

# JAAARVERSLAG 2009



**DEF. VERSIE**

**25 februari 2010**

# Inhoud

## Voorwoord

Maria Heiden

Ambassadrice van het Nederlandse boek / voormalig eigenaar boekhandel van Gennep te Rotterdam

## Hoofdstuk 1: De markt in 2009

Inleiding

De Algemene markt

Rubrieken

Fictie

Literatuur

Spanning

Kinderboeken

Non-fictie

Reisboeken

Kookboeken

Tijdschriften

De educatieve markt

De wetenschappelijke markt

Het digitale boek

Brede beschikbaarheid

De boekhandel in 2009

Suzan Schulting

Boekhandel Praamstra te Deventer

## Hoofdstuk 2: Ontwikkelingen in 2009

Lancering Actieplan 2009-2012

Digitalisering

Nieuwe CAO

Vakopleiding Boekhandel

Distributie

Wet vaste Boekenprijs (evaluatie)

BTW-verlaging

Duurzaamheid

Boek & Bedrijf

Boekenbon

Arno Koek

Boekhandel Blokker / Boekverkoper van het jaar 2009

KBb-groepen

NBb-Educatief

Groep Internetboekhandels

Groep Christelijke Boekverkopers

Ongebonden Algemene Boekverkopers  
Overleg Kinderboekhandels  
Groep Reisboekhandels

John Schrijnemakers  
SpeelBoek te Amersfoort

### **Hoofdstuk 3: Gebeurtenissen in 2009**

“Perzik van Onsterfelijkheid” redt auteursgraven  
Leesclub-Tip-10  
Symposium webwinkels  
Innovatieprijs  
Het Lintje van de Boekverkoper  
Manuscripta  
Herstructurering KVB  
Boekhandel en Wereld Natuur Fonds  
KBb wint kortgeding tegen Edumedia

Trees Nelissen  
Boekhandel Van de Ven te Soest

### **Hoofdstuk 4: De mensen**

Ledenbestand  
Overleden  
Bestuur en bureau  
Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen  
Vertegenwoordiging in de boekenbranche  
Vertegenwoordiging in andere organisaties

Koos Boukens  
Plantage Overtoom te Amsterdam / Voormalig algemeen directeur RDC

### **Colofon**

## Voorwoord

“Het had veel erger gekund” kopte Boekblad in het laatste nummer van 2009.

De markt van algemene boeken stagneerde in 2009. Voor het eerst sinds jaren. Net als vrijwel de gehele detailhandel ontsnapte ook de boekenbranche niet aan de recessie. Vergeleken met veel andere branches deed de algemene boekhandel het echter bijzonder goed. De markt van het algemene boek wist zelfs een plus te behalen van 0,2%. Met dank aan Stieg Larsson, Dan Brown, Tatiana de Rosnay, Paolo Giordana, Saskia Noort, Herman Koch en anderen.

De boekhandel heeft wisselend gepresteerd. Er waren opvallende verschillen aan te wijzen. Zo deed de internetboekhandel het onverminderd uitstekend met een forse groei en scoorden ook de inloopwinkels opvallend goed. De assortimentsboekhandels daarentegen daalden procenten in omzet. Een stagnerende omzet draagt niet bij aan een beter rendement van de boekhandel. Het is de zorg voor heel veel boekhandels en daarmee ook van de Koninklijke Boekverkoopersbond. Reden voor de KBb om verder te investeren in professionalisering van de boekhandel, de voorwaarde voor een gezonde branche. Daartoe werd adviesdienst Boek & Bedrijf in 2009 uitgebreid met een opleidings- en onderzoeksactiviteit.

Naast de economische ontwikkelingen vond er voor de boekenbranche nog een veel belangrijkere ontwikkeling plaats die bijna van existentiële aard genoemd kan worden: de voortschrijdende digitalisering. De vraag of e-boeken door zullen breken is geen vraag meer, maar een gegeven. De ontwikkelingen volgen elkaar snel op. De belangrijkste vraag waar we als boekenbranche voor staan, is hoe de nieuwe waardeketen er uit zal zien. Voor ons boekverkopers: welke waarde voegen wij toe aan deze keten. De KBb heeft wat betreft digitalisering maar één missie: voorwaarden creëren zodat alle boekverkopers die dat wensen e-boeken kunnen verkopen, om straks voor de consument het meest logische adres te zijn waar verhalen verkocht blijven worden, niet alleen in boekvorm, maar ook digitaal. Daartoe werd gesproken met onze partner het Centraal Boekhuis, om vooral de drempel voor de boekhandel om e-boeken te verkopen zo laag mogelijk te maken. Ook e-Pagine blijkt een goede partner voor uitgever en boekhandel te zijn en in de toekomst wellicht ook Scholtens.

In de zomer van 2009 publiceerde de KBb het rapport Digitalisering met daarin aanbevelingen ten behoeve van de boekverkoper over de omgang met het e-boek. Ook in 2010 blijven we ons inzetten de boekverkopers te ondersteunen. Een vaste prijs voor het e-boek is in onze ogen hierbij onontbeerlijk, evenals een laag BTW-tarief. De KBb werkt achter de schermen samen met uitgevers hard om deze doelstellingen te verwezenlijken. Ook wordt er gekeken naar de mogelijkheden om binnen de Vakopleiding Boekhandel een module aan te bieden waarin boekverkopers alles leren over het online verkopen van zowel fysieke als digitale boeken.

Een feestelijk moment in 2009 was de 75<sup>e</sup> verjaardag van de Boekenbon. Deze verjaardag werd gevierd met de introductie van prachtige nieuwe Boekenbonnen, ontworpen door Jaap Drupsteen. Gelukkig steeg ook in 2009 de omzet van de Boekenbon, een stijging die ten goede komt aan boekhandel en uitgeverij.

Middelburg, februari 2010

Dick Anbeek

Voorzitter KBb

## **Maria Heiden**

### **Voormalig eigenaar van boekhandel Van Gennep te Rotterdam / Ambassadeur van het Nederlandse boek**

*Zomertijd* van J.M. Coetzee was het best verkochte boek bij Van Gennep in 2009. Het is het derde deel in een reeks zelfportretten en leest spannend. Bovendien geeft het stof tot nadenken. Maar het mooiste boek dat ik in 2009 las was toch *Waar het geld bleef* van Kevin Canty. Ik heb het aan veel mensen aangeraden dus de verkoop zal niet veel afwijken van Coetzee.

De meest opmerkelijke gebeurtenis van het afgelopen jaar was voor mij uiteraard mijn afscheid. Er werden twee avonden georganiseerd met klanten en andere relaties, erg bijzonder. Bovendien is er een boekje gemaakt dat toen werd gepresenteerd. En tijdens het International Film Festival in Rotterdam wordt mijn documentaire, gemaakt door Jan Louter, *Leest en verrijkt uw geest!* getoond, geweldig!

Het afgelopen jaar betekende een doorbraak voor het e-boek. Ik heb daar – als boekverkoper van de oude stempel – maar weinig mee gedaan. Op 31 mei was mijn laatste werkdag, deze ontwikkelingen zijn wat mij betreft vooral interessant voor de nieuwe generatie. In het komend jaar wacht ik in spanning de gemeenteraadsverkiezingen af, met name het effect dat dit zal hebben op de stimulering van kunst en cultuur. Daar ga ik dit jaar mijn uiterste best voor doen!

# Hoofdstuk 1: De markt in 2009

## Inleiding

Er waren heel wat uitdagingen in 2009: kon de boekenmarkt net als vorig jaar de omzetstijgingen vasthouden, terwijl men sprak over economische crisis? Hebben de bestsellers van Stieg Larsson en Dan Brown gezorgd voor een positief resultaat? En hoe deed de boekhandel het in 2009?

