

2005

Voorwoord

Is op 1 januari 2005 alles anders geworden?

Met zowel voldoening als ingehouden adem hebben wij uitgekeken naar die dag, waarop de vaste boekenprijs wettelijk verankerd zou worden. De dag ook waarop het vertrouwde begrip 'de erkende boekhandel' niet meer zou bestaan, het educatieve boek geen vaste prijs meer zou hebben en het Reglement Handelsverkeer, waarin wij vanuit het vak zo veel afspraken hadden vastgelegd, geschiedenis zou zijn.

Kunnen wij nu onze zegeningen tellen of hebben wij het gevoel dat het vóór 2005 toch beter was?

Met tevredenheid stel ik vast dat de brede beschikbaarheid van het boek in een fijnmazig net van boekhandels in Nederland, dankzij de wettelijke regeling, in stand is gehouden. Toch was het voor de boekhandel behoorlijk schrikken toen bleek dat de personeelskorting – die als zeer rechtvaardig wordt ervaren voor de opbouw van vakkennis – niet meer gegeven mocht worden. Bovendien liepen we op tegen problemen bij de uitvoerbaarheid van het geven van korting aan studenten. Ook werden we geconfronteerd met een ingrijpende verandering in de mogelijkheden om korting te geven aan grote afnemers.

Nu de vaste prijs voor het educatieve boek is losgelaten, is de positie van boekverkopers die één of enkele scholen tot klant hebben bepaald niet sterker geworden. Uitgevers bleven adviesprijzen hanteren en de marges voor de boekhandel verder naar beneden bijstellen. De concentratie bij specialisten is toegenomen. Het loslaten van de vaste prijs heeft het educatieve boek voor de eindafnemer niet goedkoper gemaakt.

De marktpositie van de boekhandel bij het wetenschappelijke boek is dit jaar gelukkig op peil gebleven. Toch lijken steeds minder uitgevers geïnteresseerd in een brede verkoop in de boekhandel. Zij omarmen de rechtstreekse verkoop, onder meer via het internet en via selectieve distributie. Doordat meer wetenschappelijke boeken doodleuk worden gedegradeerd tot educatieve boeken staan de marges onder druk.

Met het nodige optimisme werd in 2005 aandacht besteed aan het lusterboek, dat zich weliswaar in een toenemende populariteit mag verheugen, maar nog geen vooraanstaande plaats inneemt in de omzet. De positie van de boekhandel in de multimediamarkt bleef bescheiden.

Vertoonde 2005 gelukkig wel tekenen van enige groei in de omzet van de boekhandel, ik geloof niet dat we al van een goed jaar kunnen spreken. Om in de toekomst met minder vage conclusies te kunnen komen, is hard gestudeerd op verbetering van onderzoek en betere informatie over het economisch reilen en zeilen van de boekhandel.

Een goed jaar was het voor de bond. Er kon een spectaculaire groei van het aantal leden worden genoteerd en het nieuwe Boek & Bedrijf heeft zich nuttig kunnen maken bij de individuele advisering en ondersteuning van leden. Ook de Nederlandse Boekenbon b.v. kan tevreden terugblikken, want de boekhandel kreeg een hogere omzet.

Vorig jaar typeerden wij 2005 als 'het jaar van de verandering'. Dit jaarverslag gaat uitvoerig in op die veranderingen. Positieve en negatieve. Het is boeiende leesstof en leerstof.

Wim Karssen
voorzitter

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
De markt	7
<i>De boekhandel en de markt</i>	<i>7</i>
<i>De algemene markt</i>	<i>8</i>
<i>Educatieve markt</i>	<i>9</i>
<i>Wetenschappelijke markt</i>	<i>10</i>
<i>Tijdschriften</i>	<i>11</i>
<i>Multimedia</i>	<i>13</i>
<i>Kantoorvakhandel</i>	<i>15</i>
De boekhandel in relatie tot distributie	17
<i>Centraal Boekhuis</i>	<i>17</i>
<i>Scholtens</i>	<i>19</i>
Informatie, Communicatie, Technologie	20
<i>Boekbalie</i>	<i>20</i>
<i>Winkelautomatisering</i>	<i>21</i>
Promotie	23
<i>De Boekenbon</i>	<i>24</i>
<i>Stichting Boekpromotie en Stichting NBB-fonds</i>	<i>25</i>
Personeel	27
<i>Opleidingen</i>	<i>27</i>
<i>CAO voor de Boekhandel</i>	<i>28</i>
<i>CAO voor de Boek- en Kantoorvakhandel</i>	<i>28</i>

Onderzoek	29
Boek & Bedrijf	31
<i>Adviezen</i>	31
<i>Themabijeenkomsten</i>	31
Negen Punten Actieplan	33
Contact tussen boekverkopers	34
<i>Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB)</i>	34
<i>Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA)</i>	34
<i>Nbb-Educatief</i>	35
<i>Overleg Algemene Boekhandels (OAB)</i>	35
<i>Overleg Kinderboekhandels</i>	35
<i>Bijzondere Boekhandelsactiviteit (BBa)</i>	36
<i>Tijdschriftencommissie</i>	36
<i>Ledenvergaderingen</i>	37
<i>Innovatieprijs</i>	37
Ledenbestand	39
In memoriam	40
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen	42

De markt

De boekhandel in de markt

De boekhandel bereikte in 2005 een omzet van ruim 1,2 miljard euro, dit betekende een stijging van 3% ten opzichte van 2004 (zie tabel 2). Toch zijn in 2005 veel meer bedrijven dan alleen boekhandels (algemene) boeken gaan verkopen. Niet-boekhandels hebben vooral succes met de verkoop van exclusieve uitgaven. Op het gebied van reguliere uitgaven bieden niet-boekhandels te weinig toegevoegde waarde omdat ze zich niet in verkoopprijs kunnen onderscheiden. Omdat op prijs niet hoeft te worden geconcentreerd, kan de boekhandel alle energie steken in het aanbieden van een brede en gevarieerde selectie. Gezien de belangstelling die de boekhandel in 2005 heeft mogen ervaren, weet de consument dat te waarderen. Bovendien draagt de boekhandel met een breed assortiment bij aan de cultuurpolitieke doeleinden van de Wet op de vaste boekenprijs. De stijging in het aantal nieuw verschenen titels bij Centraal Boekhuis (CB) in het algemene en wetenschappelijke boekensegment (A- en W-boeken, zie tabel 1) geeft aan dat ook uitgeverijen investeren in een breed aanbod voor de Nederlandse consument. Het aantal educatieve titels (E-boeken) is teruggelopen bij CB omdat educatieve uitgeverijen meer titels zelf zijn gaan verspreiden en minder titels in het Centraal Depot hebben neergelegd.

7
2

Tabel 1
Nieuw verschenen titels Centraal Boekhuis

Boeksoort	2003	2004	2005
Algemeen (A)	9.849	10.633	11.586
Educatieve boeken (E)	2.396	2.546	2.162
Wetenschappelijk (W)	1.745	2.056	2.331
Overig	1.227	1.566	1.420
Totaal	15.217	16.801	17.499

Dit overzicht geeft alleen de titels weer die via het CB leverbaar zijn en gaat uit van de eerste verschijningsdatum in het betreffende kalenderjaar.

Tabel 2
Jaaromzet in miljoenen euro's, exclusief BTW*

Boeksoort	2004	2005	verschil	mutatie
A-boeken	482	497	+ 14,4	+ 3,0%
- Kinderboeken	76	81	+ 5,6	+ 7,4%
- Fictie	192	197	+ 5,1	+ 2,6%
- Non-fictie	215	218	+ 3,7	+ 1,7%
S-boeken (incl. verhuur en tweedehands)	277	281	+ 4,5	+ 1,6%
W-boeken (incl. losbladigen)	126	132	+ 6,0	+ 4,5%
Totaal boeken	885	910	+ 25,0	+ 2,7%
Export en non-boeken	9	9	+ 0,5	+ 5,4%
Non-boeken	275	287	+ 12,1	+ 4,4%
Totaal	1169	1206	+ 37,3	+ 3,1%

* Omzetenquête onder 1072 boekhandels/NBb-leden, die 1462 verkooppunten uitbaten, absolute uitkomsten in euro's zijn afgerond.

De algemene markt

Stichting Spuurwerk heeft een omzetenquête onder de NBbleden-bedrijven uitgevoerd (zie tabel 2). Op het terrein van de algemene boeken weten deze verkooppunten 497 miljoen omzet te behalen, een stijging van circa 3,0% ten opzichte van 2004 (482 miljoen). De kinderboekenomzet stijgt in 2005 met meer dan 5,6 miljoen naar 81 miljoen. Fictie stijgt met 5,1 miljoen, terwijl de omzet van nonfictie met 1,7% stijgt naar 218 miljoen. Cijfers uit dit rapport over de wetenschappelijke en educatieve markt treft u aan op pagina 9 en 10. Wat betreft nonboeken komt de omzet over 2005 uit op 287 miljoen. Ten opzichte van 2004 betekent dit een stijging van 4,4%.

