

20⁰4

Inhoudsopgave

De verandering	5
<i>De verandering van het boekenvak</i>	5
<i>De verandering van de NBb</i>	6
<i>Boekverkopers blijven boekverkopers</i>	7
<i>2005</i>	8
De Wet op de vaste boekenprijs	9
<i>Hoofdpunten</i>	10
De boekhandel en de markt	13
<i>Algemene markt</i>	13
<i>Omzetontwikkeling 2004</i>	15
<i>Educatieve markt</i>	15
<i>Wetenschappelijke markt</i>	17
<i>Tijdschriften</i>	17
<i>De dvd</i>	19
<i>Kantoorvakhandel</i>	19
Distributie	20
<i>Centraal Boekhuis</i>	20
<i>Scholtens</i>	21
Informatie Communicatie Technologie	22
<i>Boekbalie</i>	22
<i>Werkenindeboekhandel.nl</i>	23
<i>Boekbond.nl en boek-en-bedrijf.nl</i>	23
<i>Websiteautomaat</i>	25
<i>Innovatieprijs</i>	25
Promotie	26
<i>De Boekenbon</i>	27
<i>Stichting Fonds Boekpromotie en Stichting NBb-fonds</i>	29

Opleiding en de boekhandel	30
<i>Pluslidopleiding</i>	30
<i>Mentoraat</i>	30
<i>Online Introductie Boekhandel</i>	30
<i>Computerrijbewijzen</i>	31
<i>Equal</i>	31
<i>Equal-seminar</i>	31
<i>International Congress of Young Booksellers (ICYB)</i>	32
Cao	33
<i>Cao voor de boekhandel</i>	33
<i>VUT-cao's</i>	33
Contact tussen boekverkopers	35
<i>Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB)</i>	35
<i>Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA)</i>	35
<i>Overleg Algemene Boekhandels (OAB)</i>	36
<i>Overleg Kinderboekhandels</i>	36
<i>NBb-Educatief</i>	36
<i>Bijzondere boekhandelsactiviteiten (BBa)</i>	37
<i>European Booksellers Federation (EBF)</i>	37
Onderzoek	38
<i>Stichting Speurwerk</i>	38
<i>BoekMonitor</i>	38
<i>Omzetenquête</i>	39
<i>Boekenindex</i>	39
<i>Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB)</i>	39
In memoriam	40
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen	42



I'll Go to Bed at Noon

By the author of August
GERARD WOODWARD

SHORTLISTED FOR THE MAN BOOKER PRIZE

Athenaeum boekhandel
in Amsterdam

PATRICIA CORNWELL
CRIME FICTION

De verandering

Voorwoord door Wim Karssen

2004: het jaar van de verandering. De verandering van het boekenvak. Met de erkenningsregeling die zijn laatste jaar beleeft. Het aannemen van de Wet op de vaste boekenprijs. Een nieuwe Depotovereenkomst. Het beëindigen van het Gentlemen's Agreement met de bibliotheken. Maar ook de verandering van de KVB en de Nederlandse Boekverkopersbond. Verandering dwingt mensen en organisaties tot nadenken over hoe ze zich verhouden tot hun omgeving. De ontwikkelingen in het boekenvak, deels op gang gebracht door de NBb (denk aan onze jarenlange lobby voor de Wet op de vaste boekenprijs), vragen dus ook om herbezinning op de rol van een brancheorganisatie. En dat heeft de NBb gedaan.

De verandering van het boekenvak

Hoe verandert de omgeving van de boekhandel in 2004? De belangrijkste feiten:

1 juli: De Wet op de vaste boekenprijs wordt aangenomen door de Tweede Kamer, op 12 oktober door de Eerste Kamer. Het NBb-bestuur is verguld met dit historische resultaat. Ons droombeeld, dat vaste vorm aannam toen professor De Ru in 1992 op verzoek van de NBb een conceptwet ontwierp, is eindelijk werkelijkheid. Dankzij de wet kan de assortimentsboekhandel een grote verscheidenheid aan boeken blijven aanbieden, zonder het af te leggen tegen prijsvechters en bestsellerverkopers. De NBb is veel dank verschuldigd aan de indieners van het wetsvoorstel, Tweede-Kamerleden Boris Dittrich (D66), Femke Halsema (GroenLinks) en Jeltje van Nieuwenhoven (PvdA), en aan onze lobbypartners Aad Nuis en de Koninklijke Vereniging voor het Boekenvak (KVB).

14 december: Vertegenwoordigers van Centraal Boekhuis, Groep Algemene Uitgevers (GAU), Uitgevers van Vak en Wetenschap (UVW) en NBb tekenen de nieuwe Depotovereenkomst. Volgens de Wet op de vaste boekenprijs mogen representatieve partijen uit het boekenvak immers collectieve overeenkomsten sluiten ter instandhouding van een distributie-infrastructuur die de brede beschikbaarheid van een pluriform boekenaanbod dient. De NBb is zeer tevreden over de eensgezindheid waarmee deze belangrijke cultuurpolitieke overwinning tot stand is gekomen.

28 september: Tijdens een extra ledenvergadering worden KVB-leden het erover eens dat de KVB na het vervallen van het Reglement Handelsverkeer in afgeslankte vorm moet blijven voortbestaan. Belangrijkste functies:

waakhond van de Wet op de vaste prijs en overlegplatform voor het hele boekenvak.

26 april: De ledenvergadering van de Nederlandse Boekverkopersbond stemt in met een voorstel waarmee de assortimentsboekhandel zich kan wapenen tegen het wegvallen van de erkenningen in 2005. Dankzij een aanpassing in de ledenstructuur kan de assortimentsboekhandel zich blijven onderscheiden van de nieuwe verkoopkanalen die in 2005 wellicht op het toneel zullen verschijnen.

1 januari 2005: Het Gentlemen's Agreement tussen boekhandel, uitgeverij en bibliotheken, ook wel bekend als de NBD-regeling, komt te vervallen. Dit betekent ook dat het vervoer van door de NBD geprepareerde bibliotheekboeken per 1 maart 2005 niet meer voor rekening van de boekhandel komt.

De verandering van de NBb

De historische ledenvergaderingen van 26 april en 1 november 2004, waar behalve aanpassing van de ledenstructuur ook de oprichting van Boek & Bedrijf en de wijziging van de statuten, het huishoudelijk reglement en het contributiesysteem op de agenda staan, vormt de kroon op het werk van verschillende groepen NBb-leden, die in 2004 op onze uitnodiging een serie intensieve gesprekken voeren over de toekomst. De hamvraag: hoe zorgen we ervoor dat de erkende boekhandel ook na 1 januari 2005, als iedereen boeken mag verkopen, bij uitstek de plek is waar de lezer zijn boeken koopt? En wat is daarbij de rol van de brancheorganisatie? Het antwoord op de eerste vraag, zo blijkt op 26 april, is het instellen van een Basislidmaatschap en een Pluslidmaatschap. Iedereen die boeken verkoopt kan Basislid worden. Plusleden moeten aan een aantal aanvullende voorwaarden voldoen – op het gebied van opleiding, aanbod en bestelservice. Op 22 november stemt een extra ledenvergadering in met de andere bestuursvoorstellen.

Dan de tweede vraag: wat is de nieuwe rol van de brancheorganisatie? De van oudsher op beleid gerichte Nederlandse Boekverkopersbond wordt in 2004 omgevormd tot een moderne, slagvaardige en professionele organisatie die naast de ondernemer in de boekhandel staat. Zo kunnen we helpen de boekhandel gezond te houden in een tijd van toenemende concurrentie en professionalisering. De belangrijkste exponent van deze cultuuromslag is Boek & Bedrijf, de nieuwe service- en adviesdienst voor de boekhandel, waarin per 1 januari 2005 alle diensten voor individuele boekverkopers zijn ondergebracht. De NBb kan zich daardoor volledig concentreren op het ver-

sterken van de positie van de boekhandel als collectief, met alle bekende beleidszaken. Bijvoorbeeld door op uiteenlopende terreinen korting voor de leden te bedingen. Zo krijgen NBb-leden in augustus 2004 via een brochure korting op verschillende verzekeringen aangeboden, in december 2004 gevolgd door kortingen op levering van elektriciteit.

Maar niet alleen in materieel opzicht is een brancheorganisatie er voor zijn leden. De NBb vindt dat intensieve contacten tussen bestuur, medewerkers en leden van minstens zo groot belang zijn. In 2004 worden twee regionale vergaderingen belegd: op 22 maart in Beetsterzwaag met de leden uit Groningen, Friesland en Drente; op 11 oktober in Almar met de leden uit Noord-Holland. Ook hier houden de veranderingen in het boekenvak per 1 januari 2005 de gemoederen bezig. Naast deze vergaderingen maken secretaris Ari Doeser en ik opnieuw een rondgang langs een groot aantal boekhandels. Op die manier zien wij de dagelijkse praktijk en kunnen er allerlei onderwerpen persoonlijk worden besproken. In 2004 zijn tientallen boekhandels in Utrecht, Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel bezocht.

