

20⁰³

Voorwoord

Het jaar 2003 zal worden bijgeschreven in de annalen als een jaar van economische malaise, die in alle sectoren duidelijk merkbaar was. In de detailhandel verschilden de effecten soms zeer duidelijk. De boekhandel werd, in vergelijking met andere branches, niet heel sterk getroffen, maar toch: Het was geen goed jaar, de omzetten vielen over het algemeen tegen. De oorlog in Irak die tijdens de Boekenweek begon, en verder het zonnige voorjaar en de warme zomer waren factoren die de verkopen negatief beïnvloedden. Ik las typering van collega boekverkopers, mannen en vrouwen uit de praktijk, die niet mis te verstaan waren: typering als: een "rampjaar", een "moeilijk jaar", een "vlak jaar", een "heftig jaar", "een jaar om gauw te vergeten". Er waren echter ook positievere geluiden, die gewag maakten van een duidelijk herstel in de loop van het jaar, na het tegenvallende voorjaar, en van uiteindelijk zelfs een groei van de afzet, een groei van het aantal verkochte exemplaren dus.

Het jaar 2003 was ook het jaar waarin vakgenoten zich intensief bogen over het wetsontwerp Vaste Boekenprijs, waarover de meningen op onderdelen duidelijk verschilden. Na intensief overleg gelukte het partijen in september tijdens een extra ledenvergadering van de KVB tot een eensgezinde besluitvorming te komen. Een historische dag voor het boekenvak, dat de collectiviteit altijd hoog in het vaandel heeft gehad. Verheugend was dat later in het jaar het bereikte compromis over een viertal punten in de definitieve tekst van het wetsontwerp was terug te vinden. De eensgezindheid van het vak had duidelijk indruk gemaakt op de initiatiefnemers van het wetsontwerp.

Voor de NBb betekent het wegvallen van het Reglement Handelsverkeer per 1 januari 2005 grote veranderingen. Immers de erkenning zal dan vervallen en ieder die boeken verkoopt aan eindafnemers mag zich dan boekverkoper noemen. Daarom werd in 2003 de discussie met de leden over de toekomst van de NBb gestart en over tal van zaken die nu nog vanzelfsprekend zijn, maar dan niet meer. Dat vergde veel inspanning en kostte heel veel tijd. Maar dat is het ten volle waard. De toekomst van het boek en het lezen zal niet alleen gediend zijn met een fijnmazig net van boekhandels, maar met een regiment van professionele boekverkopers en economisch gezonde boekhandels. En daarvoor zijn naast een vaste boekenprijs onmisbare bouwstenen een verantwoorde marge, ook bij herbevoorrading, een goede en betaalbare distributie, krachtige en effectieve promotie en propaganda, betrouwbaar en alert onderzoek en een goede opleiding en regelmatige bijscholing van boekverkopers en hun medewerkers en een sterke NBb.

In 2004 zal over deze en andere onderwerpen verder worden nagedacht en gediscussieerd. 1 januari 2005 komt in zicht, de boekhandel zal daar goed voorbereid naar toe werken. De NBb is daarbij een krachtige partij.

Wim Karssen
voorzitter

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Inleiding	6
<i>De boekhandel in 2003</i>	6
De markt	9
<i>De boekhandel in de markt</i>	9
<i>De algemene markt</i>	10
<i>De wetenschappelijke markt</i>	14
<i>De educatieve markt</i>	17
<i>Tijdschriften</i>	18
Vaste boekenprijs	20
Distributie	23
<i>Inleiding</i>	23
<i>Kernteam distributie</i>	23
<i>Centraal Boekhuis</i>	24
<i>Scholtens</i>	24
Informatie Communicatie Technologie	26
<i>Boekverkopers en ICT</i>	26
<i>Boekbalie</i>	27

Promotie	31
<i>De CPNB</i>	31
<i>De Boekenbon</i>	33
<i>Stichting Boekpromotie en Stichting NBB-fonds</i>	34
Personeel	35
<i>Inleiding</i>	35
<i>Opleiding</i>	35
<i>Equal</i>	36
<i>CAO's</i>	37
De Nederlandse Boekverkopersbond	40
<i>Overleg samenwerkende boekhandels</i>	40
<i>Innovatieprijs</i>	42
<i>NBB-in de regio</i>	43
<i>Actieplan</i>	43
<i>Algemene ledenvergadering</i>	43
<i>Onderzoek</i>	45
<i>Ledenbestand</i>	46
<i>In memoriam</i>	48
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen	50

Inleiding

De boekhandel in 2003

Navraag bij Intres, Boekenpartners, BGN en een twintigtal zelfstandige boekhandels leerde dat 2003 ondanks pieken en dalen een jaar van stabilisatie is geweest. Dit wordt bevestigd door de uitkomsten van de omzetenquête van Stichting Speurwerk over 2003. Omzetmatig begon 2003 bij de meeste boekhandels goed, maar tijdens de Boekenweek en de periode daarna bleef de omzet achterlopen bij 2002. Hoogtepunten deden zich voor rond moederdag en met name de Sinterklaasperiode. Dit bevestigt dat het toenemende belang van de cadeaumomenten zeer zeker ook voor de boekhandel geldt. De omzetonwikkeling bleef door het gehele jaar overigens grillig verlopen met flinke plussen in de ene week en minnen in de andere. De hete zomer was voor de omzet in de boekhandel ongunstig. Toch heeft de boekhandel het goed gedaan vergeleken met andere detailhandelsbranches. De boekhandel heeft zijn positie als hét verkoopkanaal van boeken dan ook weten te behouden.

Qua genres waren er in 2003 geen echte uitschieters. Kookboeken bleven goed lopen en ook fictie bleef stabiel. Zoals sommige boekverkopers het typeerden: 2003 was een vlak jaar zonder echte toppers met uitzondering van Harry Potter natuurlijk.

Mede dankzij Harry Potter was 2003 ook het jaar waarin de discussie rond branchevreemde kanalen goed losbarstte. De winkels van Albert Heijn lieten zich bijvoorbeeld massaal registreren om de nieuwe Harry Potter te kunnen verkopen. De Harmonie vaarde er wel bij met een oplage van ruim een miljoen. Opvallende titels van 2003 zijn o.a. Sleutelooog van Hella S. Haasse die het hele jaar goed bleef verkopen en de Publieksprijs won en de titels van het echtpaar Nicci French. Zo staat hun gezamenlijke boek (De verborgen glimlach) op nummer 3 van de top 100 met best verkochte boeken over 2003 en hun individuele titels staan respectievelijk op 4 en 5. De nummer één van de top-100 met best verkochte boeken over 2003 was uiteraard Harry Potter en de Orde van de Feniks.

Het jaar 2003 draaide om de toekomst en dan met name de toekomst van de vaste boekenprijs. Het initiatiefwetsvoorstel vaste boekenprijs werd najaar 2003 ingediend door D66, GroenLinks en PvdA. De consequenties van de invoering van de wet op de vaste boekenprijs hebben vooral betrekking op het vervallen van de erkenningen en de daarmee samenhangende exclusieve voordelen zoals het verkopen en innemen van de Boekenbon en het verkrijgen van de geschenken van de CPNB. Voorbereidingen werden door de NBB

getroffen om goed in te spelen op deze nieuwe situatie. Zo werd in het najaar op de ledenvergadering de NBb nieuwe stijl besproken. In het voorjaar van 2004 zal een definitieve beslissing worden genomen over de nieuwe structuur.

Met een project als het Arbeidsmarktonderzoek (NBb-ledenenquête) bereidden de boekhandel en de NBb zich voor op de toekomstige arbeidsmarkt. Met de tijdschriftencommissie werden plannen gemaakt om de boekhandel meer mogelijkheden te geven om zich te profileren als tijdschriftenverkoper, de educatieve boekhandels deden onderzoek naar de gevolgen van rechtstreekse verkoop van scholen aan studenten en de groep christelijke boekhandels richtte zich op samenwerking. De Groep Wetenschappelijke Boekhandels heeft zichzelf juist opgeheven om boekhandels de kans te geven zich binnen de NBb te formeren in kleinere specifiek op hun belangen gerichte groepen.

Naast al deze bewegingen werd de consument niet uit het oog verloren. De Innovatieprijs stond in het teken van klantbenadering. De klant is immers om wie het uiteindelijk allemaal draait; hoe krijgen we de klant in onze boekhandels? Eén van de manieren om de klant beter te bedienen, is het gebruik van internet. Het hebben van een eigen website wordt daardoor steeds belangrijker. Op Boekbalie.nl kunnen alle NBb-leden (met en zonder website) op het internet gevonden worden. Dit onderdeel van Boekbalie is één van de best bezochte. Daarbij bleek in 2003 na technisch onderzoek dat er verschillende mogelijkheden zijn voor boekverkopers om de data van Boekbalie (onzichtbaar) te gebruiken op hun eigen website. De database van Boekbalie biedt namelijk zowel boekverkoper als consument vergaande mogelijkheden om een specifiek boek te kunnen zoeken.

WAAROM NIET NET ZOIETS ALS POTTER,
MAAR DAN HELEMAAL ANDERS



De markt

De boekhandel in de markt

Inleiding

De totale consumentenafzet van algemene boeken is met gemiddeld 4,9% in 2003 gestegen ten opzichte van 2002*. De boekhandel deed het met een afzetstijging onder consumenten van 6,2% beter dan gemiddeld. Door dit resultaat haalt de boekhandel een marktaandeel van bijna 65% (exclusief de erkende warenhuizen). Het heeft daarmee de positie als marktleider binnen dit segment afgelopen jaar duidelijk versterkt. De boekhandel heeft voor het tweede achtereenvolgende jaar het marktaandeel zien groeien, waardoor bevestigd wordt dat de boekhandel bij uitstek de plek is waar consumenten hun (algemene) boeken graag kopen. Dit in tegenstelling tot met name de boekenclub die hun marktaandeel in de afzet zagen dalen. De Nederlandse boekenkoper is en blijft duidelijk gecharmeerd van het brede aanbod algemene boeken in de vele aantrekkelijke en goed geoutilleerde boekhandels.

Hoewel de afzet van algemene boeken richting consumenten tot tevredenheid mag stemmen, geldt dit niet voor de totale bedrijfsomzet van de boekhandel over 2003. Deze omzet is namelijk met -0,2% licht gedaald van € 1.029 miljoen naar € 1.027 miljoen**. Met name de omzet in wetenschappelijke boeken, schoolboeken en non-fictie liep terug. De grotere boekhandels bevestigen dit door te melden dat de omzet in de zakelijke boekenmarkt is teruggelopen. Ook CBS geeft in de maandstatistieken aan dat de boekhandelsomzet over 2003 licht is achteruitgegaan***. Omdat CBS in dit stadium geen nadere cijfers kan geven, zullen we ons voor de omzetanalyse binnen de diverse deelmarkten (algemeen, educatief en wetenschappelijk) baseren op de omzetenquête van Stichting Speurwerk over 2003.