Traditioneel maken de laatste maanden altijd al het verschil in de boekhandel. Het jaar 2005 is hierop geen uitzondering. Sterker nog, december 2005 blijkt een historische verkoopmaand te zijn. Steeds meer langlopende bestsellers, waaronder de grote internationale spannende titels, zijn verantwoordelijk voor dit succes. De eerste plaats in de top 10 van bestverkochte boeken wordt ingenomen door J.K. Rowling met haar laatste Potterboek. De Amerikaanse succesauteur Dan Brown staat, net als in 2004, met drie boeken in de top 10. Zes van de tien boeken zijn uit het Engels vertaald. Slechts twee

Nederlanders hebben een plaats in de top 10 veroverd: Jan Siebelink met het uitzonderlijk goed verkochte *Knielen op een bed violen* en Annejet van der Zijl met *Sonny Boy*. Daarnaast zijn *Het groene boekje* en de nieuwe bijbeluitgave in de top 10 te vinden.

Educatieve markt

De omzetenquête van Stichting Speurwerk toont aan dat de omzet van de boekhandel in educatieve boeken (inclusief verhuur en verkoop tweedehands) in 2005 ten opzichte van 2004 stijgt met 1,6% van 277 miljoen naar 281 miljoen (zie tabel 2).

In 2005 wordt de vaste prijs voor educatieve boeken losgelaten. Voor educatieve boeken gelden niet langer depotmarges bij Centraal Boekhuis, omdat educatieve uitgeverijen de marge individueel vaststellen en in de meeste gevallen naar beneden bijstellen. Bovendien blijven educatieve uitgeverijen de markt met adviesprijzen dicteren wat onvoldoende marktwerking tot gevolg heeft. Tegelijkertijd 'winkelen' scholen met een eigen boekenfonds steeds vaker, om hun boeken voor een zo laag mogelijke prijs in te kopen. Hoewel zij boekenfondsen geregeld uitbesteden, kopen scholen wel meer gezamenlijk (in groepen) in. Dit zet de huurpercentages onder druk en drijft de verleende kortingen op. Op de langere termijn is deze tendens voor de onafhankelijke boekhandel niet houdbaar. De landelijk en regionaal opererende schoolboekspecialisten, vanaf 2005 verenigd in NBB-Educatief (zie pagina 35), hebben hun marktaandeel vergroot, terwijl de algemene boekhandel steeds minder omzet haalt uit schoolboeken. In de markt van boeken voor het voortgezet onderwijs is dan ook sprake van een toenemende concentratie waarbij het aantal aanbieders afneemt.

Begin 2005 ontwikkelen de vertegenwoordigers van ouders, schoolbesturen en schoolleiders samen een gedragscode om scholen ertoe aan te zetten de schoolkosten inzichtelijk te maken en ze zo laag mogelijk te houden. Naast commotie over de hoogte van de kosten, zowel in de politiek als in de samenleving, blijkt namelijk dat er veel onduidelijkheid is over het bedrag dat ouders/verzorgers kwijt zijn aan de totale schoolkosten. De kosten van de benodigde schoolboeken vormen daar een belangrijk onderdeel van. In welke mate de gedragscode bijdraagt aan terugdringing van de kosten is onduidelijk en zal pas blijken uit de schoolkostenmonitor die in 2006 wordt uitgevoerd.

De Minister van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OCW) en de Tweede Kamer zijn desondanks niet gelukkig met aanwijzingen dat de verkoopprijzen van schoolboeken in 2005 met 4% tot 5% stijgen. De verwachting was dat prijzen zouden dalen als gevolg van de losgelaten verticale prijsbinding en de toenemende concurrentie tussen distributeurs. In de praktijk zorgen inflatie, marktvaart en de verhoging van het BTW-tarief van 6% naar 19% per 1 januari 2005 voor digitale leermiddelen bij boeken echter voor een negatief prijseffect. Over de BTW-kwestie worden in 2005 Kamervragen gesteld aan zowel de Staatssecretaris van OCW als de Staatssecretaris van Financiën. Zij beroepen zich op Europese regelgeving waardoor het lastig wordt de BTW-maatregel terug te draaien. De discussie is nog steeds niet afgerond. NBB-Educatief blijft in gesprek met de ministeries om deze prijsverhogende maatregel terug te draaien. Voor de boekhandel heeft de maatregel nog een negatief bijkomend effect in de correcte afrekening bij de kassa. De gecombineerde producten hebben slechts één productcode, waardoor producten met een hoog BTW-tarief (zoals cd's) onder een laag BTW-tarief (boeken) weggeschreven moeten worden. De NBB heeft uitgevers verzocht om de onderdelen van gecombineerde producten hun eigen productcode toe te kennen. Uitgevers hebben dit verzoek afgewezen.

Wetenschappelijke markt

De wetenschappelijke boekenmarkt inclusief studieboeken (voor HBO en Wetenschappelijk Onderwijs) en losbladigen ontwikkelt zich in 2005 behoorlijk. Volgens de omzetenquête is de markt nu € 132 miljoen groot. Dat is ten opzichte van 2004 een stijging van 4,5%. Toch zorgt het internet ervoor dat veel informatie (al dan niet tegen betaling) in digitale vorm direct beschikbaar is voor institutionele afnemers. Aan de opkomst van publicatie via het internet wordt op pagina 20 van dit jaarverslag onder het hoofdstuk Informatie Communicatie Technologie nader aandacht besteed. Sommige boekhandels kunnen meegaan en bieden tegen betaling ook toegang tot digitale wetenschappelijke informatie, andere boekhandels dreigen de boot te missen. De verkoop van (Nederlandse)studieboeken voor hoger onderwijs verloopt redelijk in 2005. Dit heeft mede te maken met het feit dat het boekhandels door de Wet op de vaste boekenprijs mogelijk is gemaakt aan studenten maximaal 5% korting te verstrekken op (digitaal) vertoon van hun collegekaart.

Met de groep Uitgevers van Vak en Wetenschap (UVW) wordt door een groep wetenschappelijke boekverkopers medio 2005 een rondetafelgesprek gehouden over de marktsituatie. Tijdens het gesprek constateren boekver-

kopers dat uitgevers binnen dit segment zich steeds minder inzetten voor de brede verkoop van wetenschappelijke boeken in de boekhandel. Volgens veel boekverkopers zijn rechtstreekse (internet)verkoop en selectieve distributie aantrekkelijker verkoopkanalen voor uitgevers geworden dan de boekhandel. De uitgevers hebben een afwijkende visie en menen dat steeds minder boekhandels bereid zijn hun nek uit te steken door titels breed op voorraad te nemen.

Tijdschriften

De twee distributeurs Aldipress en Betapress noteren voor het eerst in jaren een omzetzijging van circa 2%. De voornaamste oorzaak is de conjunctuur. Tijdschriften zijn in toenemende mate luxeartikelen geworden. De verkoopprijzen van tijdschriften zijn de afgelopen jaren sterk gestegen terwijl de prijzen van andere producten, met name in de supermarkt, zijn gedaald. Toch lijkt er ook sprake van een structurele daling die verband houdt met de opkomst van het internet. Dit is een probleem waar kranten al jaren mee kampen en het blijkt ook van invloed te zijn op tijdschriften.

Tabel 3
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
2005	42,5	11,2	37,7	8,6	100

Tabel 4
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
2005	30,8	9,8	52,0	7,4	100

* Onder meer benzinestations, horecagelegenheden



Privé collectie

Boekenweekgeschenk 1934



Tijdschriften in de boekhandel

Het tijdschriftenassortiment in de boekhandel is een waardevol middel om nieuwe doelgroepen voor boekverkoop de winkel binnen te halen. In vergelijking met 2004 blijft de omzet die de boekhandel uit tijdschriftenverkoop genereert gelijk. Boekverkopers geven aan dat, na een zeer moeizaam eerste kwartaal, de tijdschriftenverkoop zich in 2005 redelijk ontwikkelt. De cijfers van de distributeurs bevestigen dit; het marktaandeel van de boekhandel ten opzichte van andere verkoopkanalen loopt niet verder terug en stijgt zelfs licht, tot gemiddeld circa 37%. Het aandeel van de supermarkt loopt terug. De boekhandel heeft het breedste assortiment van alle kanalen. Betapress constateert dat de supermarkt en de benzinestations in 2005 een minder breed assortiment zijn gaan voeren. Dat is voordelig voor de boekhandel, omdat die daarmee weer meer in het blikveld van de distributeurs komt. De NBB constateert dat de boekhandel, dankzij zijn onderscheidend vermogen, markt terugwint. Deze positieve ontwikkeling zal in 2006 moeten doorzetten door verbetering van omzet en rendement. Distributeurs helpen de boekhandel daarbij door het verbeteren van hun logistieke prestatie (maatwerk leveren) waardoor het werk op de winkelvloer afneemt. Boekhandels die het best in staat zijn om de juiste combinatie van titels en volume in het beschikbare schap te plaatsen, halen het beste rendement uit dit assortiment. In 2006 zal de NBB in samenwerking met de NSO, de brancheorganisatie voor de tabaks-detailhandel, een onderzoek verrichten naar de productrentabiliteit van tijdschriften. De NBB zal daarna beter in staat zijn om gericht advies te geven aan leden hoe het rendement van het assortiment tijdschriften vergroot kan worden.

