruikelijk. Na de zomer is de periode langzaam maar zeker verkort. Daarnaast heeft de tijdschriftencommissie duidelijk de irritatie van veel boekverkopers verwoord rond de heffing van statiegeld voor de kratten waarin de tijdschriften vervoerd worden. Aldipress is echter voornog niet van plan deze statiegeldregeling, die voor alle afzetkanalen geldt, terug te draaien.

Verder heeft de tijdschriftencommissie in december twee uitgebreide sessies gehouden met vertegenwoordigers van zowel Aldipress als Betapress. De te bespreken onderwerpen werden op drie beleidshoofdlijnen geconcentreerd:

1. Promotionele ondersteuning van de boekhandel door tijdschriften distributeur en uitgever.
2. Zeggenschap in het schap door middel van onder andere verbeterde automatiseringsfaciliteiten.
3. Stroomlijning en transparantie van het conditiestelsel nastreven waarbij duidelijk aandacht gevraagd zal worden voor beloning van de toegevoegde waarde van de boekhandel in verband met de breedte van het assortiment.

Deze twee zinvolle bijeenkomsten zullen in 2003 zeer zeker een passend vervolg krijgen, waarbij een aantal zaken concreter zal worden ingevuld. Het

moge duidelijk zijn dat de tijdschriftencommissie vast van plan is alles te doen wat mogelijk is, om te zorgen dat boekverkopers in de gelegenheid gesteld blijven worden hun klanten op vele verkooppunten te blijven bedienen met een rendabel breed tijdschriftenassortiment. Het nog immer dalende marktaandeel, vooral bij Betapress (zie tabel) dient met vereende krachten tot stilstand gebracht te worden om vervolgens omgebogen te worden tot groei.

Tabel 3
Marktaandelen van de verkoopkanalen (in % van de totale afzet grossier)
Aldipress

* Onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera

Jaar	Vakhandel	Tabak	Supermarkt	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
2002	30,4	10,2	52,0	7,4	100

20
02

Tabel 4
Marktaandelen van de verkoopkanalen (in % van de totale afzet grossier)
Betapress

* Onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera

Jaar	Vakhandel	Tabak	Supermarkt	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	45,5	11,4	32,3	10,8	100
2001	44,7	11,5	32,8	11,0	100
2002	43,3	11,5	34,8	10,4	100

Vaste boekenprijs

Ontwikkelingen

In dit jaarverslag willen wij vooral stilstaan bij de twee belangrijkste ontwikkelingen rond de vaste boekenprijs in 2002: de publicatie van het evaluatierapport *Boek en Markt* in april en de indiening van het initiatief-wetsvoorstel vaste boekenprijs in oktober.

Evaluatierapport Boek en markt

Na anderhalf jaar onderzoek door het Centraal Planbureau (CPB) en het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) werd eind april 2002 het evaluatierapport *Boek en markt, effectiviteit en efficiëntie van de vaste boekenprijs* aan de regering gepresenteerd. Opdracht van de onderzoekers was na te gaan of het huidige systeem van de vaste boekenprijs, dat in deze vorm al bestaat sinds 1923, het meest effectieve middel is om een breed aanbod van titels en een fijnmazig net van boekhandels te bewerkstelligen, of dat er betere alternatieven mogelijk zijn. In het 236 pagina's tellende rapport komen de onderzoekers uiteindelijk tot de conclusie dat de huidige vaste boekenprijs weliswaar bevorderlijk kan zijn voor een breed assortiment van boektitels bij uitgeverij en boekverkopers, maar dat het niet het meest doelmatige middel is. Drie alternatieven kunnen volgens de onderzoekers efficiënter bijdragen aan de doelstellingen betreffende pluriformiteit en brede beschikbaarheid van boeken:

21
12

1. Een afgebakende vaste boekenprijs

Dit alternatief voorziet in een vaste prijs voor een kortere duur (bijvoorbeeld een half jaar) en voor minder boeken (bijvoorbeeld niet langer voor wetenschappelijke boeken). Ook enkele andere afspraken rond de vaste boekenprijs zouden kunnen komen te vervallen.

2. Een subsidie voor boekverkopers

Dit alternatief kan met relatief beperkte middelen een effectieve bijdrage leveren aan de brede beschikbaarheid van boeken in boekhandels. De overheid zal dan een actievere rol moeten spelen. Dit alternatief herbergt echter het risico in zich van bureaucratie, omslachtige procedures en juridisch getouwtrek.

3. Afschaffen van de vaste boekenprijs zonder in plaats daarvan een andere maatregel te nemen

Wanneer boekverkopers zelf de prijs voor hun boeken kunnen bepalen, hebben ze meer mogelijkheden om de dienstverlening en het boekenassortiment af te stemmen op de behoeften van consumenten. Dit kan leiden tot prijsverlagingen en kan eveneens voor de cultuurpolitieke doel-

stellingen gunstig uitpakken. Door verlaging van de drukkosten en de opkomst van internetboekverkopers wordt de markt namelijk steeds beter in staat om uit zichzelf de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken. Belangrijkste nadeel van dit alternatief is de grote onzekerheid: aan de ene kant kan de effectiviteit groter uitpakken dan bij de vaste boekenprijs, aan de andere kant kan het leiden tot vermindering van het aantal kleine boekhandels.

De onderzoekers besluiten de conclusies met de tekst dat de keus om de boekenprijs helemaal los te laten, of om voor een afgebakende vaste boekenprijs dan wel voor een subsidie te kiezen, een zaak is die buiten het domein van economische afwegingen ligt. Het is aan de politiek om de doelstellingen concreet te maken. De politieke afweging vraagt duidelijkheid over de cultuurpolitieke doelstellingen die men wenst te bevorderen, en over de cultuurpolitieke risico's die men daarbij wenst te nemen, aldus de onderzoekers.

Het hoeft geen betoog dat de NBB zich op geen enkele manier voelde aangesproken door de drie genoemde alternatieven. Samen met NUV en KVB werd in korte tijd een gezamenlijke reactie op het rapport gegeven in de vorm van een publicatie van de hand van Aad Nuis (voorzitter KVB). Deze publicatie *Het boek en de markt, deel III* werd in 2002 naar alle NBB-leden verstuurd met de mededeling dat een 'stevige en soepele wet' als vierde alternatief het perspectief zal blijken te zijn voor een gezonde toekomst voor het hele boekenvak. De brochure was tevens een vervolg op het in het najaar van 2001 verschenen boekje van Aad Nuis, *Het boek en de markt, een pleidooi voor vrijheid door verkeersregels*. Met name de inleiding van *Het boek en de markt, deel III* is hieronder gebruikt.

Het georganiseerde boekenvak hoopte dat CPB en SCP met het evaluatierapport tot een objectieve en zorgvuldige beschrijving van het stelsel zouden komen. Daarbij werd alom verwacht dat de organisaties een op feiten en cijfers gebaseerd en daardoor gezaghebbend onderzoek naar de gevolgen van eventuele afschaffing van de vaste boekenprijs en van mogelijke alternatieven zouden publiceren. Zo zou het onderzoek namelijk een stevig fundament leggen onder de politieke discussie die daarna gevoerd zou moeten worden. In de gezamenlijke reactie concludeert het boekenvak echter dat de onderzoekers hier niet in geslaagd zijn. De beschrijving van het stelsel is weliswaar uitvoerig en adequaat, maar het eigenlijke onderzoek verdwaalt in vaagheid. In de eerste plaats blijken de onderzoekers in het ongewisse te verkeren over de doelstellingen van de vaste boekenprijs; de overheid heeft haar bedoelingen volgens hen onvoldoende duidelijk gemaakt. Pas indien dat alsnog gebeurt, kan de overheid volgens de onderzoekers kiezen uit drie eerder

genoemde alternatieven. Dat geeft het boekenvak weinig houvast. In de tweede plaats worden mogelijke voor- en nadelen uitputtend opgesomd en naast elkaar gezet, zonder ze expliciet tegen elkaar af te wegen na toetsing aan de realiteit. Dat maakt een concrete, samenvattende uitspraak in feite onmogelijk. Die onzekerheid wordt in het rapport herhaaldelijk toegegeven.

Niettemin worden aan het eind wel degelijk verrassend verstrekkende conclusies getrokken. Zo zouden volgens de onderzoekers de gemiddelde prijzen dalen bij afschaffing, en zou de internetboekhandel in zijn ontwikkeling worden gehinderd door de vaste prijs. Op grond daarvan wordt het huidige stelsel afgewezen als weliswaar doelmatig, maar niet efficiënt genoeg. Bij nader inzien blijken deze stellingen echter niet voort te vloeien uit empirisch onderzoek, maar uit aanvechtbare redeneringen. De suggestie van feitelijkheid is hier dus misleidend. In de derde plaats stelt het rapport teleur door een gebrek aan aandacht voor de ruimere context van het probleem. Er is nauwelijks gelet op de nationale en internationale ontwikkelingen op de informatiemarkt in het algemeen, waar steeds sterkere machtsconcentraties het door de onderzoekers gekoesterde model van een volkomen vrije markt tot een volslagen illusie maken. Er wordt geen woord gewijd aan de relatie tot het beleid ten opzichte van de Nederlandse taal en cultuur en de problematiek van het relatief kleine taalgebied. Er is geen sprake van een systematische en grondige vergelijking met andere landen. Er wordt niet gekeken naar de situatie in vergelijkbare bedrijfstakken zoals de Nederlandse platenindustrie, en evenmin naar recente, teleurstellende ervaringen met liberaliserende maatregelen op andere terreinen van de economie.

Door dit alles concludeerde het boekenvak dat het rapport van CPB en SCP helaas niet te beschouwen is als een richtinggevende, laat staan beslissende bijdrage aan de discussie rond het al dan niet afschaffen van de vaste boekenprijs. Vanwege het feit dat de huidige regeling begin 2005 afloopt, dient de discussie toch gevoerd te worden. Een simpele verlenging van de huidige ontheffing is onder de vigerende mededingingswetgeving niet mogelijk concludeert Aad Nuis. Namens het georganiseerde boekenvak zet hij dan ook in op een wettelijke regeling van de vaste boekenprijs na 1 januari 2005 waarbij de huidige regeling onverkort het uitgangspunt zal zijn. Vlak voor de kabinetswisseling in de nazomer van 2002 schreven de verantwoordelijke bewindslieden mevrouw Jorritsma (Minister EZ) en de heer van der Ploeg (Staatssecretaris OC&W) nog een brief aan de Tweede Kamer met betrekking tot de vaste boekenprijs naar aanleiding van het rapport van het CPB. Uiteindelijk concludeerden de bewindslieden dat een wet op de vaste boekenprijs nadrukkelijk tot de mogelijkheden zou behoren.



*Een initiatief-wetsvoorstel Vaste boekenprijs van Boris Dittrich & Femke Halsema
(oktober 2002)*

Wetsvoorstel Vaste Boekenprijs

Tijdens de Boekenweek 2002 werd bekend dat volksvertegenwoordigers Femke Halsema van GroenLinks en Boris Dittrich van D'66 er alles aan zouden doen om de vaste boekenprijs te behouden. Het voornemen van het georganiseerde boekenvak om tot een wetsvoorstel te komen, strookte uitstekend met de overtuiging van beide Tweede Kamerleden. In de zomer van 2002 is door een groep wetvoorbereiders hard gewerkt om tot een sluitend wetsvoorstel te komen. Eind oktober was het zover. In Amsterdam werd het wetsvoorstel *Vaste boekenprijs, Een initiatief-wetsvoorstel van Boris Dittrich & Femke Halsema* gepresenteerd.

De NBb heeft met het initiatief-wetsontwerp eindelijk voor elkaar gekregen wat de NBb in 1992 al beoogde in het toentertijd door de NBb gepresenteerde wetsvoorstel, opgesteld door professor De Ru: het op een wettelijke basis regelen van de vaste boekenprijs. Tien jaar gelden waren met name de uitgevers tegen een wettelijke regeling. Het nu vervaardigde wetsvoorstel is echter niet zonder slag of stoot tot stand gekomen. Geen van de partijen heeft voor honderd procent gekregen wat hen voor ogen stond, ook de NBb niet. Uiteindelijk heeft het NBb-bestuur toch 'ja' gezegd omdat het gevoel overheerst dat met het wetsontwerp en de daarbij behorende Memorie van Toelichting en een toelichting op de artikelen het best mogelijke scenario is geschreven.

Het initiatief-wetsontwerp vaste boekenprijs heeft alleen betrekking op boeken in de Nederlandse en de Friese taal. De handhaving vindt plaats door een te vormen College voor de vaste boekenprijs, dat in de plaats komt van de Commissie Handelsverkeer. Daarmee wordt voorkomen dat inbreuken op de Wet op de vaste boekenprijs via politie en justitie dienen te worden aangekaart.