* Bron: Boekenindex 2003 van Stichting Speurwerk (veldwerk: Interview/NSS)

** Omzetenquête 2003 Stichting Speurwerk

***Bron: CBS, Maandstatistiek detailhandel, omzet-, prijs- en volumeontwikkelingen over 2003.

De algemene markt

Inleiding

Om de ontwikkelingen op de algemene markt te volgen, heeft Stichting Speurwerk ook in 2003 het consumentenonderzoek Boekenindex uitgevoerd. Dit telefonische steekproefonderzoek naar de afzet van algemene boeken onder een steeds wisselende groep van 400 Nederlanders van 15 jaar en ouder, wordt wekelijks gehouden. Wanneer een geïnterviewde consument aangeeft in de afgelopen veertien dagen een boek te hebben gekocht, wordt op basis van zes gegeven aankoopplaatsen gevraagd waar de consument het boek heeft aangeschaft. Vanwege de komst van de euro blijkt echter nog steeds dat consumenten minder goed in staat zijn om de prijzen van boeken te onthouden. Stichting Speurwerk geeft daarom aan dat het ook in 2003 niet mogelijk is gebleken de ontwikkeling van de gemiddelde prijs en de omzet te melden. CBS berekent voor een veertigtal detailhandelbranches wel de ontwikkeling van de omzet. Hieruit blijkt dat de omzet van de subrubriek 'boeken en tijdschriften' over de eerste drie kwartalen van 2003 licht gedaald is. Het gaat hier om de totaalomzet van bedrijven die als hoofdactiviteit de verkoop van boeken en tijdschriften hebben. CBS geeft verder de gemiddelde prijsstijging weer per detailhandelsgroep. Met behulp van dit gegeven heeft de NBB op basis van historisch cijfermateriaal de gemiddelde verkoopprijs van algemene boeken geëxtrapoleerd. Voor 2003 komt de gemiddelde prijs van een algemeen boek uit op € 13,60. Dit is ten opzichte van 2002 (€ 13,20) een stijging van 2,9%. Omdat CBS in dit stadium geen verdere cijfers verstrekt en Stichting Speurwerk uitgebreid rapporteert over de afzet, worden in dit jaarverslag de belangrijkste resultaten uit het Boekenindexrapport vermeld.

Afzet 2003

De Nederlanders hebben in 2003 meer algemene boeken gekocht dan in 2002. Tabel 1 geeft aan dat de aankoop van algemene boeken door particuliere consumenten in 2003 met gemiddeld 4,9% is toegenomen. Het is verheugend dat de boekhandel een afzetplus van 6,2% meer dan gemiddeld stijgt. De meest opvallende daler met -/- 10,1% is de boekenclub. Wanneer we deze cijfers vertalen naar marktaandeel (tabel 2) zien we dat de boekhandel in 2003 een aandeel van 64,8 procent heeft behaald. Dit afzetaandeel was 0,8 procent hoger dan in 2002. Dit was het tweede achtereenvolgende jaar met een toename, waardoor de boekhandel in twee jaar tijd 3,2 procent marktaandeel heeft gewonnen. Statistisch wordt een dergelijke stijging significant genoemd. Verder deden de internetwinkels en supermarkten het goed qua boekenverkoop. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat vooral de supermarkt maar ook de internetverkopers aandeel hebben teruggewonnen dat in 2002 was prijsgegeven. Vanwege de dalende afzet van de boekenclub, liep dit

marktaandeel in 2003 met 2,3 procent verder terug. De totale afname in twee jaar is 3,5 procent. De boekenclubs hebben duidelijk te kampen met een afnemende belangstelling van boekencopers. Ook de warenhuizen verloren in 2003 met een daling van 0,4 procent voor het tweede achtereenvolgende jaar wat terrein. In twee jaar tijd hebben de warenhuizen 1,5 procent aandeel verloren. De grote groep van allerlei overige verkoopkanalen heeft qua marktaandeel een kleine stijging gerealiseerd.

Tabel 1

Afzetontwikkeling algemene boeken per aankoopplaats (index 2001=100)

De consumentensector in stuks (excl. zakelijke sector)

				Mutatie in 2003 t.o.v.	
	2001	2002	2003	2002	2001
Boekhandel	100,0	104,4	110,9	+6,2% *)	+10,9% *)
Boekenclub	100,0	93,7	84,2	-10,1% *)	-15,8% *)
Warenhuis	100,0	87,1	86,7	-0,5%	-13,3% *)
Internet	100,0	89,2	136,9	+53,5% *)	+36,9% *)
Supermarkt	100,0	76,6	109,5	+42,9% *)	+9,5%
Elders	100,0	108,1	116,9	+8,1%	+16,9% *)
Totale afzet in stuks	100,0	100,4	105,4	+4,9% *)	+5,4% *)

*) = significante stijging of daling, _ = 0,05

Bron: BoekenIndex-onderzoek van Stichting Speurwerk (veldwerk Interview-NSS)

11
11

N.B. Afgeronde uitkomsten. De mutaties zijn berekend op de niet-afgeronde uitkomsten.

Tabel 2

Marktaandelen aankoopplaatsen van algemene boeken in 2001, 2002 en 2003.

De consumentensector in stuks (excl. zakelijke sector)

				Verschil 2003 met:	
	2001	2002	2003	2002	2001
Boekhandel	61,6%	64,0%	64,8%	+0,8%	+3,2%
Boekenclub	17,3%	16,1%	13,8%	-2,3%	-3,5%
Warenhuis	8,2%	7,1%	6,7%	-0,4%	-1,5%
Internet	2,5%	2,2%	3,2%	+1,0%	+0,7%
Supermarkt	2,4%	1,8%	2,5%	+0,7%	+0,1%
Elders	7,9%	8,5%	8,8%	+0,3%	+0,9%
Weet niet	0,2%	0,2%	0,2%	-	-
Totale afzet in stuks	100,0%	100,0%	100,0%	-	-

Bron: BoekenIndex-onderzoek van Stichting Speurwerk (veldwerk Interview-NSS)

N.B. Afgeronde percentages. De verschillen zijn berekend op de niet-afgeronde uitkomsten.

Omzetontwikkeling 2003

Stichting Speurwerk heeft over 2003 wederom een omzetenquête onder erkende boekverkopers uitgevoerd. Voor de boekhandel worden representatieve uitspraken gedaan die betrekking hebben op een kleine 1.000 verkooppunten. Met betrekking tot de algemene boeken hebben deze verkooppunten in 2003 € 356 miljoen omzet weten te behalen. Dit is een stijging van circa 1,5% ten opzichte van het jaar 2002 (€ 355 miljoen). De kinderboekenomzet steeg met meer dan € 4,2 miljoen naar € 58 miljoen in 2003. Fictie bleef met € 149 miljoen nagenoeg gelijk, terwijl de omzet van non-fictie met bijna 1,5% daalde naar eveneens € 149 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 2003 uitkwam op € 261 miljoen. Ten opzichte van 2002 betekende dit een lichte daling van 0,2%.

Bestsellers 2003

De vijftieng bestverkochte titels in 2003 die voortkomen uit de Boek-Monitor laten zich als volgt omschrijven:

Tabel 3

De 25 bestverkochte titels in 2003 (BoekMonitor)

Nr	Titel	Auteur	Uitgever	Prijs
1	<i>Harry Potter en de Orde van de Feniks</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	21,50
2	<i>De verborgen glimlach</i>	French, N.	Ambo/Anthos	18,90
3	<i>De claim</i>	Grisham, J.	A.W. Bruna	19,95
4	<i>De onderstroom</i>	Gerrard, N.	De Boekerij	17,50
5	<i>De mensen die weggingen</i>	French, N.	Ambo/Anthos	2,50
6	<i>Harry Potter en de Orde van de Feniks (gebonden editie)</i>	Rowling, J.K.	De Harmonie	26,50
7	<i>Onderhuids</i>	French, N.	Ambo/Anthos	12,50
8	<i>Liegangst</i>	Hek, Y. van 't	De Bezige Bij	7,50
9	<i>De Cock en moord in reclame</i>	Baantjer, A.C.	Uitgeverij De Fontein	9,98
10	<i>De Cock en geen excuus voor moord</i>	Baantjer, A.C.	Uitgeverij De Fontein	9,98
11	<i>Godin van de jacht</i>	Royen, H. van	Uitgeverij Vassallucci	19,95
12	<i>Harry Potter / And the order of the phoenix</i>	Rowling, J.K.	Bloomsbury	29,95
13	<i>De tweeling (film editie)</i>	Loo, T. de	Arbeiderspers	12,50
14	<i>Koningin Noor van Jordanie - een leven in het teken van vrede</i>	Noor	Arena	22,50
15	<i>De nieuwe man</i>	Rosenboom, T.	Querido	18,95
16	<i>Sleuteloog</i>	Haasse, H.S.	Querido	16,95
17	<i>De kleine vriend</i>	Tartt, D.	De Bezige Bij	17,50
18	<i>Het platte land</i>	Hek, Y. van 't	De Bezige Bij	7,50
19	<i>Tijdelijk nieuw</i>	Kooten, K. van	De Bezige Bij	15,00
20	<i>De geboorte van een gezin</i>	Deckers, D.	Tirion	9,98
21	<i>De wereld van Sofie</i>	Gaarder, J.	Houtekiet	15,00
22	<i>Waarom mannen niet luisteren en vrouwen niet kunnen kaartlezen</i>	Pease, A.	Het Spectrum	14,75
23	<i>Het rijk van de gouden draak</i>	Allende, I.	Wereldbibliotheek	17,90
24	<i>Het zwijgen van Maria Zachea</i>	Koelemeijer, J.	Uitgeverij Plataan	17,50
25	<i>Waarom mannen liegen en vrouwen altijd schoenen kopen</i>	Pease, A.	Uitgeverij Het Spectrum	14,95

Uitleencijfers van de openbare bibliotheek

De Vereniging van Openbare Bibliotheken heeft de uitleencijfers tot en met 2002 bekend gemaakt. Informatie met betrekking tot 2003 volgt pas in september 2004. Tot 2000 liep het aantal leden en uitleningen aanzienlijk terug. Dit werd voornamelijk veroorzaakt door invoering van de leenrechtvergoeding, die door de meeste bibliotheken doorberekend wordt aan hun leden. In 2001 en 2002 is sprake van een zich stabiliserende situatie in vergelijking met 2000. In totaal bedroeg het aantal uitleningen in 2002, net als de twee voorgaande jaren, circa 150 miljoen. Boekuitleningen zijn met circa 132 miljoen goed voor een kleine 90% van het totaal. Het aantal leden schommelt sinds 2000 op circa 4,3 miljoen.

De wetenschappelijke markt

De NBb definieert de wetenschappelijke markt aldus: "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 laten de laatste jaren een aanwas van het aantal ingeschreven studenten zien. De aantallen HBO- en WO-studenten tonen, na een afname tussen 1993 en 1998, sinds 1999 jaarlijks een flinke groei.

Tabel 4
Studentenaantallen in het HBO en WO 1992-2003*

* 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
2002/2003	325 950	2002/2003	181 890

De omzetenquête van Stichting Speurwerk toont aan dat de omzet in wetenschappelijke boeken in 2003 ten opzichte van 2002 licht daalde met -1,4% van € 85 miljoen naar € 83 miljoen. De omzet losbladigen daalde eveneens licht van € 34 miljoen in 2002 naar € 33 miljoen in 2003.

De onderlinge verhouding tussen omzet en inkoopwaarde komt bij de boekhandels die veel W-boeken verkopen steeds meer onder druk te staan. Het SAB ziet de verklaring van dit fenomeen in de geleidelijke daling van inkoopmarges op S- en W-boeken. De wetenschappelijke boekhandel slaagt er deels in deze daling tegen te gaan door een groter deel algemene titels, met een gunstigere marge, in te kopen. De winst die men zo boekt, blijft marginaal. Door de teruglopende economische groei proberen consument en producent de hand op de knip te houden. De (wetenschappelijke) boekhandel heeft dit gedrag in de omzetcijfers teruggezien. In de eerste maanden van het jaar, met als dieptepunt maart en april, liepen de omzetcijfers ten opzichte van 2002 terug. Met name in de rubrieken economie en computerboeken, die binnen de zakelijke markt belangrijk zijn, was een duidelijk omzetverval merkbaar. Daarnaast bleef de omzet juridisch achter vanwege het feit dat de regering, na twee kort op elkaar volgende Kabinetsformaties, weinig wetgeving tot stand heeft gebracht. Binnen dit specifieke segment mogen de dramatische automatiseringsproblemen in de facturering van (juridische) vervolgwerken bij Kluwer niet onvermeld blijven. Blijkens een enquête van de NBB onder een groep specialisten op dit terrein bleek duidelijk welke negatieve gevolgen deze problemen gedurende het gehele jaar voor de boekhandel hebben gehad. Kluwer heeft op aandringen van de NBB en individuele boekhandels gezocht naar oplossingen om de factureringsproblemen grondig aan te pakken en de boekhandel tegemoet te komen door bijvoorbeeld in gezamenlijkheid de klanten van de boekhandel over oplossing van de problematiek te informeren.