Er komt altijd waardevolle informatie naar voren uit contacten met leden. Veel van hun ideeën zijn dan ook verwerkt in de toekomstplannen van de NBb. Voor 2005 zijn die plannen vastgelegd in het Negen Punten Actieplan. In 2004 treft de NBb noodzakelijke voorbereidingen om deze punten te kunnen realiseren. Zo worden begin januari 2005 de nieuwe, verbeterde websites van NBb en Boek & Bedrijf gepresenteerd, waardoor we sneller en effectiever met onze leden kunnen communiceren

7
/

Boekverkopers blijven boekverkopers

Zoals u ziet verandert er veel in het boekenvak. Maar één ding blijft altijd hetzelfde: in de boekhandel verkoopt men boeken. Klanten weten dat. Ook in 2004 wordt de assortimentsboekhandel beloond voor de aantrekkelijke, sfeervolle winkels waarin klanten worden verwend met een breed aanbod aan algemene boeken, zo blijkt uit verschillende marktonderzoeken. De boekhandel bedient in 2004 bijvoorbeeld meer dan tweederde van de complete boekenmarkt – een recordmarktaandeel. Het versterkt daarmee voor het derde achtereenvolgende jaar zijn positie als marktleider. Een stevige bevestiging van het feit dat de boekhandel bij uitstek de plek is waar Nederland boeken koopt. En de totale consumentenafzet van algemene boeken vertoont in 2004 een stijging van ongeveer 5%. Een belangrijk aandeel daarin wordt geleverd door het enorme succes van Dan Brown, met als absolute topper diens *De Da Vinci Code*.

2005

Tijd om vooruit te kijken. Hoe ontwikkelt de boekenmarkt zich in 2005? Wat is de invloed van nieuwe verkoopkanalen? Hoe ontwikkelt zich de vrije prijs voor schoolboeken? En wat gaat er verder gebeuren in 2005? Het wordt een jaar van verandering, dat staat vast. Een uitdagend jaar ook, een spannend jaar. Enige zorg bestaat er over de Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB), waarin een aantal belangrijke onderdelen van de wet wordt uitgewerkt, zoals de kortingen. En hoe zal het Commissariaat voor de Media toezien op de strengere eisen die aan de boekhandel worden gesteld?

Eén ding is zeker: de boekhandel is goed voorbereid. Het bestuur en de medewerkers van de NBb gaan de uitdagingen van de toekomst met het volste vertrouwen tegemoet. Hoe kan het ook anders als we inmiddels meer dan duizend boekverkopers naast ons hebben staan?

Wim Karssen,
voorzitter

Tabel 1

Ledenbestand NBb per 1 januari 2005

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Ereleden	5	4	4	4	5	5	5
Gewone leden	752	744	747	743	731	721	993
Buitengewone leden	61	59	51	46	43	38	19
Totaal aantal leden	818	807	802	793	779	764	1017

Tabel 2

Verhouding erkennen en NBb-leden

	Erkende vestigingspunten	Vestigingspunten van NBb-leden	In % t.o.v. vestigingspunten
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%
2004	1.555	1.429	91,9%

De Wet op de vaste boekenprijs

2004 zal de geschiedenis ingaan als het jaar van de Wet op de vaste boekenprijs. Weliswaar is de wet pas op 1 januari 2005 van kracht, maar in 2004 onderschrijft de volksvertegenwoordiging het belang dat de NBB al sinds jaar en dag hecht aan een wettelijke verankering van een vaste prijs voor Nederlandse boeken. Dankzij de wet kan de kwaliteitsboekhandel een grote verscheidenheid aan boeken blijven aanbieden, zonder dat het daarmee de concurrentiestrijd verliest van detaillisten die alleen de toptien in hun schappen hebben staan. Zo wordt het cultuuroed boek in 2004 een veiliger haven binnengeloodst.

Met het aannemen van de wet wordt een jarenlange strijd beloond; een strijd die begint in 1992, als professor De Ru op verzoek van de NBB een conceptwet schrijft. Maar nog nooit is de noodzaak van een wet zo groot geweest als in 2004; de ontheffing voor de vaste prijs loopt immers af op 31 december 2004. Eind 2003 wordt de initiatiefwet door D66 en GroenLinks aan de Kamer aangeboden. In 2004 bezoekt een bestuursdelegatie bijna alle kamerfracties en woont het alle behandelingen in de Tweede en Eerste Kamer bij. Er lijkt eensgezindheid te bestaan, maar de VVD, die de cultuurpolitieke doelstelling van de wet anders wil invullen, is sceptisch. Op 1 juli 2004 wordt de wet door de Tweede Kamer aangenomen, op 12 oktober gevolgd door de Eerste Kamer. Op de VVD na stemmen alle partijen voor de wet. Tot grote tevredenheid van het NBB-bestuur.

Het moge duidelijk zijn: per 1 januari 2005 verandert er veel in het boekenvak. In de plaats van het Reglement Handelsverkeer is dus de Wet op de vaste boekenprijs gekomen. Een aantal onderdelen, zoals de kortingen, wordt uitgewerkt in een zogenaamde Algemene Maatregel van Bestuur. Het bestuur dringt er eind november en opnieuw eind december bij staatssecretaris van OCW Medy van der Laan op aan dat voor de boekhandel belangrijke onderwerpen tijdig en goed worden geregeld. De precieze invulling van deze AMvB wordt helaas pas halverwege 2005 bekend. Tot dat moment geldt bij wijze van overgangsmaatregel een door het Commissariaat voor de Media uitgevaardigde tijdelijke beleidslijn.

Hoofdpunten

In vogelvlucht volgen hieronder de belangrijkste punten uit de Wet op de vaste boekenprijs:

Looptijd

De vaste prijs geldt voor onbepaalde tijd. De uitgever heeft wel de mogelijkheid om een boek na een jaar in prijs op te heffen. Pas dan mag de boekverkoper een boek in de opruiming doen. Daarnaast kan men de winkelvoorraad boeken die onder de vaste prijs vallen in de opruiming doen als zij minimaal twee jaar geleden zijn verschenen en in de afgelopen twaalf maanden niet zijn bijbesteld. In dit geval moet de boekverkoper een melding doen aan het Commissariaat voor de Media.

Kortingen

In de wet zijn verschillende mogelijkheden opgenomen voor het geven van korting. De voorwaarden voor en hoogte van deze kortingen worden geregeld in de AMvB. De volgende soorten kortingen zijn in de wet opgenomen:

- gelijktijdige levering van meerdere exemplaren van één boek aan eenzelfde eindafnemer (kwantumregeling);
- leveringen aan onderwijsinstellingen zonder winstoogmerk of personen die namens hen optreden en studenten van deze onderwijsinstellingen voorzover het boeken betreft die deel uitmaken van de voorgeschreven literatuur;
- leveringen aan openbare bibliotheken en bibliotheken van onderwijsinstellingen, penitentiaire inrichtingen en ziekenhuizen of verpleeginrichtingen;
- leveringen door een boekverkoper in het kader van een collectieve promotie- of spaaractie.

Schoolboeken

Schoolboeken vallen niet onder de Wet op de vaste boekenprijs.

Dit betekent dat de prijzen van schoolboeken per 1 januari 2005 vrij zijn. De uitgever kan een adviesprijs vaststellen.

De definitie van schoolboeken is in de wet gegeven. Schoolboeken zijn alle boeken die qua vorm en inhoud gericht zijn op informatieoverdracht in onderwijsleersituaties in het basis- en voortgezet onderwijs, het speciaal onderwijs, het beroepsonderwijs en volwasseneneducatie, en waarvan het gebruik is voorgeschreven. Uiteindelijk bepaalt de onderwijsinstelling of een boek een schoolboek is of niet. De uitgever moet vooraf inschatten of het boek op een van de genoemde onderwijssoorten zal worden voorgeschreven. Omdat de prijs van het schoolboek vrij is, kan iedereen rechtstreeks bij de uitgever korting bedingen en met korting verkopen. Dit zal een grote impact hebben op de schoolboekensector.



Jeugd 6 - 7 jaar

Boekhandel Bek in Veghel

De boekhandel en de markt

De boekhandel lijkt te worden beloond voor de aantrekkelijke, sfeervolle winkels waarin klanten worden verwend met een breed aanbod aan algemene boeken. Dit positieve geluid komt naar voren uit verschillende onderzoeken naar de boekenmarkt in 2004. De boekhandel haalt een forse afzetstijging onder consumenten en versterkt voor het derde achtereenvolgende jaar zijn positie als marktleider. Een stevige bevestiging van het feit dat de boekhandel bij uitstek de plek is waar Nederland boeken koopt.

Net als de afzet stemt ook de totale omzet van de boekhandel over 2004 tot tevredenheid. Die is namelijk met 2,1% licht gegroeid naar € 1.060 miljoen. Vooral de omzet in algemene boeken is gestegen.