Voor de boekverkoper heeft het wetsvoorstel gevolgen omdat in vergelijking met het huidige reglement Handelsverkeer de erkenningsregeling, de minimumprijs en het exclusieve verkeer zullen vervallen. Bovendien mag eenieder die boeken verkoopt zich boekverkoper noemen. De NBb heeft vanwege deze zwaarwegende nadelige gevolgen voor de erkende boekhandel voor elkaar gekregen dat er een artikel in het wetsontwerp zou komen dat de positie van de boekhandel recht doet: artikel 12. In dit artikel wordt gesteld dat de uitgever de toegevoegde waarde van de boekverkoper, die bereid is kosten te maken om een ruim en gevarieerd assortiment op voorraad te houden, moet honoreren met een redelijke marge en dat geldt dan niet alleen voor algemene boeken maar net zo goed voor wat wij nu als S- en W-boeken kennen. Momenteel kijken uitgevers met zeer gemengde gevoelens naar dit artikel,

hoewel het naar onze mening ook juist in hun belang is. Voor de Nbb was het een ernstig gemis dat in het wetsontwerp de vaste prijs niet een minimum-prijs is, zoals thans het geval is, waardoor boekverkopers in voorkomende gevallen gerechtigd zijn de verkoopprijs te verhogen. Denk bijvoorbeeld aan het prijzencircuit bij het S-boek. Omdat nu de uitgever zowel de prijs bepaalt waarvoor de boekverkoper het product moet verkopen, alsook de prijs waarvoor hij het kan inkopen, is de boekverkoper met handen en voeten gebonden aan het beleid van de uitgever. In het verleden hebben we helaas onder meer bij het S- en W-boek gezien hoe uitgevers hun margebeleid in voor boekverkopers negatieve richting kunnen bijstellen. Artikel 12 geeft de boekhandel, naast zijn economische kracht, een middel om in verweer te komen tegen ongunstig margebeleid.

Waar de Nbb ook tot het laatst toe voor gepleit heeft, is het onderscheiden in de wet van de boekverkoper die bedrijfsmatig zijn vak uitoefent in tegenstelling tot een conciërge die een keer met extra korting een grote partij schoolboeken rechtstreeks inkoopt, dan wel een supermarktbeheerder die slechts geïnteresseerd is in titels die eerst door de boekhandel tot bestsellers zijn gemaakt. Het verzet daartegen was helaas tot het laatste moment niet te doorbreken. Dit alles maakt met name artikel 12, dat pas in het laatste stadium werd toegevoegd en dat in feite het culturele belang van een fijnmazig net van goed gesorteerde boekhandels wil beschermen, van zo'n bijzondere betekenis.

Inmiddels is de initiatiefwet in oktober 2002 aangeboden aan de voorzitter van de Tweede Kamer, waarna het naar de Raad van State is gegaan.

Positieve adviezen van diverse Raden

Zowel de Raad voor de Nederlandse Taal en Letteren als de Raad voor Cultuur heeft zich eind 2002 positief uitgelaten over een vorm van verticale prijsbinding voor boeken.

Op 25 november 2002 schreef de Raad voor de Nederlandse Taal en Letteren aan Staatssecretaris van Cultuur de heer Van Leeuwen een brief waarin de volgende passage stond: 'De raad voor de Nederlandse Taal en Letteren is desalniettemin vanuit cultuurpolitieke overwegingen tot de conclusie gekomen dat op dit moment en op basis van de tot nog toe beschikbare kennis, een systeem van verticale prijsbinding voor boeken in Nederland en Vlaanderen de beste garantie lijkt te geven op de brede beschikbaarheid van een pluriform boekenaanbod in de Nederlandse taal.'

Op 18 december pleitte de Raad voor Cultuur onverkort voor handhaving van de vaste boekenprijs. De Raad voor Cultuur was door de meest betrokken

bewindslieden uitgenodigd een reactie te geven op het rapport van CPB en SCP. De Raad voor Cultuur eindigt zijn persbericht met de volgende passage: ‘Daarom pleit de Raad voor Cultuur voor handhaving van de vaste boekenprijs voor alle Nederlandstalige en Friestalige boeken. Hij wil daarbij nog een stap verder gaan en stelt de regering voor om deze situatie wettelijk te verankeren. Hiermee zal de positie van het boek als cultureel waardevol goed worden versterkt. Met een wettelijke regeling wordt volgens de Raad bovendien goed aangesloten bij ontwikkelingen binnen de Europese Unie. Elf van de zestien huidige EU-lidstaten kennen een vaste boekenprijs, waarvan negen deze in een wet hebben vastgelegd; in drie landen wordt herinvoering van de vaste prijs overwogen.’

Tabel 5
Overzicht vaste prijs buitenland

Land	Vaste boekenprijs?	Handhaving	Bijzonderheden in het kort
België	Nee		Wetsvoorstel ingediend
Denemarken	Ja	Vakafsprak	Sinds 2001 exclusiviteit boekhandels opgeheven
Duitsland	Ja	Wet	Sinds 1 oktober 2002
Finland	Nee		Sinds 1971 afgeschaft, wel discussie momenteel
Frankrijk	Ja	Wet	Sinds 1981, 5% korting is maximaal toegestaan
Griekenland	Ja	Wet	Sinds 1997, op basis van Franse wet
Hongarije	Ja	Vakafsprak	Sinds 1992
Ierland	Nee		Vergelijkbaar met Verenigd Koninkrijk, momenteel wel heroverweging
Italië	Ja	Wet	Sinds 2001, daarvoor vakafsprak
Luxemburg	Ja	Wet	Sinds 2001
Noorwegen	Ja	Vakafsprak	Bibliotheken en scholen krijgen vaste kortingen
Oostenrijk	Ja	Wet	Sinds 2000, op basis van Franse wet
Portugal	Ja	Wet	Sinds 2001
Spanje	Ja	Wet	Sinds 1990
Verenigd Koninkrijk	Nee		Sinds 1995 afgeschaft
Zweden	Nee		Veel boeken verschijnen met subsidie
Zwitserland	Ja	Vakafsprak	Geldt voor Duitstalig Zwitserland

27

27

Distributie

Van Distributiecommissie naar kernteam distributie en distributiepanel Centraal Boekhuis

Begin 2002 heeft het bestuur van de NBb besloten dat de organisatie van het distributieoverleg wijzigt. De distributiecommissie voldeed onvoldoende om het bestuur zowel strategisch als operationeel te kunnen informeren. Bovendien was het voor de distributeurs onduidelijk over welke onderwerpen met wie gesproken diende te worden. In januari is besloten tot ontbinding van de distributiecommissie en tegelijkertijd tot instelling van enerzijds een 'kernteam distributie' en anderzijds een 'distributiepanel Centraal Boekhuis (CB)'. Het bestuur heeft direct uit haar midden het kernteam distributie samengesteld dat tot taak heeft op strategisch beleidsmatig niveau contacten te onderhouden met distributieorganisaties van boeken. Het distributiepanel CB is een praktische gebruikersgroep, afkomstig uit alle geledingen van de NBb, die de dagelijkse distributiepraktijk van Centraal Boekhuis en Vervoerscentrale (VC) van dichtbij meemaakt en vanuit die ervaring voorgenomen en in gang gezette ontwikkelingen in de distributie evalueert. Het is de bedoeling van het bestuur van de NBb om begin 2003 te komen tot een distributiepanel Scholtens.

28
87

Kernteam distributie

In 2002 heeft het kernteam distributie enkele gesprekken gevoerd met de directie van Centraal Boekhuis en met de directie van Scholtens. In de constructieve besprekingen is het vooral gegaan over de staat van de dienstverlening (efficiency en effectiviteit) richting leden van de NBb en de daarvoor te betalen prijs. Voorbeelden van enkele gespreksonderwerpen waren: zaterdagbezorging, dienstenfactuur, jaarlijkse tariefaanpassing, pocketdistributie en waterschade Engelse grossier. Het bestuur van de NBb maakt zich vanuit het collectief vooral zorgen dat de kosten van de distributie voor de hele bedrijfskolom gaan stijgen naarmate de boekendistributie verder zal versnipperen. Van beide distributeurs is op zich begrip voor de zorg van de NBb, maar dat neemt niet weg dat beide partijen stellen dat ze individueel een commerciële en bedrijfseconomische verantwoordelijkheid hebben richting afnemers en aandeelhouders die soms leidt tot onderlinge concurrentie die vervolgens weer kan leiden tot versnippering van de distributie. Desondanks heeft de NBb er bij beide distributeurs op aangedrongen de dialoog zoveel mogelijk 'open' te voeren, zodat de leden van de NBb niet onnodig op kosten gebracht worden.

Distributiepanel CB

Vanuit deze groep is in 2002, samen met vertegenwoordigers van CB, in een drietal sessies bekeken hoe CB en VC in de boekhandelpraktijk op tal van terreinen functioneren. Tijdens de bijeenkomsten werd de nadruk gelegd op te verwachten implicaties rond toekomstige veranderingen in de werkwijze van CB en VC. Beide partijen zijn na dit eerste jaar tevreden over de constructieve manier waarop de bijeenkomsten zijn verlopen. De volgende gesprekspunten zijn onder andere aan bod gekomen: inrichting CB-Link en ontwikkeling CB-Online, organisatie Vervoerscentrale, retourprocedures CB, verpakkingen (gewicht en kwaliteit), manco's en beschadigingen en de inzichtelijkheid van meegestuurd documenten. Door de boekverkopers wordt de toegenomen openheid van CB rond operationele zaken hoog gewaardeerd. CB is van mening dat het oordeel van de praktijkmensen zoveel mogelijk meegenomen zal worden in de definitieve uitwerking rond bepaalde onderwerpen. Daarnaast heeft CB in 2002 het initiatief genomen om rond bepaalde omvangrijke belangrijke projecten, zoals CB Online zelf, specifieke klankbordgroepen te formeren. Doordat het distributiepanel zich op een algemene manier bezighoudt met tal van onderwerpen, en een per onderwerp ingestelde klankbordgroep zich bezighoudt met een specifiek terrein, zijn beide groepen eerder complementair dan overlappend.

Bijeenkomsten klantgroepen GAU en NBb met directie CB

In 2002 is tweemaal een bijeenkomst geweest van deze partijen. In de laatste bijeenkomst in november hebben GAU en NBb unaniem geconstateerd dat CB in 2002 duidelijk vooruitgang heeft geboekt waar het de bevordering van de klanttevredenheid betreft. Het is dan ook niet nodig de bijeenkomsten in 2003 structureel voort te zetten. Wel zal er in 2003 door uitgevers, boekverkopers en CB een denktank rond het Centraal Depot (CD) worden geformed. In deze denktank zal besproken worden welke wijzigingen bij het CD verwacht mogen worden wanneer door de Wet op de vaste boekenprijs de erkenning vervalt.

Centraal Boekhuis

Centraal Boekhuis heeft in 2002 veel aandacht besteed aan het steviger aanhalen van de klantcontacten teneinde de service richting boekverkopers te verbeteren. Zo heeft Centraal Boekhuis in augustus 2002 voor het vak een open dag georganiseerd die zeer goed bezocht werd. Veel boekverkopers waren enthousiast over dit initiatief en zien graag dat de open dag met enige regelmaat gehouden wordt. Daarbij wordt door nogal wat boekverkopers wel geopperd om de open dag met het oog op het drukke schoolboekenseizoen in

het voorjaar te houden in plaats van in de nazomer. Verder heeft Centraal Boekhuis zes zogeheten accountgroepen ingesteld om boekverkopers beter en sneller te woord te kunnen staan. Iedere boekverkoper, aangesloten bij Centraal Boekhuis, heeft een brochure gekregen met personalia en foto's van de mensen die horen tot zijn of haar accountgroep. Tenslotte heeft Centraal Boekhuis besloten rond bepaalde onderwerpen specifieke klankbordgroepen samen te stellen uit de populatie boekverkopers. In 2002 zijn rond de voorbereidende fase van CB Online twee klankbordgroepen van start gegaan: een praktische gebruikersgroep en een specifiekere groep van automatiseerders die actief zijn in de winkelautomatisering. De instelling van klankbordgroepen is geen concurrerend initiatief naast het distributiepanel maar is eerder complementair van karakter. Daarnaast is het eigen vervoer van Centraal Boekhuis uitgebreid. De NBB juicht de vernieuwde klantbetrokkenheid van Centraal Boekhuis toe en verwacht in 2003 verdere verbeteringen op dit terrein.

Scholtens

Met het vertrek van de algemeen directeur en de komst van zijn opvolger is de top van de Scholtens groep eind 2002 gewijzigd. Onder de nieuwe leiding wordt het bestaande contact met de NBB verder bestendig en wordt overleg gepleegd over nieuwe initiatieven.