Wetenschappelijke uitgevers op hun beurt zien de laatste jaren een dramatische teruggang op de advertentiemarkt en ook op andere gebieden hebben zij het economische tij tegen. De NBB signaleert, net als het SAB, dat wetenschappelijke uitgevers, daar waar een betere samenwerking en een betere beloning van het samenspel tussen uitgever en boekhandel op zijn plaats is, het tij proberen te keren door de marges van de boekhandel in te krimpen. Wim Karssen, voorzitter van de NBB, heeft op de algemene ledenvergadering van de NBB de verlagingen van de marges door wetenschappelijke uitgevers sterk veroordeeld. Hij riep boekverkoper en uitgever op alert en pro-actief te zijn en de samenwerking te zoeken, door bijvoorbeeld innovatief gebruik te maken van ICT-ontwikkelingen.

NOU "BOEKEN" INDRUKKEN

HAANDVERBAND
EXTRA VOORDEU G!

HIER WEGEN

SUPER
VOORD



De educatieve markt

De omzetenquête van Stichting Speurwerk toont aan dat de omzet van de boekhandel in educatieve boeken in 2003 ten opzichte van 2002 licht daalde met 1,5% van € 184 miljoen naar € 181 miljoen.

De uitgevers, aangesloten bij de GEU, leverden de boeken in 2003 over het algemeen op tijd uit naar de boekhandel. In 2003 heeft de werkwijze van uitgevers uit het zogeheten grijze circuit wel weer voor veel irritatie gezorgd bij de educatief specialisten. Met name het niveau van uitlevering en facturering was onder de maat. Deze uitgevers trekken zich over het algemeen weinig aan van de gangbare gebruiken in het boekenvak en diskwalificeren zich daarmee als professionele partner binnen het educatieve segment.

In 2003 is het eindrapport Simulatie Inkoop Schoolboeken gepubliceerd. Dit verslag van een simulatieproject in het Voortgezet Onderwijs werd in opdracht van de Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs (VVO), de Groep Educatieve Uitgeverijen (GEU) en de SEB (Samenwerkende Educatieve Boekverkoopers) uitgevoerd door een onderzoeksbureau. Het project is opgestart om te onderzoeken of schoolboeken goedkoper kunnen worden aangeboden. Om dit in kaart te brengen zijn drie toekomstige scenario's aan de scholen, uitgeverijen en boekhandels voorgelegd: het wetsvoorstel vaste boekenprijs, behoud vaste prijs met vrije marges en kortingen, en een volledig vrije markt. Op basis hiervan hebben de deelnemers aan het project hun toekomstverwachtingen op papier gezet. De onderzoekers menen dat als de vrije inkoopmarkt in werking treedt, en dus toenemende concurrentie optreedt, dat er niet al te hooggespannen verwachtingen over een verlaging van de prijs van het schoolboek dienen te zijn. Als scholen rechtstreeks bij uitgeverijen inkopen, moeten zij daarnaast namelijk nog de distributie regelen en bekostigen. Bij de boekhandel worden deze diensten nu al aangeboden, zodat het de verwachting is dat de toegevoegde waarde van de boekhandels niet in ernstige mate zal worden aangetast. In het rapport is overigens verder geen expliciete conclusie over de te verwachten prijsontwikkeling van het schoolboek terug te lezen. Een conclusie uit het rapport is wel dat educatieve uitgeverijen er niets voor voelen om zelf boekhandelsdiensten aan scholen aan te bieden. Daarmee wordt het voor scholen minder aantrekkelijk om rechtstreeks bij de uitgeverij aan te kloppen en blijft de educatief specialist grote kansen behouden om aan scholen te kunnen blijven leveren.

Tijdschriften

De consumptieve bestedingen in termen van losse verkoop tijdschriften worden voor 2003 geschat op een bedrag van circa € 450 miljoen. Volgens berekeningen heeft de boekhandel een omzet van ongeveer € 160 miljoen van deze consumptieve bestedingen. Het marktaandeel komt daarmee op ongeveer 36%. Verheugend is te melden dat de omzet van tijdschriften in de boekhandel in 2003 gemiddeld met circa 6% is gestegen. Toch is dit met name in vergelijking met de supermarkten gemiddeld een lagere stijging, waardoor het marktaandeel van de boekhandel verder onder druk komt te staan (zie tabellen op pagina 19). De gemiddelde prijsstijging van tijdschriften bedroeg in 2003 rond de 3%.

In 2003 heeft onze tijdschriftencommissie zich geconcentreerd op promotie en schapindeling. Met betrekking tot het onderwerp promotie heeft de commissie zich bezig gehouden met een vernieuwde cadeauverpakking en het ontwikkelen van plannen om te komen tot een collectieve aandachtscampagne voor tijdschriften in de boekhandel. De cadeauverpakking is in februari 2004 aangeboden aan de boekhandel. Ten aanzien van collectieve promotieactiviteiten is overleg geweest met de Groep Publiekstijdschriften van het NUV. Deze groep heeft besloten niet direct zelf te investeren in collectieve campagnes, maar dat over te laten aan tijdschriftendistributeurs Aldipress en Betapress. Concreet zullen distributeurs en commissie de boekhandel in 2004 regelmatig informeren over titels die goed passen bij bijvoorbeeld thema's van de CPNB en seizoengebonden aandachtsgebieden zoals tuinieren, koken en reizen.

De schapindeling is een belangrijk onderwerp. Diverse onderzoeken hebben aangetoond dat het gemiddelde schap in de boekhandel veel voller staat dan bij de supermarkt. De boekhandel heeft veel titels in huis, maar een groot deel blijkt onverkoopbaar omdat het niet goed gepresenteerd kan worden vanwege ruimtegebrek. Dit levert weer onnodige voorraden en retouren op waar veel geld en arbeid in gaat zitten. Al met al wordt het rendement op deze wijze fors ondergraven. Elke ondernemer zal in overleg met de distributeurs moeten komen tot maatwerk voor zijn verkooppunt om zodoende de aanwezige kansen om te komen tot omzet- en rendementsverbetering te benutten. Een continue actieve opstelling is de belangrijkste voorwaarde om een lonend assortiment tijdschriften aan te bieden waar de klanten op afkomen.

In het najaar is met de vertegenwoordigers van Aldipress en Betapress gesproken om concrete invulling te gaan geven aan bovengenoemde onderwerpen. Beide distributeurs hebben benadrukt dat samenwerking op het terrein van promotie en schapingdeling belangrijk is vanwege het feit dat de boekhandel als breed verkooppunt van tijdschriften nog steeds van eminent belang is voor een pluriform aanbod aan de Nederlandse consument. Het moge duidelijk zijn dat de NBB-tijdschriftencommissie alles zal doen wat mogelijk is om te zorgen dat boekverkopers in de gelegenheid gesteld blijven hun klanten op vele verkooppunten te blijven bedienen met een rendabel breed tijdschriftenassortiment.

Tabel 5

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

Jaar	Boekhandel	Tabak	Supermarkt	Overig*	Totaal
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
2003	30,5	10,3	53,6	5,6	100

* Onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera

19
61

Tabel 6

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

Jaar	Vakhandel	Tabak	Supermarkt	Overig*	Totaal
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
2003	41,3	11,7	37,2	9,8	100

* Onder meer benzinstations,
horecagelegenheden et cetera

Vaste boekenprijs

De NBb onderschrijft al jaren het belang en nut van de vaste boekenprijs zoals deze nu is vastgelegd in het Reglement Handelsverkeer. Wij ondersteunen de cultuurpolitieke doelstellingen van de vaste prijs die neerkomen op een pluriform boekenaanbod en een fijnmazig net van boekhandels. In de negentiger jaren hebben wij zelfs het initiatief genomen om Prof. Mr. H.J. de Ru (VU Amsterdam) te vragen een wetsontwerp vaste boekenprijs te maken, maar toen was onze branche er nog niet aan toe.

In oktober 2002 werd het initiatiefwetsvoorstel vaste boekenprijs gepresenteerd door Boris Dittrich (D66) en Femke Halsema (Groen Links). Aan het boekenvak werd een inhoudelijke reactie gevraagd. Daartoe hebben delegaties van KVB, NBb en NUV zich in de zomer van 2003 uitgebreid met elkaar onderhouden. Naast deze intensieve voorbereidende vergaderingen binnen de werkgroep, werden in september twee plenaire vergaderingen gewijd aan de vakreactie. Op 8 september was er een extra ledenbijeenkomst van de NBb en op 17 september een ledenvergadering van de KVB. Op deze laatste vergadering werd het doel om met één vakbrede reactie op het initiatiefwetsvoorstel te komen, uiteindelijk bereikt. Begin oktober 2003 heeft de KVB de eensgezinde reactie aan de indieners van het wetsvoorstel gestuurd.

In het najaar van 2003 is het initiatiefwetsvoorstel vaste boekenprijs ingediend, mede ondertekend door de Partij van de Arbeid. In 2004 zal de NBb zich bezighouden met een intensieve lobby naar de fracties van de Tweede Kamer. Tijdens deze lobby wordt het belang van de vaste boekenprijs uitgelegd.

Het gaat ons niet alleen om de fijnmazigheid van het boekhandelnet maar ook om het professionalisme van de boekhandel. Het eerste wordt bereikt met het cultuurpolitieke instrument vaste boekenprijs en het tweede door voldoende handelsmarge. Beide elementen zijn in combinatie met een professionele infrastructuur (distributie, promotie, onderzoek en opleiding) essentieel voor de consument. Wij menen dat ons land - dankzij de vaste boekenprijs - van goede boekhandels is voorzien, die een breed aanbod op aantrekkelijke wijze aan de consument te bieden hebben. Met een gemiddeld aankoopbedrag van € 13,60 kunnen we stellen dat het boek redelijk geprijsd is om de concurrentie in de vrijetijdsmarkt aan te kunnen.

In veel Europese landen geldt ook een wet of een privaatrechtelijke regeling. Het Nederlandse ontwerp past in deze Europese omgeving. Wij zijn geen voorstanders van rijkssubsidie voor de boekhandel, zoals dat in Zweden gebeurt of voor andere kunstuitingen in Nederland. Ons kleine taalgebied kan niet zonder het cultuurpolitieke instrument van de vaste prijs. Loslaten ervan zal voor de productie en distributie van het boek grote gevolgen hebben waarmee de consument niet gebaat is.

Wij hadden liever gezien dat de termijn van de vaste boekenprijs twee jaar blijft, dat het schoolboek ook de vaste prijs houdt en dat de boekenclub pas na negen maanden na verschijning een titel in het assortiment opneemt. De indieners van het wetsontwerp hebben echter anders besloten.

ENIG IDEE HOEVEEL TYD
IK ER ZOET MEE BEN?



Distributie

Inleiding

Sinds 2002 werkt de NBb met een kernteam distributie en met distributiepanels. Het kernteam is samengesteld uit enkele bestuursleden van de NBb. Het heeft tot taak op strategisch beleidsmatig niveau contacten te onderhouden met distributieorganisaties van boeken. Het distributiepanel Centraal Boekhuis (CB) is een praktische gebruikersgroep, afkomstig uit alle geledingen van de NBb, die de dagelijkse distributiepraktijk van CB en Vervoerscentrale (VC) van dichtbij meemaakt en vanuit die ervaring voorgenomen en in gang gezette ontwikkelingen in de distributie evalueert. Met betrekking tot evaluatie van de dienstverlening van Scholtens is in 2003 het distributiepanel Scholtens opgericht.