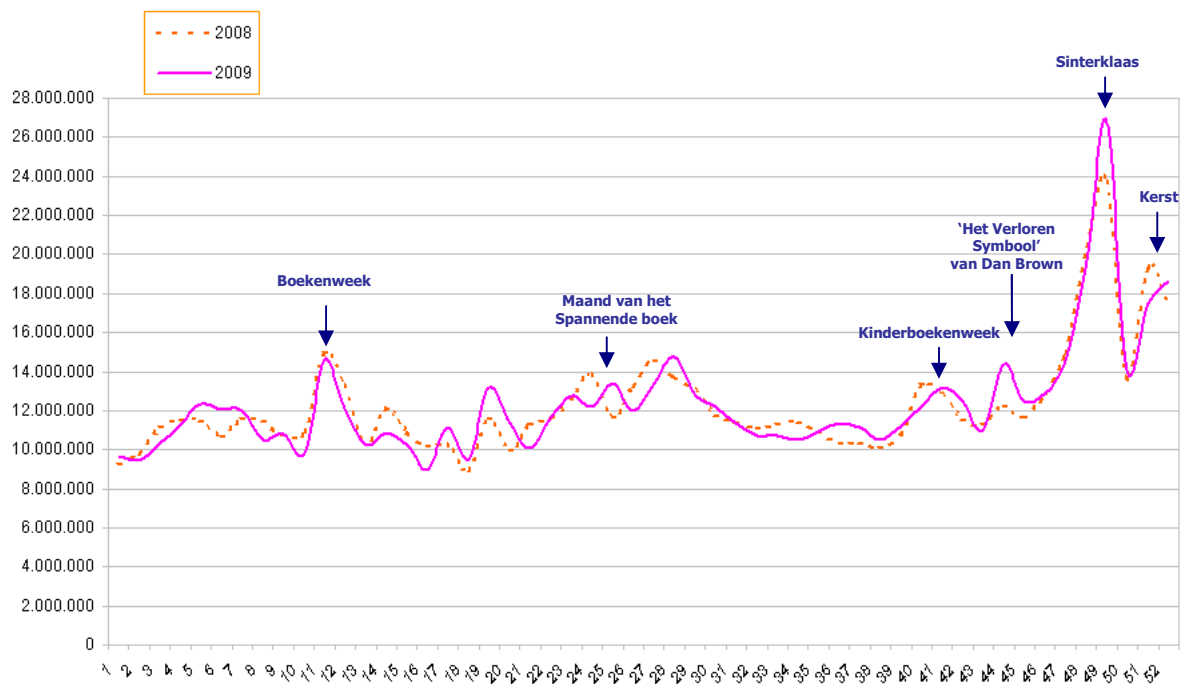
Sinds begin 2007 worden de via kassa en internet verkochte (algemene) boeken in kaart gebracht door onderzoeksbureau GfK in opdracht van Stichting Marktonderzoek Boekenvak (SMB). GfK volgt wekelijks de absolute verkopen in drie kanalen: de boekhandel, entertainmentkanalen en overig (supermarkt, benzinstations, warenhuizen, drogisterij). De deelnemende detailhandel binnen dit onderzoek ongeveer 76% marktdekking heeft.

In dit jaarverslag wil de Koninklijke Boekverkoopersbond (KBb) met name rapporteren over de ontwikkeling van de totale markt in de diverse genres en andere producten. De KBb hecht waarde aan een uniforme berichtgeving van cijfers door verschillende partijen.

## De Algemene markt

Over 2009 rapporteerde de SMB op basis van het GfK-boekpanel een geëxtrapoleerde totale omzet algemene boeken via kassaverkoop en internet van 642 miljoen euro binnen de drie gevolgde kanalen. Dat komt neer op een omzetstijging van 0,2% ten opzichte van het voorgaande jaar. De boekhandel, lid Koninklijke Boekverkoopersbond, behaalde met ongeveer 80% het leeuwendeel van deze omzet. Vanwege de gevolgde methode is deze omzet inclusief BTW vermeld.

De omzet algemene boeken heeft zich in 2009 als volgt ontwikkeld:



**Figuur 1 Omzetontwikkeling van het A-boek in de totale markt in 2009 en 2008**

Bron: GfK boekpanel | geëxtrapoleerde omzet

In figuur 1 is de omzetontwikkeling weergegeven. In vergelijking tot 2008 heeft de omzet zich met name in de tweede helft van het jaar positief ontwikkeld. De omzetgroei van het algemene boek is met name te danken aan groei van het genre fictie. Belangrijke fictietitels in 2009 waren de boeken van Stieg Larsson (uitgeverij A.W. Bruna). Daarnaast kwam Dan Brown's *Het Verloren Symbool* op de markt, die in week 44 zorgde voor 8,6% van het totaal aantal verkochte boeken. Andere belangrijke titels voor de boekhandel waren *De verbouwing* van Saskia Noort en *Het diner* van Herman Koch (beiden van uitgeverij Ambo/Anthos B.V.) en *Het spel van de engel* van Carlos Ruiz Zafón (uitgeverij A.W. Bruna).

In 2009 zijn 49 miljoen A-boeken verkocht. Dat is een daling van 2% ten opzichte van 2008. Dat betekent dat consumenten gemiddeld genomen duurdere boeken zijn gaan kopen. Ruwweg een kwart van de dit jaar verkochte algemene boeken viel in de "midprice" categorie (€10-15). Ongeveer evenveel boeken vielen in de prijsklasse daarboven (€15-20). In deze laatste categorie zat afgelopen jaar iets meer groei dan in de "midprice" categorie.

### Rubrieken

Als toevoeging aan de omzetontwikkeling van de totale markt is in onderstaande tabel de omzetontwikkeling van diverse rubrieken te zien:

Boeksoort	2008	2009	verschil	mutatie
<b>Totale omzet * mln (incl. non-books)</b>	<b>641</b>	<b>642</b>	<b>1,0</b>	<b>+0,2%</b>
Omzet kinderboeken	13,7%	13,9%	0,2%	+3,4%
Omzet fictie	43,5%	46,1%	2,6%	+7,6%
Omzet non-fictie	40%	37,2%	-2,8%	-6%

**Tabel omzetverdeling boeken in de totale markt in 2009.**

Bron: GfK boekpanel | geëxtrapoleerde omzet

### Fictie

Bijna de helft van alle verkochte A-boeken in 2009 was fictie, zowel in aantal (47%) als in omzet (46%). De populariteit van dit genre blijkt uit de toename van de verkoop van fictietitels in 2009 in vergelijking tot 2008. Deze stijging was in omzet 7,6% in vergelijking met 2008 en is de belangrijkste oorzaak voor de lichte omzetstijging van de totale A-boekenmarkt in 2009.

### Literatuur

Literaire fictie, het grootste genre binnen deze rubriek, kende een stijging van 6,9%. Dit zijn de romans, verhalenbundels en literaire thrillers, zoals *Het diner* van Herman Koch en De millenniumtrilogie van Stieg Larsson.

### Spanning

Ook spanning was populair in 2009. Met een stijging van 7,6% ten opzichte van 2008 en titels als *Het verloren symbool* van Dan Brown en *De getuige* van John Grisham. De Maand van het Spannende boek in juni kende een bescheiden succes.

### Kinderboeken

In 2009 was, evenals in 2008, 21% van alle verkochte A-boeken een kinderboek. Het percentage van de totale A-boekenomzet, dat toe te schrijven is aan kinderboeken, is 14%. In

omzet kende het genre kinderboeken een stijging van 3,4%, terwijl de afzet daalde (-3,3%). In 2009 is de omzet kinderboeken positief beïnvloed door een beter resultaat van de Kinderboekenweek in vergelijking tot 2008 en een sterke algehele groei van romans voor kinderen. Binnen dit genre werden relatief duurdere boeken verkocht dan in 2008.

#### *Non-fictie*

In tegenstelling tot de relatief positieve ontwikkelingen van de categorieën kinderboeken en fictie, laat non-fictie een daling zien in populariteit. In vergelijking tot 2008 daalden zowel de omzet als de afzet met ongeveer 6%. De belangrijkste oorzaak is een omzetzdaling in de categorie non-fictie Vrije tijd. Daarbinnen deden reisboeken en kookboeken het relatief minder dan verwacht. Daarnaast was er ook een algehele daling van de categorie non-fictie Informatief. Een uitzondering hierbinnen vormde de categorie Geschiedenis met een stijging van 0,4% in omzet en 0,6% in afzet. In 2009 werd *Vastgoedfraude* door Vasca van der Boon het best verkocht. In de top 3 ook *Juliana en Bernhard* door Cees Fasseur die in 2008 zorgde voor bijna 7% van de omzet in deze categorie.

#### *Reisboeken*

In de categorie reisboeken deden zowel de reisgidsen als de accommodatiegidsen het minder (-5,3% in omzet voor het totale segment reisboeken en -gidsen). Een mogelijke oorzaak is de daling in het aantal vakanties.

#### *Kookboeken*

Kookboeken kenden eveneens een flinke daling in omzet ten opzichte van 2008 (-7,7% in omzet). Echte verkooptoppers kende dit genre dan ook niet, alhoewel *De zilveren lepel* van uitgeverij Unieboek tot de top 50 van de best verkochte titels van 2009 behoort.

#### *Tijdschriften*

Onderstaande tabellen schetsen voor de twee grootste distributeurs van tijdschriften de omzetontwikkeling per kanaal. De tendens dat steeds meer losse tijdschriften via de supermarkten verkocht worden en minder via de andere kanalen houdt aan. Ook in de boekhandel staat de omzet van tijdschriften onder druk. Steeds meer boekhandels kiezen ervoor tijdschriften uit het assortiment te schrappen, omdat het rendement op tijdschriften erg laag is.