In 2002 heeft Scholtens de omzet van de groothandel met meer dan 12% zien groeien, enerzijds door autonome groei, anderzijds door uitbreiding met nieuwe (boekhandels)klanten. Scholtens heeft zodoende zijn positie met betrekking tot de verkoop en distributie van boeken verder kunnen uitbouwen. Kwaliteitsverbetering op maat en verdere vernieuwing van de diensten waren daarbij belangrijke elementen. Om de volumetoename in eigen magazijnen onder hetzelfde dak te kunnen verwerken is in de zomer van 2002 een nieuw bulkmagazijn in gebruik genomen met een vier maal grotere verwerkingsruimte voor het ontvangen en verwerken van de orders. De kantoren voor de commerciële en logistieke diensten zijn tevens uitgebreid.

Scholtens heeft afgelopen najaar, op verzoek van klanten, een extra faciliteit gerealiseerd in het Libridata Internet-systeem: klanten kunnen voortaan zelf op vrij eenvoudige wijze informatie opvragen over de eigen omzet binnen de diverse boekengenres. Tevens is het via dit systeem mogelijk de geboekte omzet te vergelijken met de omzet in vergelijkbare verkooppunten, zodat de eigen omzetevolutie gevolgd kan worden. Een groeiend aantal klanten heeft in 2002 gebruik gemaakt van de diverse bewezen verkoopconcepten waarbij de titelselectie door Scholtens wordt gemaakt. Door de inkoop van nieuwe titels op deze manier (gedeeltelijk) uit te besteden aan Scholtens kunnen de

boekverkopers hun tijd vooral besteden aan de verkoop van boeken. Op het gebied van promotie is Scholtens een nieuwe weg ingeslagen. In overleg met uitgevers wordt de verkoop gestimuleerd met acties op maat van klant(groepen) van Scholtens.



Felix Rottenberg en Geert Mak schreven ter gelegenheid van het 95-jarig bestaan van de NBB 'De Nachmerrie van Steiner', een reisverslag van hun boekhandelsbezoeken in augustus 2002

ICT

ICT

Informatie Communicatie Technologie (ICT) speelt een steeds belangrijkere rol in de boekhandel. Behalve bij voorraadautomatiseringssystemen speelt ICT ook een rol bij de boekhouding, 'gewone' kassa's, CB-Link/CB-online, Libridata, betalingsapparatuur, beveiligingspoortjes, Boekbalie, alarmsystemen, telefoonverbindingen en uiteraard internet.

Op veel ICT-terreinen is er in het afgelopen jaar veel gebeurd. Zo is er overgegaan van gulden op euro, van NUGI (Nederlandse Uniforme Genre Indeling) op NUR (Nederlandstalige Uniforme Rubrieksindeling) en is Boekbalie live gegaan. Daarbij zijn meer en meer boekhandels gaan automatiseren. Het door de NBB uitgegeven rapport *Onderzoek naar de winkelautomatisering* heeft boekhandels daarbij op weg geholpen. De meest gebruikte pakketten in de boekhandel zijn: Tite Live, Medialog, Bronboek, Proboek, ProPoss en Kassamatic. De NBB schat dat ongeveer 60% van haar leden is geautomatiseerd. In 1999 lag dit percentage rond de 30%. De mate van automatisering verschilt per boekhandel. De explosieve groei heeft te maken met het feit dat meer boekverkopers de voordelen zijn gaan inzien van automatisering en dat bij meer boekverkopers de vraag is ontstaan om bepaalde cijfers te kunnen leveren. Veel cijfers zoals omzetsnelheden per titel en/of rubriek zijn alleen te leveren als men beschikt over een goed automatiseringspakket.

33
EE

Internet

De ontwikkelingen rond internet staan niet stil. Boekbalie is live, de Boekenbonbestelmodule is geïmplementeerd en CB-online wordt begin 2003 geïntroduceerd. Inmiddels heeft ongeveer 72% van de boekhandels een internetaansluiting met eigen e-mailadres. Ongeveer 43% heeft ook een eigen website. De verwachting van de NBB is dat eind 2003 mede door de ontwikkelingen rond Boekbalie.nl en CB-Online ongeveer 90% van de boekverkopers een internetaansluiting heeft met eigen e-mailadres.

Euro

De invoering van de euro betekende naast het omrekenen van gulden naar euro en veel wisselgeld in huis halen ook dat betaalautomaten en kassa's moesten worden aangepast. Betaalautomaten kregen een aparte chip waardoor er ook met euro's betaald kon worden en kassa's moesten met twee valuta's kunnen omgaan. Mede dankzij de tijdige aanpassing van veel betaalautomaten en de goede voorbereiding van veel boekverkopers is de invoering van de euro vrij geruisloos gegaan.

NUGI naar NUR

De overgang van NUGI naar NUR betekende niet alleen dat Centraal Boekhuis zijn automatiseringssystemen moest aanpassen aan de NUR. Ook bij boekhandels, en met name boekhandels die geautomatiseerd zijn, betekende de overgang een grote aanpassing. De automatiseerders van de boekhandel werden in een aparte bijeenkomst voorgelicht over de veranderingen. De daadwerkelijke overgang van NUGI naar NUR verliep voor bijna alle boekhandels zonder problemen. Door de overgang van NUGI naar NUR is echter voor boekhandels die hun managementinformatie baseerden op de NUGI een belangrijk referentiekader weggefallen. Vergelijkingen met voorgaande jaren zijn door de verschillen tussen NUGI en NUR nu vaak alleen op hoofdtrubrieken mogelijk. De basis voor vergaande en verfijnde vergelijkingen moet opnieuw worden opgebouwd.

Open Source

Het jaar 2002 kenmerkte zich door de steeds grotere roep om het monopolie van Microsoft in te dammen. Deze roep kwam zowel van gebruikers van Microsoft als de overheid. In Duitsland is bijvoorbeeld besloten om als overheid volledig over te gaan op Open Source software en ook in Nederland gaan er stemmen op om deze koers te volgen. Open Source software is software waarvan de programmeercode (broncode) vrij gegeven is. Daarnaast worden er allerlei eisen gesteld aan de verspreiding van deze software.

Op www.opensource.nl/defs/opensource.html vindt u de uitgebreide definitie van Open Source software en het pakket van eisen. Over het algemeen betekent dit dat deze software veel goedkoper in aanschaf en gebruik is. Een bekend voorbeeld is het besturingsprogramma Linux. Het ministerie van Economische Zaken is in 2002 enkele projecten begonnen om te onderzoeken hoe er met Open Source software kan worden omgegaan en wat de mogelijkheden zijn voor zowel MKB als de overheid zelf. Bij één van deze projecten, het OASE project uitgevoerd door Syntens, is de NBB ook betrokken.

Daarnaast zijn Boekbalie en de eigen site van de NBB (www.boekbond.nl) geheel in Open Source software ontwikkeld.

Internet

In ons jaarverslag van 2001 werd vastgesteld dat internet geen loze hype is. Integendeel; internet is een nieuw en uniek communicatiemiddel. Het gemak waarmee informatie via internet kan worden overgedragen is ongeëvenaard. De slechte naam die het medium in de zakenwereld heeft gekregen, is voor een belangrijk deel te wijten aan ondernemers die de financiële realiteit uit het oog verloren. Het groeiend aantal gebruikers is de belangrijkste indicatie

dat internet aan een behoefte voldoet. Het is aan de boekhandel om op die behoefte in te spelen.

Enkele cijfers

E-commerce is één van de wijzen waarop het groeiende internetgebruik zich manifesteert. Cijfers van de brancheorganisatie Thuiswinkel.org geven aan dat de omzet aan inkopen op internet in Nederland in de tweede helft van 2001 met 78 procent groeide. In de eerste helft van 2002 versnelde deze groei nog en was de omzet bij webwinkels 445 miljoen euro. Het aandeel van online-verkopen binnen de gehele detailhandel is gestegen van 0,76 procent naar 1,2 procent. Reden voor deze stijgingen is het grotere aantal online kopers, (2,25 miljoen) en de gestegen transactiewaarde (een stijging van 25% tot 198 euro, waarvan de relatieve hoogte voor een belangrijk deel door online aanschaf van reizen, kleding en levensmiddelen wordt veroorzaakt). Uit onderzoek van Nielsen/Netratings (december 2002) blijkt dat de gemiddelde tijd die men op internet besteedt, toeneemt en nu meer dan 2 uur per week is. Het snel groeiende aantal DSL-verbindingen (breedband) is hier voor een belangrijk deel debet aan. Internationaal onderzoek door het DSL-Forum (newsletter winter 2002) toont aan dat het aantal DSL-gebruikers wereldwijd sterk groeit, met name in Azië. Nederland komt op dit podium, met 250.000 aansluitingen tegenover meer dan 30.000.000 wereldwijd, niet eens in de top-20 voor.

35
SE

Zorg om veiligheid

Uit de hierboven genoemde cijfers wordt het duidelijk: in en buiten Nederland wil men het internet op. En steeds meer gebruikers winkelen online. Toch blijven de aantallen nog achter bij de verwachtingen. Waar ligt dat aan? Hoewel er de nieuwe generaties internetgebruikers al op lagere en middelbare scholen (via onder andere Kennisnet) vertrouwd zijn geraakt met computers en internet, is er nog steeds een grote groep mensen die niet over voldoende computervaardigheden beschikken. Daarnaast maken internetgebruikers zich terecht zorgen over privacy en beveiliging. Wie e-mailt of zich op internet waagt, stelt zich bloot aan (eigen) onhandigheid, laksheid of kwade wil van andere gebruikers. Ladingen goedbedoelde onzin, ongevraagde (reclame)e-mail of schadelijke virussen zweven in het virtuele ruim.

Nieuwsgierigen en kwaadwillenden gebruiken speciale software om toegang te krijgen tot computers en kunnen vervolgens bestanden bekijken, internetverkeer volgen of anderszins schade toebrengen. Hoewel deze gevaren altijd al hebben bestaan, groeit, met het toenemend aantal internetgebruikers, ook het aantal schadelijke activiteiten. Veilig gebruik van internet vergt steeds meer handelingen, ook voor de privé-gebruiker. Gelukkig stellen de meeste internetproviders een arsenaal aan beveiligingssoftware beschikbaar dat de gebruiker enigszins kan beschermen. Enigszins; zeker niet helemaal. Om echt

veilig en met behoud van privacy te surfen op internet en te e-mailen, dient de gebruiker zich grondig te verdiepen in de risico's. Niet iedereen is bereid zich deze moeite te getroosten en niet alle veiligheidsrisico's zijn uit de weg te gaan; de vrees voor bijvoorbeeld creditcardfraude is helaas niet altijd onterecht.

De tussenweg waar het merendeel van de gebruikers gebruik van maakt, is die van een goede bescherming van de computer door een firewall die het in- en uitgaande internetverkeer bewaakt en de acceptatie dat internetgebruik sporen achterlaat.

Wat wil de klant?

Uit onderzoek van NIPO blijkt dat het merendeel (70%) van de gebruikers op internet zoekt naar specifieke informatie. Het boekenvak kan in deze behoefte voorzien; informatie over het boek leent zich er bij uitstek voor om gesorteerd en gerubriceerd aan de internetgebruiker gepresenteerd te worden. Door in databases archieven te vormen en deze te verrijken, door dossiers samen te stellen, bronnen te koppelen, door betere zoekmogelijkheden de toegankelijkheid te verhogen en door tekst, geluid en beeld toe te voegen, wordt de waarde van dergelijke databases voor de internetgebruiker enorm vergroot. De individuele boekverkoper kan deze uitdaging op lokale schaal zeker aangaan en met een waardevolle, rijke website de klant aan zich binden. Om het vak op grotere schaal ten dienste te zijn heeft de NBB, samen met NBLC, de Stichting Boekportaal opgericht. Onder het kopje 'Boekbalie' wordt in dit jaarverslag verder ingegaan op dit initiatief.

Voor ondernemers bleek ook dit jaar dat het niet eenvoudig is de goede mix van baten en kosten te vinden. Bruna en Ako zijn er nog, maar Boekenmeer is geen zelfstandige eenheid meer nu BGN de focus weer op de winkels heeft gelegd. Bol.com, toch één van de meest succesvolle boekensites, is door eigenaar Bertelsmann in de etalage gezet. De Belgische internetboekhandel Azur, een samenwerkingsverband tussen Standaard Boekhandel en Clickx Ventures, is in november 2002 opgeheven. Internetboekhandel Proxis startte 2002 met de vers-aangeschafte Club-keten om bricks aan de clicks toe te voegen. De toekomst moet uitwijzen of het Proxis op deze manier wel lukt om uit de verliescijfers te blijven. Buiten het boekenvak ging, tot groot verdriet van een trouwe schare gebruikers, in december 2002 de internet-supermarkt Max ten onder.