Kernteam distributie

In 2003 heeft het kernteam distributie intensieve contacten onderhouden met de Groep Algemene Uitgevers (GAU) en de directie van CB. Deze gesprekken zullen in 2004 doorlopen. Het belangrijkste gespreksonderwerp is de totstandkoming van een vernieuwde Depotovereenkomst met ingang van 1 januari 2005, in het licht van artikel 12 van het initiatiefwetsvoorstel vaste boekenprijs. In de laatste maanden van 2003 hebben GAU en NBb besloten dat bedrijfsadviseur Boer & Croon intensief betrokken wordt bij het traject om te komen tot de gewenste overeenkomst. Centraal Boekhuis heeft tijdens de gesprekken in 2003 aangegeven dat het Centraal Depot verre van rendabel is vanwege het feit dat in 40% van de opgeslagen titels nauwelijks beweging zit. In overleg met de GAU is de NBb uiteindelijk akkoord gegaan met een minimale bestelgrootte van acht exemplaren per bestelling omdat dit het rendement al ten goede zou komen. De maatregel is in 2003 echter niet geëffectueerd. Wel bleken er aan het eind van 2003 grote veranderingen op til met ingang van 1 januari 2004. Zo zijn de tariefvoorstellen aan uitgevers voor opslag in het Centraal Depot te kenmerken als fors. Wat dit uiteindelijk voor implicaties heeft voor de titelbreedte van het Centraal Depot, waar de NBb zeer aan hecht, wordt echter pas in 2004 duidelijk. De boekverkopers werden in december 2003 geconfronteerd met nieuwe wijzigingen in de tariefstructuur. In verband met de wens om te komen tot een inzichtelijke kostenstructuur, heeft de directie van CB besloten het literatarief, het regelatarief en de schaalgroottekorting te laten vervallen. Vanaf 2004 geldt alleen nog een tarief per exemplaar, dat afneemt naarmate meer exemplaren per

regel besteld worden. Nadat in januari de eerste dienstenfactuur wordt verzonden, zal het voor veel boekverkopers duidelijk worden wat de nieuwe maatregelen precies voor hen betekenen.

Centraal Boekhuis

Distributiepanel CB

Vanuit deze groep is in 2003, samen met vertegenwoordigers van CB, in een drietal goed bezochte sessies bekeken hoe CB en VC in de boekhandel-praktijk op tal van terreinen functioneren. De volgende gesprekspunten zijn onder andere aan bod gekomen: ontwikkeling CB-Online, organisatie routes Vervoerscentrale, de vernieuwde retourprocedure, verpakkingen (gewicht en kwaliteit), manco's en beschadigingen en de inzichtelijkheid van meegestuurde documenten. Door de boekverkopers worden de gesprekken over operationele zaken aangemerkt als zinvol. CB is van mening dat het oordeel van de praktijkmensen belangrijk is om klanten beter te kunnen bedienen.

Ontwikkelingen bij CB in 2003

Centraal Boekhuis heeft als logistiek dienstverlener van boeken en aanverwante artikelen in 2003 de dienstverlening zoveel mogelijk afgestemd op de wensen van de klanten om zodoende de relatie met de boekhandel verder te verbeteren en te optimaliseren. Twee grote veranderingen in 2003 springen in het oog. Ten eerste werd CB-LINK na vele jaren trouwe dienst vervangen door CB-Online. CB-Online als internetapplicatie heeft zich afgelopen jaar bewezen als het bestel- en informatiemedium binnen de boekhandel. Binnen één jaar zijn alle aangesloten boekverkopers overgestapt op deze internettoepassing. In de eerste maanden van 2003 hebben CB en NBB succesvol gezamenlijke trainings- en opleidings sessies georganiseerd om boekverkopers vertrouwd te maken met CB-Online en Boekbalie. Ten tweede werd in november 2003 de Buitenlandse Boekenservice van CB geïntroduceerd. De boekhandel kan sindsdien rechtstreeks bij CB de Engelstalige toptitels in het pocketsegment bestellen. De gevoerde titels kunnen direct besteld worden via CB-Online en de boeken worden op de bekende wijze afgeleverd en gefactureerd.

Scholtens

Distributiepanel Scholtens

Het distributiepanel Scholtens is in 2003 één keer bijeen geweest. Deze eerste vergadering stond vooral in het teken van een algemene gedachtewisseling over het reilen en zeilen van de distributeur Scholtens waar het de service aan

hun boekhandelaanemers betreft. Over het algemeen zijn de afnemers tevreden over de service en betrokkenheid van Scholtens. Het bedrijf levert een goed product tegen een goede prijs volgens de aanwezige paneldeelnemers. Vanwege de geringe logistieke problemen is besloten dat het niet strikt noodzakelijk is om met enige regelmaat bijeen te komen. Wel is het bestuur van de NBb van mening dat het panel intact moet blijven zodat bij voorkomende problemen snel teruggevallen kan worden op de diverse deelnemers uit het panel.

Ontwikkelingen bij Scholtens in 2003

Het jaar 2003 heeft in het teken gestaan van een management buy-out door het huidige driekoppige directieteam. Zij hebben het volledige eigendom verworven van de Scholtens Groep (deze naam is overigens gewijzigd in Libridis Groep) en de daarbij behorende business units Scholtens Groothandel, Libridis (logistieke dienstverlening) en Denis (commerciële dienstverlening). Het bedrijf heeft in 2003 prioriteit gegeven aan een verbetering van de synergie door de onderlinge samenhang van de verschillende bedrijven te optimaliseren.

Na een aarzelende start heeft Scholtens Groothandel in het boekhandelskanaal in 2003 een groei kunnen realiseren van 4%. Betere netto verkoopresultaten c.q. een aanzienlijke beperking van het retourvolume zorgden voor een flinke kwaliteitsverbetering in het assortimentsbeheer. Deze vindt zijn oorsprong in betere en meer op maat gemaakte afspraken met uitgevers en boekhandels, en een verfijning van het assortiment op klantniveau.

25
57

In 2003 heeft Scholtens speciale klantendagen georganiseerd om de afnemers te laten kennismaken met de logistieke processen en ze te informeren over het belang van een goed assortimentsbeheer. De groothandel heeft verdere stappen gezet in de promotionele ondersteuning van de verkoop in de boekhandel. Het Scholtens boekenmagazine is in 2003 vernieuwd en draagt nu de naam *Lees mee!*. Daarnaast heeft Scholtens speciale *Lees mee!*-cadeauflets geïntroduceerd. Een recent klantentevredenheidsonderzoek bevestigde dat de dienstverlening door de afnemers geapprecieerd wordt.

Het jaar 2003 betekende ook de komst van Denis Nederland, de commerciële dienstverlener voor uitgevers op de Nederlandse markt. Voor de boekhandel betekent dit dat uitgaven van met name kleinere uitgevers via deze commerciële partner beter en geconcentreerd aan de boekhandel worden aangeboden. De logistieke dienstverlener Libridis Nederland heeft zich in 2003 verder ontwikkeld om voor uitgevers opslag- en transportactiviteiten te verzorgen. Op automatiseringsgebied werd nieuwe software geïntroduceerd die de goederenstroom efficiënter dient te maken, zodat aan de afnemers nog beter op maat geleverd kan worden.

Informatie Communicatie Technologie

Boekverkopers en ICT

Voor boekverkopers is het inmiddels geen vraag meer of een boekhandel een internetaansluiting heeft, maar of hij een breedbandverbinding heeft en hoe snel de verbinding is. Begin 2003 werd het startsein gegeven voor een massale overstap op breedbandinternet ADSL. De reden: de introductie van CB-Online. De NBB is daar vervolgens op ingesprongen door workshops in het hele land te organiseren waarin voorlichting werd gegeven over Boekbalie, internet en CB-Online. Ruim 450 boekverkopers hebben aan de NBB-workshops deelgenomen.

In maart 2003 werd bekend dat de verkoop van dvd's in 2002 met ruim 143% gestegen was. Eén van de meest succesvolle dvd's was die van Harry Potter en de Steen der Wijzen. Dit soort titels sluit goed aan bij het assortiment in de boekhandel. In november werd bekend dat naast de BGN en enkele zelfstandige boekhandels ook Turning Point zich op dvd als groeimarkt gaat richten.

2003 was het jaar waarin de belangrijkste internetboekhandel bol.com voor het eerst in een kwartaal winst boekte. Barnes en Noble gaf de verkoop van e-books op en klanten van ECI kunnen nu ook per sms hun bestellingen plaatsen. Bruna.nl zette een offensief in op met name de studentenmarkt en Amazon.com legde zich naast nieuwe boeken en allerlei andere producten ook meer op gebruikte boeken toe. De 'gewone' boekhandel gaat ondertussen gestaag door met de ontwikkeling van een eigen website. Zij richten zich op de sterke combinatie van *clicks & bricks*. Deze ontwikkeling sluit aan bij de NBB-visie die in 1997 tijdens het lustrumcongres 'Onze klant in 2007: fictie of non-fictie...' naar buiten kwam.

Websiteautomaat

Voor boekverkopers die nog geen website hebben of hun bestaande etalage op het internet willen uitbouwen, introduceerde de NBB in de zomer 2003 de Websiteautomaat. Met name boekverkopers die zelf willen bepalen wat er op hun website komt en deze zelf willen onderhouden, kunnen van start met de Websiteautomaat. Met de Websiteautomaat is het voor boekverkopers mogelijk om in een aantal simpele en duidelijke stappen een eigen eenvoudige website te bouwen. De website kan vervolgens worden ondergebracht op elke (internet)plek naar keuze. Daarbij biedt de Websiteautomaat een standaard bestelpagina en een link naar het uitgebreid-zoeken-schermbild van Boekbalie. Een aantal boekverkopers is inmiddels met de Websiteautomaat van start gegaan.

www.boekbond.nl

Naast het initiëren van projecten voor boekverkopers bouwde de NBb ook zijn eigen website verder uit. Zo werden op Boekbond.nl enkele dossiers toegevoegd waar boekverkopers nuttige achtergrondinformatie kunnen vinden. Voorbeelden zijn het dossier Boekbalie met uiteraard allerlei informatie over Boekbalie, maar ook het dossier Arbo waarin alles te vinden is over de controle van de kassawerkplekken en waar boekverkopers een voorbeeld Risico Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) kunnen downloaden.

www.werkenindeboekhandel.nl

De NBb werkt ook hard aan het opzetten van een kenniscentrum op het internet onder de naam: www.werkenindeboekhandel.nl. Deze website richt zich op (potentiële) boekverkopers. Meer informatie over deze website kunt u lezen in het hoofdstuk Equal op pagina 36.

Boekbalie

Op 3 november 2003 is de tweede verbeterde versie van Boekbalie live gegaan met een strakke nieuwe vormgeving en extra modules zoals: 'virtueel boek', 'uitgebreid zoeken', 'alternatieve schrijfwijzen' en 'snelzoeken'. De modules maken het mogelijk om optimaal te zoeken in de enorme database van Boekbalie. In deze database is het mogelijk om dat ene leverbare boek over Marokko van 300 pagina's te vinden. Daarnaast wordt er veel extra informatie over boeken gegeven en zijn alle NBb-leden op Boekbalie te vinden. Bij boekhandels met een e-mailadres kunnen ook bestellingen door consumenten worden geplaatst.

27
27

Met de extra modules zoals het 'virtueel boek' wordt bijvoorbeeld zoveel mogelijk voorkomen dat dezelfde titel onder een auteur meerdere malen getoond wordt. Wanneer er meer edities van een titel zijn uitgegeven, wordt dat aangegeven door de term 'meer edities'. Bij aanklikken verschijnen alle edities die van een titel in de database zijn opgenomen. Met dit soort mogelijkheden onderscheidt Boekbalie zich van andere internetsites. Boekbalie heeft zich inmiddels ontwikkeld tot de beste zoekmachine voor boeken en wordt steeds beter bezocht. Allereerst door vakgenoten, maar in toenemende mate ook door consumenten. De nieuwe vormgeving en de sterk verbeterde zoekresultaten op de diverse onderdelen voorzien in een duidelijke behoefte. Steeds meer boekverkopers maken Boekbalie de hele dag toegankelijk om hun klanten beter te kunnen informeren over titels en auteurs. De aan titels toegekende trefwoorden zijn bijvoorbeeld handig om titels over een bepaald onderwerp te zoeken. Deze service wordt door een groeiende groep boekver-

kopers ook op de eigen website aangeboden door een link naar bijvoorbeeld het uitgebreid zoeken scherm van Boekbalie op te nemen.