Distributiekanaal	2006	2007	2008	2009	Mutatie 2009-2008
Tabak en gemakswinkels	10,2%	9,7%	9,6%	9,9%	3%
Supermarkten	52%	52,7%	54,5%	55%	0,9%
Kantoor- & Boekhandel	30,2%	30,3%	29,5%	28,9%	-2%
Overig	6,9%	7,1%	6,4%	5,8%	-9,3%

**Tabel omzetverdeling tijdschriften lid Koninklijke Boekverkopersbond**

Bron: Aldipress

Distributiekanaal	2006	2007	2008	2009	Mutatie 2009-2008
Tabak en gemakswinkels	12,3%	12,5%	11,7%	11,9%	1,7%
Supermarkten	37,8%	38,3%	37,5%	39,9%	6,4%
Kantoor- & Boekhandel	42,7%	41,6%	42,6%	41,6%	-2,3%



Overig	7,2%	7,7%	7,2%	6,7%	-6,9%
--------	------	------	------	------	-------

**Tabel omzetverdeling tijdschriften lid Koninklijke Boekverkopersbond**

Bron: Betapress

### **De educatieve markt**

Net als 2008 is 2009 een roerig jaar geweest voor de educatieve markt. Dit was het gevolg van de veranderingen die de zogenaamde ‘wet gratis schoolboeken’ voor het voortgezet onderwijs in gang heeft gezet. Scholen in het voortgezet onderwijs krijgen sinds 2008 geld van de overheid om daarmee schoolboeken te kopen en deze gratis aan leerlingen ter beschikking te stellen. Keerzijde van de medaille is dat er een procedure ‘Openbare aanbesteding’ gevolgd moet worden. Consequentie daarvan is dat scholen niet meer direct hun distributeur kiezen, maar hebben zij zich te houden aan een ingewikkelde en tijdrovende procedure. Deze en andere omstandigheden hebben er toe geleid dat er ultimo 2009 in wezen nog maar drie distributeurs in Nederland actief zijn in het voortgezet onderwijs.

### **De wetenschappelijke markt**

De wetenschappelijke markt heeft betrekkelijk veel last van de recessie gehad in 2009. Dit uitte zich in opzegging van abonnementen, minder boekbestellingen en faillissementen.

De effecten van digitalisering zijn in de wetenschappelijke markt het meest merkbaar. Als gevolg van digitalisering zijn er verschillende processen gaande die er toe leiden dat het aantal boekhandels in deze markt aan het afnemen is. Trend is dat bronnen in toenemende mate digitaal worden geraadpleegd. Door de verdergaande digitalisering daalt de afname van fysieke tijdschriften en supplementen sterk. In dit proces komt de functie van boekhandel als schakel tussen uitgever en eindafnemer steeds vaker onder druk te staan. Het e-boek is in deze markt nog niet doorgebroken, met name omdat de e-reader voor de wetenschappelijke markt nog niet het gewenste formaat heeft. Verhuur van boeken in PDF-vorm door uitgevers heeft al wel een vlucht genomen. Deze activiteit loopt grotendeels buiten de boekhandel om.

Klanten stellen steeds hogere eisen aan de intermediair, vooral via aanbestedingen (overheid) en “request for proposals” (bedrijfsleven). Trend is dat zowel de service als de korting omhoog moeten. Schaalgrootte wordt steeds belangrijker.

Begin september 2009 kondigde Kluwer twee veranderingen aan. De hoogte van de marge op losbladige producten, informatiepakketten, tijdschriften en nieuwsbrieven is per 1 oktober 2009 naar beneden bijgesteld en er worden servicekosten aan de boekhandel in rekening gebracht. Met deze extra kosten en een verlaging van de marge, is het voor een boekhandel of intermediair uit zakelijk oogpunt weinig profijtelijk meer om met de verkoop van deze abonnementen door te gaan. Ook wordt Kluwer er van beticht acquisitie te plegen op langdurige relaties van boekhandels met een aanbod waaraan de boekhandel vanwege de margeverlaging en servicekosten, niet meer kan tippen.

### **Het digitale boek**

Het jaar 2009 betekende de definitieve doorbraak van het e-boek. In september lanceerde het CB de nieuwe dienst eBoekhuis die het voor boekhandels met een webwinkel mogelijk maakt om e-boeken aan te bieden. In januari 2010 kondigde het CB aan dat het gebruik van de dienst zeker niet is tegengevallen; 15 internetboekhandels hebben zich in deze periode aangesloten. Samen hebben zij ruim 51.000 e-boeken verkocht. In totaal zijn er via eBoekhuis 3300 titels beschikbaar. Ook andere partijen als ePage (Tite-Live) speelden in 2009 in op de

ontwikkelingen rondom het e-boek en voorzagen de markt van diensten die de distributie en marketing van e-boeken mogelijk maakten.

Bol.com had een primeur in 2009 door als eerste in Nederland de e-readers van Sony te verkopen. Maar ook andere KBb-leden stortten zich afgelopen jaar op digitalisering, zoals Intres, Bruna en BGN. Het groeiende aanbod e-readers en e-boeken op de Nederlandse markt hangt voor een deel samen met het feit dat de standaardisering van het bestandsformaat waarin e-boeken gelezen kunnen worden in 2009 definitief vorm heeft gekregen; het open, makkelijk uitwisselbare ePub-formaat lijkt het gewonnen te hebben van het meer restrictieve Mobipocket. Deze standaardisering is zeer belangrijk voor de algemene acceptatie van het e-boek bij de consument.

Hoewel deze ontwikkelingen positief te noemen zijn, is er een aantal zaken waarover de boekhandel zich zorgen maakt; het beveiligingsvraagstuk (DRM), het hoge BTW-tarief op e-boeken en het vooralsnog ontbreken van een vaste prijs voor het e-boek zijn belangrijke knelpunten voor de branche waar in 2010 wellicht meer duidelijkheid over komt.

### Brede beschikbaarheid

Binnen de boekhandel wordt ca. 35% van de omzet gehaald met 500 titels, ca. 65% van de omzet wordt gehaald uit het brede assortiment van al die andere duizenden titels die de voorraadhoudende boekhandel voert. Bij Centraal Boekhuis liggen circa 80.000 leverbare titels in het Centraal Depot, de basis van de brede beschikbaarheid. De boekhandel biedt de klanten een zeer gevarieerd assortiment. Onderstaande tabel biedt een overzicht van nieuwe beschikbare titels welke via het Centraal Boekhuis beschikbaar zijn voor de consument.

					Mutatie 2009 t.o.v. 2008	1 <sup>e</sup> druk	Hogere druk / onbekend
<b>Boeksoort</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>		<b>2009</b>	<b>2009</b>
Algemeen (A)	12.488	13.019	14.435	14.695	2%	12.360	2.335
Educatieve boeken (S)	2.274	2.232	2.333	2.536	9%	1.816	720
Wetenschappelijk (W)	2.096	2.010	2.111	2.246	6%	1.912	334
Overig	2.541	1.651	1.874	1.860	-1%	1.531	329
<b>Totaal</b>	<b>19.399</b>	<b>18.912</b>	<b>20.753</b>	<b>21.337</b>	<b>3%</b>	<b>17.619</b>	<b>3.718</b>

Tabel Beschikbare nieuwe titels bij het Centraal Boekhuis in 2008

Bron: Centraal Boekhuis

### De boekhandel in 2009

De boekhandel is nog steeds de belangrijkste aankoopplaats voor boeken. Het marktaandeel van de boekhandel is stabiel en bedraagt, in omzet gemeten, 89%.

Boekhandels presteerden zeer uiteenlopend in 2009. De internet- en inloopwinkels deden het goed, zowel in onze branche als in andere branches binnen de detailhandel. Daarmee blijken deze winkeltypen niet alleen beter bestand tegen economische tegenwind, maar weten zij ook beter te profiteren van consumentengemak als trend. Het beeld bij de (grotere) algemene boekhandels is minder eenduidig. Een aantal liet een omzetplus zien of bleef stabiel, terwijl een groter aantal te kampen had met een dalende omzet. Om kengetallen van de boekhandel te

verkrijgen voert Boek & Bedrijf jaarlijks het Bedrijfsvergelijkend Onderzoek (BVO) uit. De resultaten van het BVO geven een beeld van de boekhandel over 2008.

Onderstaande tabel toont naar omzetklasse de resultaten met betrekking tot de exploitatierekening van het bedrijfsvergelijkend onderzoek:

2008	Gehele branche (n=156)		0-300 (n=29)		300-500 (n=25)		500-800 (n=30)		800-1.500 (n=48)		>1.500 (n=24)	
	% van de omzet	% van de brutowinst	% van de omzet	% van de brutowinst	% van de omzet	% van de brutowinst	% van de omzet	% van de brutowinst	% van de omzet	% van de brutowinst	% van de omzet	% van de brutowinst
Omzet	100%		100%		100%		100%		100%		100%	
Inkoopwaarde	66%		65%		66%		66%		65%		67%	
Bruto winst	34,0%		34,7%		34,2%		33,9%		34,6%		33,4%	
Personeelskosten	15%	43%	8%	23%	9%	27%	12%	36%	13%	38%	17%	51%
Gewaardeerd loon	6%	19%	13%	38%	10%	30%	11%	32%	6%	16%	2%	5%
Huisvestingskosten	6%	18%	9%	27%	7%	19%	6%	17%	7%	19%	5%	16%
Overige kosten	9%	27%	11%	31%	10%	28%	10%	30%	9%	25%	8%	25%
Totaal kosten	36%	106%	41%	118%	36%	103%	39%	113%	34%	99%	32%	96%
Economisch resultaat	-2,0%	-6,0%	-6,7%	-17,8%	-1,5%	-3,1%	-4,7%	-12,7%	0,4%	0,7%	0,9%	4,4%
Gewaardeerd loon	6%		13%		10%		11%		6%		2%	
Fiscaal resultaat	4,4%		6,9%		9,1%		6,4%		5,9%		3,1%	

**Tabel exploitatierekening naar omzetklasse**

Bron: BVO 2008, Boek & Bedrijf

In de opstelling is rekening gehouden met een gewaardeerd loon bij de IB-ondernemingen. Door hier rekening mee te houden is het gemiddelde economische resultaat in 2008 van de deelnemende boekhandels negatief. Het fiscaal resultaat (exclusief gewaardeerd ondernemersloon) is positief. Wat verder opvalt is de hogere gemiddelde brutowinst van omzetklasse € 800.000 tot 1.500.000. Dit is met name een gevolg van een andere omzetsamenstelling: deze winkels verkopen relatief veel kantoorartikelen waarop doorgaans een goede marge wordt verdient. Daarnaast laten winkels met een omzetsniveau hoger dan € 800.000,- gemiddeld een beter economisch resultaat zien dan lagere omzetklassen. Deze winkels zijn door hun volume beter in staat de inzet van vloer, arbeid en voorraad af te stemmen op de omzet, getuige de gunstigere kengetallen.