13
EI

Multimedia

Luisterboeken worden in 2005 steeds gewilder. In november 2005 resulteert dit in de eerste Week van het Luisterboek, die georganiseerd wordt door een aantal op dit terrein gespecialiseerde boekverkopers en uitgevers. De week verloopt voor beide partijen succesvol en zal in 2006 zeker een vervolg krijgen. Doorslaggevend voor het succes is de grote hoeveelheid vrije publiciteit in diverse media en een opvallende display die door veel verkooppunten wordt ingekocht. Het zijn allang niet meer alleen kinderboekenauteurs die goed op cd verkocht worden. Ook een bestsellerauteur als Dan Brown haalt hoge verkoopcijfers met het luisterboek en het is opvallend dat het volwassenenaanbod steeds breder wordt. Een toenemend aantal boekhandels creëert speciaal ruimte om het luisterboek goed te presenteren. De boekhandel verkoopt overigens ongeveer 80% van alle luisterboeken; het blijkt dus dat boekhandels zeer goed in staat zijn multimediaproducten te verkopen als ze maar boekgerelateerd zijn.

De dvd-speler is inmiddels gemeengoed in het overgrote deel van de Nederlandse huishoudens. De dvd heeft in 2005 de videoband nagenoeg geheel vervangen als verhuur- en verkoopproduct. De Nederlandse Vereniging voor Producenten en Importeurs van beeld- en geluidsdragers (NVPI) geeft aan dat de totale dvd/videomarkt in 2004 351 miljoen euro (25,7 miljoen exemplaren) besloeg.

De Nederlandse consument geeft in 2005 90 miljoen euro minder uit aan entertainmentproducten. Alle producten hebben te lijden van het illegale aanbod op het internet. Cd's en dvd's worden minder verkocht dan in 2004, terwijl de verkoop van games slechts licht stijgt.

Om het tij te keren wordt in 2005 steeds beter voorzien in de behoefte van de consument aan *online content*. Er is nu een keuze uit 15 muziekwinkels op het internet met 4,3 miljoen *gedownloade tracks*. Ook video zet in 2005 de eerste stappen in de digitale distributie. Hoewel ook de boekenmarkt aan digitalisering onderhevig is, lijkt het downloaden van boeken nog steeds minder aantrekkelijk te zijn dan dat van muziek en films.

De boekhandel heeft zich nog geen vaste positie in de multimediamarkt veroverd. Uit onderstaande tabel van de NVPI blijkt dat de boekhandel geen rol speelt in de verkoop van games en muziekcd's, met uitzondering wellicht van klassieke muziekcd's. Ook videobanden (vhs) en dvd's worden weinig in de boekhandel verkocht. In 2004 wist de boekhandel een omzet van 5% aan videobanden en 1% aan dvd's te behalen.

Uit gegevens van de NVPI blijkt dat videobanden vooral door ouderen en vrouwen gekocht worden, terwijl dvd's in ruim 63% van de gevallen door mannen in verschillende leeftijdsgroepen wordt gekocht. In dat licht zijn de verkoopcijfers voor de boekhandel goed te verklaren: al jaren komt stevast naar voren dat boeken voor het merendeel door relatief oudere vrouwen gekocht worden. De klanten van de boekhandel passen dus niet in het consumentenprofiel van de entertainmentbranche. Daarnaast is de entertainmentmarkt er een van prijsvechters waarbinnen de boekhandel zich niet thuis voelt.

Boekverkopers die een sterkere positie willen verwerven in de multimediamarkt zullen zich vooral moeten richten op niches die aansluiten bij het consumentenprofiel van boekhandels. Naast luisterboeken zijn dat vooral kinderproducten (zoals cd-roms en dvd's voor kinderen), literaire producten (zoals arthouse-films) en boekgerelateerde producten met een hoge informatieve waarde. Belangrijk is daarbij hoe deze producten aan het publiek gepresenteerd worden.

Tabel 5
Verdeling verkoop multimedia-artikelen 2004

Kanaal	vhs	dvd	Muziek-cd	Games pc en Console
Entertainment speciaalzaak	7%	36%	53%	18%
Drogisterijen	7%	3%	Onder overig	Onder overig
Internet	4%	4%	4%	Onder overig
Huishoudelijke artikelen	24%	8%	Onder overig	Onder overig
Boekhandel	5%	1%	Onder overig	Onder overig
Speelgoedzaak	12%	5%	Onder overig	37%
Supermarkt	6%	4%	Onder overig	Onder overig
Clubs	9%	9%	12%	Onder overig
Electro Retail	3%	12%	9%	32%
Warenhuis	8%	7%	6%	4%
Overig	15%	11%	16%	9%

De NVPI maakt gebruik van cijfers uit het GfK panelonderzoek, GfK Benelux Marketingservices en NVPI marktgegevens.

Kantoorvakhandel

De omzetenquête geeft aan dat de omzet bij NBB-leden van kantoorartikelen, schrijfwaren en wenskaarten op 94 miljoen euro in 2005 uitkomt. Dit is ten opzichte van 2004 een lichte stijging van ruim 2%. Toch heeft de kantoorvakhandel in 2005 een lastig jaar doorgemaakt. Handel gericht op particulieren wordt steeds meer gedomineerd door nieuwe spelers met een uitgekende marketingformule (zoals HEMA, Action en Office Center). Dit heeft geen positieve invloed op de omzet van traditionele kantoorartikelenverkopers. Bij de zakelijke markt (business-to-business) worden landelijk opererende, internationale spelers steeds actiever. Daarnaast heeft de kantoorvakhandel last van de stagnerende economie waardoor het aantal kantoormedewerkers in Nederland daalt. Tenslotte heeft de boekhandel moeite om de concurrentieslag op prijs te voeren. Hierdoor wordt het steeds moeilijker om de omzet binnen de boekhandel met het kantoorartikelensegment te vergroten. Er is, ook bij traditionele kantoorartikelenverkopers, een toenemende concentratie op de verkoop van boeken merkbaar. Wat betreft concurrentie is de kantoorartikelenmarkt vergelijkbaar met de multimediamarkt, met dien

verstande dat de boekhandel van oudsher een belangrijke speler is in de kantoorartikelenmarkt en niet in de entertainmentmarkt.

In de kantoorartikelenmarkt liggen wel kansen. Met name in de provincie zijn boekverkopers goed in staat de kantoorartikelenmarkt te beheersen, zeker waar het de verkoop aan particulieren betreft. Het toegenomen aantal mensen dat thuis werkt is daar zeker debet aan. Wel is het belangrijk om goed aan te sluiten bij de wensen van de klanten. Boekhandels hebben een groot aandeel in de verkoop van kwalitatief betere en duurder kantoorartikelen, maar kunnen het standaard kantoorassortiment steeds moeilijker afzetten.

De boekhandel in relatie tot distributie

In 2005 wordt de nieuwe Depotovereenkomst van kracht, die de nabestellingen binnen Centraal Boekhuis (CB) regelt. Artikel 12 van de Wet op de vaste boekenprijs laat een dergelijke overeenkomst toe om zodoende de belangrijkste cultuurpolitieke doelstelling van de Wet te waarborgen: de brede beschikbaarheid van een pluriform aanbod. De infrastructuur, die voor veel boekhandels essentieel is, kan in 2005 worden behouden. In 2006 zal opnieuw met alle betrokken partijen gekeken worden naar een verbeterde Depotovereenkomst voor 2007. Daarbij zal de NBB vooral aandringen op kostenreductie en vereenvoudiging van de distributiestructuur en de facturering voor de boekhandel. De NBB heeft het initiatief genomen een denktank op te zetten waarin onderwerpen besproken worden als bronbeveiliging van boeken en de aanpak van de retourproblematiek.

Centraal Boekhuis

Centraal Boekhuis verwerkt in 2005 10% meer titels dan in 2004. Deze groei komt vooral doordat er nieuwe opdrachtgevers voor de distributiedienstverlening aangetrokken worden. Nu educatieve boeken buiten de Wet op de vaste boekenprijs vallen, grijpen educatieve uitgevers deze wijziging aan om de condities die aan afnemers van het Centraal Depot worden verleend naar beneden bij te stellen. Daardoor zijn er minder educatieve boeken beschikbaar in het Centraal Depot.

Dankzij afspraken in het kader van de vernieuwde Depotovereenkomst zijn de tarieven voor de distributiediensten minder hard gestegen dan in voorgaande jaren. De tarieven van het vervoer door de Vervoercentrale stijgen echter aanzienlijk, vooral vanwege gestegen brandstofprijzen. De NBB blijft bij CB aandringen op soepel en zakelijk opereren zodat de logistieke tarieven niet verder stijgen maar dalen.