Vind Boekhandels

Boekbalie is een project van de NBb en de Vereniging van Openbare Bibliotheken. Voor de verkoop van boeken verwijst Boekbalie door naar de boekhandel en voor het lenen naar de bibliotheek. Boeken kunnen worden besteld met behulp van de Boekenplank (Boekbalie's versie van het winkelwagentje) bij de boekhandel naar keuze. De (e-mail)adressen van boekhandels kunnen binnen de Boekenplank gevonden worden, maar ook via 'Vind Boekhandels', het zeer goed bezochte onderdeel van Boekbalie met de database met boekhandeladressen. Er kan gezocht worden op postcode, plaats, boekhandelsnaam of via het kaartje van Nederland dat per provincie de plaatsnamen geeft waar een boekhandel is gevestigd. Klikken op de plaats in de betreffende provincie geeft alfabetisch de boekhandels (lid NBb) in die plaats. Wanneer men op de naam van een boekhandel klikt, wordt de individuele boekhandelpagina getoond. Op deze pagina worden standaard naw-gegevens en, indien bekend, e-mailadres en websitegegevens getoond. Boekverkopers die dat wensen, kunnen dit laten aanvullen met een foto, openingstijden en een tekst over de boekhandel. Ruim honderd boekhandels hebben een uitgebreide individuele boekhandelpagina op Boekbalie.

Koppeling

Omdat Boekbalie het mogelijk maakt om op allerlei manieren naar zowel leverbare als niet leverbare boeken te zoeken en veel informatie over boeken heeft opgenomen, verwijst een steeds grotere groep boekhandels op hun eigen website naar Boekbalie. In veel gevallen onder de rubriek 'links', maar in een aantal gevallen ook als apart benoemde link op de homepage. Enkele boekverkopers hebben zelfs de instructie voor de Boekenplank op hun website geplaatst om op die manier bestellingen via de e-mail te ontvangen.

Het gebruik van Boekbalie door boekverkopers binnen de eigen website is één van de belangrijkste mogelijkheden die Boekbalie biedt. Hierbij wordt gedacht aan gebruik van de informatie van Boekbalie binnen de eigen boekhandelswebsite. Dit kan door middel van het opnemen van een eenvoudige link, maar het zou nog mooier zijn als dit 'onzichtbaar' zou kunnen gebeuren. Daarom is Stichting Boekportaal (de moeder van Boekbalie, met daarin vertegenwoordigd de NBb en de Vereniging van Openbare Bibliotheken) in overleg met Centraal Boekhuis (één van de twee leveranciers van bronbestanden van Boekbalie) om de directe koppelmogelijkheden van individuele sites met de database van Boekbalie te bewerkstelligen. Parallel aan dit traject is door de NBb een technisch onderzoek uitgevoerd om de koppeling tussen websites

straks ook daadwerkelijk te kunnen realiseren. Dit onderzoek heeft opgeleverd dat een koppeling tussen de systemen (Boekbalie, boekverkopers-websites & automatiseringspakketten) wel degelijk mogelijk is.

2004

Het jaar 2004 zal gebruikt worden om de tweede gestroomlijnde versie van Boekbalie beter in te zetten voor het boekenvak. Het gaat daarbij enerzijds om het technisch creëren van een lokale koppeling van de database aan sites van boekverkopers (en bibliothecarissen) en anderzijds om het maken van definitieve samenwerkingsafspraken met de eigenaren van de bronbestanden, zodat gekoppelde gegevens daadwerkelijk getoond kunnen worden. Verder zal worden onderzocht op welke manier meer bestanden dan de bronbestanden aan de database kunnen worden toegevoegd. Denk daarbij bijvoorbeeld aan buitenlandse titelbestanden en aanvullende leverbaarheidsinformatie van uitgevers.

ACCEPTTEERT U OOK
BOEKENBONNEN?



Promotie

De CPNB

De NS Publieksprijs werd in 2003 gewonnen door Hella S. Haasse met haar roman *Sleuteloog*. Ruim 34.000 lezers brachten hun stem uit voor de verkiezing van het mooiste boek van het jaar.

Ook in 2003 heeft de Stichting Boekpromotie 75% van haar gelden ter beschikking gesteld aan de CPNB ter ondersteuning van de diverse campagnes en de voorzetting van in 2002 gelanceerde cadeau-campagne. De gelden zijn wederom ter beschikking gesteld onder de voorwaarde dat de CPNB in alle uitingen ruimte geeft aan de Boekenbon.

Voor de Boekenweek 2003 werd een oplage van 780.000 exemplaren van *Gala* van Ronald Giphart gedrukt. De consument kreeg het cadeau bij besteding van tenminste € 11,11 aan Nederlandstalige boeken. Het thema van de 68^{ste} Boekenweek was STYX, *Leven en dood in de letteren*. Ter gelegenheid van het thema werden vier auteurs (Boudewijn Büch, Kristien Hemmerechts, Bert Keizer en Nico ter Linden) uitgenodigd hun visie te geven op leven en dood. In het licht van dit thema was het navrant dat Boudewijn Büch in het najaar van 2002 plotseling overleed. Zijn essay was inmiddels wel afgerond, zodat het tijdens de Boekenweek kon verschijnen. De vier boekjes verschenen in een oplage van 166.000, waarvan 110.000 uitgeleverd werden in een speciale box. De Boekenweektest voor de bibliotheken werd vervaardigd door Theo van den Boogaard en stond in het teken van het Boekenweekthema. Onder het motto *Ode aan de doden* hebben op zondag 16 maart 2003 tientallen boekhandels en bibliotheken door het hele land het initiatief genomen om bloemen te leggen op een schrijversgraf naar hun keuze. De NS maakte het mogelijk dat iedereen die beschikte over een exemplaar van *Gala* de hele dag gratis met de trein kon reizen op de eerste zaterdag van de Boekenweek.

In 2003 schreef Francine Oomen het Kinderboekenweekgeschenk *Het Zwanenmeer (maar dan anders)* dat in een oplage van 372.500 exemplaren werd verspreid. Het prentenboekje *Vier bevertjes in de nacht* werd dit jaar door Michael Dudok de Wit geschreven en geïllustreerd. De oplage was 107.000 exemplaren. Het succesvolle thema van de Kinderboekenweek was *Diep in het bos... Van Ko de Boswachter tot Roodkapje en Robin Hood*. Voor de bibliotheken werd een quizboekje voor kinderen vervaardigd dat aansloot bij dit thema.

Het geschenk tijdens de Maand van het Spannende Boek, *De Klokkenluider* van Tomas Ross, verscheen in een oplage van 408.500 exemplaren. Het thema tijdens de maand juni was *True Crime*.

De Weken van het Reisboek werden ook in 2003 ondersteund met een eigen geschenk: de pocket *WEG in de Wereld*. De NS gaf de boekhandelbezoeker nog een cadeautje mee in deze weken: *WEG in Nederland*.

De campagnes van de CPNB waren ook in 2003 van een hoog kwalitatief niveau. Helaas had de Boekenweek dit jaar te kampen met de aandacht die de oorlog in Irak in de media opslokte, waardoor deze editie van de Boekenweek uit omzetmatig oogpunt minder succesvol verliep. De Kinderboekenweek gold daarentegen, vooral dankzij het aansprekende thema, als zeer succesvol. De NBB blijft dan ook van mening dat boekverkopers er goed aan doen vooral promotioneel te blijven investeren in de collectieve activiteiten van de CPNB. Om meer inzicht te geven in de investeringen die met de activiteiten gemoeid gaan is hieronder een tabel opgenomen met bedragen die boekverkopers investeren in de basisactiviteiten van de CPNB.

Tabel 9

Boekverkoperinvesteringen CPNB 2003 (aantallen en bedragen zijn afgerond op duizendtallen)

Campagne	Aantal exemplaren	Bedrag in euro
Vaste bijdrage voor bureau en basisactiviteiten	n.v.t.	€ 378.500,-
Boekenweekgeschenk	745.000	€ 492.000,-
Kinderboekenweekgeschenk	338.000	€ 183.000,-
Geschenk Maand van het Spannende Boek	392.000	€ 196.000,-
Geschenk Weg, de weken van het reisboek	132.000	€ 60.000,-
Totaal		€ 1.309.500,-

De Boekenbon

Cijfers

In 2003 is de boekhandelsomzet van Boekenbonnen uitgekomen op circa € 27.350.000,-. Dit betekent ten opzichte van 2002 een fractionele daling met 0,75%. Gezien de recessie en negatieve geluiden van enkele andere cadeaubonnen is de teruggang beperkt gebleven. Hierbij dient overigens wel te worden aangetekend dat deze omzetvergelijking gecorrigeerd is voor het zogeheten euro-effect dat met name in januari 2002 is opgetreden. In die maand ontving de Boekenbon bv een recordaantal ingeleverde Boekenbonnen met guldenopdruk. De extra ingeleverde Boekenbonnen betekenden op jaar-basis in geld een eenmalige omzettoename van circa 3,5%.

Voorjaar 2003 werd een enquête verstuurd aan de boekhandel. Uit de resultaten bleek ondermeer dat de boekverkopers een € 15,- coupure wensten. Tevens bleek dat de € 40,- coupure vrijwel niet verkocht werd. Als gevolg daarvan is in oktober de € 40,- coupure (met het portret van Gerard Reve) gewijzigd in een coupure van € 15,-. Deze nieuwe coupure werd direct goed besteld, maar de Boekenbon van € 10,- met het portret van Remco Campert werd ook in 2003 het best verkocht. Daarna volgen de Boekenbonnen van € 7,50 en € 5,-. De gemiddelde verkoopwaarde van de Boekenbon bedroeg in 2003 € 11,52.

33
EE

Marketing van de Boekenbon

In het jaar 2003 werd door de Boekenbon bv een parttimer aangenomen die zich specifiek bezig heeft gehouden met de marketing, voornamelijk gericht op de zakelijke markt.

Zakelijke markt

Gedurende het jaar is de zakelijke markt op verscheidene manieren benaderd. Hiervoor werden onder andere twee Boekenbonstands op goed bezochte beurzen georganiseerd. PromZ, een beurs voor relatiegeschenken waar de voornaamste bezoekers inkopers uit het bedrijfsleven waren, leverde een aantal waardevolle contacten op die gedurende het jaar overgingen tot het bestellen van Boekenbonnen. Management Support Event, een beurs gericht op managementondersteuners, heeft tevens goede contacten en naamsbekendheid gegenereerd. Een speciaal ontwikkelde folder voor de zakelijke markt en intensieve telefonische en elektronische contacten leverde een goede verkoop op van Boekenbonnen die uiteraard besteed worden in de erkende boekhandel.

Consumenten

De doelstelling van de Boekenbon bv blijft voor zowel de zakelijke markt als de consumentenmarkt het creëren van extra boekenomzet in de boekhandel. Daarom is in 2003 opnieuw in samenwerking met de CPNB een actie opgezet om via de boekhandelsvloer consumenten op te roepen Boekenbonnen in te leveren. In de zomermaanden werd aan alle deelnemers van het Boekenbonverkeer een mobile en een nieuwe set stickers gestuurd. Aan het einde van het jaar bleek dat bijna 70% van de Boekenbondeelnemers de mobile een plaats in de winkel heeft gegeven.

www.boekenbon.nl

In november werd de eigen site van de Boekenbon gelanceerd, met een nieuwe vormgeving waarin steeds details van de diverse coupures naar voren komen. De website is voornamelijk gericht op de consument die eenvoudig bij de voor hem bedoelde informatie terecht kan komen. Daarnaast is de Boekenbon online-bestelmodule verder ontwikkeld tot de Servicemodule. Het is nu mogelijk om, naast het bestellen van Boekenbonnen, bijvoorbeeld facturen in te zien en overzichten van Bonnenprijzen op te vragen.