Naast de exploitatierekening bepaalt Boek & Bedrijf aan de hand van het BVO de belangrijkste operationele kengetallen voor de branche. Onderstaande tabel toont deze kengetallen voor 2008:

Operationele kengetallen	Gehele branche (n=156)	0-300 (n=29)	300-500 (n=25)	500-800 (n=30)	800-1.500 (n=48)	>1.500 (n=24)
Brutowinst marge	34,0%	34,7%	34,2%	33,9%	34,6%	33,4%
Omzetsnelheid	4,0	2,1	3,0	3,1	4,1	4,9
Voorraadefficiency	1,35	0,73	1,03	1,06	1,43	1,63
Goederenintensiteit	703	649	652	669	681	747
Vloerproductiviteit	4.100	2.100	2.900	3.100	4.200	5.300
Vloerefficiency	1.400	700	1.000	1.100	1.500	1.800
Zelfbedieningsratio	43	40	48	53	46	38
Arbeidsproductiviteit	179.000	83.000	139.000	166.000	194.000	201.000
Arbeidsefficiency	61.000	29.000	47.000	56.000	67.000	67.000

**Tabel operationele kengetallen boekhandel**

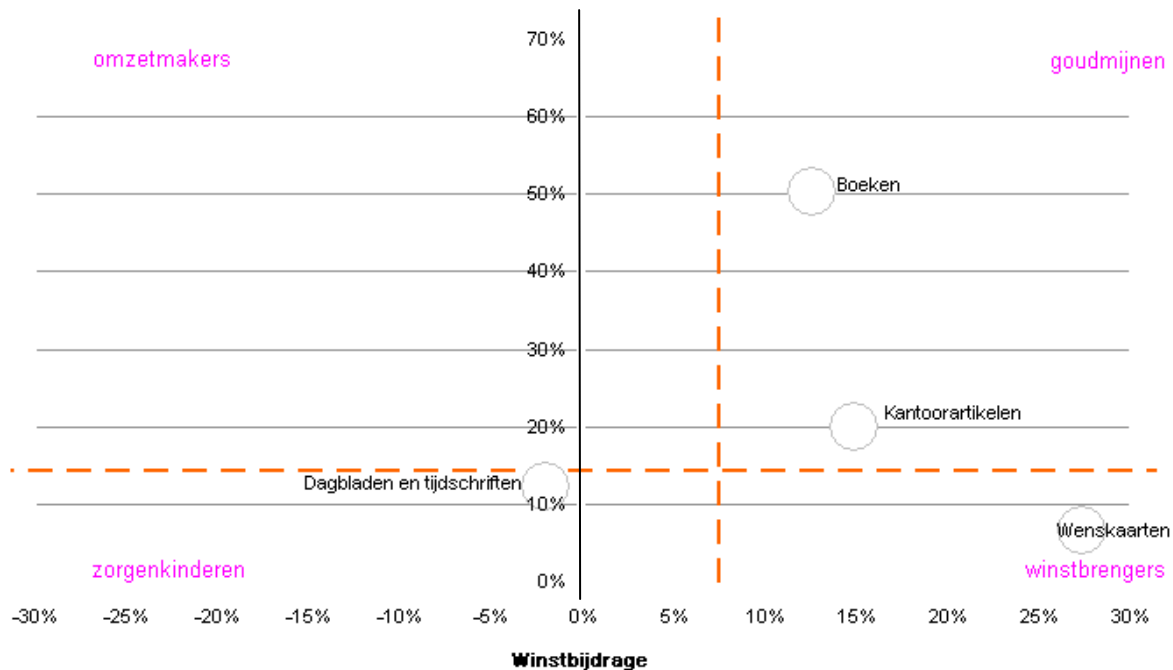
Bron: BVO 2008, Boek & Bedrijf

Bovenstaande tabel laat zien dat de grotere bedrijven gezondere kengetallen kennen. Opvallend is echter wel de lagere brutowinst marge bij de grotere bedrijven. Dit komt doordat

bij deze bedrijven de omzetaandelen school- en wetenschappelijke boeken hoger zijn, waarop een lagere marge wordt gerealiseerd.

### *Rendementsbijdrage productgroepen*

Onder een groep van ruim 20 boekhandels heeft Boek & Bedrijf onderzocht wat de bijdrage aan het resultaat is van de belangrijkste productgroepen in de boekhandel: boeken, kantoorartikelen, tijdschriften en wenskaarten. De rendementsbijdrage van productgroepen in de boekhandel wordt verkregen door het verschil te bepalen tussen de bruto marge en de direct toewijsbare kosten van elke productgroep. Onderstaand diagram toont de belangrijkste resultaten:



### **Grafiek rendementsbijdragen productgroepen boekhandel**

Bron: DTP-onderzoek 2008 / 2009, Boek & Bedrijf

Uit het diagram blijkt dat boeken, gezien het grote aandeel in de totale omzet en een behoorlijke winstbijdrage, zorgen voor een positieve bijdrage aan het rendement van de boekhandel. Zorgenkinderen zijn tijdschriften en dagbladen: deze productgroep draagt op een negatieve wijze bij aan het rendement. Op tijdschriften wordt een lage brutowinst marge gerealiseerd terwijl de assortimentsgroep zeer tijdsintensief is.

Daarom is de rendementspositie van het tijdschrift in de boekhandel een belangrijk speerpunt voor de KBb. De Tijdschriftencommissie voert regelmatig overleg met distributeurs om de belangen van de boekhandel te verdedigen. Boek & Bedrijf initieert nader onderzoek naar de positie van het tijdschrift in de boekhandel..

**Suzan Schulting**  
**Boekhandel Praamstra in Deventer**

Ik denk dat we de nieuwe Dan Brown in 2009 het meest verkocht hebben, maar veel zal het niet schelen met *Haar naam was Sarah* en *De eenzaamheid van de priemgetallen*. Mijn persoonlijke favoriet was *Revolutionary road* van Richard Yates, die in januari als filmeditie opnieuw werd uitgebracht.

Onze boekhandel telt drie verdiepingen en is te vinden in het centrum van Deventer. Het afgelopen jaar is er op de middelste verdieping een koffiehoeck gekomen, dat was echt een hoogtepunt. Het resultaat is een gezellige plek; om te zien en natuurlijk ook om van een lekkere kop koffie met gebak te genieten. Er wordt al redelijk veel gebruik van gemaakt, maar meer is natuurlijk altijd beter.

Toevallig heb ik de e-reader hier voor me liggen. We verkopen de reader al een tijdje maar dat gaat nog niet zo hard, een stuk of tien tot nu toe. Volgende week nemen we met drie collega's deel aan een informatiebijeenkomst om wat meer gevoel te krijgen bij het apparaat. We willen graag enthousiast worden over de nieuwe ontwikkelingen, dan is dat ook makkelijker over te brengen op de klant.

## Hoofdstuk 2: Ontwikkelingen in 2009

### Lancering Actieplan 2009-2012

In 2009 is het nieuwe actieplan van de KBb uitgebracht, waarin de kernactiviteiten en doelstellingen voor de periode 2009-2012 staan beschreven. Het Actieplan is opgedeeld in drie segmenten. Per onderwerp is schets gegeven van de huidige situatie, de actuele trends en ontwikkelingen. Op basis daarvan is een aantal doelstellingen voor de toekomst uiteengezet; onze middellange termijnfocus. De doelstellingen worden concreet gemaakt in actiepunten.

De KBb wil zich verder ontwikkelen tot kenniscentrum. Immers, wie zijn weg weet te vinden in het doolhof van informatie heeft een voorsprong op de rest. Onderzoek en opleiding zijn facetten waar we de aankomende jaren voortdurend aandacht zal worden besteed.