Om tegemoet te komen aan de wens van boekhandel en uitgeverij start CB in 2005 met het project Brede Beschikbaarheid. Dit onderdeel van het Centraal Depot is vooral bedoeld voor titels met een lage omloopsnelheid. Eind 2005 zijn er 9.000 titels beschikbaar, die zichtbaar zijn op de website van CB, CB-Online. Zo zijn deze titels gemakkelijk te raadplegen en is hun distributie niet duurder dan andere titels uit het Depot. Boekhandels zijn tevreden over dit initiatief. Er treedt geen verschraving van de beschikbare titels in het Depot op. Daarnaast zijn het bestelgemak en de leveringssnelheid toegenomen. Bijkomend voordeel is een afname van het aantal door de



Foto: Eddy Posthuma de Boer

Scène uit de film 'Een zondag op het eiland van Grande Jatte.
Zeven schrijvers op zoek naar een lezer.' (Boekenweek 1965)

*v.l.n.r. Adriaan Morriën, Cees Nooteboom, Ed Hoornik, Ewald van Vugt,
Bert Voeten, Harry Mulisch, Louis Lehman, Bert Schierbeek, Simon Vinkenoog.*

Vervoerscentrale afgeleverde pakketjes, waardoor extra kosten vermeden worden.

CB breidt in 2005 de dienstverlening op het gebied van het (Engels-talige) buitenlandse boek uit onder de naam Central Book House. De boekhandel die werkt met Central Book House zal vanaf 2006 de stromen boeken geïntegreerd geleverd krijgen, nu zijn het nog aparte stromen. De bij CB aangesloten boekhandels met een assortiment Engelse boeken kunnen op deze manier de kostenvoordelen van het *one stop shopping* principe genieten.

Scholtens

De Libridis Groep, waar Scholtens deel van uitmaakt, neemt in 2005 de zelfstandige importeur Nilsson & Lamm over en integreert de importeur binnen de distributieactiviteiten. Op het gebied van titelselectie past Scholtens verdere verfijningen toe waarbij het profiel van de boekhandel binnen zijn vestigingsplaats maatgevend is. Met de RDC-boekhandelsgroep wordt de samenwerking in 2005 verder uitgebreid, vooral waar het promotionele activiteiten betreft. Deze ontwikkelingen resulteren in een gunstige omzetontwikkeling voor boekhandels.

Informatie Communicatie Technologie

Digitalisering en *downloaden* van informatie en *printing on demand* nemen een steeds grotere vlucht in het boekenvak, vooral in de wetenschappelijke markt. Saskia de Vries, directeur-uitgever van Amsterdam University Press, geeft in mei 2005 de Thiele-lezing over *Open Access*. Deze term staat voor het kosteloos beschikbaar stellen van wetenschappelijke informatie via het internet: de wetenschappelijke gemeenschap dekt de kosten af die de uitgever maakt voor publicatie, waarna de uitgever die zonder meer openbaart via het internet. De Vries gaat in haar lezing uitgebreid in op het initiatief Google Print (onlangs herdoopt tot Google Booksearch). Google Print is aanvankelijk gericht op de Verenigde Staten, maar sinds het najaar van 2005 bestaat er ook een op Nederland gerichte site. Google Booksearch heeft toegevoegde waarde door de mogelijkheid een aantal pagina's van boeken online te bekijken. Verder biedt de zoekmachine links naar websites van uitgevers en (internet)boekhandels, zodat een titel besteld kan worden. De eerste Nederlandse uitgevers van voornamelijk wetenschappelijke informatie hebben een deel van hun titels inmiddels door Google laten inscannen. In 2006 wordt verwacht dat ook algemene uitgevers zich gaan aansluiten, hoewel in Nederland, net als in andere landen, wel enigszins wordt gevreesd voor het respecteren van de auteursrechten. De NBB heeft in een vroeg stadium presentaties van Google Booksearch bijgewoond en is in overleg met Google hoe NBB-leden een (profijtelijke) plaats binnen het initiatief kunnen krijgen, bijvoorbeeld via Boekbalie.

20
02

Boekbalie

In 2005 wordt hard gewerkt om in het voorjaar van 2006 met een vernieuwde snelle site naar buiten te komen. Met de eigenaren van de brondata wordt eind 2005 overeenstemming bereikt over de voorwaarden waaronder de data doorgeleverd kunnen worden. Wanneer een en ander formeel is vastgelegd, worden NBB-Plusleden in staat gesteld de data uit Boekbalie op hun eigen sites aan hun klanten te tonen. NBB-Plusleden dienen vervolgens zelf te zorgen voor koppelingen met voorraden en afhandeling van bestellingen.

Winkelautomatisering

De koppeling aan Boekbalie en andere webinitiatieven opent een nieuw hoofdstuk in de winkelautomatisering van de boekhandel, waarbij digitale ontsluiting van voorraadbestanden centraal staat. De belangrijkste softwareleveranciers van boekhandels oriënteren zich op manieren om data zo te ontsluiten dat klanten in staat zijn vanuit huis voorraden te raadplegen en boeken te bestellen. De NBb is van mening dat alle boekhandels op dit soort ontwikkelingen moeten inspringen om ook in de toekomst een rol te spelen bij de verkoop van boeken via de winkel en het internet. Het is daarom noodzakelijk dat algemene boekhandels en specialisten die nog niet geautomatiseerd zijn, zich snel gaan oriënteren. Dat er animo voor is bewijst de hoge opkomst van de themabijeenkomst winkelautomatisering die Boek & Bedrijf in 2005 voor leden van de NBb organiseert (zie pagina 31).



Bibliotheek KVB

Affiche Boekenweek 1936

Promotie

De campagnes van de Stichting Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek (CPNB) en de Nederlandse Boekenbon b.v. blijken ook in 2005 de sterke fundamenten te zijn van de collectieve boekpromotie vanuit het boekenvak. Tijdens de Boekenweek, de Maand van het Spannende Boek en de Kinderboekenweek komen de Nederlandse boekenkopers massaal naar de boekhandel om de felbegeerde geschenken te bemachtigen. De daarnaast ingezette cadeaucampagnes rond Vader- en Moederdag, Sinterklaas en Kerstmis zijn van toenemend belang voor de toeloop tijdens de feestdagen. Dat de Nederlandse Spoorwegen (NS) wederom het contract met de CPNB heeft verlengd, toont aan dat dergelijke grote, nationaal opererende bedrijven graag geassocieerd willen worden met boeken en lezen.

Met Jan Wolkers als auteur van het Boekenweekgeschenk beleeft de Boekenweek in 2005 een grandioze come-back van één van de veteranen uit de Nederlandse literatuur. Behalve essays had Wolkers al ruim 20 jaar geen roman meer geschreven. Met de Boekenweeknovelle *Zomerhitte* in een oplage van 750.000 exemplaren vestigt hij zijn naam als schrijver eens te meer. Er blijven weinig geschenken in de boekhandel achter, zeker wanneer de pers zich massaal op de 80-jarige auteur stort. De Kinderboekenweek blijft onverminderd populair. De omzet van de boekhandel evenaart ruimschoots de omzet van de gouden Kinderboekenweek in 2004. De Maand van het Spannende Boek wordt steeds belangrijker. In 2005 wordt een recordoplage van 485.000 exemplaren bereikt met het geschenk *Als broer en zus* van René Appel. De enige dissonant is de actie Weken van het Reisboek. Omdat dit evenement na een aantal jaren niet voldoende van de grond komt, besluit de CPNB in 2006 te stoppen met deze activiteit.

23
3

Tabel 6

Boekverkoperinvesteringen CPNB in 2005 (aantallen/bedragen afgerond op duizendtallen)

Campagne	Aantal exemplaren	Bedrag in euro
Vaste bijdrage voor bureau en basisactiviteiten	n.v.t.	385.000
Boekenweekgeschenk	741.000	489.000
Kinderboekenweekgeschenk	367.000	198.500
Geschenk Maand van het Spannende Boek	482.000	241.000
Geschenk Weken van het Reisboek	104.000	28.000
Totaal		1.341.500

Omdat de CPNB in 2005 75 jaar bestaat, geeft zij opdracht aan het onderzoeksbureau Motivaction om onderzoek te doen naar de leescultuur in Nederland. Dat resulteert in het rapport *Het boek in Nederland, 2005*. Opvallend is dat het onderzoek een veel positiever beeld geeft dan rapporten van het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) doorgaans laten zien wanneer het om het lezen van boeken gaat. Zo nemen twee op de drie Nederlanders minstens één keer per week een boek ter hand, ligt bij de helft van de mensen een boek op het nachtkastje en lezen twee van de drie Nederlanders vaak op vakantie.