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 boekhandelsprovisie in 10 jaar tijd wordt afgebouwd. Dit betekent een daling van de provisie voor de individuele boekhandel van 10% per jaar, terwijl de boekhandel wél de bezorging van de boeken blijft doen. De vrijgekomen gelden uit de NBD-regeling komen ten goede aan twee stichtingen, te weten de Stichting Boekpromotie en Stichting NBB-fonds.

Het bestuur van Stichting Boekpromotie heeft in 2003 haar te besteden gelden toegekend aan de CPNB en de Boekenbon in de verhouding van ca. 75%-25% alsmede aan de Maand van de Filosofie en het tv-programma Boeken op Zondag. De CPNB zet de gelden in bij de ondersteuning van bestaande activiteiten en de nieuwe cadeaucampagne. De Boekenbon besteedt het bedrag geheel aan promotie.

Het bestuur van het NBB-fonds heeft tot nu toe voor één bestemming gekozen en dat is de bouw van het boekportaal Boekbalie. Tot nu toe is uit dit fonds € 140.000,- aan Stichting Boekportaal ter beschikking gesteld.

Personeel

Inleiding

Stichting Speurwerk heeft in de omzetenquête 2003 ook vragen opgenomen ten aanzien van werkgelegenheid. De uitkomsten laten zich als volgt omschrijven. Het aantal medewerkers bij de geënuquêteerde doelgroep (circa 1.000 erkende boekverkopers) is ten opzichte van 2002 teruggelopen met 345 personen (-4,4%), zodat er volgens Speurwerk nu 7.475 medewerkers actief zijn. In FTE (Full Time Equivalenten) betekent dit een daling van 183 (-3,7%). Omdat de totale boekhandelomzet van de onderzochte groep boekverkopers in 2003 ten opzichte van 2002 min of meer stabiel is gebleven (-0,2%), betekent dit dat de omzet per FTE gestegen is met circa € 7.400 tot € 213.000,- (+3,6%).

Het is een gezonde ontwikkeling dat het personeelsbestand sterker krimpt dan de omzet, omdat hiermee het rendement van de boekhandel, afhankelijk overigens van de ontwikkeling van andere kosten, minder onder druk komt te staan.

Opleiding

De NBb is van mening dat de boekhandel zich op de arbeidsmarkt moet kunnen positioneren als een aantrekkelijke, dynamische werkgever die volop kansen biedt in de sfeer van carrièregroei en opleidingen. Het huidige gemiddelde opleidingsniveau van boekverkopers baart de NBb echter zorgen. Het verdwijnen van de opleiding 'boekhandel' bij het Instituut voor Media- en Informatiemanagement (MIM) van de Hogeschool van Amsterdam maakt dat de, relatief kleine, instroom van goed vakgericht opgeleid en hooggekwalificeerd personeel is opgedroogd.

De enige opleidingsmogelijkheid die nieuwkomers en herintreders nu nog hebben, bestaat uit interne bedrijfstrainingen en de Vakopleiding Boekenbranche (VOB). Met de VOB is overleg geweest over de vorming van een verkorte basisopleiding boekhandel. Een dergelijke opleiding kan nieuwkomers in ons vak een snelle introductie bieden zodat de inwerkperiode versneld en effectief kan verlopen. De VOB biedt haar opleiding inmiddels modulair aan en de NBb is van mening dat daarmee het aanbod in sterkere mate overeenstemt met de wensen van zijn leden.

De NBb meent dat het essentieel is dat de boekhandel onderdeel uitmaakt van het curriculum van het voortgezet onderwijs. Jonge talentvolle mensen moe-

ten op zo jeugdig mogelijke leeftijd de gelegenheid hebben kennis te maken met ons vak. Temidden van een toenemend aantal opleidingsprofielen moet de boekhandel een aantrekkelijke keuze zijn voor studenten. De aantrekkelijkheid van de boekhandel als werkgever mag echter niet alleen worden afgestemd op nieuwkomers op de arbeidsmarkt. Herintreders vormen een aantrekkelijk potentieel aan werknemers voor de boekhandel. Ook voor hen moeten er opleidingsmogelijkheden komen waarbij de nadruk minder op diploma's en meer op vaardigheden zal moeten liggen.

De NBb heeft ervoor gekozen om door middel van onderzoek informatie betreffende de huidige status en de te verwachten ontwikkelingen op het gebied van arbeidsmarkt, opleidingen en imago bij werkgevers en (potentiële)werknemers in de boekhandel te verkrijgen. De NBb Enquête 2003, die in de zomer van 2003 heeft plaatsgevonden, is hier een eerste aanzet toe. In september 2003 heeft bureau Veldkamp, zusterorganisatie van het NIPO, een imago-onderzoek onder het Nederlandse publiek uitgevoerd. Hierbij is speciale aandacht besteedt aan het beeld dat herintreders en allochtonen, groepen die een steeds groter deel van het arbeidspotentieel uitmaken, van de boekhandel als werkgever hebben. Verder wordt, in samenwerking met andere brancheorganisaties, in de eerste helft van 2004 gericht onderzoek verricht naar de relatie tussen de detailhandel en het HBO.

Met de verworven kennis verwacht de NBb zijn beleid verder in te richten en maatregelen te treffen om de werkgelegenheid en het scholingsniveau in de boekhandel op een goed niveau te brengen.

Equal

De NBb voert een aantal projecten uit met subsidie van het Europees Sociaal Fonds, de zogenaamde Equal- projecten. Equal heeft als doel het bevorderen van gelijke kansen op de arbeidsmarkt. Binnen de mediabranche werkt de Nederlandse Boekverkopersbond samen met de Vereniging van Openbare Bibliotheken en het Nederlands Uitgevers Verbond om de Equaldoelstellingen te realiseren.

In het kader van de Equal-projecten heeft de NBb in de zomer van 2003 een onderzoek gehouden naar de arbeidsmarkt, opleiding en imago van werken in de boekhandel. De eerste presentatie van dit onderzoek vond plaats tijdens de Algemene Ledenvergadering op 3 november 2003. Uitgebreidere rapportage zal in de eerste maanden van 2004 plaatsvinden.

Een ander project dat in 2003 is gestart, is een virtueel loopbaan- en kennis-

centrum www.werkenindeboekhandel.nl. Op deze website is informatie te vinden over het werk in de boekhandel. Het gaat bijvoorbeeld over de inhoud van het werk, loopbaanperspectief en opleiding. De informatie is beschikbaar voor verschillende doelgroepen: werkzoekenden, werknemers en werkgevers. In 2004 wordt www.werkenindeboekhandel.nl verder ontwikkeld.

In het kader van Equal wordt voorts gewerkt aan het vergroten van de vak-kennis van boekverkopers. Hierbij krijgt de ICT een belangrijke plaats. Er zal voorlichting gegeven worden over de ontwikkelingen in de ICT en er zullen trainingen aangeboden worden. Het wordt mogelijk een computertijbewijs 1 & 2 te halen en er zal via internet een cursus Basiskennis Boekhandel worden aangeboden. Werkzoekenden kunnen hiermee basiskennis over het boekenvak verkrijgen, waarmee zij beter kunnen solliciteren in de boekhandel.

De Equal-projecten sluiten aan bij punt 11 van het Actieplan van de NBB, waarin staat dat de NBB de boekhandel zal profileren als een aantrekkelijke werkomgeving, met goede opleidingsmogelijkheden en dito vooruitzichten voor herintreders en nieuwkomers.

CAO's

CAO voor de boekhandel

De CAO voor de boekhandel 2002-2003 liep af op 31 maart 2003. Aangezien deze CAO door geen der partijen (tijdig) was opgezegd, was overleg tussen de betrokken CAO-partijen in wezen niet noodzakelijk voor voortzetting van de CAO. De CAO zelf bepaalt immers dat in dat geval de CAO geacht moet worden (ongewijzigd) te zijn verlengd met één jaar. Om het proces van totstandkoming van één nieuwe CAO voor de gehele boekhandel en kantoorvakhandel niet onnodig te vertragen, achtten werkgevers het evenwel zinvol in overleg te treden met de vakbonden. Na afloop van de eerste bespreking tussen CAO-partijen in de maand mei 2003 kwam echter al vast te staan dat de standpunten dermate ver uiteen lagen dat geconcludeerd moest worden dat het overleg was vastgelopen. Omdat werkgevers, bij gebreke van opzegging van de cao, zich het recht hadden voorbehouden zich te beroepen op het feit dat de CAO geacht moest worden met één jaar te zijn verlengd, was de totstandkoming van de CAO voor de boekhandel 2003-2004, ondanks het vastlopen van de onderhandelingen, niettemin een feit.

Eén CAO

Helaas zijn CAO-partijen er in het jaar 2003 niet in geslaagd concrete afspraken te maken in het kader van de totstandkoming van één nieuwe eigentijdse CAO voor de gehele boekhandel en kantoorvakhandel, waarin de boekhandel



zich in al zijn verscheidenheid herkent. Daartoe is het nodig dat NBb eerst inzicht krijgt in de diverse functies in de boekhandel met de daarbij horende taken en salarissen. Bij deze inventarisatie, die plaats zal vinden voor de diverse typen boekhandels, zal de NBb bijgestaan worden door een specialist. Met dit werk start de NBb de weg van de introductie van een functiewaarderingsysteem dat in samenspraak met vakbonden komende jaren tot stand zal komen.

VUT-CAO's

Over de Vut-CAO voor de boekhandel en kantoorvakhandel en de GWB Vut-CAO is in het kalenderjaar 2002 tussen CAO-partijen onderhandeld. Beide VUT-CAO's lopen tot en met 31 december 2006 en geven een specifieke beperkte categorie werknemers de mogelijkheid vrijwillig vervroegd uit te treden. De premie voor beide regelingen is in beginsel op nihil gesteld.

De Nederlandse Boekverkopersbond

Overleg samenwerkende boekhandels

Wetenschappelijke Groepen

Per 1 april dit jaar werd, na een bestaan van meer dan 50 jaar, de Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB) opgeheven. Echter niet nadat het bestuur van de GWB de leden had toegezegd zich in te spannen voor de oprichting van nieuwe groepen waar de GWB-leden onderdak kunnen vinden. Op 10 juni werd afscheid genomen van de GWB. Tegelijk werd het concept van het vervolg op de GWB besproken. Met de aanwezigen werd de levensvatbaarheid van drie nieuwe groepen rond de wetenschappelijke winkels, de verzend- en abonnemethandel en studentenleveringen besproken.

In eerste instantie lijken vooral de eerste twee groepen tot stand te komen. Op 27 november 2003 kwam de groep rond de Verzend- en Abonnementhandel (GVA) bijeen om een oprichtingsvergadering te houden.

In aanwezigheid van NBB-voorzitter Wim Karssen presenteerde de heer M. Bohlken (Juridische Boekhandel Jongbloed) op deze eerste bijeenkomst de opzet, de doelstellingen en het conceptreglement van de GVA. Na zijn presentatie hebben 16 leden zich direct aangemeld. Een tiental andere NBB-leden heeft aangegeven zich binnenkort voor het lidmaatschap van de GVA aan te melden. De leden van de GVA hebben uit hun midden een bestuur gekozen. De heren M. Bohlken (voorzitter), E. Overeynder (Nedbook, penningmeester), R. Wristers (Infotrading), D. Ropers (bol.com) en L. Osieck (Broese) vormen het eerste bestuur van de GVA.