Algemene markt

Uit de Boekenindex, het consumentenonderzoek van Stichting Spuurwerk, blijkt dat Nederlanders, zoals gezegd, in 2004 meer algemene boeken kopen dan in 2003, en dan vooral in de boekhandel. Tabel 3 geeft aan dat de aankoop van algemene boeken door particuliere consumenten in deze periode met gemiddeld 6,4% toeneemt. Het is verheugend dat de boekhandel met een afzettoename van 11,7% meer dan gemiddeld groeit. Vertalen we deze cijfers naar marktaandelen (tabel 4), dan zien we dat de boekhandel in 2004 een aandeel van 68% behaalt – 3,2% hoger dan in 2003 en daarmee het hoogst gemeten stijgingspercentage sinds het Boekenindexonderzoek in 2001 van start ging. Het is bovendien het tweede achtereenvolgende jaar met een toename, waardoor de boekhandel in twee jaar tijd 4% marktaandeel wint.

De andere gemeten afzetkanalen dalen. Vooral de boekenclub heeft steeds duidelijker te kampen met een afnemende belangstelling van boekekopers, nu met 1,5%. Daardoor loopt hun marktaandeel in 2004 met 2,3% verder terug. Gemeten over drie jaar is de totale afname 5%. Ook de warenhuizen verliezen in 2004 met een daling van 0,9% voor het derde achtereenvolgende jaar terrein. In drie jaar tijd verliezen de warenhuizen 2,3% aandeel.

Tabel 3**Afzetontwikkeling algemene boeken per aankoopplaats** (index 2001=100)

De consumentensector in stuks (excl. zakelijke sector)

	2001	2002	2003	2004	Mutatie in 2004 t.o.v.	
					2003	2002
Boekhandel	100,0	104,4	110,9	123,9	+11,7%	+10,9%
Boekenclub	100,0	93,7	84,2	79,6	-5,5%	-15,0%
Warenhuis	100,0	87,1	86,7	80,0	-7,7%	-8,1%
Internet	100,0	89,2	136,9	132,2	-3,4%	+48,3%
Supermarkt	100,0	76,6	109,5	100,7	-8,0%	+31,4%
Elders	100,0	108,1	116,9	122,8	+6,4%	+13,5%
Totale afzet in stuks	100,0	100,4	105,4	112,2	+6,4%	+11,7%

*Afgeronde uitkomsten. De mutaties zijn berekend op de niet-afgeronde uitkomsten.***Tabel 4****Marktaandeel aankoopplaatsen van algemene boeken in 2001, 2002, 2003 en 2004**

De consumentensector in stuks (excl. zakelijke sector)

	2001	2002	2003	2004	Verschil 2004 met		
					2003	2002	2001
Boekhandel	61,6%	64,0%	64,8%	68,0%	+3,2%	+4,0%	+6,4%
Boekenclub	17,3%	16,1%	13,8%	12,3%	-1,5%	-3,9%	-5,0%
Warenhuis	8,2%	7,1%	6,7%	5,8%	-0,9%	-1,3%	-2,3%
Internet	2,5%	2,2%	3,2%	2,9%	-0,3%	+0,7%	+0,4%
Supermarkt	2,4%	1,8%	2,5%	2,1%	-0,3%	+0,3%	-0,2%
Elders	7,9%	8,5%	8,8%	8,7%	-0,1%	+0,1%	+0,7%
Weet niet	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%			
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0			

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

Omzetontwikkeling 2004

Stichting Speurwerk heeft over 2004 wederom een omzetenquête onder een kleine duizend verkooppunten uitgevoerd. Op het terrein van de algemene boeken weten deze verkooppunten in 2004 € 365 miljoen omzet te behalen, een stijging van 3% ten opzichte van 2003 (€ 355 miljoen). De kinderboekenomzet daalt licht, met 0,6% van € 55 miljoen naar € 54 miljoen in 2004. Fictie stijgt fors, met 3,8% van € 135 miljoen naar € 140 miljoen, terwijl de omzet van non-fictie met 3,6% stijgt naar € 171 miljoen. Cijfers uit dit rapport over de educatieve en wetenschappelijke markt treft u hieronder aan. Wat betreft non-boeken komt de omzet over 2004 uit op € 286 miljoen. Ten opzichte van 2003 betekent dit een stijging van 1,5%.

Tabel 5

Toptien bestverkochte boeken 2004

Nr	Titel	Auteur	Uitgever	Prijs
1	<i>De Da Vinci code</i>	Dan Brown	Luitingh	€ 19,95
2	<i>De eetclub</i>	Saskia Noort	Ambo Anthos uitgevers	€ 18,95
3	<i>In Europa</i>	Geert Mak	Atlas	€ 39,90
4	<i>Het Bernini mysterie</i>	Dan Brown	Luitingh	€ 19,95
5	<i>Het Juvenalis dilemma</i>	Dan Brown	Luitingh	€ 19,95
6	<i>Het laatste jurylid</i>	John Grisham	A.W. Bruna	€ 19,95
7	<i>Hartjeuk & Zielezuum</i>	Youp van 't Hek	Thomas Rap	€ 7,50
8	<i>Je gaat het pas zien als je het doorhebt</i>	Pieter Winsemius	Balans	€ 14,95
9	<i>Kijk niet achterom</i>	Karin Fossum	Ambo Anthos uitgevers	€ 3,95
10	<i>Pluk redt de dieren</i>	Annie M.G. Schmidt	Querido	€ 12,50

15
SI

Educatieve markt

De Omzetenquête van Stichting Speurwerk toont aan dat de omzet van de boekhandel in educatieve boeken in 2004 ten opzichte van 2003 stijgt met ongeveer 2% van € 176 miljoen naar € 180 miljoen.

Om het imago van het schoolboek te verbeteren, wordt in december de nieuwe branchevereniging Nbb-Educatief opgericht. Onder voorzitterschap van Bram Peper behartigt Nbb-Educatief de belangen van educatieve boekverkopers en zal het een bijdrage leveren aan de steeds oplopende discussie over de kosten van het schoolboek. Zie voor meer informatie over Nbb-Educatief bladzijde 36.



*Algemene boekhandel & antiquariaat
H. de Vries in Haarlem*



De werkwijze van uitgevers uit het zogeheten grijze circuit zorgt in 2004 weer voor veel irritatie bij de (school)boekhandel. Deze vaak aan bepaalde branches gelieerde uitgevers trekken zich nauwelijks iets aan van gangbare marges op de educatieve markt. Verder leveren ze steeds meer exclusief via internet aan particulieren en slaan ze de boekhandel meer en meer over. Bestelt een boekhandel toch, dan moet men niet alleen rekening houden met minimale marges, maar ook met hoge extra kosten.

Wetenschappelijke markt

De markt van het wetenschappelijke boek lijkt te stagneren. Weliswaar groeit de omzet in wetenschappelijke boeken in 2004 met 1,6% naar € 79 miljoen, maar afgezet tegen de stijgende studentenaantallen, de inflatie en de licht aantrekkende economie vormt dit groeipercentage in feite een tegenvallend nettoresultaat.

Een van de oorzaken kan worden gezocht in de verminderde koopkracht van institutionele afnemers. Vooral advocatenkantoren investeren in 2004 aanzienlijk minder in vakliteratuur. Ook ontwikkelingen in de koers van de Amerikaanse dollar hebben in 2004 veel invloed op de wetenschappelijke markt. Dankzij de lage dollar wordt het immers lucratiever om boeken te bestellen bij Amerikaanse internetboekhandels als Amazon.com. Bovendien zorgt de dollarkoers voor onrust op distributiegebied; enerzijds worden Nederlandse boekhandels verleid door de lage kosten van Amerikaanse distributiekanaalen; anderzijds heeft men jarenlang geïnvesteerd in duurzame relaties met Britse grossiers. Opvallend in 2004, ten slotte, is de sterk groeiende vraag naar elektronische publicaties, met name in de medische sector.

17
ZI

Tijdschriften

Het geld dat consumenten in 2004 aan tijdschriften in de losse verkoop besteden, wordt geschat op € 475 miljoen. De omzet van de boekhandel is op dit terrein ongeveer € 173 miljoen, wat een marktaandeel van 36,5% betekent. Vergeleken met 2003 is deze tijdschriftenomzet in 2004 gemiddeld met circa 8% gestegen. Voor het eerst in vijf jaar is het marktaandeel van de boekhandel gegroeid, zij het bescheiden.

De Nbb-tijdschriftencommissie concentreert zich in 2004 vooral op het zogenaamde Schappenplan en op het vervaardigen van een aantrekkelijke cadeauverpakking voor tijdschriften. Al in februari bestelt de boekhandel

daarvan maar liefst 25.000 exemplaren; eind 2004 is de cadeauverpakking zelfs helemaal uitverkocht. Boekverkopers tonen zich erg enthousiast over het product, dat door financiële ondersteuning vanuit de NBB ook nog eens aantrekkelijk geprijsd is.