Waar wringt het? Kort gezegd; te lage marges en een gebrek aan identiteit. Om met dat laatste te beginnen; multi-channel management, ook wel clicks&bricks genoemd, moet met identiteit doordrongen zijn. Datgene dat de fysieke winkel kraak en smaak geeft, moet ook de virtuele aanwezigheid herkenbaar en

vertrouwd maken. Daarom werken losse samenwerkingsverbanden meestal niet. Corporate-identity is hier het sleutelwoord. Wat de marges betreft: vergist u niet; het vergt een behoorlijke investering in tijd en geld om de verwachtingen van de consument waar te maken. De klant verwacht herkenbaarheid, goede, actuele en voortdurende informatie, een breed, gevarieerd en volledig aanbod, heldere navigatie, betaalgemak, heldere facturen; alles wat u eigenlijk zelf ook zoekt op het internet.

Een korte blik op de toekomst

Welke invloed zal digitalisering hebben? Wat staat het boekenvak te wachten? De Nederlandse bibliotheken verwachten dat in 2010 25% van de boeken digitaal beschikbaar is. Internationaal verwacht Microsoft dat dit in 2020 met 90% van het boekenaanbod het geval zal zijn. De vraag is wat er tegen die tijd onder een boek wordt verstaan, en wat onder een uitgever en wat onder een boekverkoper. Niemand weet op dit moment het antwoord. Dat is echter geen reden om deze vragen te laten liggen. De enige manier om paraat te zijn wanneer het erop aan komt, is alert zijn en te blijven nadenken en investeren in de digitale infrastructuur. Alleen dan kan het boekenvak voorkomen dat anderen met haar schatten aan de haal gaan. Het is juist om deze reden dat de Stichting Boekportaal is opgericht. In de volgende paragraaf lichten wij dit initiatief van NBB en NBLC toe.

Boekbalie

De Stichting Boekportaal

Samen met de vereniging van openbare bibliotheken NBLC, heeft de NBB in januari 2001 Stichting Boekportaal opgericht. Met haar leden is de NBB er van overtuigd dat het internet een onmisbare schakel tussen producent en klant vormt. Het is essentieel voor een gezonde positie van de boekhandel dat deze zich actief met de ontwikkeling van het internet en de mogelijkheden die het internet biedt, bezig houdt. Het NBLC is van mening dat internet essentieel is bij de ontwikkeling van de openbare bibliotheken tot een knooppunt van informatiestromen. Deze gedeelde overtuiging heeft boekverkopers en bibliothecarissen samen gebracht. Een samenwerking als deze is uniek; nergens anders ter wereld werken boekhandel en bibliotheek, samen de distributiepoot van boekindustrie vormend, zo nauw samen om door middel van internet het boek toegankelijk voor het publiek te maken.

Stichting Boekportaal heeft zich tot doel gesteld een internetportaal te ontwikkelen waar niet alleen de boekhandel en de bibliotheek, maar de gehele bedrijfskolom, van uitgever tot boekkoper, zich aan het publiek presenteert. Een belangrijk bijkomend voordeel van dit streven is dat dit platform een

belangrijke impuls geeft aan de kennis- en gegevensuitwisseling tussen de bij het portaal betrokken professionele partijen en de standaardisering van gegevens en protocollen. Publiek en vak kunnen zo voor informatieoverdracht betreffende het boek bij één loket terecht wat het gemak en de service voor de consument aanmerkelijk verhoogt en het vak een venster aanbiedt waardoor het de Nederlandse markt kan overzien en benaderen.

Een gezamenlijk platform

Het belang van dat ene loket mag niet worden onderschat; samenwerking van het vak bij de presentatie van het boek op internet biedt niet alleen het publiek het gemak en de logica van het binnen handbereik hebben van alle in Nederland verkrijgbare (of dit nu koop of leen is) boeken, maar maakt het voor het vak ook mogelijk de informatievoorziening aan het publiek efficiënter vorm te geven. Tot op heden worden er op vele plekken in Nederland en daarbuiten korte boekbeschrijvingen gemaakt, scans van boekomslagen gemaakt, databases met titelgegevens aangelegd, auteursgegevens verzameld en koppelingen tussen al deze gegevens aangelegd. Met dit alles en veel meer worden websites met bijbehorende redactie en technisch personeel opgezet en onderhouden. Het publiek wordt vanaf vele locaties op het internet bestookt met soms unieke maar veelal ook elders al aangeboden informatie. Stichting Boekportaal tracht met het portaalinitiatief deze versnippering in de toekomst in te dammen. Boekverkopers, bibliothecarissen en uitgevers kunnen door middel van een gezamenlijke database een aanzienlijke kostenbesparing bewerkstelligen. Door een gezamenlijke inspanning kan het boekenvak voor het publiek een portaal van onschatbare waarde scheppen. Eenmaal 'in de loop' zal deze waarde ook voor het vak tastbaar worden. De service aan de consument kan worden versterkt en verbeterd; denk bijvoorbeeld aan concentratie van informatie rond een bepaalde doelgroep of een bepaald onderwerp. Zowel consument als vak zal van dergelijke ontwikkelingen kunnen profiteren.

De lancering: www.boekbalie.nl

In de zomermaanden van 2002 is een testversie van het Boekportaal opgesteld voor het vak dat zo de gelegenheid kreeg om kennis te maken met het portaal en commentaar kon leveren. In november 2002 is het portaal onder de naam Boekbalie van start gegaan. Op de algemene ledenvergadering van de NBB is de eerste versie die voor vak en publiek toegankelijk is, gepresenteerd.

Tegelijk met Boekbalie is door de NBLC een louter op literatuur gerichte website gebouwd: Literatuurplein.nl, dat in april 2002 voor het publiek toegankelijk werd. Het Literatuurplein deelt de titeldatabase van Boekbalie en vult de boekgegevens onder andere aan met uitgebreide auteursgegevens, een

literaire agenda en literair nieuws. Zoals het Literatuurplein de database met Boekbalie deelt, zo benut Boekbalie content van het Literatuurplein zoals een deel van de auteursgegevens en de literaire agenda. Beide websites zijn niet alleen door de gezamenlijke ontwikkeling, de gedeelde redactie en gezamenlijke content, maar ook door wederzijdse links sterk met elkaar verbonden. Boekhandel en bibliotheek nemen op Boekbalie een prominente plaats in. In de eerste versie van Boekbalie zijn alle boekhandels en bibliotheken in Nederland bereikbaar via e-mail. In volgende versies zal het naar alle waarschijnlijkheid mogelijk zijn om de database en andere content van Boekbalie, zichtbaar of onzichtbaar afkomstig van Boekbalie, naar keuze te benutten voor de eigen website. Boekbalie brengt afnemer en distributeur met elkaar in contact, maar de afhandeling valt buiten de verantwoordelijkheid van Boekbalie.

www.boekbond.nl

In 1997 is de eerste website van de NBb in het leven geroepen. In 2001 is de site vernieuwd. De NBb, de Boekenbon bv en de SAB zijn alle op één website ondergebracht. Via een algemene toegangspagina zijn nieuwsberichten en de homepages van de drie organisaties toegankelijk. Ook foto's van evenementen en informatie over het boekenvak, de vaste prijs, de NUGI/NUR en internet, de laatste drie gegroepeerd rond dossiers, zijn voor alle bezoekers aan de website toegankelijk. In de nabije toekomst zal ook het besloten gedeelte van de site toegankelijk worden voor leden van de NBb en Boekenbongebruikers.

39
6E

Online bestelmodule Boekenbon

In de zomer van 2002 werd het voor de professionele boekhandel mogelijk, door middel van de Online Bestelmodule Boekenbon, via het internet Boekenbonnen te bestellen. Additionele informatie over het gebruik van Boekenbonnen zal, voorzover niet vermeld op het openbare gedeelte van de site, via het besloten gedeelte voor de Boekenbongebruikers beschikbaar worden gesteld. De eerste versie van de module biedt alleen gelegenheid tot bestellen van Boekenbonnen. Latere versies zullen de service voor de Boekenbongebruiker steeds verder uitbouwen. Te denken valt aan een overzicht van de bestelde bonnen, online inzage in facturen en verder inzicht in het stadium van elke bestelling.



Gijs Roodhorst van Oosterboekhandel J. Amesz te Rotterdam wordt benoemd tot ere-lid tijdens de ledenvergadering te Utrecht d.d. 4 november 2002

NUGI naar NUR

Op 1 april 2002 is het Nederlandstalige boekenvak overgegaan op de Nederlandstalige Uniforme Rubrieksindeling (NUR). De NUR is de opvolger van de NUGI (Nederlandse Uniforme Genre Indeling). De totstandkoming en invoering van de NUR is onder auspiciën en met subsidie van het Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel (ONUB) en onder leiding van de Nederlandse en Vlaamse Boekverkopersbond tot stand gekomen.

NUR

Na intensief overleg met Nederlandstalige boekverkopers en uitgevers is de definitieve NUR-codering eind 2001 vastgesteld. Met de NUR heeft het Nederlandstalige boekenvak een nieuwe, actuele en goede codering neergezet die voor zowel 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 hoofd rubriek zijn. Een groot voordeel van de NUR is dat boekverkopers zelf kunnen beslissen of zij gebruik willen maken van de vergaande verfijning binnen de NUR door gebruik te maken van de hoofd rubrieken dan wel subrubrieken. Mede door deze systematiek en de actualiteit valt er met de NUR goed binnen de boekhandel te werken.

Evaluatie NUR

De NUR-codering en de invoering van de NUR is in november 2002 door de NUR-werkgroep* geëvalueerd. Tijdens deze evaluatie hebben zij tevens alle lopende zaken gedelegeerd aan de bureau's van de Nederlandse en Vlaamse Boekverkopersbond.

Uit de evaluatie bleek dat boekhandels en uitgeverijen op enkele aanloopproblemen na goed met de NUR kunnen werken. De aanloopproblemen betroffen vooral het zogenoemde omNURren (oud fonds omnummeren van NUGI naar NUR). Daarbij bleek dat met name uitgeverijen aan de nieuwe codering moesten wennen waardoor sommige boeken niet de meest voor de hand liggende NUR kregen toegewezen. Centraal Boekhuis heeft het voor Nederlandse uitgevers mogelijk gemaakt om relatief eenvoudig op de NUR over te gaan.

Zij hadden op basis van de beschikbare omNURlijsten al het oud fonds omgeNURred waarna de uitgevers alleen nog maar hoefde aan te geven als er iets niet klopte.

Als hulpmiddel bij de invoering van de NUR zijn er verschillende (om)NURlijsten ter beschikking gesteld. Daarnaast is er een programmaatje (Zoek de

* De NUR-werkgroep bestond 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.

NUR) ontwikkeld waarmee zowel boekhandels als uitgeverijen eenvoudig NUR-codes kunnen opzoeken. Deze lijsten en het Zoek de NUR programmaatje zijn te vinden op de website van de NBb (www.boekbond.nl) onder het dossier NUR.

De NBb die bij de invoering van de NUR een voortrekkersrol speelde, is van mening dat er met deze codering goed gewerkt kan worden in zowel de boekhandel als uitgeverij en kijkt met tevredenheid terug op de invoering.

Promotie

De CPNB

2002 is het eerste volledige jaar geweest dat het NBLC, de Vereniging van Openbare Bibliotheken, meedraaide in de campagnes van de Stichting Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek (CPNB). Dit betekent dat het bestuur van de CPNB versterkt is met drie bibliothecarissen plus een assessor van het NBLC.

Ook de Nederlandse Spoorwegen (NS) was het volledige jaar actief als hoofdsponsor van de CPNB. Bovendien leende de NS zijn naam aan de publieksprijs voor het Nederlandse boek. Deze NS Publieksprijs werd gewonnen door Judith Koelmeijer. Zij kreeg de prijs voor haar boek *Het zwijgen van Maria Zachea*. Ruim 20.000 lezers brachten hun stem uit voor de verkiezing van het mooiste boek van het jaar. Het was de eerste keer dat een debutante de prijs won. De gezamenlijk ontwikkelde campagnes zijn niet onopgemerkt gebleven. In november 2002 heeft het Genootschap voor Reclame en de VEA de Sponsor Ring 2002 toegekend aan de Nederlandse Spoorwegen voor hun samenwerking met de Stichting CPNB. De reden voor de bekroning was de wijze waarop NS campagnes als de Boekenweek en de Kinderboekenweek ondersteunt. Zo kon men met het Boekenweekgeschenk *De ijsdragers* van Anna Enquist in Boekenweek 2002 een dag gratis reizen. De jury vond het zeer passende acties getuige het juryrapport, 'want wie leest er niet in de trein?'. 43

Ook in 2002 heeft de Stichting Fonds 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. Daarnaast is dankzij het geld van het Fonds Boekpromotie een lang gekoesterde wens van uitgevers en boekverkopers in vervulling gegaan: een passende cadeaucampagne rond het boek in de weken voorafgaand aan Sinterklaas.