De Boekenbon

In 2005 is de Boekenbon weer een ijzersterk product dat vele klanten naar boekhandels trekt. De oudste cadeaubon van Nederland heeft dan ook een naamsbekendheid van ruim 98% en verslaat daarmee de andere cadeaubonnen. Geschat wordt dat ongeveer 5% van alle algemene boeken die in een boekhandel worden gekocht, betaald worden met een Boekenbon.

Cijfers

In 2005 is de boekhandelsomzet van Boekenbonnen uitgekomen op circa 30 miljoen euro. Dit betekent een stijging met ruim 4% ten opzichte van 2004. De gemiddelde verkoopwaarde van de Boekenbon bedraagt in 2005 € 12,83.

Marketing

Om de omzet van de boekhandel te verhogen, organiseert de Nederlandse Boekenbon b.v. in samenwerking met de CPNB in september 2005 opnieuw een actie, bedoeld om consumenten ertoe te bewegen Boekenbonnen in te wisselen bij de boekhandel. De actie *Win met uw Boekenbon nog een Boekenbon!* loopt goed. Een stevige publiekscampagne met affiches, boekenleggers, advertenties en radiospots werpt haar vruchten af: 3682 houders van een Boekenbon doen mee door hun Boekenbonnummer in te voeren op de website van de Nederlandse Boekenbon b.v. Daarmee maken ze kans op nog een Boekenbon van € 25,-. Honderd winnaars krijgen op die manier een extra Boekenbon in de bus.

Servicemodule

De Servicemodule op www.boekenbon.nl beleeft in 2005 een stevige groei. Ruim 500 boekverkopers bestellen inmiddels meer dan de helft van alle bestelde Boekenbonnen online. Verder wordt de digitale facturatie geïntroduceerd waarbij de factuur elektronisch via e-mail wordt verstuurd en via de

website van de Nederlandse Boekenbon b.v. online bekeken kan worden. Ruim 100 boekverkopers doen momenteel mee aan deze nieuwe service van de Nederlandse Boekenbon b.v. Zodoende worden processen versneld en papierstromen teruggedrongen hetgeen resulteert in een kostenbesparing voor boekhandel en de Nederlandse Boekenbon b.v.

Stichting Boekpromotie en Stichting NBb-fonds

De NBD-regeling houdt op 31 december 2004 op te bestaan. Toch stelt de NBD met ingang van 1 januari 2005 op vrijwillige basis geld beschikbaar aan Stichting Boekpromotie. Het bestuur van deze stichting besteedt het budget aan promotieactiviteiten van de CPNB, de Boekenbon en andere projecten. De CPNB financiert van de gelden onder andere de succesvolle cadeaucampagnes en televisiespots tijdens de drie grote basisactiviteiten Boekenweek, Kinderboekenweek en Maand van het Spannende Boek. De Nederlandse Boekenbon b.v. besteedt het bedrag geheel aan promotie van de Boekenbon.

Het bestuur van het NBb-fonds besteedt in 2005 geld aan projecten die de boekhandel direct of indirect ten goede komen, zoals opleiding, imagoverbetering, Boekbalie, Boek & Bedrijf en auteursbezoek aan boekhandels.



Gemeentearchief 's-Gravenhage

Etalage Boekenweek 1937

Personeel

Opleidingen

De NBb blijft zich inspannen voor het handhaven van de professionaliteit in de boekhandel. Door de invoering van de Wet op de vaste boekenprijs wijzigt in 2005 de ledenstructuur en stelt de NBb een opleidingseis aan Plusleden (zie het hoofdstuk Ledenbestand op pagina 39). Elk verkooppunt dient te worden geleid door iemand met voldoende opleiding en/of ervaring. Door het stellen van deze eis waarborgt de NBb de deskundigheid binnen de boekhandel. In april 2005 presenteert de NBb het verkorte opleidingstraject voor Plusleden, dat in samenwerking met de Vakopleiding Boekhandel (VOB) tot stand komt. Dit flexibele opleidingstraject biedt uitkomst wanneer men niet voldoet aan de opleidingscriteria om voor het Pluslidmaatschap in aanmerking te komen. Wanneer boekverkopers deze opleiding op maat met succes afsluiten, voldoen zij altijd aan de gestelde eisen.

De NBb rondt in 2005 een aantal Equal-projecten af. Deze projecten worden grotendeels gesubsidieerd door het Europees Sociaal Fonds. De subsidie heeft tot doel werkzoekenden gelijke kansen te bieden. De Equal-projecten richten zich vooral op onderwijs en zijn voor het grootste gedeelte gratis. Een van de Equal-projecten is de website www.werkenindeboekhandel.nl. Hier vinden werkgevers, werknemers en potentiële werknemers in de boekhandel informatie over de boekhandel als werkplek.

Via www.werkenindeboekhandel.nl kan een aantal opleidingen worden gevolgd. De Online Introductie Boekhandel is een ideale voorbereiding voor sollicitanten en geïnteresseerden in een baan in de boekhandel. Zij krijgen basisinformatie over de belangrijkste onderwerpen. Na het succesvol afsluiten van de Online Introductie reikt de NBb een certificaat uit. Boekverkopers kunnen hun ICT-kennis uitbreiden door de Computerrijbewijzen te volgen. De Computerrijbewijzen worden op drie verschillende niveaus aangeboden en zijn speciaal ontworpen voor de boekhandel. Ook na het doorlopen van deze cursus verstrekt de NBb een certificaat.

Een ander Equal-project is de mentoropleiding. Deze opleiding brengt de boekverkoper niet alleen dicht bij de erkenning als leerbedrijf, maar onderwijst de ondernemer ook in het werven en begeleiden van nieuwe medewerkers. Zo is het voor een ondernemer van belang om in te zetten op diversiteit in het personeelsbestand en op het managen van personeel om zo het beste in medewerkers naar boven te halen.

In 2005 worden voorbereidingen getroffen om een blauwdruk voor een mbo-specialisatie voor de boekhandel te ontwerpen. Besloten wordt om dit onderwerp op te nemen in het Negen Punten Actieplan 2006.

CAO voor de Boekhandel

Op de valreep van 2004 oordeelt de rechter in een kort geding dat FNV Kiem niet aan de onderhandelingstafel hoeft te worden toegelaten. Zo kunnen in 2005 de CAO-onderhandelingen tussen de NBb en FNV Bondgenoten en CNV Dienstenbond van start gaan. Het resultaat is de CAO voor de Boekhandel 2004-2005. Omdat de Wet Kinderopvang van kracht is geworden, wordt in deze CAO een werkgeversbijdrage aan de kosten van kinderopvang opgenomen. Tevens wordt naast twee salarisverhogingen onder meer een regeling getroffen voor vergoeding van reiskosten.

CAO voor de Boek- en Kantoorvakhandel

Ook in 2005 spant de NBb zich in om de CAO voor de Boekhandel te vervangen door een moderne en eigentijdse CAO voor de Boek- en Kantoorvakhandel. Uitgangspunten voor deze nieuwe CAO worden zowel in de CAO voor de Boekhandel 2004-2005 als in de CAO voor de Kantoorvakhandel geformuleerd. De NBb hecht grote waarde aan een nieuwe CAO voor de Boek- en Kantoorvakhandel. De totstandkoming daarvan wordt in 2006 opgenomen als één van de punten in het Negen Punten Actieplan 2006.

Overgangs-CAO voormalige Groep van Wetenschappelijke en zelfimporterende Boekverkopers

Na intensief onderhandelen, slaagt de NBb erin om in 2005 met FNV Kiem een overgangs-CAO voor leden van de voormalige Groep van Wetenschappelijke en zelfimporterende Boekverkopers (GWB) te sluiten. Deze overgangsregeling zorgt ervoor dat het regime van de voormalige GWB-CAO wordt ingepast in de CAO voor de Boekhandel. Er wordt onder meer een regeling getroffen in het kader van de arbeidsduur per week. Daarnaast voorziet de overgangs-CAO erin dat specifieke bepalingen van de voormalige GWB-CAO van toepassing blijven. Het gaat dan onder meer om de overwerkregeling.

Onderzoek

Een speciale onderzoekscommissie van de NBB stelt in 2005 een lijst op waarmee de behoeften van boekhandels naar (markt)onderzoek geïnventariseerd worden. Boekverkopers hebben vooral behoefte aan hoogwaardige kwantitatieve verkoopinformatie op weekbasis die uitsluitend geeft over de totale omzet en afzet van verschillende productgroepen binnen de totale markt en per afzetkanaal (zoals boekhandel, boekenclub, supermarkt, drogisterij, tankstation, CD winkel). Het betreft daarbij de volgende onderdelen:

- * Productgroepen die als *need to have* worden gekarakteriseerd, omvatten in volgorde van prioriteit: algemene boeken, wetenschappelijke boeken, educatieve boeken, tijdschriften en kranten.
- * Productgroepen met het predikaat *nice to have* omvatten: kantoorartikelen, wenskaarten en overige artikelen met een hoog BTW-percentage waaronder multimedia, zoals dvd en cd-rom.