In 2004 presenteert de commissie een belangrijke notitie over de schapindeling van tijdschriften. Veel NBB-leden hebben namelijk te kampen met overvolle schappen. Met het Schappenplan worden deze boekhandels beter in staat gesteld de aanpak van distributeurs Aldipress en Betapress te beïnvloeden. Met succes: na implementatie van het Schappenplan loopt de voorraad tijdschriften zienderogen terug, terwijl de omzet juist een stijgende lijn laat zien. Behalve verhoging van omzet en rendement levert deze efficiëncyslag een forse verlichting van de werklust op.

Tabel 6
Marktaandeelen van de verkoopkanalen (in % van de totale omzet Betapress)

Jaar	Boekhandel	Tabak	Supermarkt	Overig*	Totaal
2001	44,7	11,5	32,8	11	100
2002	43,3	11,5	34,8	10,4	100
2003	41,3	11,7	37,2	9,8	100
2004	41,6	11,2	38,2	9	100

* Onder meer benzinstations, horecagelegenheden etc.

Tabel 7
Marktaandeelen van de verkoopkanalen (in % van de totale omzet Aldipress)

Jaar	Boekhandel	Tabak	Supermarkt	Overig*	Totaal
2001	30,8	10,8	52,0	6,4	100
2002	30,7	10,5	52,1	6,7	100
2003	30,2	10,5	52,5	6,8	100
2004	30,5	9,9	52,5	7,2	100

* Onder meer benzinstations, horecagelegenheden etc.

De dvd

De dvd-speler is inmiddels in 61% van de 7 miljoen huishoudens te vinden. Sinds de introductie van videodragers om speelfilms thuis te bekijken is de verkoop nog nooit zo hoog geweest. De NVPI (De Nederlandse Vereniging voor Producenten en Importeurs van beeld- en geluidsdragers) geeft aan dat de verkoop van films op dvd en VHS en de sterke opkomst van de muziek-dvd daarvoor gezorgd heeft. De totale videomarkt stijgt in 2004 met 9% in omzet naar € 351,1 miljoen (25,7 miljoen exemplaren). Het segment muziek-dvd groeit met 6% in omzet tot € 91,9 miljoen (5,3 miljoen exemplaren).

Harde verkoopcijfers van de dvd in de boekhandel zijn op dit moment niet voorhanden. Wel geven boekhandels aan dat de muziek-dvd-markt minder toegankelijk is dan die voor film-dvd's. De grotere boekhandelsketens zijn wisselend in hun reactie op verkoopindicatie van verkochte films op dvd. Enkele ketens zijn enthousiast over de verkoop; zij doen volgens eigen zeggen goed mee met de verkoop van nieuwe grote releases. Andere ketens laten juist weten de concurrentieslag qua prijsstelling niet goed aan te kunnen, en haken af. Volgens een aantal boekverkopers is – vooral in de grotere steden – wel een niche te veroveren met de verkoop van het segment 'filmhuisfilms'. Dit soort films sluit goed aan bij het literaire boekengenre dat goed verkocht wordt.

Kantoorvakhandel

Voor de kantoorartikelenmarkt is 2004 een matig jaar. De inloopwinkel noteert weliswaar een bescheiden omzetsijging, maar de kantoorvakhandel (het gemengde bedrijf) krimpt een kleine 5%. Bij de inloopwinkel gaat het meer om een trendgevoelig, snel wisselend en relatief goedkoop assortiment kantoorartikelen dat duidelijk in trek is bij het winkelpubliek. In de benadering van zowel de zakelijke als particuliere klanten merkt de kantoorvakhandel echter steeds nadrukkelijker dat de concurrentie de laatste jaren fors is toegenomen, zowel in kwantiteit (meer aanbieders) als in kwaliteit (goedkopere, matige producten). Dit is voor de kantoorvakhandel de belangrijkste reden van het teruglopende marktaandeel. Sommige duurere productgroepen die enkele jaren geleden nog goed liepen dreigen nu bijvoorbeeld geheel uit de vakhandel te verdwijnen. Daarnaast wordt in de toenemende digitalisering ook een bedreiging gevoeld waar het de toekomst van de kantoorvakhandel betreft. Op basis van bovenstaande verwacht de NBB dat in de kantoorvakhandel in zijn totaliteit sprake is van een stagnerende tot dalende markt.

Distributie

Aan de kersverse Wet op de boekenprijs ligt een belangrijke cultuurpolitieke doelstelling ten grondslag: de brede beschikbaarheid van een pluriform boekenaanbod. Om ons geschreven cultuurgoed goed te bewaken is een vaste boekenprijs echter niet voldoende. Ook moet de boekhandel verzekerd zijn van een degelijke, snelle, efficiënte en relatief goedkope distributie van boeken. Het Centraal Depot, onderdeel van Centraal Boekhuis (CB), speelt daarin een cruciale rol. En ook op dit terrein is 2004 een belangrijk jaar; als gevolg van de invoering van de Wet op de vaste boekenprijs moet in 2004 een nieuwe overeenkomst worden gesloten ter omschrijving van de functie van dit Depot. Medio december tekenen vertegenwoordigers van CB, uitgevers en NBB deze Depotovereenkomst. Op grond van de vernieuwde overeenkomst, opgesteld in het kader van artikel 12 van de Wet op de vaste boekenprijs, mogen vertegenwoordigers van representatieve partijen uit het boekenvak collectieve overeenkomsten sluiten ten behoeve van de instandhouding van de distributie-infrastructuur. Met andere woorden, het Centraal Depot blijft in grote lijnen functioneren zoals vóór 2005.

Centraal Boekhuis

Hoe doet Centraal Boekhuis het in de praktijk? Allereerst ziet de boekhandel die bij CB afneemt zich in 2004 geconfronteerd met een terugloop van beschikbare titels in het Centraal Depot. In de onderhandelingen over de vernieuwde Depotovereenkomst blijkt bovendien dat kostenvermindering voor de boekhandel nauwelijks mogelijk is zonder achteruitgang van het serviceniveau van CB. Om het slinken van het titelaanbod tegen te gaan en de boekhandel tegen gelijkblijvende tarieven een betere dienstverlening te bieden presenteert CB in het najaar van 2004 zijn plannen rond het project 'brede beschikbaarheid'. Met deze service verwacht CB in 2005 de boekhandel veel meer titels te kunnen leveren die nu nog het etiket 'bestel bij uitgever' meekrijgen. Ook de ingebruikname van een nieuwe sorteermachine levert een belangrijke bijdrage aan het realiseren van de hogere kwaliteitsnorm die CB nastreeft. Ten slotte worden in 2004 de tarieven voor boekverkopers verder vereenvoudigd en is de integrale dienstverlening verder uitgebreid. Dit betekent dat voortaan zoveel mogelijk logistieke stromen via CB moeten kunnen lopen; één vrachtwagen voor de deur met een minimaal aantal facturen, alles ter ondersteuning van het commerciële proces van de boekverkoper.

Scholtens

In 2004 realiseert Scholtens met 6% opnieuw een opmerkelijke groei in het boekhandelskanaal. Dit resultaat is vooral toe te schrijven aan een verdere groei van het klantenbestand en aan de verbetering van het assortimentsbeheer, waarbij Scholtens boekverkopers helpt een selectie te maken uit het grote boekenaanbod.

Om de tevredenheid van boekverkopers verder te vergroten besluit Scholtens het informatie- en bestelsysteem Libridata grondig te vernieuwen. In samenspraak met boekverkopers zal begin 2005 zowel een nieuwe versie van de offline toepassing (voorheen Libridata Plus) als van de online applicatie (Libridata Internet) worden doorgevoerd. Beide systemen zullen beschikbaar zijn onder de naam Scholtens.com.

Informatie Communicatie Technologie

Informatie, communicatie, technologie: drie woorden, een veelvoud aan betekenissen. Zeker in de boekhandel. Een winkel die boeken verkoopt leeft van informatie en communicatie; het boek is bij uitstek een drager van informatie; en de boekverkoper communiceert met zijn klanten. Maar het derde onderdeel van de afkorting ICT, technologie, is betrekkelijk nieuw voor de boekhandel. Zo nieuw zelfs dat Maurice de Hond op het NBB-lustrumcongres in 1997 nog voorspelt dat de traditionele boekhandel binnen tien jaar zal zijn platgewalst door de digitale snelweg. Maar anno 2004 heeft Maurice de Hond zich teruggetrokken uit de ICT en kent de boekhandel groeiende omzetten; niet alleen dankzij *bricks* maar ook dankzij *clicks* – bijna alle NBB-leden hebben tegenwoordig een internetaansluiting. 'Bijna' betekent echter dat er nog steeds boekverkopers zonder eigen website zijn. Terwijl digitale communicatie juist zo belangrijk is geworden voor ons vak.