### Digitalisering

Digitalisering in het boekenvak betekende tot voor kort dat bedrijfsprocessen werden aangepast dat de verkoop toenemende mate verschoof naar het internet. Maar nu krijgt ook het boek een digitale verschijningsvorm en ondervindt het papieren boek in toenemende mate concurrentie van het elektronische boek. De Koninklijke Boekverkopersbond is van mening dat de fysieke boekhandel het vanzelfsprekend aanspreekpunt is voor alle soorten boeken, zowel fysieke als digitale, maar om die plek te waarborgen moeten boekverkopers flinke inspanningen plegen.

Om deze reden is in het najaar van 2008 de werkgroep digitalisering in het leven geroepen. De werkgroep adviseert het KBb-bestuur en de ledenbedrijven over ontwikkelingen en trends met betrekking tot digitalisering. De werkgroep is frequent bijeen geweest en heeft zich breed laten informeren. Sprekers van binnen en buiten het vak zijn regelmatig uitgenodigd om hun visie te geven, er zijn onderzoeken geraadpleegd en er zijn vele discussies gevoerd. De kern van alle informatie heeft als basis gediend voor een reeks aanbevelingen aan het KBb-bestuur en de leden. Tijdens de Algemene Ledenvergadering op 20 april heeft de werkgroepvoorzitter Caroline Damwijk een eerste presentatie verzorgd waarin zij de ontwikkelingen uiteenzette en vervolgens een voorzichtige voorspelling deed. De werkgroep verzorgde een informatiebijeenkomst met vooraanstaande sprekers en een workshop met e-readers die deelnemers de mogelijkheid bood te testen.

Naar aanleiding van aanbevelingen van de werkgroep heeft de KBb in augustus het rapport *'De (algemene) boekhandel; digitale boeken en de toekomst'* verspreid onder al haar leden. Hierin zijn speerpunten en aanbevelingen geformuleerd opdat de boekhandel haar rol voor de toekomst in de e-boekenketen veilig stelt. De belangrijkste aanbevelingen vindt u hieronder:

#### **Aanbevelingen aan de boekverkoper:**

- Investeer in een goede webwinkel, opgezet door een professionele partij;
- Communiceer uw digitale aanwezigheid met behulp van marketing aan de consument;
- Gebruik uw webwinkel ook om fysieke boeken te blijven verkopen;
- Wordt het aanspreekpunt wat betreft digitalisering, o.a. door in de winkel te demonstreren hoe e-readers werken en deze ook te verkopen;

#### **Acties vanuit de KBb:**

- Aandringen op een daadkrachtige gezamenlijke ketenaanpak;

- Pleiten voor een gezond businessmodel met fatsoenlijke marges;
- Pleiten voor een uitbreiding van de Wet Vaste Boekenprijs;
- Stimuleren van een divers aanbod van distributiemogelijkheden;
- Trends en ontwikkelingen bijhouden en u, waar mogelijk, adviseren.

Vervolgens heeft de KBb tijdens Manuscripta goed bezochte informatiebijeenkomsten georganiseerd om dit onderwerp nogmaals breed onder de aandacht te brengen.

### **Nieuwe CAO**

De KBb is in het voorjaar van 2009 met Dienstenbond CNV een nieuwe en eigentijdse CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel overeengekomen. De CAO bevat een nieuwe salaristabel, nieuwe teksten en een apart Handboek Functie-indeling. Dit Handboek beschrijft de manier waarop functies door de werkgever moeten worden beschreven en gewaardeerd. Daarnaast krijgt de werkgever de mogelijkheid om flexibel te roosteren zodat het personeel in een periode van topdrukke meer en langer ingezet kan worden en de extra uren in een wat rustigere periode kunnen worden gecompenseerd zonder dat dit extra kosten met zich meebrengt. Ook is de compensatie voor het werken op de koopavond, en andere doordeweekse avonden en de zaterdagmiddag is komen te vervallen.

Om de boekhandel te informeren heeft de KBb meerdere bijeenkomsten georganiseerd waarbij zowel het Handboek als de vernieuwingen in de CAO uitgebreid aan de orde zijn geweest.

### **Vakopleiding Boekhandel**

Boek & Bedrijf heeft halverwege 2009 de vakopleiding boekhandel van de VOB Boek & Media Academie overgenomen. De opleiding past uitstekend in de strategie die de Koninklijke Boekverkoopersbond middels Boek & Bedrijf uitzet om verdere professionalisering van de boekhandel te realiseren, zoals ook in het Actieplan 2009-2012 staat beschreven.

De cursisten zullen in eerste instantie niets merken van de overgang, behalve dan natuurlijk dat Boek & Bedrijf de contacten overneemt en een eigen huisstijl hanteert. Tot medio 2010 blijven de gebruikelijke programma's, docenten en locaties gehandhaafd. Ondertussen wordt achter de schermen veel werk verzet om in overleg met boekverkopers, docenten en cursisten het lesprogramma onder de loep te nemen en te bezien of het lesmateriaal adequaat is, dan wel aangepast dient te worden. Ook wordt bekeken of er mogelijk nieuwe onderwerpen in nieuwe cursussen aangeboden kunnen worden. Daarbij zijn en blijven de Modules voor de Boekhandel een belangrijke basis om de kneepjes van het vak te leren. Daaraan zullen mogelijk thema- en opfriscursussen worden toegevoegd.

### **Distributie**

Een goede logistieke dienstverlening is, zoals voor alle sectoren, voor de boekhandel van levensbelang. De keten heeft een reputatie hoog te houden als het aankomt op distributie en logistiek en kan refereren aan een lange historie op dit gebied. Toch blijft ook deze activiteit aan verandering onderhevig en moet er hard aan worden gewerkt om de dienstverlening aan te passen aan de uitdagingen van de 21<sup>e</sup> eeuw zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit of het prijsniveau. Denk hierbij aan de verkeersproblematiek, verscherpte milieuwetgeving en beperktere venstertijden. Ook de boekhandel is veranderd en stelt andere eisen; het bestellen via internet is sterk in opkomst en in de nabije toekomst is de verwachting dat de vraag naar e-boeken sterk zal stijgen. Dit vergt aanpassingen van de kant van de distributeurs.

Om aan deze wensen tegemoet te komen heeft Centraal Boekhuis (CB) afgelopen jaar enkele nieuwe producten op de markt gebracht. Op verzoek van de KBb heeft CB de Thuisbezorgservice gelanceerd, die het mogelijk maakt voor boekhandels om klantbestellingen thuis af te laten leveren. Bovendien is het nu voor fysieke boekhandels mogelijk om tot 17.00 uur te bestellen bij CB1Day. Voor internetboekhandels was dit al langer mogelijk. Op termijn verwacht CB de besteltermijn uit te breiden naar 19.00 uur. Ook Scholtens heeft op verzoek van RDC een thuisbezorgservice ontwikkeld, Boekdirect genaamd, waarbij boekhandels wel tot 19.00 uur kunnen bestellen.

Eveneens op het gebied van digitalisering willen de distributeurs een vanzelfsprekende rol blijven spelen. Hoewel het aanbod en de afname momenteel nog bescheiden is, verwacht CB in de toekomst veel van eBoekhuis. Ook Tite-Live roert zich nadrukkelijk op deze markt en biedt met ePagine een totaalconcept (website en distributieplatform) aan de boekhandel.

De KBb juicht deze ontwikkelingen, die moeten leiden tot een nog efficiëntere en professionelere keten, toe, maar constateert tegelijkertijd dat er nog ruimte is voor verbetering, met name in de communicatie. De bereikbaarheid van CB in het geval van storingen of problemen met leveringen laat nogal eens te wensen over. Verder zorgt de gebrekkige informatievoorziening vanuit Culemborg, over belangrijke zaken zoals de nieuwe vervoersplanning, voor onnodige verwarring en onrust onder boekverkopers. De KBb intensificeert het constructieve overleg met CB ten einde de communicatie te verbeteren en het wederzijdse begrip te vergroten. Een ander speerpunt van de KBb is de aanpak van de retouren; samen met uitgevers en CB wordt gekeken hoe deze kunnen worden terug gebracht om kosten terug te dringen.

### **Wet op de Vaste Boekenprijs (evaluatie)**

In de Wet op de Vaste Boekenprijs is bepaald dat de wet binnen vijf jaar wordt geëvalueerd, waarbij over de doeltreffendheid en de effecten van de wet wordt gerapporteerd. De regie is in handen van het ministerie van OC&W. Ons vak is nauw bij de inhoudelijke evaluatie betrokken geweest. Uit de evaluatie blijkt dat het hele vak achter de ongewijzigde voortzetting van de Wet staat, een enkele kleine aanpassing daargelaten.

In het kader van de evaluatie is het onderzoek naar het functioneren van het Commissariaat voor de Media (CvdM) aan de orde geweest. Nu is door een extern bureau wetenschappelijk onderzoek gedaan naar de doeltreffendheid en effecten van de Wet. Ten behoeve van het wetenschappelijk onderzoek leverde onder meer Boek & Bedrijf cijfermateriaal, zoals het rapport Brede Beschikbaarheid. De minister van OC&W heeft in februari 2010 verslag uitgebracht aan de Kamer.