Op de website van de CPNB (www.cpnb.nl) staat onder het kopje 'algemene informatie' onder andere het volgende te lezen over de Boekenweek: *'De Boekenweek heeft tot doel de positie van het algemene boek in de samenleving steviger te verankeren, eerst en vooral door het publiek te laten ontdekken welk een rijk boekenaanbod er het hele jaar rond in de boekwinkel te vinden is. Het meest gezichtsbepalende element binnen de Boekenweek is het Boekenweekgeschenk.'*

Voor de Boekenweek 2002 werd een oplage van 747.000 exemplaren van *De ijsdragers* van Anna Enquist gedrukt. De consument kreeg het cadeau bij besteding van tenminste € 11,11 aan Nederlandstalige boeken. Het thema van de 67^{ste} Boekenweek was *Hebban olla vogala nestas - Verhalen en gedichten over de liefde*. Ter gelegenheid van het thema werd het essay *Monogaam* geschreven door Marek van der Jagt. De oplage was 67.500 exemplaren. Bij toetreding van het NBLC is besloten dat de geschenboekjes bij de campagnes voorbehouden blijven aan de boekhandel. De bibliotheken hebben een eigen exclusief boekje gekregen om aan bestaande leners cadeau te doen en nieuwe leners te werven. Tijdens de Boekenweek van 2002 bestond dit element uit een boekje met 25 tekeningen van Peter van Straaten: de Boekenweektest 2002. Met iedere tekening werd een bekende boektitel uitgebeeld die geraden kon worden.

In 2002 schreef Rindert Kromhout het Kinderboekenweekgeschenk *Boris en het woeste water* dat in een oplage van 365.000 exemplaren werd verspreid. Het prentenboekje *Dag hoed!* werd dit jaar door Rotraut Susanne Berner geschreven en geïllustreerd. De oplage was ruim 120.000 exemplaren. Het zeer enthousiast ontvangen thema van de Kinderboekenweek was *AY AY KAPITEIN! – Boeken over boten*. Voor de bibliotheken werd een quizboekje voor kinderen vervaardigd dat aansloot bij dit thema. De CPNB maakte in 2002 vanzelfsprekend weer een keur aan Kinderboekenweekbladen en lespakketten die in groten getale via boekhandels en bibliotheken bij ouders en scholen terechtkwamen. Verder was er tijdens de laatste Kinderboekenweek een opmerkelijk samenwerkingsverband tussen de CPNB en textielketen Zeeman. De textielketen bood, in het kader van het 35-jarig jubileum van het bedrijf, alle leerlingen van basisscholen speciale Kinderboekenweek T-shirts aan voor het symbolische bedrag van € 1,49 per stuk. Daarnaast lanceerde de textielsuper tijdens de Kinderboekenweek in de bijna 400 door het land verspreide winkels een leesbevorderingscampagne die gericht was op de vaste klanten van de keten. In meerdere talen (naast het Nederlands ook het Marokkaans-Arabisch en het Turks) werd gewezen op het plezier van voorlezen en het nut hiervan voor de taalontwikkeling van het kind. Openbare bibliotheken, kinderboekenuitgevers en boekhandels verleenden hun medewerking aan deze actie door eenmalige kortingen te geven op bibliotheekabonnementen en voorleesboeken.

Het geschenk tijdens de Maand van het Spannende Boek, *Verlies* van Nicci French, verscheen in een recordoplage van 430.000 exemplaren. Tijdens de 14^e editie van deze landelijke campagne kwam het in Nederland zeer succesvolle auteursduo Nicci Gerrard en Sean French naar Nederland voor een boekhandeltournee. Dankzij alle aandacht in de media werd hun nieuwe boek *De bewoonde wereld* een nog grotere bestseller dan eerdere titels. Het thema

tijdens de maand juni was *Zusters in het kwaad - vrouwelijke auteurs & de misdaad*.

De Weken van het Reisboek werden in 2002 voor de eerste keer ondersteund met een eigen geschenk: de reisboekenalmanak WEG. Deze eerste reisboekenpocket werd door boekverkopers weggeven aan iedereen die reisgidsen in deze periode kocht. WEG geeft aandacht aan alle boeken die het plezier in een andere omgeving kunnen vergroten: romans, kinderboeken én boeken over wijn, koken, kunst, architectuur, natuur, geschiedenis, etc. Daarnaast biedt WEG een overzicht van de gangbare reis-, wandel-, fiets-, hotel- en restaurantgidsen. De eerste editie van WEG werd gedrukt in 100.000 exemplaren. Het is de bedoeling dat WEG een jaarlijkse uitgave wordt die steeds zal verschijnen in mei tijdens de Weken van het Reisboek. Lezers kunnen via de site www.wekenvanhetreisboek.nl leestips doorgeven voor volgende edities.

De lang gewenste cadeaucampagne rond de feestdagen beleefde in 2002 haar eerste editie. In de periode tussen 16 november en 5 december heeft de CPNB een radiocampagne opgezet om het boek als cadeau te promoten. De 15 verschillende spotjes die zich afspeelden 'in een boekhandel in Maastricht, Leiden, Amersfoort, etc.' zijn uitgezonden op verschillende radiozenders. In totaal zijn ruim 1.200 spotjes te horen geweest op Radio 1, 2, en 3, Sky Radio, Classic FM, City FM, Business News Radio en 747 AM. Dankzij de verschillende spotjes bleek de cadeaucampagne goed op te vallen temidden van andere reclames. De boodschap 'van boeken krijg je nooit genoeg', waarbij het gaat om fictie en non-fictie, kon bijna niet worden gemist!

De NBB benadrukt dat bestuur en leden van de NBB zeer veel waarde hechten aan de kwalitatief hoogstaande activiteiten van de CPNB. De NBB is daarbij van mening dat boekverkopers er goed aan doen vooral promotioneel te blijven investeren in deze collectieve activiteiten. Om het belang enigszins te duiden wil het bestuur van de NBB in het volgende overzicht enige financiële cijfers tonen die boekverkopers investeren in de campagnes van de CPNB.

Tabel 6

Boekverkopersinvesteringen CPNB 2002 (aantallen en bedragen zijn afgerond)

Campagne	Aantal exemplaren	Bedrag in euro
Vaste bijdrage voor bureau en basisactiviteiten	n.v.t.	€ 368.500,-
Boekenweekgeschenk	705.000	€ 465.000,-
Kinderboekenweekgeschenk	330.000	€ 179.000,-
Geschenk Maand van het Spannende Boek	410.000	€ 205.000,-
Geschenk Weg, de weken van het reisboek	91.500	€ 41.000,-
Totaal		€ 1.258.500,-

De Boekenbon

De omzet van de Boekenbon steeg in 2002 ten opzichte van 2001 met 13,39%, en bereikte een (record)hoogte van € 28.615.279,-. De gemiddelde verkoopwaarde van de Boekenbon steeg sterk naar € 11,02. Het aantal verwerkte reductiecoupons bedroeg 158.536 hetgeen een stijging betekende ten opzichte van 2001 van 44,11%.

Het jaar 2002 was voor de Boekenbon bv het jaar van de nieuwe serie Euro Boekenbonnen. De introductie van de Boekenbon van € 7,50 met het portret en citaat van Ida Gerhardt vond plaats in de zomer van 2002. Deze Boekenbon vormt een succesvolle aanvulling op de Euro Boekenbonnen die eind 2001 zijn geïntroduceerd. In totaal kent de Boekenbon nu een zevental coupures:

- Willem Frederik Hermans op de Boekenbon van € 5,-
- Ida Gerhardt op de Boekenbon van € 7,50
- Remco Campert op de Boekenbon van € 10,-
- Hella 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,-

De introductie van de Boekenbon van € 7,50 vond plaats tijdens de zeer warme maandag 29 juli 2002. Medewerkers van de Nederlandse Boekenbon bv bezochten alle plaatsen in Nederland waar een straat is vernoemd naar Ida Gerhardt. Alle bewoners van de Ida Gerhardtstraat, -laan, -pad en -singel ontvingen een exemplaar van de nieuwe bon. Het ging om Alkmaar, Almere, Arnhem, Gorinchem, Heemstede, Kampen, Lisse, Oegstgeest, en Zutphen. Tevens werd een prijsvraag over de nieuwe Boekenbon uitgeschreven op de website van de Boekenbon bv. In Trouw werd veel aandacht aan de nieuwe bon met Ida Gerhardt besteed; lezers werden opgeroepen om een gedicht à la Ida Gerhardt te schrijven. Tien winnaars wonnen € 75,- aan Boekenbonnen met hun gedichten die in november werden geplaatst in Trouw.

De nieuwe Boekenbon van € 7,50 heeft zich in relatief korte tijd ontwikkeld tot een populaire bon en nestelt zich wat verkoopcijfers aan de boekhandel betreft bij de top drie. De meest verkochte bon is de Boekenbon van € 10,- met Remco Campert, met als nummer twee en drie de bonnen van € 5,- en € 7,50. Boekverkopers en de Boekenbon bv (hebben) kunnen profiteren van de aandacht die de introductie van de bon met Ida Gerhardt heeft opgeleverd bij de verkoop en inname van de Boekenbon.

De Boekenbon en de boekhandel

De hoofddoelstelling van de Boekenbon bv blijft het substantieel verhogen van de boekenomzet de boekhandel. Hiertoe is het afgelopen jaar door Boekenbon bv en CPNB de Boekenbonstickeractie opgezet. Deze actie is gericht op de boekhandel als inleverpunt voor de Boekenbon. Alle 1200 boekhandels die Boekenbonnen verkopen en/of innemen, hebben in augustus een mailing ontvangen met geelblauwe stickers in diverse maten om op kassa, etalage, deur, trap of elders in de winkel aan te brengen. Middels een tekening van Peter van Dongen werd duidelijk dat het doel van de actie is om de zichtbaarheid van de Boekenbon in de boekhandel te vergroten.

Alle boekhandels zijn in september bezocht door fotografen die boekhandels met stickers hebben vastgelegd. Uit de gefotografeerde boekhandels met sticker(s) is één boekhandel getrokken die € 10.000,- aan Boekenbonnen heeft ontvangen. Aan Boekhandel de Wegwijzer te Amersfoort, die als winnaar uit de bus kwam, is op 19 november jongstleden de prijs overhandigd.

Een belangrijke aanvulling op de bestelmogelijkheden van Boekenbonnen voor boekverkopers is de Boekenbonbestelmodule, die dit jaar is geïntroduceerd. Boekverkopers kunnen nu online Boekenbonnen bestellen door in te loggen op de website van de Boekenbon (www.boekenbon.nl). meer informatie over deze nieuwe dienstverlening vindt u onder het hoofdstuk www.boekenbond.nl (pagina 39).

47
74

Marketing van de Boekenbon

De Boekenbon, als de oudste cadeaubon van Nederland, heeft zoals gezegd als doel de boekenomzet in 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. Uitgangspunt is de centrale marketing en verkoop van Boekenbonnen aan grote marktpartijen. 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 bijvoorbeeld de NS die Boekenbonnen weggeeft aan gedupeerde vaste klanten).

Het benaderen van de institutionele markt, ofwel business tot business, kende het afgelopen jaar een voorzichtige start. Zo was de Boekenbon bv vertegenwoordigd op de PromZ-beurs, die gericht is op relatiegeschenken, en is een aantal grote bedrijven benaderd door Boekenbon bv. Daarnaast was de Boekenbon betrokken bij verschillende joint promotion acties. Zo was er bijvoorbeeld een Boekenbonactie met Studio en met Kimberly-Clark.

De Boekenbon bv is vastbesloten de marketingactiviteiten uit te breiden en te

intensiveren in 2003, en tevens de website *www.boekenbon.nl* meer in te zetten voor marketingdoeleinden. 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 een rol. 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 en Stichting NBB-fonds

In 1996 werd tussen boekhandel, uitgeverij en bibliotheken het Gentlemen's Agreement gesloten voor een periode van 10 jaar. In dit Gentlemen's Agreement, ook bekend onder de naam 'NBD-regeling', kwamen partijen overeen dat de boekhandelprovisie in 10 jaar tijd wordt afgebouwd. Dit betekent een daling van de provisie voor de individuele boekhandel van 10% per jaar. De vrijgekomen gelden uit de NBD-regeling komen ten goede aan twee stichtingen, te weten de Stichting Boekpromotie en Stichting NBB-fonds.

Het stichtingsbestuur van Stichting Boekpromotie heeft in 2002 een bedrag van rond de € 1 miljoen ontvangen. Dit is besteed aan de CPNB en de Boekenbon in de verhouding van 75%-25%. De CPNB zet de gelden in bij de ondersteuning van bestaande activiteiten en de nieuwe cadeaucampagne. Er wordt geld gereserveerd voor de promotie van Boekbalie.nl. De Boekenbon besteedt het geheel aan promotie. De stickeractie is uit de ontvangen gelden betaald.