Geen reden dus om achterover te leunen. Integendeel, de NBB zet zich ook in 2004 onverminderd in voor het toegankelijk maken van technologieën waarmee de boekhandel beter, sneller en gemakkelijker kan informeren en communiceren. Niet alleen richting klanten, maar ook intern; met voorraadautomatisering kan bijvoorbeeld ook nog veel worden gewonnen.

Boekbalie

Juni 2004 is een omslagpunt in de geschiedenis van Boekbalie, de titeldatabase die het zoeken naar boeken stukken makkelijker maakt – zowel voor boekenkopers als boekverkopers. Al tijdens de eerste promotiecampagne, onder het motto *Aan een half woord genoeg*, stijgt het bezoek aan www.boekbalie.nl met 50%. De stijging zet alleen maar door; eind 2004 telt Boekbalie gemiddeld achttienhonderd *pageviews* per dag. Zodra de koppeling tussen Boekbalie en individuele boekhandelswebsites is gerealiseerd (zie hieronder), zal Boekbalie ook bij het grote publiek onder de aandacht worden gebracht.

Omdat Boekbalie het mogelijk maakt om op allerlei manieren naar leverbare en niet leverbare boeken te zoeken, neemt een steeds grotere groep boekhandels op hun eigen website een link op naar Boekbalie. Om boekverkopers de kans te geven mogelijkheden van Boekbalie binnen hun eigen sites te presenteren alsof die van henzelf zijn, werkt de NBB in 2004 aan de ontwikkeling van een systeem dat een soepele koppeling tussen Boekbalie en boekhandelswebsites mogelijk maakt. De bouw van dit zogenaamde koppelvlak

loopt voorspoedig; de eerste testversie is in december opgeleverd. Daarmee kunnen boekverkopers in 2005 zelf bepalen welke databasemogelijkheden van Boekbalie zij binnen hun eigen website willen tonen – en welke niet. Een kinderboekhandel zou er bijvoorbeeld voor kunnen kiezen alleen titels van leverbare kinderboeken op de eigen website te laten zien. Voor de bouw van het koppelvlak heeft de NBb enige subsidiëring ontvangen.

Werkenindeboekhandel.nl

De NBb ontwikkelt in 2004 het virtuele kennis- en loopbaancentrum www.werkenindeboekhandel.nl, waar iedereen kan kennismaken met de gevarieerde werkomgeving die de boekhandel biedt. Een belangrijke etalage voor de boekhandel in een tijdperk waarin, aan de ene kant, veel boekverkopers hun pensioen zien naderen en, aan de andere kant, een generatie opgroeit die weinig weet heeft van de uitdagingen van de boekhandel. Er wordt bovendien hard gewerkt aan de ontwikkeling van een vacaturebank op werkenindeboekhandel.nl. Daarmee zal dit virtuele loopbaancentrum in 2005 ook in werkelijkheid werkzoekenden aan werkgevers kunnen koppelen. [Werkenindeboekhandel.nl](http://werkenindeboekhandel.nl) is een van de projecten die de NBb realiseert met Europese Equal-subsidie, die ten doel heeft gelijke kansen op de arbeidsmarkt te creëren. Andere op ICT gerichte Equal-projecten zijn de Computerrijbewijzen en de Online Introductie Boekhandel. Deze projecten, die zijn gekoppeld aan werkenindeboekhandel.nl, worden besproken in het hoofdstuk Opleiding en de boekhandel op bladzijde 30 en 31.

23
Σ

Boekbond.nl en boek-en-bedrijf.nl

Boekbalie en werkenindeboekhandel.nl zijn niet de enige internetprojecten van de NBb in 2004. Ook de eigen website www.boekbond.nl ondergaat een totale metamorfose, waarvan het eerste resultaat per 1 januari 2005 zichtbaar is. Behalve op de overzichtelijke, informatieve NBb-pagina vol achtergrondinformatie over de boekhandel, kan de boekverkoper voortaan terecht op www.boek-en-bedrijf.nl, waar Boek & Bedrijf, de nieuwe adviesdienst voor de boekhandel, antwoord geeft op praktische ondernemersvragen.



Boek- en kantoorboekhandel
Van Kooten in Veenendaal

Websiteautomaat

Voor boekverkopers zonder (goede) website komt de NBb in 2004 met een nieuwe versie van de Websiteautomaat, waarmee boekverkopers in een paar stappen een eenvoudige, professionele website kunnen bouwen. Vernieuwend aspect is dat er gekozen kan worden uit een aantal standaard vormgevingsopties (*templates*), waardoor een met de Websiteautomaat gemaakte site er al snel professioneel uitziet.

Innovatieprijs

Bij de uitreiking van de dit jaar aan internet gewijde NBb-Innovatieprijs 2004 blijkt hoe ver de boekhandel inmiddels is gevorderd op de digitale snelweg. Het niveau van de door NBb-leden ingeschreven websites is ongekend hoog, zo blijkt op 26 april als juryvoorzitter Addo Stuur tijdens de NBb-ledenvergadering de toptien bespreekt. Maar er kan maar één winnaar zijn. De trotse Kinderboekwinkel SpeelBoek uit Amersfoort ontvangt dankzij hun vernieuwende, interactieve site www.speelboek.nl een bedrag van € 2.500,-, ter beschikking gesteld door Verkennis assurantie- & pensioenadvies. De jury roemt vooral de wijze waarop het concept van de fysieke naar de virtuele winkel is vertaald, waardoor ze elkaar wederzijds versterken.

Promotie

Koopt heel Nederland in 2010 zijn boeken in de supermarkt? Niet als we de mensen weten te overtuigen dat je voor het boek in al zijn rijke verscheidenheid in de boekhandel moet zijn. Het onder de aandacht brengen van het boek en de boekhandel is dus van wezenlijk belang in de strijd om de gunst van de consument. Laten we de promotionele schatten van het boekenvak daarom des te sterker koesteren: de Boekenbon, de Boekenweek, de Kinderboekenweek, ga zo maar door. Ook in 2004 bewijzen de campagnes van Stichting CPNB en de Boekenbon immers weer een grote aantrekkingskracht te hebben op Nederlandse boekenkopers.

Een van die campagnes, de Kinderboekenweek, viert in 2004 al weer zijn vijftigste verjaardag. Het wordt een zeer speciale en succesvolle editie. De Kinderboekenbon ziet het levenslicht. Zowel de oplage van het Prentenboekje *Vader Zeepaard* van Eric Carle (140.000 exemplaren) als die van het Kinderboekenweekgeschenk *Swing* van Paul Biegel (382.500) breken alle records. Het Boekenbal vindt in 2004 zijn evenknie in het Gouden Kinderboekenbal. En nooit eerder bezoeken zo veel kinderen een boekhandel. Het aantal verkochte boeken stijgt met gemiddeld 12% ten opzichte van de Kinderboekenweek 2003; de omzet met gemiddeld 10%.

Omdat boekverkopers – via de NBb – met een vaste jaarlijkse bijdrage de basis leveren voor het werk van de CPNB, krijgen NBb-Plusleden korting op de campagnegeschenken. Tabel 8 geeft meer inzicht in de bedragen die boekverkopers investeren in de basisactiviteiten van de CPNB.

Tabel 8

Boekverkoperinvesteringen CPNB 2004

(aantallen en bedragen zijn afgerond op duizendtallen)

Campagne	Aantal exemplaren	Bedrag in euro
Vaste bijdrage voor bureau en basisactiviteiten	n.v.t.	€ 385.000,-
Boekenweekgeschenk	730.500	€ 482.000,-
Kinderboekenweekgeschenk	348.500	€ 188.000,-
Geschenk Maand van het Spannende Boek	420.000	€ 210.000,-
Geschenk Weken van het reisboek	124.000	€ 67.000,-
Totaal		€ 1.332.000,-

De Boekenbon

Voor de Boekenbon zal 2004 de geschiedenis ingaan als het jaar van de Kinderboekenbon. Ter gelegenheid van de vijftigste Kinderboekenweek wordt deze speciale Boekenbon voor kinderen op 27 september feestelijk gelanceerd. Het ontwerp voor deze Bon van € 5,- is van de hand van de twaalfjarige Faye Linskey uit Woudenberg. Een jury bestaande uit Dick Bruna, Jochem van Gelder, Ansumana Marong (de jonge Simba uit de musical *The Lion King*) en minister van Financiën Gerrit Zalm kiest haar ontwerp uit meer dan twaalfduizend inzendingen van kinderen tussen acht en tien jaar oud. De Kinderboekenbon lijkt meteen in de smaak te vallen bij de jonge consument; eind 2004 zijn al ruim zestigduizend Kinderboekenbonnen door de boekhandel besteld!

Cijfers

In 2004 is de boekhandelsomzet van Boekenbonnen uitgekomen op circa € 28.500.000,-. Dit betekent ten opzichte van 2003 een stijging met 4,16%. De gemiddelde verkoopwaarde van de Boekenbon bedraagt in 2004 € 10,77.