### **BTW-verlaging**

In 2009 werd een aangepaste Europese Richtlijn van kracht die het nationale overheden toestaat het verlaagde BTW-tarief van 6% onder meer toe te passen voor digitale boeken, vastgelegd op een fysieke drager. Op Prinsjesdag 2009 werd duidelijk dat de Nederlandse overheid deze ruimte met ingang van 1 januari 2010 zal benutten. Als gevolg daarvan geldt per die datum het verlaagde BTW-tarief ook voor elektronische boeken vastgelegd op bijvoorbeeld een CD-rom of USB-stick.

Nu op grond van de Europese Richtlijn vereist is dat sprake is van een op een fysieke drager vastgelegd boek, zal daaronder niet een zogenaamde "download" van een boek (kunnen)



vallen. Daarvoor geldt het normale 19%-tarief, omdat een "download" van een boek wordt aangemerkt als een elektronische dienst. Met andere woorden: de fysieke drager staat centraal, niet de digitale content.

### **Duurzaamheid**

Duurzaamheid is een nieuw speerpunt van de Koninklijke Boekverkopersbond. Om meer aandacht te vestigen op duurzaam ondernemen is de KBb een samenwerking aangegaan met het Energiecentrum. Daartoe is een convenant gesloten.

Eind 2009 is een beleidsnotitie Duurzaamheid opgesteld waarin wordt beschreven op welke wijze invulling gegeven kan worden aan een meer duurzame vorm van bedrijfsvoering. Besloten is duurzaamheid te verbreden tot Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en een gelijknamige pagina aan de website van de KBb toe te voegen. In 2010 zal de Innovatieprijs gekoppeld worden aan het thema maatschappelijk verantwoord ondernemen en wordt tevens een KBb-notitie op dit onderdeel uitgebracht.

### **Boek & Bedrijf**

Ondanks dat in 2009 de marktomstandigheden onzeker waren, blijft het starten van een boekhandel onverminderd populair. Het aantal potentiële ondernemers dat Boek & Bedrijf benaderde voor een starterspakket, startersbegeleiding of het uitvoeren van een vestigingsplaatsonderzoek bleef in 2009 gelijk. Naast begeleiding van veel nieuwe ondernemers was Boek & Bedrijf ook betrokken bij de overdracht van winkels.

Het jaar 2009 stond ook in het teken van verdere ontwikkeling van Boek & Bedrijf. Zo is een onderzoeker aangetrokken en is later dat jaar de boekhandelsopleiding geïntegreerd. Door middel van de boekhandelsopleiding wil Boek & Bedrijf de branche verder professionaliseren en het kennisniveau van boekverkopers en medewerkers in de boekhandel naar een hoger niveau brengen.

Met een stevige basis in advies, opleiding en onderzoek wil Boek & Bedrijf zich verder ontwikkelen tot het kenniscentrum voor de boekhandel.

### **Boekenbon**

Hoewel bedrijven in alle geledingen last hadden van de economisch minder gunstige omstandigheden, wist de Boekenbon in de boekhandel een omzetstijging te behalen van 2,63%, een stijging die uiteraard de boekenomzet van de boekhandel ten goede kwam.

#### *75 jarig jubileum*

De Boekenbon vierde zijn 75<sup>ste</sup> verjaardag. Ter ere van dit jubileum werd een serie prachtige, nieuwe Boekenbonnen geïntroduceerd, ontworpen door Jaap Drupsteen, met auteursportretten van Hugo Claus, Jan Wolkers, Nelleke Noordervliet, Arthur Japin, Connie Palmen, Adriaan van Dis en Cees Nooteboom. Op 29 september werden de nieuwe Boekenbonnen aan pers en publiek onthuld in het bijzijn van de auteurs. Naast de nieuwe Boekenbonnen werd ook het boek "75 jaar Boekenbon" onthuld. Ari Doeser overhandigde het eerste exemplaar aan auteur Ed van Eeden. Ook kreeg de Boekenbon BV ter ere van de 75<sup>ste</sup> verjaardag een nieuwe, frisse huisstijl.

#### *Marketingplan*

In 2009 is een marketingplan ontwikkeld met het ambitieuze doel om naar een boekhandelsomzet van 50 miljoen euro te groeien in 2013. Verschillende projecten in het plan moeten bijdragen aan de realisering van deze doelstelling. Deze omzetgroei willen we onder

andere bereiken door de zichtbaarheid van de Boekenbon te vergroten, zowel in de boekhandel als ook via andere kanalen. Zo hebben we het afgelopen jaar al weten te bereiken dat stichting CPNB de Boekenbon in al haar uitingen meeneemt en werd de Boekenbon veel zichtbaarder op internet! Ook is er promotioneel winkel materiaal ontwikkeld voor de boekhandel in de vorm van toonbankstickers met een overzicht van alle Boekenbonnen. Een ander belangrijk project is het ontginnen van de zakelijke markt. Door samenwerking met zakelijke partners verwachten we meer omzet te behalen en hopen we het bedrijfsleven in grote mate te interesseren voor de Boekenbon en daardoor een heel nieuwe groep klanten naar de boekhandel te krijgen.

#### *Samenwerking*

De Boekenbon heeft in 2009 wederom een aantal succesvolle acties gevoerd om meer publiek in de boekhandel te krijgen, zoals voor de derde maal de Meereiskaartenactie in samenwerking met de NS. Daarnaast is de Boekenbon ingezet in het kader van een ledenwerfactie voor Omroep C. De Boekenbon heeft dit jaar de expertise ingeroepen van marketingmanagers van de grote ketens en van enkele onafhankelijke boekverkopers om de plannen van de Boekenbon aan hen voor te leggen.

#### *Boekenbon.nl*

De Boekenbon was reeds 75 jaar verkrijgbaar in de boekhandel. In november 2009 kwam daar een nieuw verkoopkanaal bij. Op [www.boekenbon.nl](http://www.boekenbon.nl) kan de consument nu 24 uur per dag terecht om een Boekenbon te bestellen. Door via dit extra distributiepunt meer Boekenbonnen op de markt te brengen, zullen er meer consumenten met een Boekenbon de winkel bezoeken en dat betekent meer boekenomzet in de boekhandel.

Ook werd begin 2009 de website [www.boekenbonservice.nl](http://www.boekenbonservice.nl) gelanceerd. Deze zakelijke website is bedoeld voor boekverkopers en uitgevers en biedt als voordeel dat er op overzichtelijke wijze doelgroep specifieke informatie wordt verschaft. Het is tevens een portal naar de bestelsite van de Boekenbon.

#### *Plastic Boekenbonkaart*

Achter de schermen is eveneens gewerkt aan de realisering van een digitale variant van de Boekenbon die ook op internet gekocht en ingewisseld kan worden. Het op de markt brengen van een dergelijke plastic Boekenbonkaart bleek niet zo eenvoudig als aanvankelijk gedacht. De grootste juridische belemmering die invoering ervan in de weg stond, lijkt te zijn weggenomen nu De Nederlandsche Bank, anticiperend op veranderende regelgeving, eind december het groene licht heeft gegeven.

**Arno Koek**

**Boekhandel Blokker / Boekverkoper van het jaar 2009**

Zonder twijfel verkochten we *Het diner* het meest in 2009. Grappig is dat we er op vooraanbieding slechts 6 inkochten, omdat de verkoop van Koch altijd matig was. Dat we er uiteindelijk ruim duizend van verkochten, viel natuurlijk helemaal niet te voorspellen. Dat is gewoon fantastisch! Maar als het gaat om mijn persoonlijke favoriet dan kies ik toch voor *De verzamelde werken van T.S. Spivet* van Reif Larson. Het verhaal gaat over de hoogbegaafde jongen Willam die uit een bijzonder milieu komt; zijn vader is een nuchtere boer en zijn moeder een excentrieke biologe. Voor de natuurhistorische tekeningen die hij maakt voor een wetenschapsinstituut ontvangt hij een prestigieuze prijs – het instituut weet niet dat de jongen pas twaalf jaar oud is. Het verhaal is fascinerend mooi! Larson is in het voorjaar bij ons in Heemstede geweest om het boek te signeren, daar heb ik warme herinneringen aan.

Over de e-reader heb ik zojuist nog met mijn personeel gesproken. We verkopen al een tijdje het Bebook. Dat gaat natuurlijk niet met grote aantallen, maar de klanten waarderen het wel. We hopen dat snel duidelijk wordt hoe het er met de rechten voor staat. In elk geval willen we naar onze klant toe laten zien dat we positief staan tegenover deze ontwikkelingen.

Wat ons hoogtepunt van het afgelopen jaar betreft denk ik meteen aan de verbouwing. Wij hebben de boekwinkel 3,5 jaar geleden overgenomen en hebben met deze verbouwing echt een eigen stempel op de winkel kunnen drukken. Daar zijn we trots op! We ontvingen veel positieve reacties. In het nieuwe jaar pakken we de laatste details aan, het lichtplan en het vernieuwen van de pui. We zijn met goed vertrouwen het nieuwe jaar in gegaan. Helaas wordt op dit moment de straat verbouwd en merken we dat klanten minder snel naar binnen lopen, maar met het begin van de Boekenweek 2010 zou alles in orde moeten zijn!