Is de bestuurssamenstelling bij stichting Boekpromotie divers, bij de stichting NBB-fonds zijn het uitsluitend boekverkopers die bestuurslid zijn. Tot nu toe (vanaf 1996) is er ongeveer € 750.000,- ontvangen. Eenzelfde bedrag is in 2002 binnengekomen. Het bestuur heeft tot nu toe voor één bestemming gekozen en dat is de bouw van het boekportaal. Tot nu toe is uit dit fonds € 75.000,- aan het boekportaal ter beschikking gesteld.

Personeel

Opleidingen

De NBB hecht veel belang aan de opleiding en scholing van boekverkopers. Dit blijkt ook duidelijk uit het actieplan van de NBB waarin drie onderwijsgerelateerde onderwerpen worden genoemd: het formuleren van helder onderwijsbeleid (in samenspraak met de VOB) om het gemiddelde opleidingsniveau van boekverkopers te verhogen, het verbeteren van het imago van werken in de boekhandel en het stimuleren van een opleiding op HBO-niveau voor de boekhandel (zoals het MIM, onderdeel van de Hogeschool van Amsterdam). 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.

Helaas geeft de Vakopleiding Boekenbranche (VOB) ook dit jaar weer een afname aan van het aantal deelnemers dat zich heeft ingeschreven voor de Opleiding Boekhandel. De deelnemers van de cursus Jeugdboeken, die meermaals per jaar wordt gegeven, is stabiel/licht groeiend. De NBB is verheugd dat na jaren van het schrappen van cursussen wegens gebrek aan belangstelling de VOB naast de twee voornoemde opleidingen een tweetal andere cursussen heeft opgenomen in het standaardaanbod. De cursus Etaleren en de cursus Leidinggeven zijn respectievelijk gegeven in het voor- en najaar en werden goed bezocht en beoordeeld.

49
67

Ook in 2003 zal de NBB met de VOB in overleg blijven treden over de ontwikkelingen op onderwijsgebied. Gedurende het jaar 2002 is onder meer overleg gevoerd met de VOB in verband met de wijziging naar het modulesysteem dat de VOB gaat invoeren per september 2003.

Equalprojecten

Om opleidingen voor boekverkopers een 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 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 september werd bekend dat de subsidie definitief is toegekend en zijn de eerste projecten van start gegaan.

Het gaat allereerst om de ontwikkeling van een verkorte basisopleiding Boek-

handel, het uitvoeren van arbeidsmarkt- en imago-onderzoek en de opzet van een loopbaan- en kenniscentrum op internet. In de loop van 2003 en 2004 zal ook een imagocampagne worden gehouden die werken in de boekhandel stimuleert, en er zullen diverse cursussen worden ontwikkeld.

CAO 's

CAO voor de Boekhandel

De CAO voor de Boekhandel liep op 31 maart 2002 af. Ter voorbereiding op de integratie van de CAO voor de Boekhandel, de CAO voor de Kantoorvakhandel en de CAO voor de Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB), werd een gezamenlijke werkgeversonderhandelingsdelegatie gevormd uit vertegenwoordigers van de boekhandel, kantoorvakhandel en de GWB. Er werd een principe-akkoord bereikt met de vakbonden met als hoofdpunten een branche-prepensioenregeling, die het mogelijk maakt op 62-jarige leeftijd in plaats van op 63-jarige leeftijd een pensioen-uitkering te genieten, en een loonsverhoging van 3,4% per 1 november 2002. Tijdens de najaarsvergadering op 4 november 2002 stemden de leden zonder tegenstemmen in met het principe-akkoord. De CAO voor de Boekhandel 2002-2003 loopt van 1 april 2002 tot en met 31 maart 2003.

GWB-CAO

Het principe-akkoord dat werd bereikt in september voor de boekhandel, kantoorvakhandel en GWB, was voor alle afzonderlijke sectoren gelijklopend (te weten een branche-prepensioenregeling en een loonsverhoging), met dien verstande dat GWB-werkgevers aanvullend een eenmalige uitkering van 3,4% over het loon over de maanden april tot en met september 2002 dienden te voldoen. In oktober hebben de GWB-leden het principe-akkoord afgewezen, waarbij de eenmalige uitkering het struikelblok bleek te zijn. Vervolgens heeft een gesprek plaatsgevonden tussen de partijen betrokken bij de totstandkoming van de GWB-CAO. Dit heeft echter niet geresulteerd in overeenstemming, zodat geen nieuwe GWB-CAO tot stand kwam.

De GWB heeft, hoewel het akkoord was afgewezen, de leden geadviseerd de loonsverhoging van 3,4% per 1 november 2002 door te voeren. De branche-prepensioenregeling is, ook voor GWB-werkgevers, verankerd in de CAO voor de boekhandel.

Eén CAO?

Nu de GWB-CAO niet tot stand is gekomen, wordt afgezien van het streven om in het kader van het integratieproces te komen tot een mantel-CAO, maar

in te zetten op de ontwikkeling van één CAO voor de gehele boekhandel en kantoorvakhandel, waarin de te onderscheiden categorieën boekhandels zich herkennen, terwijl daarin tevens een functiewaarderingsstelsel zal zijn opgenomen en functies op basis van de huidige praktijk zullen worden (her)benoemd en gewogen.

VUT-CAO's en prepensioen

Over zowel de VUT-CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel als de GWB-VUT-CAO heeft in het kalenderjaar 2002 overleg met de vakbonden plaatsgehad. Beide VUT-CAO's zijn voortgezet ten behoeve van werknemers die op 31 december 2001 tenminste de leeftijd van 60 jaren hadden bereikt. Dit, omdat voor deze werknemers de oude pensioenregeling blijft gelden, derhalve een regeling zonder prepensioen. Voor de overige werknemers is per 1 januari 2002 de herziene pensioenregeling inclusief prepensioen voor de gehele detailhandel gaan gelden. De GWB-VUT-CAO liep op 31 maart 2002 af en de VUT-CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel op 31 december 2002. Zonder voortzetting van de regeling (in aangepaste vorm) zou dit tot gevolg hebben dat betreffende werknemers geen mogelijkheid meer zouden hebben vervoegd uit te treden en het dienstverband derhalve vol dienden te maken tot hun 65ste.

De nieuwe brancheregeling prepensioen maakt het voor diegenen die op 31 december 2002 nog geen zestig jaar oud waren mogelijk uit te treden op 62- in plaats van 63-jarige leeftijd. Werknemers die op 31 december 2001 59 jaar waren, kunnen op grond van de zogenaamde 59-jarigen-regeling van 62-jarige tot 63-jarige leeftijd in aanmerking komen voor een Vut-uitkering.



Dick Anbeek van boekhandel de Drukkery te Middelburg ontvangt op 4 november 2002 de J.H. Donnerprijs

De Nederlandse Boekverkopersbond

Overleg samenwerkende boekhandels

GWB

De Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB) heeft een actief jaar achter de rug. De 28 leden hebben dit jaar op de ledenvergadering in april afscheid genomen van Gerard van Sprang, die de voorzittershamer acht jaar lang heeft gehanteerd. Zijn opvolger, Paul Arnold, sprak namens alle leden een hartelijk woord van dank voor de inzet en de gedrevenheid waarmee Gerard van Sprang zich al deze jaren voor de GWB heeft ingezet. Tijdens de ledenvergadering werd ook het Bedrijfs Vergelijkend Onderzoek (BVO) gepresenteerd. In het BVO wordt bevestigd dat de wetenschappelijke boekhandel wordt geconfronteerd met teruglopende marges en toenemende margecorrecties. Het is zaak dat de GWB-leden deze twee posten weer in evenwicht weten te brengen. Na afloop van de ledenvergadering werd, net als in het vorig jaar, gezamenlijk met de Groep Uitgevers voor Vak en Wetenschap (UVW) een bijeenkomst gehouden. Dit jaar betrof het het raakvlak van boekverkoper en uitgever: Uitgever, boekverkoper en hun markten: een gezamenlijke aanpak. Onder leiding van moderator Leo Voogt discussieerden drie wetenschappelijke boekverkopers; Paul Arnold, Maarten Bohlken en Reinder Wristers, met drie wetenschappelijke uitgevers; Dick Coutinho, Harry van de Kraats en Thijs VerLoren van Themaat over de wederzijdse toegevoegde waarde en waarden.

De vaste prijs voor boeken was dit jaar een belangrijk item op de agenda van de GWB. Na de publicatie van het rapport Boek en Markt heeft het vak op de resultaten en de gevolgtrekkingen van het onderzoek naar de vaste prijs gereageerd door middel van de brochure Het boek en de markt, deel III. Hoewel er zich een politieke meerderheid lijkt af te tekenen voor het behoud van een prijsbindingsysteem zal het huidige systeem niet onveranderd kunnen blijven bestaan. De discussie over de positie van het S-boek kan gevolgen hebben voor het HBO- en W-boek. De GWB heeft zich in 2002 actief ingezet voor het behoud van de prijs voor het HBO- en W-boek. Het uitgangspunt blijft de vaste minimumprijs van het S- en W-boek, maar de mogelijkheid bestaat dat er een uitzondering wordt gemaakt voor het verplicht voorgeschreven boek.

Evenals in vorige jaren is in 2002 een gezamenlijke promotionele activiteit ondernomen. In de speciale krant van de Week van Wetenschap & Techniek werd onder de titel 'Hoe veilig is "veilig"?' een aantrekkelijke selectie titels gepresenteerd. Een andere terugkerende gezamenlijke activiteit is de GWB-bus voor werkgevers en werknemers naar de Buchmesse in Frankfurt.

De GWB-CAO heeft het jaar een roerig slot gegeven. Na enkele maanden

onderhandeld te hebben, kwamen de onderhandelingsdelegaties na het zomerreces van de vakbonden weer bijeen en kwam men meteen tot een principe-akkoord. De leden van de GWB hebben dit principe-akkoord echter afgewezen waarna vakbond FNV-Kiem acties aankondigde in de GWB-bedrijven. De GWB gaat 2003 in zonder nieuwe CAO terwijl de leden hebben aangegeven de voorwaarden van de oude GWB-CAO te handhaven.

GCB

Het jaar 2002 begon voor de Groep Professionele Boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) met een ledenenquête over de nieuwe Boekenbonnen en de te varen koers van de GCB. Uit de enquête bleek dat verdere samenwerking een belangrijk item is en dat de verdere profilering van de GCB daarbij onontbeerlijk is. Daarbij illustreerde de reacties op de nieuwe Boekenbonnen de diversiteit van de GCB-leden.

De GCB besteedde het afgelopen jaar aandacht aan diverse onderwerpen waaronder BedrijfsVergelijkend Onderzoek (BVO), samenwerking, internet, vaste boekenprijs, profilering en leveringsvoorwaarden van uitgevers. Uit het BVO kwam naar voren dat het goed gaat met de groep en dat het economisch resultaat over de afgelopen drie jaar is gestegen.

De GCB is zich, met de leden enquête in het achterhoofd, in 2002 verder gaan profileren en nog meer gaan samenwerken. Zo is er een systeem opgezet dat het mogelijk maakt voor klanten van GCB-leden om hun cadeauaankopen bij andere GCB-leden te ruilen. Tevens is er een gezamenlijke boekenlegger ontwikkeld. Deze boekenlegger is vervolgens gedrukt in een gezamenlijke oplage van 150.000 stuks. Elke boekenlegger is daarbij voorzien van de eigen adresgegevens, een tekst van Ida Gerhardt en een afbeelding van de nieuwe Boekenbon van zeven en een halve euro.

Het afgelopen GCB-jaar stond ook voor een belangrijk deel in het teken van de gesprekken met uitgeverij Jongbloed. Deze gesprekken zullen in 2003 worden voortgezet. Naast gesprekken met Jongbloed is er ook gesproken met uitgeverij Kok, het CBC en de CPNB.

In 2003 zal de GCB zich verder richten op samenwerking, de gezamenlijke belangenbehartiging en profilering. Daar zullen de gesprekken met diverse uitgeverijen en de gezamenlijke boekenlegger een belangrijke rol bij spelen.

Overleg Kinderboekhandels

Het aantal deelnemers aan het Overleg Kinderboekhandels heeft zich in 2002 uitgebreid naar 22 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. Tijdens de septembervergadering waren Henk Kraima en Frank van Eunen van de CPNB aanwezig om van gedachten te wisselen over onder meer het prijzenstelsel en

de bekroningen van kinderboeken. Daarnaast kwam een aantal andere zaken aan de orde zoals het instellen van de 'peutermaand', een periode die in het teken staat van het voorleesboek voor peuters. De peutermaand komt voort uit de Kiekeboekprijs van de Groningse Openbare Bibliotheek. De invulling en tijdstip van de peutermaand worden nog nader uitgewerkt.

Een andere gast tijdens het najaarsoverleg was Wendy de Graaff van de werkgroep kinderboekenschrijvers van de Vereniging voor Letterkundigen (VVL). De leden van de werkgroep wilde de kinderboekhandels graag betrekken bij het 50-jarig bestaan van de werkgroep kinderboekenschrijvers, en er ontstond een levendige discussie over de mogelijkheden tot samenwerking bij de festiviteiten van de kinderboekenschrijvers.