Marketing

Ter verhoging van de omzet in de boekhandel organiseren de Boekenbon bv en de CPNB in 2004 een actie, bedoeld om consumenten ertoe te bewegen Boekenbonnen in te wisselen bij de boekhandel. Tijdens twee Bestselleracties, in april en september, worden via de boekhandel respectievelijk zes- en achthonderd bestsellers aan winnende klanten uitgedeeld.

Servicemodule

De Servicemodule op www.boekenbon.nl wordt in 2004 verder uitgebreid. Niet alleen boekverkopers, maar ook uitgevers profiteren; behalve het bestellen van Boekenbonnen is het voortaan voor beide groepen mogelijk om facturen in te zien en overzichten van bonnenprijzen op te vragen.



Boekhandel Adr. Heinen) in 's-Hertogenbosch*

Stichting Fonds Boekpromotie en Stichting Nbb-fonds

Per 1 januari 2005 komt het zogenaamde Gentlemen's Agreement tussen boekhandel, uitgeverij en bibliotheken, ook wel bekend als de NBD-regeling, te vervallen. Dit betekent dat de aflevering van door de NBD geprepareerde bibliotheekboeken per 1 maart 2005 niet meer voor rekening van de boekhandel komt. Met ingang van 1 januari 2005 zal de NBD op vrijwillige basis gelden aan de Stichting Fonds Boekpromotie verstrekken.

Het bestuur van Stichting Fonds Boekpromotie kent in 2004 ongeveer 75% van het te besteden geld toe aan de CPNB; de rest gaat naar De Boekenbon bv. De gelden worden besteed binnen de gegeven doelstelling. De CPNB zet de gelden in bij de ondersteuning van bestaande activiteiten en de nieuwe cadeau-campagne. De Boekenbon bv besteedt het bedrag geheel aan promotie van de Boekenbon.

Het bestuur van de Stichting Nbb-fonds besluit in 2004 om al haar gelden in de komende tien jaar binnen de gegeven doelstelling te besteden aan bij voorkeur projecten die de boekhandel ten goede komen. Het zou dan kunnen gaan om activiteiten op het gebied van opleiding en imagoverbetering.

Opleiding en de boekhandel

De NBb vindt het belangrijk dat er goed opgeleide mensen in de boekhandel werken. Het is nu – met het wegvallen van de erkenningen – immers belangrijker dan ooit om je als boekhandel door deskundigheid van de andere verkoopkanalen te onderscheiden. In 2004 ontplooit de NBb verschillende activiteiten om het opleidingsniveau in de boekhandel op peil te houden.

Pluslidopleiding

In 2004 wordt duidelijk dat de ledenstructuur in 2005 gewijzigd zal worden. Een van de consequenties is dat onderwijs voor de boekhandel een prominentere positie krijgt in het beleid van de NBb. In de tweede helft van 2005 start de opleiding waarmee boekverkopers kunnen voldoen aan het opleidingscriterium van het NBb-Pluslidmaatschap. Samen met VOB werkt de NBb aan deze Pluslidopleiding, die de basis moet leggen voor succesvol ondernemerschap in de boekhandel.

Mentoraat

De NBb vindt het ook belangrijk dat jonge mensen via stages kennismaken met de boekhandel – een stage werkt beter dan welke imagocampagne ook. Elk winkelbedrijf dat stagiairs uit het mbo wil laten meelopen, moet door de organisatie KC Handel worden erkend als leerbedrijf. Om de daartoe benodigde mentorvaardigheden in huis te halen moeten de meeste bedrijven bij KC Handel een korte opleiding volgen. In 2004 geeft de NBb KC Handel opdracht om speciaal voor de boekhandel een mentoropleiding te ontwikkelen waarin naast de erkenning tot leerbedrijf ook aandacht wordt besteed aan zaken als werving, begeleiding en het leidinggeven aan nieuwe medewerkers – overigens niet alleen jongeren, maar ook herintreders en ouderen. Vanaf medio 2005 is deze mentoropleiding, die met Europese Equal-subsidie (zie pagina 31) tot stand wordt gebracht, beschikbaar voor alle boekverkopers.

Online Introductie Boekhandel

De NBb start in 2004 een offensief om het eenzijdige imago van werken in de boekhandel bij te stellen. ‘Lekker veel lezen’, ‘een beetje stoffig werk’, ‘veel contact met mensen’? De boekhandel biedt veel meer! De Online Introductie Boekhandel, waarvoor de NBb in 2004 het startsein geeft, laat de MTV-generatie op verfrissende wijze kennismaken met alles wat een bestaan

als boekverkoper zo uniek maakt. De Online Introductie Boekhandel, ook een Equal-project, vormt een ideale voorbereiding voor sollicitanten. En de werkgever kan zo aan de slag met nieuwkomers die al enigszins op de hoogte zijn.

Computerrijbewijzen

Wie met de auto van a naar b wil heeft een rijbewijs nodig. Dat vindt iedereen de normaalste zaak van de wereld. Maar wie als boekverkoper wegwijs wil worden in de wereld van de ICT, staat er vaak alleen voor. Voor die mensen ontwikkelt de NBB in 2004 de zogenaamde Computerrijbewijzen. De Rijbewijzen richten zich – op drie verschillende niveaus – op het opvullen van kennislacunes op het gebied van ICT in de boekhandel en vormen als zodanig ook een onderdeel van het Equal-programma. Medio 2005 kunnen boekverkopers via www.werkenindeboekhandel.nl Computerrijles volgen.

Equal

Met subsidie van het Europees Sociaal Fonds voert de NBB in 2004 de zogenaamde Equal-projecten uit. Equal heeft als doel gelijke kansen op de arbeidsmarkt te bevorderen. Binnen de mediabranche werkt de Nederlandse Boekverkopersbond samen met de Vereniging van Openbare Bibliotheken (VvOB), het Nederlands Uitgevers Verbond (NUV) en het Instituut voor Media en Informatie Management (MIM) om de Equal-doelstellingen te realiseren.

Een belangrijk deel van de projecten is gericht op onderwijs. Eerder zijn al de Computerrijbewijzen, de Online Introductie Boekhandel, de mentoropleiding en het virtuele kenniscentrum www.werkenindeboekhandel.nl aan de orde gekomen. Verder brengt de NBB de functieprofielen binnen de boekhandel in kaart en ontwikkelt het een blauwdruk voor een campagne om het imago van de boekhandel bij werkzoekenden te verbeteren.

Equal-seminar

Ook onder de vlag van Equal verschijnt *Hoe werkt de boekhandel*, het rapport van de NBB-Enquête 2003, en vindt ter afsluiting van dit grote onderzoeksproject op 1 november 2004 het seminar 'Werkenindeboekhandel' plaats. Verdeeld over drie groepen brainstormen NBB-leden onder leiding van deskundige gespreksleiders over de toekomst van de arbeidsmarkt, imago en opleidingen van de boekhandel. In de plenaire slotbijeenkomst vat spreekstalmeester Peter van Lindonk de uitkomsten uit de werkgroepen samen: de boekhan-

del moet zich spiegelen aan een auto. In de PT-Cruiser, het nieuwste Chrysler-model, komt het beste van twee werelden samen: een klassieke auto in een ultramodern jasje. En zo moet de boekhandel van 2010 moderne marketing-methoden verenigen met 'het eikenhouten gevoel van vroeger'.

International Congress of Young Booksellers (ICYB)

De NBb organiseert in mei 2004 het zevenenveertigste International Congress of Young Booksellers (ICYB). In Beekbergen komen dertig jonge boekverkopers uit acht verschillende landen bijeen om kennis en enthousiasme over hun vak te delen. *How to market your bookshop* luidt het thema van een inspirerende serie seminars, workshops, opdrachten en presentaties, mede mogelijk gemaakt door maar liefst twintig verschillende sprekers. Het congres wordt na een week feestelijk afgesloten met de uitverkiezing van de Bookseller's International Book of the Year (BIBY), *Atonement* van Ian McEwan.

Cao

Cao voor de Boekhandel

De NBb spant zich al geruime tijd in om een geheel vernieuwde cao voor de Boek- en Kantoorvakhandel tot stand te brengen ter vervanging van de cao voor de Boekhandel. Een verslag van een roerig cao-jaar.

31 maart 2004: de cao voor de Boekhandel loopt af. Omdat de introductie van de vernieuwde cao tijd vraagt, legt de NBb de vakbonden een stappenplan voor en stelt daarnaast voor de cao voor de Boekhandel zo goed als ongewijzigd te verlengen. De NBb maakt bovendien duidelijk slechts een cao te willen afsluiten met FNV Bondgenoten en CNV en FNV Kiem niet als partij bij de cao te accepteren. Daarop spant FNV Kiem, dat betrokken is geweest bij de voormalige GWB-cao, een kort geding aan tegen de NBb.

1 december 2004: het kort geding dient; FNV Kiem versus de NBb. De partijen wachten in spanning af.