## **KBb-groepen**

Binnen de KBb zijn boekverkopers met een bepaald specialisme verenigd in enkele groepen en overlegverbanden.

### **NBb-Educatief**

NBb-Educatief is een overlegverband van ondernemingen die op de schoolboekenmarkt actief zijn. Sinds het najaar van 2008 is het HBO- en WO-segment ingebed in NBb-Educatief waarbij deze niet alleen in het bestuur worden vertegenwoordigd maar ook komen de voor deze markt specifieke onderwerpen meer en meer op de agenda. Eind november vond er een goed bezocht seminar plaats over de toekomst van (digitale) leermiddelen en hun productie.

### **Groep Internetboekhandels (GI)**

Medio 2009 heeft de ledenvergadering van de Groep Verzend- & Abonnementhandel (GVA) besloten de GVA om te zetten in de Groep Internetboekverkopers (GI). De GI heeft als doel om zoveel mogelijk boekhandels bij elkaar te brengen die zich bezig houden met de daadwerkelijke verkoop via internet. Voorwaarden voor toetreding voor KBb-plusleden zijn dat er aanhoudend middels het internet geopereerd wordt; er daadwerkelijk wordt aangeboden en verkocht wordt door middel van het internet; er een voldoende verscheidenheid aangeboden wordt; een middels het internet verkocht boek geleverd wordt door verzending daarvan.

Voor de GI relevante thema's zijn: digitalisering (e-boeken), het bevorderen van totstandkoming van en het beschikbaar stellen van data, databestanden en overige voorzieningen ten behoeve van internetverkoop tegen aanvaardbare kosten.

### **Groep professionele boekverkopers van het Christelijke Boek (GCB)**

Met verdere professionalisering van de bedrijfsvoering als speerpunt hebben de GCB-leden elkaar het afgelopen jaar twee keer opgezocht. In het voorjaar om met het speciaal voor de groep opgezet bedrijfsvergelijkend onderzoek inzicht te verkrijgen in de eigen bedrijfsvoering en in het najaar in het GCB Themacafé. Gedurende het themacafé dachten ondernemers in een wervende en inspirerende discussiecarrousel na over inkoop tactiek, de nieuwe CAO, een nieuwe campagne van uitgeverij Ark Media en over de vraag wat digitalisering voor het christelijke boek gaat betekenen.

### **Ongebonden Algemene Boekverkopers (OAB)**

De OAB is een overlegverband van ongebonden zelfstandige boekverkopers die ideeën en ervaringen uitwisselt. Tijdens de bijeenkomsten komen bedrijfsmatige aspecten van de boekhandel aan bod als personeelsmanagement, automatisering en betalingsverkeer. Ook wordt er ingegaan op actuele ontwikkelingen in de boekenbranche. In 2009 waren digitalisering en het e-boek populaire gespreksonderwerpen, net als de toename van het aantal spookfacturen. Wederom bleek dat de deelnemers veel van elkaar kunnen leren. Het doorgaans levendige overleg vindt gemiddeld twee keer per jaar plaats en wordt door de deelnemers als zeer nuttig ervaren.

### **Overleg Kinderboekhandels (OKB)**

Het Overleg Kinderboekhandels bestaat uit zelfstandige kinderboekverkopers het hele land en komt tweemaal per jaar bij elkaar om ervaringen uit te wisselen. In 2009 stonden uiteraard weer vaste thema's op de agenda zoals de Kinderboekenweek en leesbevordering. Daarnaast werd er aandacht besteed aan professionalisering, waarbij wederom automatisering een thema

was. Ook stond de functie en het nut van onderzoek centraal, zoals deelname aan het Bedrijfsvergelijkend Onderzoek (BVO) en aan het GfK-scanpanel.

De kinderboekhandels participeerden dit jaar voor het eerst in de Maand van het Spannende Boek met een eigen initiatief. Speciaal voor kinderen werd er een spannend kinderboek uitgegeven dat voor € 1,- verkocht kon worden tijdens de Maand van het Spannende Boek. Het boekje *Lekker slapen Dieffjesmaat*, geschreven door Lydia Rood, werd voor de gelegenheid opnieuw uitgegeven. Alle deelnemers aan het overleg participeerden in het initiatief, alsmede ook de meeste andere kinderboekhandels in Nederland. Wegens succes zal deze actie in 2010 in aangepaste vorm herhaald worden.

### **Groep Reisboekhandels (GRB)**

De GRB heeft zich afgelopen jaar opgeheven. De leden waren unaniem van mening dat, gezien de geringe omvang van de groep en de weinige activiteiten die werden georganiseerd, het formele groepsverband binnen de KBb niet voldoende meerwaarde bood. De leden, die individueel wel lid van de KBb blijven, blijven de saamhorigheid die de GRB heeft gebracht koesteren en gaan verder als zelfstandige vereniging.

### **Stichting Boekpromotie**

De Stichting Boekpromotie is destijds opgericht in het kader van het zogenaamde Gentlemen's Agreement tussen boekhandel, uitgeverij en bibliotheekwezen. De Stichting wordt tripartiet bestuurd en heeft kort gezegd de promotie van de verkoop en uitlening van het boek ten doel. In dat verband kende de Stichting subsidies en bijdragen aan tal van brancheprojecten toe. Nu de financieringsstroom van de Stichting is opgedroogd is er geen ruimte meer voor financiering van projecten en wordt sterk overwogen de Stichting te liquideren. Subsidiëring van projecten geschiedt momenteel rechtstreeks door NBD/Biblion bv.

### **Stichting NBb-Fonds**

Ook deze stichting is voortgekomen uit het zogenaamde Gentlemen's Agreement. De Stichting NBb-Fonds ondersteunt projecten ten behoeve van de boekhandel als geheel. Te noemen zijn onder meer financiering van de Stichting Marktonderzoek Boekenvak, het Bedrijfs Vergelijkend Onderzoek, de Leerstoel Boekhandel en Digitalisering. In het jaar 2009 is er dankbaar gebruik van gemaakt.

### **Stichting Boekportaal**

De Stichting Boekportaal is indertijd opgericht door de KBb en de Vereniging van Openbare Bibliotheken, teneinde een infrastructuur en een databestand te (doen) ontwikkelen ten behoeve van de introductie van een website voor het publiek. Dit is Boekbalie geworden. Anderszins was de opzet het databestand te benutten ter ondersteuning van webwinkels voor leden van de KBb. Vanwege gebrek aan belangstelling zijn de activiteiten inmiddels gestaakt. De Stichting Boekportaal wikkelt thans de lopende zaken af en het ligt in de lijn der verwachtingen dat het bestuur zal besluiten de Stichting Boekportaal te ontbinden.

## **John Schrijnemakers SpeelBoek in Amersfoort**

Wij proberen elke klant van een persoonlijk advies te voorzien, want bij iedereen past weer een ander boek. Maar we vonden *Dummie de mummie* van Tosca Menten – over het achtjarige jongetje Darwishi Ur-Atum Msamaki Minkabh Ishaq Eboni alias Dummie de mummie – een aanrader! Zelf lees ik voornamelijk boeken in de categorie 12 jaar en ouder. Mijn persoonlijke favoriet is daarom *Gebroken soep* van Jenny Valentine.

Opvallend vond ik het afgelopen jaar dat we als specialist nauwelijks last hebben gehad van de crisis. Zowel met de boeken als met het speelgoed hebben we het jaar positief af kunnen sluiten. Dit steunt ons in de overtuiging dat we er met onze opvallende werkwijze en een afwijkend assortiment in slagen om ook in economisch lastigere tijden het hoofd boven water te houden.

Ik heb me georiënteerd op de e-reader, maar ben van mening dat dit maar een zeer tijdelijk product is. Voor we het weten zijn er apparaten of mini-laptops beschikbaar waarop veel meer kan dan alleen een e-boek lezen. Daar ga ik me het komende jaar dan ook niet mee bezig houden. Mijn vrouw en ik willen ons eerst gaan richten op een nieuwe structuur binnen onze eigen winkel. We willen er graag voor zorgen dat we nog eens 15 jaar met veel plezier SpeelBoek kunnen voortzetten. Daarvoor is andere verdeling van de taken binnen het bestaande team - waar we overigens erg blij mee zijn - nodig.

## Hoofdstuk 3: Gebeurtenissen in 2009

### “Perzik van Onsterfelijkheid” redt auteursgraven

De KBb en het Prins Bernhard Cultuurfonds stelden samen een fonds in voor het behoud en herstel van graven en grafmonumenten van Nederlandse schrijvers. Met dit fonds willen de KBb en het Cultuurfonds bijdragen aan het behoud van het cultureel erfgoed in Nederland. Het Fonds heeft de naam “Perzik van Onsterfelijkheid” gekregen, een verwijzing naar het befaamde boek van de in 2007 overleden Jan Wolkers. De KBb ging in 2007 al met dit project van start ter ere van het honderdjarig jubileum.