Binnen productgroepen moeten rapportages kunnen worden gegenereerd op zoveel mogelijk ingangen, ieder voor zich of in combinatie met elkaar. Voorbeelden van die ingangen zijn: rubrieken (NUR), uitgever, auteur, prijs (prijs-*range*), kanaal, bindwijze (paperback, pocket, hardcover, audio-boek, etc.) verschijningsdatum (periode van verschijnen) of verkoopperiode.

29
92

Naast deze macro-informatie, die verder reikt dan de huidige Boekmonitor en de OmzetBarometer, moet een individuele boekhandel eigen cijfers kunnen vergelijken met de rest van de markt, zowel in totalen als in deelrapporten. Deze zogenaamde benchmark-informatie is belangrijk in het kader van het bedrijfseconomisch 'sturen op cijfers'.

Verder moet er op het terrein van (algemene) boeken structureel kwalitatief onderzoek verricht worden naar klantgroepen (klantprofielen, koopmotieven, bestedingen, actieve koperspopulatie, leesgedrag). De CPNB heeft met het onderzoek *Het boek in Nederland* een goede aanzet gegeven, die navolging verdient.

Volgens punt 6 van het Negen Punten Actieplan 2005 van de NBB moeten individuele boekverkopers de mogelijkheid hebben om zichzelf op kostenniveau te vergelijken met collega-boekverkopers in hetzelfde segment. Ook moeten boekverkopers een vestigingsplaatsonderzoek, klantenonderzoek en concurrentieanalyse kunnen laten uitvoeren. Boek & Bedrijf is bezig om dit soort onderzoeksproducten uit te werken zodat NBB-leden dit kunnen afnemen.

Daarnaast stellen de uitgevers van algemene boeken vanuit hun discipline onderzoeksbehoeften vast. De verzamelde behoeften van boekverkopers en uitgevers vormen de basis voor het onderzoeksprogramma dat de per 1 januari 2006 opgerichte Stichting Marktonderzoek Boekenvak (SMB) dient te ontwikkelen. Dit nieuwe onderzoeksinstituut wordt collectief bestuurd door boekverkopers en uitgevers. Vroeg in 2006 zal de SMB het definitieve onderzoeksprogramma moeten vaststellen dat vanaf medio 2006 en volgende jaren uitgevoerd gaat worden.

Boek & Bedrijf

Het was en is een duidelijke behoefte van NBB-leden: individuele advisering en ondersteuning in hun ondernemerschap. Die ondersteuning krijgt in 2005 een nieuwe impuls met het opzetten van Boek & Bedrijf, de adviesdienst voor de boekhandel. Boek & Bedrijf is een onderdeel van het Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel b.v. (SAB).

Adviezen

Veranderingen in de boekenbranche en de markt vragen om solide adviezen. Boek & Bedrijf speelt in op die veranderingen met een flexibele dienstverlening. Ten eerste verstrekt Boek & Bedrijf relevante informatie aan de NBB-leden, telefonisch of per email, via de eigen website www.boek-en-bedrijf.nl en via het uitbrengen van nieuwsbrieven. Ten tweede levert Boek & Bedrijf individuele adviezen op maat door eigen adviseurs of door adviseurs uit een netwerk van ervaren (oud)boekverkopers. Ten derde biedt Boek & Bedrijf, waar nodig, expertise aan vanuit het netwerk van externe professionals (advocaten, accountants en belastingadviseurs).

De adviezen van Boek & Bedrijf betreffen in 2005 het starten van een boekhandel, vestigingsplaatsonderzoek, bedrijfsoverdracht en waardebeoordeling, winkelautomatisering en omzetederving.

Boek & Bedrijf geeft niet alleen individuele adviezen. Zo voert Boek & Bedrijf in 2005 voor verschillende groepen binnen de NBB een bedrijfsvergelijkend onderzoek uit en ontwikkelt zij voor de Vakopleiding Boekhandel (VOB) de module Marketing.

Themabijeenkomsten

Boek & Bedrijf organiseert in 2005 vier goedbezochte themabijeenkomsten, informatieve avonden waarop boekverkopers worden voorgelicht over onderwerpen die op dat moment leven in de branche, zoals bedrijfsopvolging, winkelautomatisering en commerciële samenwerking. Ervaringen van boekverkopers en toelichtingen door professionals van binnen en buiten het vak geven een goede indruk van de dagelijkse praktijk van het boekverkoop.

HET LEVEN VAN DE NEDERLANDER

Prof. Dr. Hans Galjaard



Veen, uitgevers - Utrecht

Boek van de maand, uitgegeven in april 1981 onder auspiciën van de CPNB

Negen Punten Actieplan

Tijdens de ledenvergadering op 11 november 2004 wordt het Negen Punten Actieplan 2005 met enthousiasme aangenomen. Geen kletsverhaal met vele pagina's van goede voornemens maar een kort, zakelijk en sterk actieplan. Concrete resultaten zijn de vernieuwde NBb-website, de start van Boek & Bedrijf, de adviesdienst voor de boekhandel, en de ontwikkeling van de website van Boek & Bedrijf. Samen met de VOB realiseert de NBb de opleiding voor Plusleden, daarnaast ontwikkelt de NBb een aantal online cursussen, te weten de Computerrijbewijzen en de Online Introductie Boekhandel. In 2005 wordt ook de Mentoropleiding Boekhandel gerealiseerd zodat stagiaires een professionele begeleiding kunnen krijgen (zie pagina x onder het hoofdstuk Opleidingen). Het spreekt vanzelf dat na 2005 de aandacht voor deze onderwerpen niet verdwijnt. Informatievoorziening, waaronder de website, blijft een punt van aandacht en na een goede start zal Boek & Bedrijf zich verder ontwikkelen.

Twee punten kunnen niet worden geëffectueerd: het lukt niet om tot één literaire prijs te komen. AKO ziet geen mogelijkheden aan het initiatief van de NBb medewerking te verlenen. Ook komt het na diverse besprekingen niet tot verdergaande vormen van samenwerking tussen de NBb en Novaka, anders dan op CAO-gebied.

Voor 2006 worden opnieuw negen actiepunten gekozen. De NBb maakt zich in 2006 sterk voor een specialisatie boekverkoper binnen het mbo. Hiermee speelt de NBb in op de vraag in de boekhandel naar goed geschoold personeel. Ook doorlopende zaken als de brede beschikbaarheid van titels en de stimulering van het boekenbezit zullen volop aandacht krijgen in 2006.

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. Begin 2005 wordt NBB-Educatief opgericht waarin alle belangrijke distributeurs van educatieve leermiddelen zijn verenigd.

Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB)

De Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB) is in 2005 actief op velerlei gebied. Dit jaar opereert de GCB voor het eerst als een officiële vereniging binnen de NBB. Het ledental van de GCB stijgt in 2005 van 21 naar 27 leden. Naast een tweetal ledenvergaderingen met themamiddagen over respectievelijk ramsj en de voor- en nadelen van een webwinkel, neemt de GCB deel aan onder andere de Bijbeltiendaagse en is de GCB medeorganisator van de promotiecampagne *Belijden is doen*.

Nadat de GCB in 2004 voor het eerst gezamenlijk inkocht (bij uitgeverij Kok), vinden in 2005 meer verkenningen plaats op dit vlak bij Boekencentrum en Uitgeverij Jongbloed. Met Intres vinden besprekingen plaats over mogelijke samenwerking. De GCB streeft ernaar om gezamenlijk initiatieven te blijven ontplooiën die de leden tot voordeel strekken en leiden tot verdere professionalisering

Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA)

Op 1 januari 2005 worden de statuten van de Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA) binnen de NBB van kracht. Hiermee wordt de GVA als vereniging binnen de NBB een feit. De GVA behartigt de belangen van haar leden die actief zijn in de verzend- & abonnementhandel. Op 23 mei 2005 vindt de eerste ledenvergadering na oprichting van de vereniging plaats. Tijdens deze drukbezochte vergadering wordt een toekomstvisie voor de GVA besproken. Het is voor GVA-bedrijven van belang om inzicht te verkrijgen in de markt. Een benchmark-onderzoek is één van de instrumenten waarmee de GVA dit wil realiseren. In oktober 2005 wordt besloten om Boek & Bedrijf in te schakelen voor de uitvoering van dit onderzoek. Het benchmark-onderzoek is een speerpunt van de GVA dat ook in 2006 de eerste prioriteit zal blijven houden.

NBb-Educatief

Op 24 september 2005, tijdens de eerste officiële ledenvergadering, presenteert NBb-Educatief zich met het visiedocument *Schoolboeken en de educatief specialist*. Hierin wordt de rol van de educatief specialist in de markt van het schoolboek uiteengezet. NBb-Educatief heeft twee doelstellingen: belangenbehartiging van educatief specialisten en imagoverbetering van het educatieve boek. Om dit te realiseren zal een actieve lobby worden gestart. In 2005 worden hiertoe de eerste stappen gezet door contacten te leggen met onder andere het Ministerie van OCW en met de Groep Educatieve Uitgevers (GEU). Een concreet punt waartegen actie wordt ondernomen is de verhoging van de BTW van 6% naar 19% op digitale leermiddelen.