16 december 2004: de rechter stelt de NBb in het gelijk; de representatieve waarde van FNV-KIEM wordt marginaal geacht. Daarmee is de weg vrij om de onderhandelingen over een verlengde cao voor de Boekhandel en een nieuwe, eigentijdse cao voor de Boekhandel & Kantoorvakhandel in 2005 te hervatten met FNV Bondgenoten en CNV.

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.



Savannah Bay in Utrecht

Contact tussen boekverkopers

De NBB brengt sinds jaar en dag gelijkgestemde boekverkopers bij elkaar in groepen, ter versterking van de onderlinge verstandhouding en vergroting van de professionaliteit. Met succes. Symbool voor de kracht van saamhorigheid staat in 2004 de Groep Professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB). Mede dankzij de promotionele activiteiten van de GCB boekt de Nieuwe Bijbelvertaling uitstekende verkoopresultaten.

Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB)

Nooit eerder is er zo veel media-aandacht voor het uitkomen van een boek als voor de Nieuwe Bijbelvertaling (NBV). Alle verkooprecords worden gebroken. Voor een deel komt het succes op het conto van het voorbereiden van de Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek. Zo begint 2004 met GCB-Bijbelforum, in juni gevolgd door een speciale voorlichtingsbijeenkomst over hoe de NBV zich positioneert ten opzichte van de bestaande bijbelvertalingen. In oktober ontvangen GCB-leden een NBV-promotiepakket met onder meer persberichten en een spandoek.

Maar de GCB is meer dan bijbels. Zo wordt in 2004 voor het eerst gezamenlijk ingekocht bij uitgeverij Kok – met succes – en wordt geëxperimenteerd met gezamenlijke inkoop bij uitgeverij Boekencentrum. Navraag bij diverse GCB-leden leert dat 2004 omzetsmatig een wisselvallig jaar is geweest, met een goed einde door het verschijnen van de NBV.

Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA)

In het kielzog van de opgeheven Groep Wetenschappelijke en zelf-importerende Boekverkopers (GWB) verenigen zich in 2003 eenentwintig bedrijven in de Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA). De bedrijven, die qua bedrijfsvoering en logistiek sterk op elkaar lijken, richten zich binnen NBB-verband op praktische zaken als distributie, infrastructuur, ICT en opleidingen. Tijdens de eerste ledenvergadering, gehouden op 27 mei 2004, staat NBB-raadsman mr. Martijn Snoep van De Brauw, Blackstone Westbroek als gastspreker centraal in een levendige discussie over de rol van boekverkoper, uitgever en brancheorganisatie in 2005. Tijdens de tweede bijeenkomst op 29 november 2004 gaat Patrick Morley, CEO van Kluwer Nederland, in op de vraag wat zijn onderneming van een goede intermediair verwacht. De hoge opkomst van in 2004 gehouden ledenvergaderingen bevestigt de toegevoegde waarde van de GVA.

Overleg Algemene Boekhandels (OAB)

Het Overleg Algemene Boekhandels (OAB) is een overlegplatform voor kleinere, ongebonden en zelfstandige Nbb-leden. In 2004 spreken tientallen boekverkopers tijdens de halfjaarlijkse vergaderingen over de vrije energiemarkt, de vaste boekenprijs, vals geld, websites en tijdschriften. Opvallende uitkomst is dat veel OAB-boekhandels nog geen website blijken te hebben. De Nbb voert in 2004 verschillende onderzoeken uit voor het OAB; onder andere het bedrijfsvergelijkende onderzoek (BVO) en distributiekosten per boek.

Overleg Kinderboekhandels

In 2004 zijn tweeëntwintig boekhandels betrokken bij het Overleg Kinderboekhandels. De drukbezochte halfjaarlijkse vergaderingen staan in het teken van informatie-uitwisseling en contact met gelijkgestemde collega's. In 2004 wordt onder meer aandacht besteed aan de introductie van de Kinderboekenbon, de eerste editie van De Nationale Voorleesdagen en de zeer succesvolle vijftigste Kinderboekenweek. Bovendien ontvouwt de heer Albering van de Rotterdamse Kinderboekwinkel De Kleine Kapitein tijdens de vergadering in september de plannen voor een Kinderboekenpas die in samenwerking tussen boekhandels en bibliotheken wordt opgezet. Medio 2005 start in Rotterdam een pilot.

Nbb-Educatief

In december 2004 besluiten de educatieve boekverkopers hun krachten te bundelen; per 1 januari 2005 behartigt Nbb-Educatief hun gemeenschappelijke belangen. Dit onder voorzitterschap van Bram Peper, oud-minister van Binnenlandse zaken en voormalig burgemeester van Rotterdam. Belangrijke doelstelling van Nbb-Educatief is het verbeteren van het inzicht in het belang en de betekenis van het educatieve boek. Bovendien wil men een bijdrage leveren aan de steeds oplaaierende discussie over de schoolkosten, waaronder die van de schoolboeken. Daarnaast zal Nbb-Educatief zich bezighouden met kennisontwikkeling van onderwijssystemen en lesmethoden, ontwikkeling van een kenniscentrum en verdere professionalisering van educatieve boekverkopers. Ten slotte wil de groep educatieve boekverkopers actief deelnemen aan de discussie over de aard en kwaliteit van onderwijsvernieuwing.

Bijzondere boekhandelsactiviteiten (BBa)

Niet alleen het educatieve, maar ook het (populair) wetenschappelijke boek verdient betere promotie, zo oordeelt een groep boekverkopers aan het einde van 2004. Daarom wordt besloten om onder de noemer Bijzondere Boekhandelsactiviteiten (BBa) twee keer per jaar aandacht te vragen voor een wetenschappelijk onderwerp. De BBa ondergaat zijn vuurdoop in april 2005: de Maand van de Filosofie. Nauw bij BBa betrokken boekverkopers zullen dan met de Stichting Maand van de Filosofie en uitgevers van filosofieboeken gecoördineerde marketing voeren. Subsidie wordt verstrekt door Stichting Fonds Boekpromotie. Het initiatief staat open voor alle NBB-Plusleden. Bij voldoende deelnemers zal de NBB een formele organisatie BBa opzetten.

European Booksellers Federation (EBF)

In Europees verband ontmoeten boekverkopers elkaar binnen de European Booksellers Federation (EBF). De NBB is lid namens de Nederlandse boekhandel. EBF, gevestigd in Brussel, zet zich in om het imago van boekverkopers te verbeteren, de band tussen boekverkopersbonden te verbeteren en om boekverkopersbonden bij te staan in de verdere professionalisering van de boekhandel. Ook informatieuitwisseling vormt een belangrijke taak. Zo wordt men via zogenaamde *fact sheets* op de hoogte gehouden over de vaste-prijsregelingen in de verschillende Europese landen. EBF-lobbyactiviteiten richten zich onder andere op BTW-problematiek. In juli 2004 dient men bij de Europese Commissie bijvoorbeeld een voorstel in voor een vereenvoudigd, homogeen Europees systeem voor BTW op boeken, om zo onnodige kosten en rompslomp voor boekverkopers te verminderen. Met succes: de Europese Commissie legt het voorstel in november 2004 voor aan de Europese Raad. Uitslag volgt in 2005.

Onderzoek

De NBb is niet tevreden over het tempo waarbinnen actuele, bruikbare, samenhangende onderzoeksresultaten van voldoende kwaliteit momenteel beschikbaar zijn. Het bestuur, zo staat ook te lezen in het NBb-Actieplan 2005-2008, streeft daarom naar een collectieve onderzoeksinstelling die qua opzet vergelijkbaar is met Stichting CPNB. Dit te vormen onderzoeksinstituut voor het boekenvak dient collectief te worden bestuurd en gefinancierd door boekverkopers, uitgevers, andere vakinstellingen en mogelijk bibliotheken. Met het oog op de ambitieuze NBb-onderzoeksplannen is een speciale onderzoekscommissie geformeerd.

Stichting Speurwerk

In de tweede helft van 2005 zal de NBb deze plannen verder ontwikkelen. Het NBb-bestuur heeft in 2002 namelijk besloten zijn onderzoeksbudget tot de zomer van 2005 met GAU, Centraal Boekhuis en CPNB nog te besteden aan het onderzoekswerk van Stichting Speurwerk. Ook grote marktpartijen (boekverkopers en uitgevers) steunen Stichting Speurwerk, dat in 2004 op verschillende terreinen de aldus verworven financiering inzet.

BoekMonitor

Stichting Speurwerk bouwt in 2004 het BoekMonitor-project verder uit. De centrale website www.boekmonitor.nl biedt vanaf najaar 2004 niet alleen inzicht in de afzet maar ook in het omzetaandeel van algemene boektitels. De vierhonderd deelnemende boekverkopers kunnen hier ook zien hoe hun af- en omzet zich verhouden tot de landelijke cijfers. CPNB stelt iedere week uit de gegevens de Bestseller 60 samen. De NBb vindt BoekMonitor een waardevol instrument om zicht te krijgen op de verkoop van algemene boeken via de boekhandel. Maar de ambitie moet in 2005 verder worden opgeschroefd, zodat boekverkopers ook inzicht krijgen in de verkoop van bijvoorbeeld wetenschappelijke en educatieve boeken, tijdschriften, wenskaarten en kantoorartikelen.