De GVA is zo de eerste groep die in het kielzog van de in april opgeheven GWB ontstaat. In het voorjaar van 2004 wordt een eerste bijeenkomst van een groep rond de wetenschappelijke winkel verwacht. Zoals uit de bestuursamenstelling is op te maken, zoekt de GVA haar leden niet alleen in de kring van oud-GWB-leden. De bestuursleden hebben, als medeoprichters van de GVA, besloten dat de aard van de bedrijfsvoering en de logistieke gelijkvormigheid zwaarder wegen dan de markt (institutioneel of consumenten) die wordt bediend.

De GVA zal zich, binnen NBB-verband, richten op praktische zaken als facilitaire kwesties, distributie, infrastructuur, ICT, functieomschrijvingen ten behoeve van de CAO en opleidingen. Het streven is om twee maal per jaar een ledenbijeenkomst te organiseren waarin naast bestuurlijke zaken ook specifieke thema's worden belicht. De heren Dijkzeul en Decock van MediAbos

hebben hun logistieke software in een presentatie toegelicht en daarmee het thema op de eerste bijeenkomst van de GVA ingekleurd. Toekomstige thema's zullen spelen rond de effecten voor de verzend- en abonnementhandel van '2005', Arbodiensten, functieomschrijving en vracht- en verzendkosten.

Met de oprichting van deze groepen zal de leegte die de opheffing van de Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekhandels heeft achtergelaten deels worden gevuld.

GCB

Met het oog op de verschijning van de nieuwe bijbelvertaling (NBV) in oktober 2004 stond de Groep Professionele Boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) in het afgelopen jaar voornamelijk in het teken van bijbels, in het bijzonder de introductie van de NBV. Naast bijbels stonden ook samenwerking, de gezamenlijke belangenbehartiging en profilering hoog op de agenda mede omdat de GCB gemiddeld genomen in het BVO over het boekjaar van 2001 slechts een licht positief resultaat realiseerde. De GCB zal op het gebied van promotie gaan samenwerken met uitgeverij Kok. Daarnaast heeft de GCB samen met het CLK (Christelijk Lektuur Contact) een nieuwe promotiecampagne opgezet 'Belijden is doen!'. Hiermee zal aandacht worden gevraagd voor de belijdenistijd. De campagne gaat in 2005 van start.

In 2003 kende de GCB ook een bestuurswisseling: Corrie Vroon-Scherpenzeel van boekhandel de Wegwijzer in Amersfoort heeft het voorzitterschap van Ineke van Wijhe-Taekema van boekhandel de Bron in Ede overgenomen.

41
17

Overleg Algemene Boekhandels

Het Overleg Algemene Boekhandels biedt een platform aan ongebonden leden om gezamenlijke zaken te bespreken. Er zijn twee vergaderingen per jaar waarin een breed palet van onderwerpen wordt besproken. Dit jaar is gesproken over leesbevordering en de Nationale Voorleesdagen samen met de CPNB en Stichting Lezen. Daarnaast is gesproken over het arbeidsmarktonderzoek van de NBb, de mogelijke controle van de kassawerkplekken door de Arbeidsinspectie, distributie, het opzetten van een eigen website met behulp van de Websiteautomaat, Biblionef (leesbevordering in ontwikkelingslanden), de vaste boekenprijs en NBb-nieuwe stijl. Het overleg staat volledig achter de plannen van de NBb voor de invoering van een Basis- en Pluslidmaatschap. Tevens wordt het overleg gebruikt om tips en ervaringen uit te wisselen variërend van bijzondere titels tot uitgevers die tweemaal de BTW in rekening brengen.

Overleg Kinderboekhandels

Het aantal deelnemers aan het Overleg Kinderboekhandels bestond in 2003 uit 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 maartvergadering was een vertegenwoordiger van Stichting Lezen aanwezig. Naast een aantal algemene zaken rond leesbevordering werd specifiek aandacht gevraagd voor De Nationale Voorleesdagen die voor het eerst in 2004 georganiseerd zullen worden in samenwerking met de CPNB. De campagne zal landelijk plaatsvinden van eind januari tot begin februari, is gericht op 0- tot 6-jarigen, waarbij het zwaartepunt ligt op de 3- en 4-jarigen. De speciaal ontwikkelde materialen worden behalve aan de bibliotheek ook aan de boekhandel uitgeleverd. Er wordt tijdens deze dagen een prijs toegekend aan het beste voorleesboek/prentenboek van het jaar ervoor. In de septembervergadering stond de bespreking centraal die een delegatie van de kinderboekverkopers had gehouden met de werkgroep kinderboekenuitgevers van de GAU. Naast een aantal actuele onderwerpen (Nationale Voorleesdagen, aandacht voor schrijversbezoek in kinderboekhandels, Kinderboekenbon en 50^{ste} Kinderboekenweek) stond tijdens de bespreking het voorstel van de CPNB met betrekking tot een nieuwe opzet van de Griffels & Penselen op de agenda. Er werd afgesproken dat kinderboekverkopers van het Overleg kinderboekhandels en kinderboekenuitgevers gezamenlijk aan de CPNB zouden berichten dat men zich in grote lijnen kon vinden in het voorstel. Wel werd de aanbeveling gedaan dat de Griffeljury baat zou kunnen hebben bij een nog op te stellen 'overzicht met adviezen bij de jurering'. Verder werd opgemerkt dat de benaming 'Eervolle Vermelding' beter zou kunnen worden gebruikt dan 'Vlag & Wimpel'.

Innovatieprijs

Hoe benadert de boekhandel de klant op een innovatieve manier? Hoe onderscheidt een boekhandel zich van zijn concurrenten? Wat is nu daadwerkelijk innovatief en wat is het verschil tussen creatief en innovatief? Deze vragen stonden centraal bij de uitreiking van de Innovatieprijs die in 2003 in het teken van Klantbenadering stond. De Innovatieprijs werd door de voorzitter van de jury, Peter van Lindonk (van Lindonk Special Projects) tijdens de ledenvergadering op 14 april uitgereikt aan De Utrechtse Kinderboekhandel.

De Utrechtse Kinderboekhandel heeft de Innovatieprijs gewonnen omdat zij met kop en schouders boven de andere genomineerde boekhandels uit stak. Deze boekhandel gaf en geeft blijk van een niet aflatende stroom ideeën, projecten en acties om in contact te blijven met de klant. Daarbij is De Utrechtse Kinderboekhandel een voorbeeld voor andere boekhandels.

De jaarlijkse Innovatieprijs is in het leven geroepen om boekverkopers te sti-

muleren om op een innovatieve manier te ondernemen. Elk jaar heeft de prijs een ander thema. In 2004 staat de Innovatieprijs in het teken van internet.

NBb in de regio

Het NBb-bestuur hecht veel waarde aan directe contacten met leden. Naast de ledenvergaderingen in april en november werd in maart 2003 een regionale vergadering belegd met de leden uit de provincies Gelderland, Overijssel en Utrecht. Verder bezoeken de voorzitter en de secretaris per kwartaal een aantal boekhandels. Op die manier zien zij de dagelijkse praktijk en kunnen er allerlei onderwerpen persoonlijk worden besproken. In 2003 is een dertigtal boekhandels in de regio's Zuid-Holland, Zeeland en Utrecht bezocht. Het streven is in 2004 ieder kwartaal een regio te bezoeken. Tevens zijn twee regionale vergaderingen gepland in de regio's Groningen en Noord-Holland.

Actieplan

Het in november 1999 door de ledenvergadering goedgekeurde Actieplan is inmiddels vier jaar oud. Veel van de genoemde actiepunten zijn (nagenoeg) gerealiseerd. Toch blijven de diverse actiepunten permanent onze aandacht vragen zoals u in dit jaarverslag kunt lezen. Zo blijft ons enthousiasme voor Boekbalie groeien en blijven onderzoek, promotie, opleidingen, distributie, leesbevordering en algemene en individuele belangenbehartiging hoog op de agenda staan. Tijdens de najaarsledenvergadering in 2003 werden de belangrijkste ontwikkelingen gerapporteerd. Naast de conclusie dat bijna alle actiepunten zijn gerealiseerd, werd duidelijk dat het tijd wordt voor een nieuw actieplan. Dit actieplan zal geschreven worden vanuit de visie zoals die nu ontwikkeld wordt met het oog op de NBb nieuwe stijl. Binnen deze vernieuwde opzet is een belangrijke plek ingeruimd voor het verstrekken van collectieve en individuele adviezen aan grote en kleine boekverkopers op tal van terreinen. Het is daarbij zeer duidelijk de bedoeling dat diensten van de NBb nog beter op de wensen van de leden zullen aansluiten. Het nieuwe 'actieplan' zal in 2005 worden gepresenteerd.

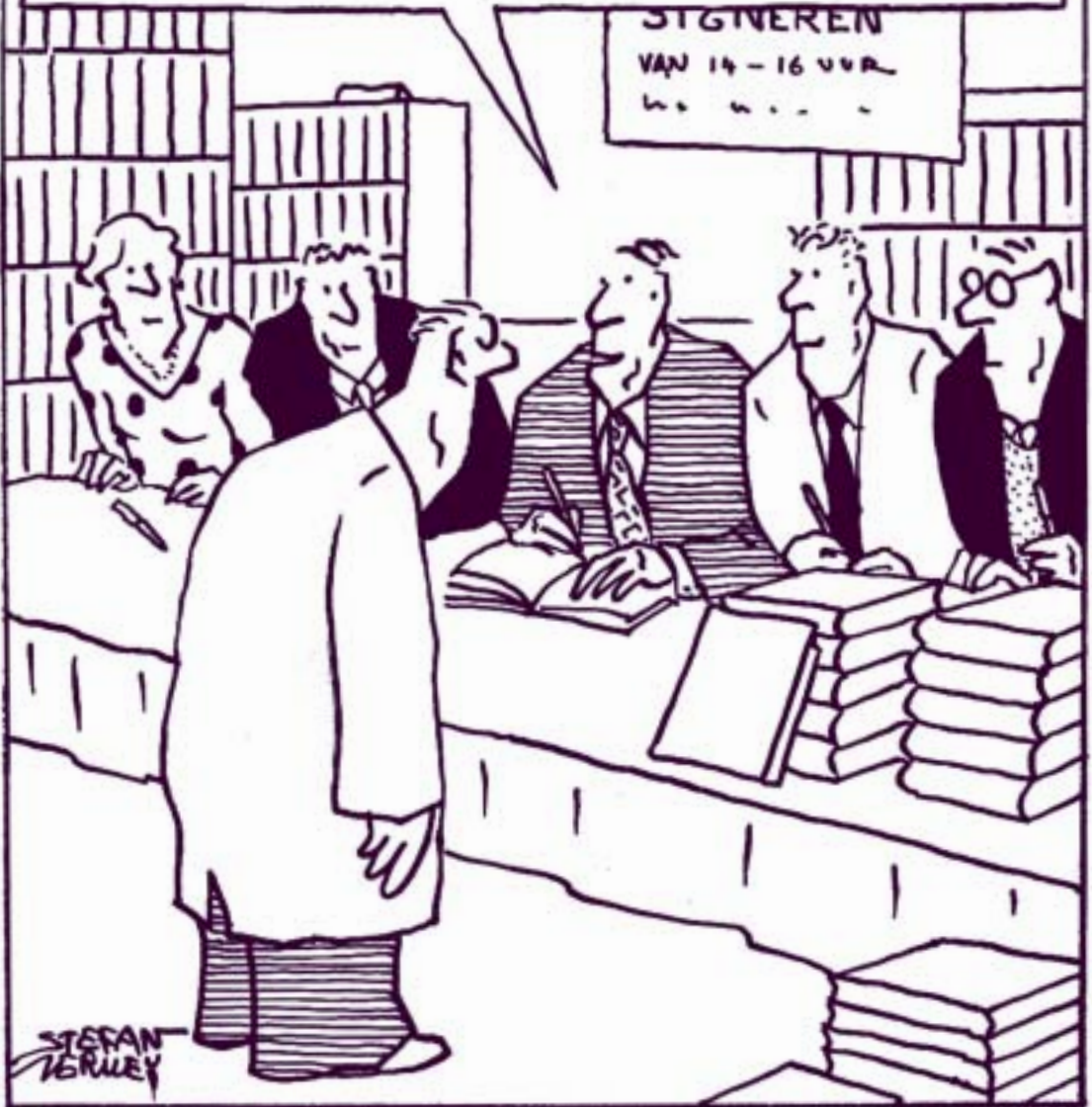
43
37

Algemene Ledenvergadering

In 2003 werd in april en in november een Algemene Ledenvergadering georganiseerd. Tijdens beide vergaderingen werd een presentatie gegeven over de vorderingen van Boekbalie. In november werd het eerste resultaat van het

DE UITGEVER, VORMGEVER, DRUKKER, BINDER EN
BOEKVERKOPER ZETTEN OOK 'N HANDTEKENING

STIPNEREN
VAN 14 - 16 UUR
W. W. . . .