Het BedrijfsVergelijkend Onderzoek (BVO) over 2000 vormde een belangrijk onderwerp van het Overleg Kinderboekhandels. 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.

Op de vraag 'hoe heeft de kinderboekhandel het gedaan in 2000?' is de conclusie uit het BVO dat het economisch resultaat van 8% in 2000 echt goed te noemen is, zeker voor boekhandels met een omzet van minder dan 2 miljoen gulden. Als tweede positieve aspect ter beantwoording van de gestelde vraag kan het feit worden genoemd dat in 2000 met minder voorraad meer omzet is gegenereerd in de deelnemende kinderboekhandels.

55
SS

Een van de redenen om als Overleg Kinderboekhandels bij elkaar te komen is de informatie-uitwisseling. Onderwerpen die dit jaar aan de orde kwamen, zijn bijvoorbeeld de CAO, het overleg met de kinderboekenuitgevers, de vaste boekenprijs en distributie. Regelmatig werden deze zaken besproken zodat de kinderboekverkopers goed op de hoogte waren van de ontwikkelingen die zich in hoog tempo opvolgden, zoals bij de vaste boekenprijs het geval was. Er zijn presentaties gegeven van www.boekbond.nl en www.boekbalie.nl, en de schriftelijke enquête is besproken over de schrijver die kinderboekhandels graag op de nieuwe Boekenbon van € 7,50 zouden zien. Overigens kwam Paul Biegel uit de enquête naar voren als meest geschikte auteur (er is uiteindelijk gekozen voor Ida Gerhardt).

Overleg Algemene Boekhandels

Het Overleg Algemene Boekhandels, opgericht om ongebonden leden met een omzet tot € 700.000 een platform te bieden waarin gemeenschappelijke

zaken aan de orde kunnen komen, groeit richting de 50 leden. Velen daarvan waren aanwezig om in september met Henk Kraima en Paul Mosterd te discussiëren over diverse onderwerpen: het boekenweekgeschenk, Weg en de Weken van het Reisboek, de Maand van het Spannende Boek, de stickeractie van de Boekenbon, de radiocampagne rond Sinterklaas en de top tien-lijsten die de CPNB wekelijks gaat verspreiden in de boekhandel.

Zowel de website van de NBb, SAB en de Boekenbon als het boekportaal www.boekbalie.nl zijn gedemonstreerd aan de deelnemers van het overleg, die met name over de vele zoekfuncties van Boekbalie enthousiast waren. Ook is ingegaan op de eigen internetactiviteiten van de aanwezigen, waarvoor Boekbalie weer een nuttig instrument kan gaan vormen. Daarnaast zijn de problemen en positieve ervaringen met de NUR-codering besproken, zodat genoemde zaken besproken konden worden tijdens de evaluatie van de NUR. Het blijkt dat boekhandels verschillend omgaan met de NUR, en dat op hoofd-codes nauwelijks problemen zijn. Boekhandels, echter, die ook op detail-niveau NUR-codes gebruiken, waren niet altijd even tevreden over de wijze waarop was 'omgenurd' door enkele uitgeverijen (zie ook het hoofdstuk over de invoering van de NUR). Tenslotte is de distributie, en de invoering van distributiepanels voor CB en voor Scholtens besproken, en hebben twee boekhandels uit het overleg zich aangemeld om te participeren in het arbeidsmarktonderzoek dat van start is gegaan.

Tijdens beide vergaderingen van het overleg werden de ontwikkelingen op het gebied van de vaste (school)boekenprijs besproken, waarbij voorzitter Wim Karssen uitgebreid verslag deed van de voortgang van het overleg tussen organisaties uit het boekenvak en de politiek. Politiek kwam ook ongewild aan bod tijdens het overleg op de gedenkwaardige vergadering van 6 mei, toen Pim Fortuin werd vermoord.

Educatieve boekhandels

Er heeft eind 2002 een gesprek plaatsgevonden met een vertegenwoordiging van de Educatieve Boekhandels. Hiervan wordt verslag gedaan op pagina 17 van het hoofdstuk de Educatieve markt.

Innovatieprijs

Elk jaar wordt de Innovatieprijs uitgereikt. De prijs is in het leven geroepen om boekverkopers te stimuleren om op een innovatieve manier te ondernemen. In 2002 stond de Innovatieprijs in het teken van winkelinrichting. De Innovatieprijs werd dit jaar voor het eerst uitgereikt tijdens de algemene

ledenvergadering. Op 24 april werd de prijs die gesponsord wordt door Verkennis Assurantie- en pensioenadvies uitgereikt aan Bek Boeken en boekhandel Praamstra.

Er waren 20 boekhandels genomineerd voor de Innovatieprijs. Een jury bepaalde wie de winnaar werd. De jury bestond uit drie mensen die hun sporen hebben verdiend op meerdere van de volgende terreinen: boekhandel, uitgeverij, klant en interieurarchitectuur.

De jury had geen makkelijke taak bij het beoordelen van de genomineerde boekhandels. De boekhandels werden beoordeeld aan de hand van een lijst van objectieve criteria. Deze criteria bestonden uit de volgende aandachtsgebieden: routing, vloerbedekking, kasten, kleurstelling, mogelijkheid om je boeken te etaleren, presentatie tafels, bewegwijzering, kassa/afrekenpunt, verlichting, etalage, exterieur/interieur, pui, toegankelijkheid van de winkel, vernieuwingen, klantvriendelijkheid, pakpapier en stickers, informatiebalie, orde en netheid, innovatie en herkenbaarheid personeel.

Normaal gesproken worden er twee prijzen uitgereikt, namelijk de Aanmoedigingsprijs en de Innovatieprijs zelf. De jury had echter besloten om dit jaar geen aanmoedigingsprijs uit te reiken. De boekhandel die daar eventueel voor in aanmerking zou komen, had geen aanmoediging meer nodig en is ook een verdiende winnaar. Daarom kregen de twee boekhandels die met kop en schouders boven de rest uitstaken samen de Innovatieprijs.

57
LS

De winnaars van de Innovatieprijs waren Boekhandel Praamstra uit Deventer en Bek boeken uit Veghel. Op de lijst van criteria scoorden zij beide even goed. Beide blonken op hun eigen terrein uit. Ze waren daarom eigenlijk niet met elkaar te vergelijken. Praamstra is duidelijk een assortimentsboekhandel terwijl Bek boeken ook veel kantoorartikelen en schildersspullen verkoopt. Praamstra won de Innovatieprijs omdat zij een assortimentsboekhandel bijzonder prettig en toegankelijk hebben weten te maken en Bek boeken won de Innovatieprijs omdat de winkel pure emotie is en er geen concessies worden gedaan. Bijzonder was dat in het najaar van 2002 Boekhandel Bek ook nog de Retail Jaarprijs 2002 in ontvangst mocht nemen en zich 'Winkel van het jaar' mag noemen.

Boekhandelsdagen

De NBb werd 95 jaar in 2002 en dat werd gevierd met een reünie van oud-bestuursleden en tijdens de Boekhandelsdagen op 4 en 5 november. Op maandag 4 november werd de algemene ledenvergadering van de jarige NBb



De deelnemers aan het debat 'De Nachmerrie van Steiner' op 5 november 2002 in RASA te Utrecht met de klok mee: Felix Rottenberg (debatleider), Hans de Boer, voorzitter MKB-Nederland, Dick Anbeek, directeur boekhandel De Drvkkery, Jan-Michiel Hessels, commissaris bij Barnes & Noble, Arie van der Zwan, econoom en publicist, en Jan Geurt Gaarlandt, uitgever bij uitgeverij Balans

gehouden, gevolgd door de uitreiking van de Donnerprijs en een diner in Karel V te Utrecht. Dinsdag 5 november leidde Felix Rottenberg een debat over de toekomst van de boekverkoper waarna de aanwezigen werden onthaald op een mediterrane lunch en een rondvaart door de Utrechtse grachten onder leiding van de dichter Ingmar Heytze.

Algemene ledenvergadering

Op de ledenvergadering werd Boekbalie gepresenteerd, het internetportaal dat de Stichting Boekportaal in samenwerking met de NBb, de vereniging NBLC, NBD en Centraal Boekhuis, heeft laten bouwen. Boekbalie is vanaf 4 november voor vak en publiek toegankelijk. Andere sprekers op de ledenvergadering waren Marius Ploos van Amstel van het Centraal Boekhuis, die de nieuwe versie van CB-Online presenteerde, en Henk Kraima, die de plannen voor boekpromotie in 2003 aan de boekverkopers ontvouwde.

De leden van de NBb hebben tijdens de ledenvergadering de nieuwe boekhandels-CAO zonder tegenstemmen aangenomen. Hoofdpunten zijn de introductie van een brancheregeling prepensioen en een loonsverhoging van 3,4% per 1 november 2002 (zie bespreking van de CAO's op pagina 50 e.v.).

De heer Gijs Roodhorst werd benoemd tot erelid van de NBb. Niet alleen was hij vijftig jaar actief als boekverkoper, maar daarnaast ook decennia lang bestuurder in Rotterdam en landelijk bestuurder zoals bij de NBb.

59
65

J.H. Donnerprijs

Na afloop van de ledenvergadering werd de J.H. Donnerprijs uitgereikt. Dick Anbeek werd uitverkoren en trad hiermee in de voetsporen van recente prijswinnaars Guus Schut (1997) en Kees Fens (1992). De Utrechtse schrijfster Manon Uphoff en zangeres Inga Schneider luisterden de prijsuitreiking op. De juryleden Joop Boezeman, Hein van Kemenade, Barry Wiebenga en Ineke van Wijhe-Taekema eerden bij monde van juryvoorzitter Theo van Meijel de laureaat niet alleen als een goed bestuurder maar ook als een 'innovatieve en originele boekverkoper, als de man die verknocht is aan het boekenvak maar die daar tegelijkertijd ook vanuit heel andere invalshoeken naar kan kijken'.

Tijdens het diner werd de jarige NBb niet alleen toegesproken door diverse prominente boekenvakkers uit binnen- en buitenland, maar ook toegezongen door alle aanwezigen onder leiding van Leonie Jansen en Astrid Serieese.

Debat 'De nachtmerrie van Steiner'

Onder leiding van Felix Rottenberg discussieerden Hans de Boer, Jan Geurt Gaarlandt, Jan-Michiel Hessels, Arie van der Zwan en Dick Anbeek over de positie en toekomst van de boekhandel in Nederland.

Ter voorbereiding op het debat hadden Felix Rottenberg en Geert Mak een boekhandelsreis ondernomen door boekhandels te bezoeken op de geografische lijn Groningen-Maastricht: 'De tocht begon op een vroege donderdagmorgen in augustus. "Wat was ook alweer die nachtmerrie van George Steiner?", vroeg een van de twee reizigers aan zijn metgezel. "O ja, dat je over een halve eeuw in een stad loopt en dat je iemand aanschiet en fluistert: waar is hier een boekhandelaar? Die je vervolgens door een wirwar van achterafstraatjes loodst en meewarig op een klein pandje wijst: daar op de hoek, daar woont nog een boekhandelaar".

Het forum zag de toekomst van de boekhandel minder somber in. Er is in het boekverkopervak voldoende ondernemingszin en vernieuwingsgezindheid aanwezig om Steiner's nachtmerrie geen waarheid te laten worden. Wel moeten boekverkoper en uitgever nog hechter gaan samenwerken en nieuwe uitdagingen eensgezind aanpakken.

Uit het debat kwam naar voren dat het vestigingsklimaat voor boekhandels en ook het in het najaar van 2002 opgerichte Stichting Garantiefonds Midden- en Kleinbedrijf essentieel is voor de toekomst van de boekverkoper. Dit onderwerp vormt voor de NBB in ieder geval een beleidsterrein dat meer en meer aandacht verdient. Uit het debat kwam ook naar voren dat een gezamenlijk standpunt van het boekenvak inzake de vaste boekenprijs van groot belang is. Daartoe blijft overleg noodzakelijk.

Na de lunch volgde een literaire boottocht door de Utrechtse grachten. Ingmar Heytze citeerde uit eigen en andermans werk. Deze lustrumdag werd door de aanwezigen zeer gewaardeerd, en beoordeeld met een ruime 8. De wijze waarop Felix Rottenberg leiding gaf aan de deelnemers aan het debat en de aanwezigen in de zaal op karakteristieke wijze toestond een bijdrage aan het debat te leveren was ongeëvenaard, aldus een van de evaluatieformulieren.