Omzetenquête

Via de Omzetenquête worden op jaarbasis steekproefsgewijs gegevens verworven over de omzetontwikkeling van alle belangrijke productgroepen en de arbeidsplaatsenontwikkeling bij zowel boekhandel als uitgeverij. Ondanks een teleurstellende deelnamebereidheid van boekverkopers, zijn de cijfers van de Omzetenquête van groot belang om vak en pers inzicht te geven in het reilen en zeilen van de boekhandel.

Boekenindex

Boekenindex is een wekelijks telefonisch consumentonderzoek naar de aankoop van algemene boeken. Uit dit onderzoek komt op kwartaalbasis de aankoopplaatsverdeling naar voren.

Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB)

Het aan de NBB gelieerde Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel (SAB) publiceert in 2004 de deelrapportages van het BVO voor de Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB). Verder worden er voorbereidingen getroffen om in 2005 te komen tot een benchmarkrapportage voor de GVA. Ook staat het SAB uitgebreid stil bij cijfervergelijkingen van de kleinere algemene boekhandels en kinderboekhandels.

Maar het SAB staat niet alleen voor onderzoek. Ook geeft het maandelijks de nieuwsbrief voor de boekhandel uit: het Boekhandelsbulletin. In 2004 worden al de contouren zichtbaar van de metamorfose die het Boekhandelsbulletin in de eerste editie van 2005 ondergaat: een nieuwe vormgeving en vlot geschreven artikelen. Ten slotte krijgt het SAB per 1 januari 2005 een compleet nieuw uithangbord: Boek & Bedrijf, de service- en adviesdienst voor de boekhandel. Boek & Bedrijf viert in december 2004 al zijn oprichting met een actie waarbij alle NBB-leden kans maken op vijf gratis adviezen. Als een makelaar in adviezen onderwerpt Boek & Bedrijf iedere adviesvraag van boekverkopers aan een nauwkeurige analyse. Op basis daarvan wordt in overleg met de ondernemer een adviestraject uitgestippeld. In eerste instantie heeft Boek & Bedrijf zelf misschien de oplossing in huis; in tweede instantie wordt een van de aangesloten ervaringsdeskundige collega's ingeschakeld; en bij echt specialistische problemen wordt een keuze gemaakt uit een landelijk netwerk aan professionals.

In memoriam

Op 4 februari 2004 overleed op 54-jarige leeftijd Bernard Johan Brinkmann. Na zijn beginjaren in boekhandel Bijleveld te Utrecht maakte Ben Brinkmann in 1977 de overstap naar een andere Utrechtse boekhandel, Van der Galie. Deze zaak nam hij 1989 samen met Evert de Wilde over.

Op 20 februari 2004 overleed de heer D. van Eerten op 75-jarige leeftijd. De heer Van Eerten nam in de jaren vijftig Boekhandel Centraal in Ommen over van zijn ouders, een unieke boek- en kantoorboekhandel waarin hij sindsdien – althans op het oog – niets veranderde en de bezoeker zo ook nog ruimschoots boeken kon aantreffen die uit zijn beginperiode als boekverkoper stamden.

Op 15 april 2004 overleed op 69-jarige leeftijd Anton Gerrit Josef Maria Dreesmann, die niet alleen warenhuisdirecteur was, maar ook interim-directeur van AKO in het begin van de jaren negentig van de twintigste eeuw. Ton Dreesmann dacht in NBB-verband actief mee over de bijzondere positie van het boek en de vaste boekenprijs binnen de retailwereld.

Op 4 mei 2004 overleed op 54-jarige leeftijd Corry Berrevoets, eigenaresse van Raadgeep en Berrevoets in Doetinchem. Het hart van Corry Berrevoets lag bij de kantoorvakhandel, waarin ze al van jongs af actief was. Haar vakkennis gaf ze met veel plezier door aan jongere medewerkers.

Op 23 november 2004 overleed Hans Jacoby op 100-jarige leeftijd. Vlak na de Eerste Wereldoorlog begon Jacoby zijn loopbaan bij Boekhandel Van Stockum, toen nog gevestigd aan het Buitenhof in Den Haag. Later groeide hij daar uit tot directeur, totdat hij eind jaren zestig zijn zaak verkocht. In 1989 bracht Jacoby zijn boek *Ter herinnering: Memoires van een boekverkoper in de twintigste eeuw* uit.

Op 28 november 2004 overleed Joke Vonk-Schoonheim op 63-jarige leeftijd. Joke Vonk-Schoonheim was eigenaar van Boekhandel Brabant te Vught. Zij kende alle facetten van het boekenvak; ze werkte in de boekhandel en was een enthousiaste vertegenwoordiger bij verschillende uitgeverijen. Op haar vijftigste verwezenlijkte Joke Vonk-Schoonheim haar droom: een eigen boekhandel. Boekhandel Brabant in Vught wordt voorgezet door haar man Toon Vonk.

Op 29 september 2004 overleed Antoon Wouters op 81-jarige leeftijd. Antoon Wouters was meer dan veertig jaar directeur van de Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen en de centrale figuur in de Vlaamse brancheorganisaties. In 1987 ontving hij onze J.H. Donnerprijs voor zijn verdiensten voor het boekenvak in het Nederlandse taalgebied.

Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen

Stand van zaken per 1 januari 2005

NBb-Bestuur

C.A.M. Damwijk (Caroline)
W. Karssen (Wim), *voorzitter*
Drs. R. Luckerhof (Rob) *penningmeester*
J.M. Peters (Hans) *vice-voorzitter*
A.C. Quist (Ad)
D.H.H.D. Ropers (Daniël)
G. Talsma (Gelly)
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 NBb-Educatief

A.M. de Looff (Lex), *voorzitter*
J.M.N. Los (Mark)
C.L. de Ruiter (Leslie)
drs. H. van Schuppen (Henk)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*

Raad van Advies Boek & Bedrijf

W.J. Hiemstra (Pim), *voorzitter*
D. Anbeek (Dick)
M.P.A. Hoogeveen (Marcel)
J.M.N. Los (Mark)
J.F.S. Peerdeman (Joan)
S.T.G. Stumpel (Steeff)

Bestuur Stichting NBb-fonds

W. Karssen (Wim), *voorzitter*
drs. R. Luckerhof (Rob), *penningmeester*
T.J.G.M. Nelissen (Trees)
J.M. Peters (Hans)
J.B. Polak (Joost)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*

Tijdschriftencommissie

J.D. Osinga (Joop), *voorzitter*
A.C. van Bijnen (Arno)
M. Gerritsma (Marian)
A. Guliker (Andries)
W. van Kleef (Wout)
J. Kröger (Jesse)
J.M.N. Los (Mark)
R. Schuyt (Rob)
F. Verloop (Fusina)
K. van Werde (Kitty)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*

Onderhandelingsdelegatie cao

mr. J.J.A. Kattenberg (Alberty)
J.M. Peters (Hans)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*

Bestuur stichting VUT-cao

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

Bestuur VUT-stichting 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 Looff (Lex)
drs. J. van Straalen (Jaap)

Raad van Commissarissen SAB BV

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

Bestuur Stichting CPNB

mr. M.W.B. Asscher (Maarten)
J.M.N. Los (Mark), *penningmeester/
vice-voorzitter*
W.A. Langendonk (Adriaan), *assessor*

Raad van Commissarissen

Centraal Boekhuis

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

Raad van Commissarissen Boekenbon BV

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

Stichting tot Beheer van de Aandelen van Centraal Boekhuis

A.J. Edel (Arjan)
W. Karssen (Wim), *voorzitter*
J.M.N. Los (Mark)

Stichting tot Beheer van de Aandelen Boekenbon BV

W. Karssen (Wim), *voorzitter*
drs. R. Luckerhof (Rob)
J.M. Peters (Hans)

Bestuur Stichting Boekportaal

D. Anbeek (Dick)
D.H.H.D. Ropers (Daniël)
G. van Sprang (Gerard)
mr. A.C. Doeser (Ari), *assessor*

Bestuur Stichting Boekpromotie

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

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 van de Stichting Nederlandse Bibliotheekdienst, tevens vergadering van Aandeelhouders NBD/ Biblion BV

G. Schut (Guus)

W. Karssen (Wim), *penningmeester*

International Congress of Young Booksellers (ICYB)

E. W. de Bres (Elise)

Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel

W. Karssen (Wim)

Bureau van de Nederlandse Boekverkopersbond, Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel bv en Nederlandse Boekenbon bv per 1 januari 2005

Rachid Ajjaji
Elise de Bres
Paula van Dijk
Ari Doeser
Jeannette Estourgie
Carla Gouwerok
Dan Huffenreuter
Gert Kalkman
Alberty Kattenberg
Joop Laan
Adriaan Langendonk
Jelte Nieuwenhuis
Truusje Spek

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