Tijdens de tweede ledenvergadering op 13 december 2005 besluiten de leden om Boek & Bedrijf onderzoek te laten uitvoeren naar de verkoop- en verhuurcijfers van educatief specialisten. Met de uitkomsten van dit onderzoek kan NBb-Educatief goed gedocumenteerd deelnemen aan de discussie rond schoolkosten. Eind 2005 telt NBb-Educatief 24 leden.

Overleg Algemene Boekhandels (OAB)

35
SE

Het Overleg Algemene Boekhandels (OAB) is een overlegplatform voor ongebonden en zelfstandige NBb-leden. In 2005 spreekt een twintigtal boekverkopers tijdens de halfjaarlijkse vergaderingen over de vaste boekenprijs, ICT (de Computerrijbewijzen en websites) en Boek & Bedrijf. In de najaarsvergadering presenteert Boek & Bedrijf het bedrijfsvergelijkende onderzoek (BVO) van deze groep.

Overleg Kinderboekhandels

In 2005 worden twee goedbezochte halfjaarlijkse vergaderingen georganiseerd van het Overleg Kinderboekhandels. Er wordt onder meer aandacht besteed aan de werkzaamheden van Boek & Bedrijf, vergroting van de slagkracht van de Kinderboekenbon en CPNB-activiteiten zoals De Nationale Voorleesdagen en de Kinderboekenweek

Bijzondere Boekhandelsactiviteiten (BBa)

Wetenschappelijke boeken met een algemeen karakter en zwaardere non-fictie zijn bij de bredere assortimentsboekhandel nog steeds belangrijke producten, omdat vooral aan deze boeken de kwaliteit van een boekhandel wordt afgemeten. De NBB wil met de instelling van de groep Bijzondere Boekhandelsactiviteiten (BBa) in 2005 vooral deze productgroep promoten. Aan dit nieuwe initiatief doen 90 boekverkopers met 140 verkooppunten mee. Met subsidie van Stichting Boekpromotie worden twee activiteiten ondersteund om de verkoop van populair wetenschappelijke boeken te stimuleren. In april vindt de Maand van de Filosofie plaats, in oktober de Week van de Geschiedenis. Voor beide activiteiten worden kleurige banieren en titelfolders geproduceerd. Verder wordt er aandacht besteed aan de groep boekhandels in de speciale kranten die met Trouw (filosofie) en de Volkskrant (geschiedenis) worden meegestuurd. De materialen vallen in goede aarde, de deelnemende boekhandels besteden aantoonbaar meer aandacht aan de twee activiteiten. Wel zouden de boekhandels graag zien dat er in de toekomst op grotere schaal aandacht besteed wordt aan deze specifieke assortimentsgedeeltes die de voorraadbreedte van boekhandels benadrukken.

Tijdschriftencommissie

De NBB-tijdschriftencommissie maakt eind 2005 een vernieuwing door. Met de benoeming van Arno van Bijnen (directeur van The Readshop) tot voorzitter van deze commissie laat de NBB in 2006 zien dat de bond een belangrijke rol blijft spelen als belangenbehartiger van NBB-Plusleden die een tijdschriftenassortiment voeren. Hoewel de leden geen contributie meer aan de NBB betalen op basis van hun tijdschriftenomzet is het een te belangrijke productgroep voor veel boekverkopers om in collectieve zin te verwaarlozen. Het bestuur van de NBB hecht dan ook aan deze commissie met vertegenwoordigers van zowel de belangrijke ketens als de zelfstandige boekhandel. Opdracht is om door middel van promotie en efficiënte schapindeling de rentabiliteit en daarmee de positie van de boekhandel ten opzichte van de grote distributeurs en tijdschriftenuitgevers te verbeteren.

Ledenvergaderingen

In 2005 wordt in mei en november een Ledenvergadering georganiseerd. In mei presenteert de NBB de resultaten van enkele Equal-projecten: de website www.werkenindeboekhandel.nl, de Vacaturebank, de Online Introductie Boekhandel en de Computertijbewijzen. Ook het bereikte principeakkoord over een nieuwe CAO komt aan de orde. In november worden de gevolgen van de invoering van de Wet op de vaste boekenprijs en de Algemene Maatregel van Bestuur besproken, alsmede de nieuwe ledenstructuur van de KVB. Beide vergaderingen worden omlijst met presentaties van derden. In mei geven Hans Willem Cortenraad, directeur van het Centraal Boekhuis, en Henk Kraima, directeur van de CPNB, acte de présence. In november organiseert de NBB aansluitend aan zijn ledenvergadering een themamiddag 'Uw winkel binnenstebuiten'. Baptist Brayé, directeur van onderzoeksbureau Locatus, deelt zijn inzichten over vestigingsbeleid van winkels. Pim van den Berg, stratoloog, behandelt een aantal marketingstrategieën voor de inrichting en uitstraling van de boekhandel. Ook wordt in november de Innovatieprijs 2005 voor winkelpresentatie uitgereikt aan Boekhandel Van der Velde in Leeuwarden.

Innovatieprijs

37
23

De Innovatieprijs wordt in 2005 uitgereikt aan de boekhandel met de meest aansprekende innovatieve ideeën op het gebied van winkelpresentatie. De jury, bestaande uit voorzitter Joyce Roodnat (auteur en redacteur NRC Handelsblad), Pim van den Berg (Pim van den Berg Perspectives) en Joop Boezeman (directeur Uitgeverij A.W. Bruna) kiest uit vijf genomineerden unaniem voor Boekhandel Van der Velde te Leeuwarden. Van der Velde gebruikt voor de inrichting harde kleuren met een consistente beleving. De boekhandel heeft een speciale Friese hoek en een 'toverpassage' met boeken. Het rode plafond met dichtregels van Kees 't Hart Lezen is dromen geeft de jury het doorslaggevende argument om de Innovatieprijs aan Boekhandel Van der Velde toe te kennen. De winnaar wordt beloond met € 5000,-, beschikbaar gesteld door Verkennis assurantie & pensioenadvies.



Gemeentearchief 's-Gravenhage

Aankondiging voor de Boekenweek in 1935

Ledenbestand

Per 1 januari 2005 kent de NBb een nieuwe ledenstructuur. Het Basis- en het Pluslidmaatschap worden geïntroduceerd. Het Basislidmaatschap staat open voor alle boekverkopers, dat wil zeggen als zij in Nederland daadwerkelijk bedrijf maken van het verkopen van boeken aan hoofdzakelijk eindafnemers. Om voor het Pluslidmaatschap in aanmerking te komen moeten boekverkopers voldoen aan drie criteria:

- 1 De daadwerkelijke dagelijkse leiding dient te zijn toevertrouwd aan een natuurlijk persoon die in het bezit is van het diploma/certificaat Basisopleiding Boekhandel, dan wel een daarmee gelijk te stellen opleiding en/of ervaring.
- 2 De boekverkoper dient een continu aanbod van minimaal duizend verschillende boektitels te bieden.
- 3 De boekverkoper dient minimaal een bestelfaciliteit te bieden voor niet door hem in voorraad gehouden leverbare boeken van Nederlandse uitgevers, uitgezonderd educatieve boeken.

Nadat de NBb al in december 2004 de magische grens van 1000 leden passeerde, groeit de NBb in 2005 gestaag door tot 1122 leden eind 2005.

39
6€

Tabel 7
Ledenbestand NBb per 1 januari 2006

	2001	2002	2003	2004	2005
Ereleden	4	5	5	5	4
Buitengewone leden	46	43	38	19	20
Gewone leden	743	731	721	993	
Plusleden					1096
Basisleden					2
Totaal	793	779	764	1017	1122
Vestigingspunten	1115	1117	1042	1429	1462

In memoriam

Op 21 november 2005 overlijdt Hans Nelissen, erelid en oud-voorzitter van de Nederlandse Boekverkoopersbond, op 84-jarige leeftijd. De heer Nelissen is van onschatbare waarde geweest voor het Nederlandse boekenvak. Na verschillende functies bij de CPNB in de jaren zestig was hij achtereenvolgens onder andere ondervoorzitter van de KVB, lid van de Raad van Bestuur en plaatsvervangend voorzitter bij de Stichting Speurwerk, en commissaris bij het Centraal Boekhuis. Hans Nelissen was betrokken bij de oprichting van NBD/Biblion en maakte tot 1978 deel uit van het bestuur. Deze functies vervulde hij veelal gelijktijdig met zijn voorzitterschap van de NBB van 1970 tot 1982. Met zijn zakelijke instelling, strijdlust en diplomatieke talenten veranderde hij de Nederlandse Boekverkoopersbond van een wat amateuristisch georganiseerde vereniging in een professioneel geleide bond. Wij zullen hem blijven herinneren als een warme en van geestdrift vervulde persoonlijkheid.