Alle leden hebben eind 2002 het boekje 'De nachtmerrie van Steiner en het antwoord van de Nederlandse Boekverkopersbond' ontvangen. Hierin beschrijven Felix Rottenberg en Geert Mak hun reis langs de diverse boekhandels. Vormgever Tessa de Waals heeft een prachtig boekje ontworpen. De pers heeft in diverse lokale kranten aandacht besteed aan de mening die door Felix Rottenberg en Geert Mak werd geuit over de bezochte boekhandels.

NBb-beleid

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 2002 heeft het NBb-bestuur één regionale vergadering gehouden in Thorn. Het NBb-bestuur hecht veel waarde aan de informele bijeenkomsten, waarin van gedachten gewisseld wordt over onderwerpen die de belangstelling hebben van elke boekverkoper. Tijdens de vergadering in Thorn kwamen onder andere aan de orde: de vaste boekenprijs, distributie, Boekbalie, de CAO en de Boekenbon. Voor 2003 staan bijeenkomsten in Apeldoorn en Breda op de agenda.

Tevens hebben de voorzitter en de secretaris van het NBb-bestuur bezoeken afgelegd aan boekhandels in Overijssel en in Friesland. In totaal hebben Wim Karssen en Ari Doeser zo'n dertig boekhandels bezocht. Zij ervaren dit als zeer waardevolle uitwisselingen van gedachten en informatie. Het streven is per kwartaal een regio te bezoeken, waarbij in 2003 Zuid-Holland en Zeeland op het programma staan.

Onderzoek

Rond het onderwerp onderzoek heeft het bestuur van de NBb enkele knopen doorgemaakt in 2002. De Omzetmonitor Boekhandel (een gezamenlijk initiatief van EIM en NBb, gestart in 2001) bleek ook in 2002, ondanks aansporingen vanuit beide organisaties, niet voldoende deelnemers te kunnen verwerven. Met ingang van 1 januari 2003 is daarom besloten het onderzoek te staken en de daarmee vrijkomende gelden te investeren in branchebreed collectief onderzoek, geëntameerd door de KVB (Stichting Speurwerk). Naast de NBb hebben GAU, Centraal Boekhuis, CPNB en grote marktpartijen (uitgevers en boekverkopers) toegezegd de medio 2002 door de KVB gepresenteerde onderzoeksplannen voor een periode van voorlopig drie jaar financieel te ondersteunen. De KVB zal op verschillende terreinen de aldus verworven financiering inzetten:

- *Boekenindex*. Wekelijks telefonisch consumentonderzoek naar aankoop van (algemene) boeken. Uit dit onderzoek komt op kwartaalbasis de verkoopkanalenverdeling naar voren. Verder zijn er belangrijke klantprofielen op te maken uit de resultaten.
- *Omzetenquête*. Op jaarbasis worden steekproefsgewijs gegevens verworven zodat geldende uitspraken gedaan kunnen worden over de stand van zaken ten aanzien van omzetontwikkeling en arbeidsplaatsenontwikkeling bij zowel uitgeverij als boekhandel.

- *Boekmonitor Top 100*. In 2002 is de regie van het BoekMonitor-project overgegaan van de CPNB naar de KVB. Stichting CPNB is Boekmonitor enkele jaren geleden gestart om snel resultaten van acties als de Boekenweek te kunnen meten. De BoekMonitor Top-100 is in het afgelopen jaar een steeds belangrijker instrument geworden voor de Nederlandse boekhandel. Het aantal deelnemende verkooppunten steeg in 2002 gestaag naar iets meer dan 300 en voor 2003 wordt een verdere stijging verwacht. Daarmee is de BoekMonitor Top 100 de meest betrouwbare afspiegeling van de verkopen van het algemene boek. Uit metingen heeft de Stichting Spuurwerk kunnen constateren dat met BoekMonitor ongeveer een kwart van de verkopen van het algemene boek via de boekhandel in kaart wordt gebracht. Voor 2003 staan BoekMonitor een aantal belangrijke verbeteringen te wachten. Allereerst zal er in het voorjaar de BoekMonitor-website (www.boekmonitor.nl) worden geopend waar de gegevens – voor wie daartoe gerechtigd is – online raadpleegbaar zijn. Het wordt dan bij voorbeeld mogelijk om weken met elkaar te vergelijken, een titel door de tijd heen te volgen en verkooplijsten per genre te genereren. Ook kan men de informatie naar de eigen computer halen om er in Excel bewerkingen op los te laten. De allergrootste verbetering is echter tegelijkertijd ook de meest ingrijpende: in de loop van 2003 zullen steeds meer deelnemers aan BoekMonitor al hun boekverkoopgegevens doorgeven (in plaats van een selectie van de 100 of meer best verkochte titels). Op basis van deze gegevensverzameling kunnen op termijn betrouwbare uitspraken gedaan worden over het verloop van de omzet van het algemene boek en genres daarbinnen.

De combinatie van verschillende soorten onderzoek zal garant moeten staan voor een representatieve blauwdruk van de boekenmarkt waarop bijvoorbeeld pers, overheidsinstanties en brancheorganisaties als de NBB blind kunnen varen. Het bestuur van de NBB heeft overigens wel enkele voorwaarden gesteld voordat ingestemd werd met financiële ondersteuning van de plannen. Zo dienen zoveel mogelijk boekhandels te kunnen participeren en dienen ook andere rubrieken (naast S en W boeken ook andere producten als tijdschriften, kantoorartikelen en ansichtkaarten) op termijn gevolgd te kunnen worden. Pas dan kan de gehele omzet van een boekhandel goed in kaart worden gebracht waardoor de zo gewenste individuele cijfersturing mogelijk wordt.

De NBB blijft door middel van het SAB actief de deelrapportages van het BVO voor de Groep Wetenschappelijke Boekverkopers (GWB) en de Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) publiceren. Ook blijft het SAB, naast individuele BVO's, bedrijfsvergelijkende opstellingen maken voor andere groepen vergelijkbare boekhandels als de kleinere algemene boekhandels en een groep kinderboekhandels.

Ledenbestand en personalia

Tabel 7

Ledenbestand NBB per ultimo 2002

	1998	1999	2000	2001	2002
Ereleden	5	4	4	4	5
Gewone leden	752	744	747	743	731
Buitengewone leden	61	59	51	46	43
<i>totaal aantal leden</i>	<i>818</i>	<i>807</i>	<i>802</i>	<i>793</i>	<i>779</i>

Tabel 8

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
2002	1.572	1.117	71,1



De literaire boottocht tijdens de boekhandelsdagen door de Utrechtse grachten o.l.v. dichter Ingmar Heytze

In memoriam

De heer Hans Kreyns, voormalig boekhandelaar te Breda en oud-NBb-lid, overleed op 11 april jl. in de leeftijd van 88 jaar. De heer Kreyns was als in de jaren 50 werkzaam bij boekhandel Oomens waar hij jaren lang de leiding heeft gehad. Na het behalen van zijn vakdiploma en erkenning opende hij in 1963 een eigen zaak aan de Grinnekenweg te Breda. Boekhandel Kreyns is in 1993 opgeheven.

Op 25 april overleed op 76-jarige leeftijd Jan Wristers Rzn. Jan Wristers was tot eind jaren tachtig boekverkoper bij de algemene wetenschappelijke boekhandel J. Wristers bv te Utrecht, een familiebedrijf dat in 1887 was opgericht en als boekhandel in academische kringen een begrip was als leverancier van gedegen vakliteratuur. Samen met zijn broer opende Jan Wristers ook in andere universiteitssteden vestigingen, hoewel hijzelf de leiding over de boekhandel in Utrecht bleef houden. Zelfs toen hij na de overname van de Wristers-groep door Boekhandel Van Piere eind jaren tachtig terugtrad, bleef Jan Wristers regelmatig zijn winkel bezoeken.

Op 25 september jl. overleed op 64-jarige leeftijd Mijntje Roos. Mevrouw Roos was boekverkoopster te Ede. In 1979 startte zij haar eigen boekwinkel 'Het Paard van Troje' in een oud huisje waar zij zelf ook in woonde. Enige tijd later is de winkel verhuisd naar de huidige locatie in het hartje van Ede. Mevrouw Roos stond voor het type boekverkoopster waarvan er niet veel meer zijn. Zij was erg geëngageerd, betrokken bij het vak maar bovenal een groot liefhebster van het boek. Bij haar prevaleerde de culturele waarden boven de commerciële.

Op 27 oktober jl. overleed op 89-jarige leeftijd Sypke Dykstra. De heer Dykstra was boekverkoper in Leeuwarden en oud-eigenaar van boekhandel De Tille. Hij heeft nog mee kunnen maken dat zijn zoon Thys de winkel heeft ondergebracht bij de BGN. Sipke Dykstra is bestuurslid bij de Boekverkopersbond geweest van 1970 tot 1974. Een echte Fries, zakelijk maar een warm hart voor het boek.

Mevrouw Greet Werkman-Kaajan (1914-2002) was sinds het begin van de jaren veertig zelfstandig boekverkoper te Utrecht. Haar voornaamste doelgroep was het gereformeerde deel van de bevolking en zij was daarom ook dé boekenleverancier van christelijke scholieren en studenten. Mevrouw Werkman was tot aan de opheffing in 1992 actief lid van de Utrechtse afdeling van de Nederlandse Boekverkopersbond. In april 1999 nam zij op 85-jarige leeftijd afscheid van het boekenvak. Ze overleed op 30 december 2002.

Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen

Stand van zaken per 1 januari 2003

NBb-Bestuur

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

Bestuur GWB

P. Arnold (Paul), *voorzitter*
M.H. Bohlken (Maarten)
R. Kingma (Remy)
R.E. Overeynder (Evert)
R. Wristers (Reinder)
J. Laan (Joop), *secretaris*

Bestuur GCB

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

Bestuur Stichting NBb-fonds

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

Tijdschriftencommissie

J.D. Osinga (Joop), *voorzitter*
A.C. van Bijnen (Arno)
H. de Koning (Hubert)
J.M.N. Los (Mark)
J. Lutjeboer (Jan)
E. Oppersma (Egbert)
M.P. Rijsman (Rinus)
K. van Werde (Kitty)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*

Onderhandelingsdelegatie CAO

P. van Andel (Peter)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*
P. Hooghof (Piet)
mr. J.J.A. Kattenberg (Alberty)
R.E. Overeynder (Evert)

Bestuur stichting VUT-CAO

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

Bestuur stichting Vervroegd Uittreden GWB

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

Kernteam distributie

J.M. Peters (Hans), *voorzitter*
H.W. Cortenraad (Hans-Willem)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*

Distributiepanel

E. de Bres (Elise), secretaris
E. van Itterzon (Erik)
W.A. Langendonk (Adriaan)
W. Sluis (Wim)
J.D. Osinga (Joop)
F. Paagman (Fabian)
F. van Tilburg (Frans)
M. Vlaming (Martin)

Vertegenwoordigingen in de boekenbranche

Bestuur KVB

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

Bestuur CPNB

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

Raad van Commissarissen Boekenbon BV

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

Raad van Commissarissen SAB BV

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

Raad van Commissarissen Centraal Boekhuis

H. Boomker (Henk)
mr. A.K. Jongbloed (Ab)
M. van der Lely (Matthijs)

Stichting tot Beheer van de Aandelen van Centraal Boekhuis

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

Bestuur Stichting Boekportaal

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

Adviesraad Stichting Lezen

W. Karssen (Wim), *voorzitter*

Bestuur Stichting Boekpromotie

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

Commissie Handelsverkeer

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

Commissie van Beroep

A.J. Houtschild (André)

Vertegenwoordigers in andere organisaties

Koninklijke MKB Nederland/ Nationale Winkelraad

mr. A.C. Doeser (Ari)

Bestuur Hoofdbedrijfschap Detailhandel

mr. A.C. Doeser (Ari)

Bestuur Nederlandse Bibliotheek Dienst

W. Karssen (Wim), *penningmeester*

G. Schut (Guus)

Raad van Commissarissen Biblion BV

W. Karssen (Wim), *voorzitter*

Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel

W. Karssen (Wim), *voorzitter*

European Booksellers Federation (EBF)

mr. A.C. Doeser (Ari)

International Booksellers Federation (IBF)

mr. A.C. Doeser (Ari)

International Congress of Young Booksellers (ICYB)

E. de Bres (Elise)

68
89

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

Rachid Ajjaji

Ellen Bogaards

Elise de Bres

Paula van Dijk

Ari Doeser

Ingrid van der Elst

Carla Gouwerok

Dan Huffenreuter

Marry Huisman

Gert Kalkman

Alberty Kattenberg

Joop Laan

Adriaan Langendonk

Josien Oudemans

Bart van Slobbe

medewerker verrekenadministratie

stafmedewerker

beleidsmedewerker

medewerker Boekenbonadministratie

secretaris/directeur

bureaumedewerker

bureaumedewerker

administrateur

bureaumedewerker

stysteembeheerder Boekenbon

juridisch adviseur

beleidsmedewerker

beleidsmedewerker

beleidsmedewerker

marketing Boekenbon