STEFAN
TERWEE

onderzoek 'Werken in de boekhandel' door bureau Veldkamp gepresenteerd. Belangrijke onderwerpen in 2003 waren de vaste boekenprijs en NBB nieuwe stijl. Over de Wet op de vaste boekenprijs is in september een aparte ledenbijeenkomst gehouden.

Onderzoek

Het bestuur van de NBB heeft in 2002 besloten met ingang van 1 januari 2003 de voor onderzoek gereserveerde gelden te investeren in branchebreed collectief onderzoek door Stichting Speurwerk. Naast de NBB hebben GAU, Centraal Boekhuis, CPNB en grote marktpartijen (boekverkopers en uitgevers) toegezegd de medio 2002 door de KVB gepresenteerde onderzoeksplannen voor een periode van voorlopig drie jaar financieel te ondersteunen. De Stichting Speurwerk heeft op verschillende terreinen de aldus verworven financiering in 2003 ingezet:

- *BoekenMonitor*. Dit is het belangrijkste project dat Stichting Speurwerk in 2003 verder heeft uitgebouwd. In september werd de website www.boekenmonitor.nl in gebruik genomen. Eind 2003 leveren 400 boekhandels wekelijks hun gegevens in. Op maandagavond van iedere week stelt de CPNB uit de gegevens de Bestseller 60 samen. Nu is de BoekMonitor nog een top 100 generator van best verkochte algemene boeken. In 2004 wordt deze verder uitgebouwd, eerst worden alle verkochte algemene boeken geregistreerd, later worden ook andere artikelgroepen in kaart gebracht. De registratie van meerdere artikelgroepen is vanuit de NBB één van de voorwaarden geweest om de financiering voor drie jaar te fourneren. In 2004 wil het bestuur van de NBB duidelijke progressie zien waar het invulling van deze voorwaarde betreft. Vooral het systematisch actueel in kaart brengen van verkochte wetenschappelijke en educatieve boeken is van groot belang voor het gehele vak en individuele boekhandels.
- *Boekenindex*. Wekelijks telefonisch consumentonderzoek naar aankoop van (algemene) boeken. Uit dit onderzoek komt op kwartaalbasis de aankoopplaatsverdeling naar voren. Verder zijn er belangrijke klantprofielen op te maken uit de resultaten. In 2004 wordt bekeken of dezelfde informatie via internetpanels kan worden gegenereerd.
- *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 boekhandel als uitgeverij. In maart 2004 heeft Stichting Speur-

werk gerapporteerd over 2002. Hoewel de deelnamebereidheid begin 2004 verbeterd is ten opzichte van eerdere jaren, moet nog steeds geconstateerd worden dat de boekhandel in de breedte een te magere prestatie levert om tijdig adequate omzetcijfers te verstrekken. Toch zijn betrouwbare cijfers van groot belang om vak en pers te voorzien van een goed inzicht hoe het vak reilt en zeilt.

De combinatie van bovengenoemde 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. In 2004 zal in de gezamenlijkheid tot snellere en betere resultaten gekomen moeten worden dan in 2003.

Het SAB heeft in 2003 wederom de deelrapportages van het BVO voor de Groep Wetenschappelijke Boekverkopers (GWB) en de Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) gepubliceerd. Nu de GWB is opgeheven zal het SAB in ieder geval een apart BVO voor de nieuwe groep GVA publiceren. Ook blijft het SAB, naast individuele BVO's, bedrijfsvergelijkende opstellingen maken voor bijvoorbeeld de kleinere algemene boekhandels en de groep kinderboekhandels.

Ledenbestand

Tabel 10
Ledenbestand NBB per ultimo 2003

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ereleden	5	4	4	4	5	5
Gewone leden	752	744	747	743	731	721
Buitengewone leden	61	59	51	46	43	38
Totaal aantal leden	818	807	802	793	779	764

Tabel 11**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
2003	1.518	1.042	68,6

In memoriam

Op 4 december 2002 overleed op 83-jarige leeftijd de heer Gerrit Riemer. Sinds 1948 was Gerrit Riemer boekverkoper. Hij begon in de Veluwsche Boekhandel die toentertijd onder leiding stond van de heer K. Groen. In 1987 kreeg de boekhandel de naam G. Riemer en in 1992 werd de officiële naam: boekverkoopers Riemer & Walinga met vestigingen in Ermelo en Groningen. Riemer & Walinga is een algemene boekhandel met christelijke signatuur.

Op 26 januari 2003 overleed op 78-jarige leeftijd de heer Herman Berghuis. Herman Berghuis is vlak na de oorlog begonnen bij boekhandel Noording in Groningen. Later werkte hij kort bij Godert Walter en bij Niejenhuis & Mees in Haren. In 1955 startte hij in Groningen een eigen zaak. Vier jaar later nam hij boekhandel H.J. Moddenaar over. Per 1 november 1984 werd de zaak door Herman Berghuis verkocht. Van 1966 tot 1983 bekleedde hij de functie van secretaris van het Groninger Boekverkoopers College.

Op 9 juni overleed op 87-jarige leeftijd de heer Frits van Duinhoven. Van 1960 tot 1965 was Frits van Duinhoven NBB-bestuurslid. Zijn loopbaan in het boekenvak begon bij Klijn's Boekhandel te Amsterdam en vanaf 1946 werkte Frits van Duinhoven onder andere lange tijd bij de Standaard Boekhandel. Tot het laatst was hij zeer geïnteresseerd in de ontwikkelingen in ons vak en woonde hij trouw onze reünie van oud-bestuursleden bij.

Op 16 juni 2003 overleed op 84-jarige leeftijd de heer Johannes van Brummen. Van 1975 tot 1981 was Johannes van Brummen NBB-bestuurslid, de laatste twee jaar als penningmeester. In 1948 werd hij medefirmant van de Boekhandel en Uitgeverij D.J. van Brummen in Dordrecht. Johannes van Brummen werd in 1965 filiaalhouder van een filiaal aan het Zuidplein te Rotterdam, in 1967 werd deze vestiging verzelfstandigd. In 1988 trok Johannes van Brummen zich terug uit het boekenvak.

Op 21 juni 2003 overleed op 59-jarige leeftijd de heer Henk Haverman, Hij stamt uit een echt boekverkoopergeslacht. De familie Haverman had twaalf boekhandels. Henk Haverman was van 1980 tot 1983 lid van het NBB-bestuur. Henk Haverman was een van de eerste bestuursleden en initiatiefnemer van de groep assortimentsboekhandels (GAB), waaruit later Libris is ontstaan.

Op 22 augustus overleed op 65-jarige leeftijd de heer Hans Groothengel. Hans Groothengel was 40 jaar boekverkoper. Begin jaren zestig trad Hans Groothengel in dienst van Dekker & Nordemann – het huidige Dekker van de Vegt te Nijmegen. Daarna leidde hij enige jaren boekhandel Berkhout te Enschede. Van 1976 tot 2001 had Hans Groothengel een zelfstandige boekhandel in Enschede.

Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen

Stand van zaken per 1 januari 2004

NBb-Bestuur

C.A.M. Damwijk (Caroline)
W. Karssen (Wim), *voorzitter*
Drs. R. Luckerhof (Rob)
A.F.H. Meulman (Ton), *vice-voorzitter*
J.M. Peters (Hans), *penningmeester*
A.C. Quist (Ad)
D.H.H.D. Ropers (Daniël)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*

Bestuur GCB

C.J. Vroon-Scherpenzeel (Corrie),
voorzitter
D. Kaashoek (Dies)
W. Kalkman (Wim)
E.W. de Bres (Elise), *secretaris*

Bestuur GVA

M.H. Bohlken (Maarten), *voorzitter*
L.E. Osieck (Lodewijk)
R.E. Overeynder (Evert), *penningmeester*
D.H.H.D. Ropers (Daniël)
R. Wristers (Reinder)
J. Laan (Joop), *secretaris*

Bestuur Stichting NBb-fonds

W. Karssen (Wim), *voorzitter*
C.M. Heij (Marian)
A.F.H. Meulman (Ton)
J.M. Peters (Hans), *penningmeester*
J.B. Polak (Joost)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*

Tijdschriftencommissie

J.D. Osinga (Joop), *voorzitter*
A.C. van Bijnen (Arno)
A. Guliker (Andries)
R. Haasert (Ronald)
W. van Kleef (Wout)
J.M.N. Los (Mark)
J. Lutjeboer (Jan)
K. van Werde (Kitty)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*

Onderhandelingsdelegatie CAO

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

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*
C.A.M. Damwijk (Caroline)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*

Distributiepanel

E. van Itterzon (Erik)
W.A. Langendonk (Adriaan)
J.D. Osinga (Joop)
F. Paagman (Fabian)
N. Smaal (Niek)
G. van Sprang (Gerard)
F. van Tilburg (Frans)
M. Vlaming (Martin)
E.W. de Bres (Elise), *secretaris*

Vertegenwoordigingen in de boekenbranche

Bestuur KVB

M.H. Bohlken (Maarten)
A.M. de Loeff (Lex)
drs. J. van Straalen (Jaap)
O.A.L.E. Schwirtz (Oswald)

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. van der Maar (Gerard)

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

A.J. Edel (Arjan)
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*
G. Schut (Guus)

Commissie Handelsverkeer

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

Commissie van Beroep

A.J. Houtschild (André)

Vertegenwoordigingen in andere organisaties

Bestuur Hoofdbedrijfschap Detailhandel

mr. A.C. Doeser (Ari)

European Booksellers Federation (EBF)

mr. A.C. Doeser (Ari)

Koninklijke MKB Nederland/ Nationale Winkelraad

mr. A.C. Doeser (Ari)

International Booksellers Federation (IBF)

mr. A.C. Doeser (Ari)

Bestuur Nederlandse Bibliotheek Dienst, tevens vergadering van Aandeelhouders NBD/ Biblion BV

G. Schut (Guus)

W. Karssen (Wim), *penningmeester*

International Congress of Young Booksellers (ICYB)

E. de Bres (Elise)

Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel

W. Karssen (Wim)

52
75

Bureau van de Nederlandse Boekverkopersbond, Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel bv en Nederlandse Boekenbon bv per 1 januari 2004

Rachid Ajjaji
Elise de Bres
Paula van Dijk
Ari Doeser
Ingrid van der Elst
Jeannette Estourgie
Carla Gouwerok
Dan Huffenreuter
Gert Kalkman
Alberty Kattenberg
Joop Laan
Adriaan Langendonk
Truusje Spek
Bart van Slobbe
vacature

*medewerker verrekenadministratie
beleidsmedewerker
medewerker Boekenbonadministratie
secretaris/directeur
bureaumedewerker
bureaumedewerker
bureaumedewerker
administrateur
medewerker verrekenadministratie
juridisch adviseur
beleidsmedewerker
beleidsmedewerker
stafmedewerker
marketing Boekenbon
beleidsmedewerker*