Op 4 september 2005 overlijdt Johannes van den Tol op 58-jarige leeftijd. Als jongste zoon uit een groot gezin ging de heer Van den Tol als kind al met zijn vader mee om boeken in te kopen voor zijn vaders boekhandel. Ongeveer 15 jaar geleden, toen zijn vader overleed, nam hij de zaak over. Boekhandel & Antiquariaat J.P. van den Tol te Dordrecht groeide onder zijn leiding uit tot een boekhandel met een kwalitatief hoogstaand aanbod aan wetenschappelijke boeken en antiquariaat op theologisch gebied, waarbij boeken uit de 16de, 17de en 18de eeuw zijn speciale belangstelling hadden.

Op 7 mei 2005 overlijdt Adriaan Jacobus van Aken op 92-jarige leeftijd. Hij was eigenaar van Boekhandel en drukkerij Van Aken in Terneuzen, een echt familiebedrijf dat ongeveer 100 jaar geleden door zijn vader werd opgericht en nu wordt voortgezet door zijn zoon Chris van Aken. De heer Van Aken werkte tot zijn 70ste in de boekhandel en kwam tot enkele jaren geleden dagelijks wel even langs. Tot het eind was hij geïnteresseerd in het boekenvak en bleef hij op de hoogte van de ontwikkelingen door het lezen van Boekblad.

Op 9 april 2005 overlijdt Mineke Praamstra-Appelhof op 82-jarige leeftijd. Samen met haar echtgenoot Johan Praamstra was zij lange tijd eigenaar van de uit 1893 stammende Boekhandel Praamstra te Deventer. Mede door hun bezielende leiding in die periode is deze boekhandel uitgegroeid tot de huidige zelfstandige, toonaangevende Boekhandel Praamstra in het hartje van Deventer.

Op 7 maart 2005 overlijdt Joseph Krol op de leeftijd van 61 jaar. Hij was samen met zijn echtgenote Janny Krol-van den Ham eigenaar van Boekhandel Bruna Veba in Nunspeet. Joseph Krol hield zich voornamelijk bezig met de drukkerij, terwijl zijn vrouw het meeste werk verzette in de boekhandel. Joseph Krol overleed onverwacht. Janny Krol-van den Ham zal Boekhandel Bruna Veba voortzetten.

Op 4 februari 2005 overlijdt op de leeftijd van bijna 90 jaar mevrouw Anne-Marie Orssel-Kruidenberg. Samen met haar man leidde zij jarenlang boekhandel Max Orssel te Stadskanaal. Mevrouw Orssel was een bekwaam boekverkoopster, met nadruk op het woord verkoopster. Ook verwierf zij faam met de verbazingwekkende regelmaat waarmee zij door uitgevers uitgeschreven etalagewedstrijden wist te winnen, wellicht tot enig verdriet van collega's die ook wel eens wilden gloriëren. Nadat zij op 70-jarige leeftijd in Stadskanaal was gestopt, stond mevrouw Orssel in drukke tijden nog zo'n tien jaar lang op invalbasis met genoeg in de winkel van haar dochter en schoonzoon, Boekhandel Bahnmüller in Oosterwolde.

Op 1 november 2004 overleed Willem Hooy Meyer op 87-jarige leeftijd. Willem Hooy Meyer, die in zijn vak sterk gedreven werd door de gedachte 'samen zijn we sterker', speelde jarenlang een belangrijke rol in het boekenvak. Hij was als Rotterdams boekverkoper onder meer actief bij de oprichting van het depot De Maasstad, nauw betrokken bij de Rotterdamse Schoolboekhandel en maakte ook deel uit van het bestuur van de CPNB. In 1965 trad hij toe tot het NBB-bestuur, na een roerige periode toen het zittende bestuur was afgetreden tijdens het zogenaamde 'Marcanti-drama'. Het voorstel tot verruiming (in het Reglement Handelsverkeer) van het aantal verkooppunten en de verkoopkanalen, wat een vermindering van de exclusiviteit zou behelzen, werd door een door 350 boekverkopers bezochte ledenvergadering weggestemd. Hooy Meyer was de juiste persoon om in het nieuw gevormde bestuur de eenheid mede terug te helpen brengen. Van 1969 tot 1971 was Willem Hooy Meyer vice-voorzitter en voorzitter van het NBB-bestuur.

Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen per 1 januari 2006

NBb-Bestuur

D. Anbeek (Dick)
C.A.M. Damwijk (Caroline)
mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*
J.P.L.M.G. Gelauff (Hans)
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)

Bestuur GCB

A.J. Groenveld (Alida), *secretaris*
W. Kalkman (Wim), *vice-voorzitter*,
penningmeester
C.J. Vroon-Scherpenzeel (Corrie),
voorzitter

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), *secretaris*

Bestuur NBb-Educatief

mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*
A.M. de Looff (Lex), *vice-voorzitter*
J.M.N. Los (Mark), *penningmeester*
Prof. dr. A. Peper (Bram), *voorzitter*
drs. H. van Schuppen (Henk)
W.J. van der Wind (Hans)
R. Wink (Ruud)

Raad van Advies Boek & Bedrijf

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

Bestuur Stichting NBb-fonds

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

Tijdschriftcommissie

A.C. van Bijnen (Arno), *voorzitter*
M. Gerritsma (Marian)
A. Guliker (Andries)
W. van Kleef (Wout)
J. Kröger (Jesse)
W.A. Langendonk (Adriaan), *secretaris*
J.M.N. Los (Mark)
A. Meijndert (Anne)
J.D. Osinga (Joop)
M. Oudejans (Martin)
K. van Werde (Kitty)

Onderhandelingsdelegatie CAO

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

Bestuur stichting VUT-CAO

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

Bestuur VUT-stichting GWB

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

Kernteam distributie

C.A.M. Damwijk (Caroline)
J.P.L.M.G. Gelauff (Hans)
drs. R. Luckerhof (Rob)
W.A. Langendonk (Adriaan),
secretaris

Distributiepanel

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

Vertegenwoordigingen in de boekenbranche

Bestuur KVB

D. Anbeek (Dick)
W. Karssen (Wim), *vice-voorzitter*

Bestuur CPNB

mr. M.W.B. Asscher (Maarten)
J.M. Peters (Hans)

Raad van Commissarissen De Nederlandse Boekenbon b.v.

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

Stichting tot Beheer van de Aandelen Nederlandse Boekenbon b.v.

W. Karssen (Wim), *voorzitter*
drs. R. Luckerhof (Rob)
J.M. Peters (Hans)
mr. A.C. Doeser (Ari)

Raad van Commissarissen SAB b.v.

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

Stichting Bestemmingsfonds CAO-aangelegenheden

mr. A.C. Doeser (Ari), *secretaris*
J.M. Peters (Hans), *vice-voorzitter*

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)
J.M.N. Los (Mark)

Bestuur Stichting Boekportaal

D. Anbeek (Dick) tot 27 januari 2006
mr. A.C. Doeser (Ari), *assessor*
D.H.H.D. Ropers (Daniël)
G. van Sprang (Gerard)
drs. J. van Straalen (Jaap) vanaf
27 januari 2006

Bestuur Stichting Boekpromotie

mr. A.C. Doeser (Ari), *assessor*
W. Karssen (Wim), *voorzitter*
G. Schut (Guus), *secretaris*

Vertegenwoordigingen in andere organisaties

Bestuur Hoofdbedrijfschap Detailhandel

mr. A.C. Doeser (Ari)

European Booksellers Federation (EBF)

mr. A.C. Doeser (Ari)

Bestuur Koninklijke MKB Neder- land/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

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

International Congress of Young Booksellers (ICYB)

E. de Bres (Elise)

Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel

W. Karssen (Wim)

44
47

Bureau van de Nederlandse Boekverkopersbond, Service- en Adviesbureau voor de Boekhandel bv en Nederlandse Boekenbon bv per 1 januari 2006

Rachid Ajjaji	<i>Medewerker verrekenadministratie (1fte)</i>
Elise de Bres	<i>Beleidsmedewerker (1fte)</i>
Remco Bron	<i>Juridisch medewerker (0,8fte)</i>
Paula van Dijk	<i>Medewerker Boekenbonadministratie (0,5fte)</i>
Ari Doeser	<i>Directeur (1fte)</i>
John Engberink	<i>Adviseur Boek & Bedrijf (0,9fte)</i>
Jeannette Estourgie	<i>Bureaumedewerker (1fte)</i>
Dan Huffenreuter	<i>Administrateur (1fte)</i>
Gert Kalkman	<i>Medewerker verrekenadministratie (1fte)</i>
Alberty Kattenberg	<i>Juridisch medewerker (0,6fte)</i>
Adriaan Langendonk	<i>Beleidsmedewerker (0,5fte)</i>
Truusje Spek	<i>Stafmedewerker (0,8fte)</i>
Jeroen Tilma	<i>Marketing Boekenbon (1fte)</i>
Barbara Titus	<i>Bureaumedewerker (0,6fte)</i>
Maarten-Jan Vos	<i>Bureaumedewerker (0,6fte)</i>