De KBb verzamelde een startkapitaal van € 75.000 voor dit fonds en het Cultuurfonds verdubbelde dit bedrag tot € 150.000. Het fonds beperkt zich uitsluitend tot herstel van de grafmonumenten. Beide organisaties hopen op meer schenkingen om het fonds te vergroten zodat zoveel mogelijk auteursgraven van de ondergang gered kunnen worden. Er zijn in Nederland enkele honderden auteursgraven.

### Leesclub-Tip-10

Op verzoek van de boekhandel startte de KBb in 2009 een project om de boekhandel in beter contact te brengen met de leesclubs in Nederland. In samenwerking met de organisatie van Amsterdam Wereldboekenstad en *Boek-delen*, het tijdschrift voor leeskringen, werd een speciale leesclubfolder vervaardigd met kortingsbonnen voor tien bijzondere romans die favoriet zijn bij leesclubs: de Leesclub-Tip-10! Deze folder is verspreid onder alle ledenbedrijven om mee te geven aan hun klanten. In de folder was een bon opgenomen waarop leesclubs hun gegevens in konden vullen om door de boekverkoper op de hoogte te worden gehouden van activiteiten in de boekhandel en eventuele toekomstige kortingsacties.

### Symposium webwinkels

Op 20 april organiseerde de Koninklijke Boekverkopersbond na afloop van de ledenvergadering een symposium over webwinkels. Onder leiding van voorzitter Wijnand Jongen (Thuiswinkel.org) deelden de succesvolle internetondernemers Pieter Zwart (internetwinkel Coolblue), Daniel Ropers (Bol.com) en Maarten Bohlken (juridische boekhandel Jongbloed) hun visie op webwinkels met boekverkopers.

De boodschap die uit de verschillende presentaties gedistilleerd kon worden was duidelijk: er is veel mogelijk met een webwinkel, maar “bezint eer ge begint”. Het is een vergissing om te denken dat een webwinkel “even erbij” gedaan kan worden; een online verkoopkanaal is als het ware een aparte winkel die de nodige investeringen vergt. Het is dan ook belangrijk vooraf goed na te denken over een concept en daarbij vragen te stellen als: ben ik een generalist met een regiofunctie of een specialist met (inter)nationale relevantie? Wil ik mijn bereik vergroten of mijn contact met bestaande klanten intensiveren? Vervolgens is het cruciaal om de sterke kanten van de boekhandel – advisering, gevarieerd aanbod en klantgerichte service – te vertalen naar het internet.

Wanneer vooraf goed nagedacht wordt over het concept en de bijbehorende bedrijfsstrategie kan een webwinkel ter aanvulling op de fysieke winkel (het zogenaamde *clicks and bricks* principe) een zeer sterke combinatie vormen voor een boekhandel.

### Innovatieprijs

Het doel van de Innovatieprijs is om voorbeelden te laten zien dat anders naar zaken en diensten kan worden gekeken. Thema van deze Innovatieprijs was ‘Rendement’. De prijs

werd uitgereikt aan The Read Shop. The Read Shop heeft het uiterlijk van winkels vernieuwd waarbij is gekozen voor zoveel mogelijk het hergebruik van materialen. En met succes; er is tot 50% hergebruik van materiaal gerealiseerd en ook aan andere besparingen zoals energiebesparende verlichting is gedacht. De jury roemt deze groep van boekhandels omdat zij als geen ander hebben laten zien wat slim en innovatief ondernemen is. Immers, de terugverdiendtijd is met 50% afgenomen terwijl er ook sprake is van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

### **Het Lintje van de Boekverkoper**

Op Wereld Boeken Dag, 23 april, reikte de KBb dit jaar voor het eerst voor acht non-fictietitels Het Lintje van de Boekverkoper uit. De lintjes werden door een representatief comité van negen boekverkopers toegekend voor kwalitatief en inhoudelijk hoogstaande informatieve boeken die in het voorgaande jaar in de Nederlandse taal verschenen. Het lintje wordt toegekend voor de meest bijzondere titels in uiteenlopende categorieën. Voor een lintje komen alleen titels in aanmerking waarin tekst en illustratie elkaar versterken. De Stichting CPNB is initiatiefnemer en organisator van de campagne. De lintjesregen is een aanvulling op de vele prijzen die er al zijn voor proza, poëzie en kinderboeken. Doel van de campagne is om mooie uitgeefprestaties in het zonnetje te zetten en de boekhandel te profileren als kenner van het non-fictieboek.

### **Manuscripta 2009**

De Koninklijke Boekverkopersbond was op 6 en 7 september vanzelfsprekend aanwezig op Manuscripta. De KBb coördineerde op zondag in samenwerking met de VU Boekhandel en Boekhandel Kirchner voor het derde jaar de boekverkoop voor het publiek. Daarnaast organiseerde de KBb een aantal drukbezochte bijeenkomsten tijdens Manuscripta. In de bijeenkomsten over de nieuwe CAO werden de belangrijkste wijzigingen uiteen gezet en werd uitgelegd hoe het Handboek Functie-indeling gehanteerd dient te worden. Tijdens de bijeenkomsten over het e-boek vertelde Susan Breeuwsma (WPG Uitgevers) over de verschillende standaarden waarin e-boeken gepubliceerd verschijnen. Michel Suijkerbuijk (eReaders Groep) toonde het aanbod van de e-readers en hun verschillende functionaliteiten. Nadien konden de aanwezigen de e-readers zelf testen.

### **Herstructurering KVB**

Eind september vond de vergadering over de herstructurering van de KVB plaats. De wens van de KBb tot een meer collectieve inhoud en bestuurlijke organisatie van de KVB is gehoor gegeven. De KVB blijft een spreekbuis namens het gehele vak en dat betreft meer dan de Vaste Boekenprijs. Een belangrijke inhoudelijke rol wordt toegedicht aan een op te richten Raad van Advies waarin de boekenbranche met diverse organisaties als een soort boekenplatform verenigd is. Daar wordt de cultuurpolitieke agenda bepaald. Het KVB-bestuur zal bestaan uit boekverkopers en uitgevers met een onafhankelijke voorzitter, hetgeen eerder ook al het geval was, zij het dat ECI en de importeurs niet meer in het KVB-bestuur terugkomen, maar wel in de Raad van Advies zitting hebben samen met o.a. de bibliotheken. De KVB zal een klein bureau hebben met een eigen secretaris en uiteraard een eigen begroting. Er vanuit gaande dat alles volgens plan verloopt, zullen de twee bonden KBb en NUV garant staan voor de contributie-inkomsten van de KVB. Dat was aan de boekverkoperszijde al zo geregeld, maar dat zal aan ook aan uitgeverszijde geschieden.

De certificaten op de CB-aandelen zullen overgaan van de KVB naar de KBb en NUV. De KBb wilde met de overgang bereiken dat boekverkopers en uitgevers naast de juridische zeggenschap over het CB ook gerechtigd worden tot het economische rendement. Door dit



besluit werd een lang geuite wens van de KBb ingevuld om CB-dividend ten goede te laten komen van de branche. Men kan hierbij bijvoorbeeld denken aan bijdrage aan promotie, leesbevordering, onderzoek, opleiding, titelinformatie etc. De KBb is ervan overtuigd dat door de genomen besluiten de boekhandel er individueel en collectief op vooruit zal gaan!

### **Boekhandel en Wereld Natuur Fonds**

In het kader van duurzaamheid en omdat met duurzaam ondernemen geld te verdienen valt, nam de Koninklijke Boekverkopersbond het initiatief om verschillende partijen bijeen te brengen. Op 5 december is de samenwerkingsactie van start gegaan tussen de boekhandel en het Wereld Natuur Fonds (WNF). Bij deze actie bood het WNF haar 1.000.000 donateurs de mogelijkheid om met korting de Pharox FLAME LED-lamp aan te schaffen in de boekhandel. Met deze lamp bespaart de consument tot 85% aan energie, de lamp gaat 15 jaar mee en jaarlijks bespaart de consument ruim € 12,- (uitgaande van 4 branduren per dag), waardoor de aankoopprijs in een jaar is terugverdiend.

Daarnaast hadden de WNF-donateurs de mogelijkheid om het boek *Wat LED je* in de boekhandel aan te schaffen met een kortingsbon van € 2,50. In zijn boek *Wat LED je?* toont Ruud Koornstra, producent van de LED-lamp, aan dat de oplossingen voor vele mondiale bedreigingen voor het oprapen liggen en dat er met duurzaam ondernemen geld te verdienen valt. De LED-lamp is voor de ondernemer en consument hét lichtend symbool voor hoe het anders kan.

### **KBb wint kort geding tegen Edumedia**

September 2009 introduceerde Edumedia n.v. de website Boekenconcurrent.com. Op deze site werden boeken met korting aangeboden. Er werden uitingen gebruikt als: “alle nieuwe boeken 10% goedkoper dan waar dan ook” en “Boekenconcurrent top 10 met 20% korting”. De KBb diende een klacht in bij het Commissariaat voor de Media (CvdM). Na herhaaldelijk bij het CvdM naar de stand van zaken te hebben geïnformeerd, was voor de KBb de maat vol. De KBb nam het initiatief een kort geding tegen Edumedia aan te spannen. De KBb achtte het niet langer verantwoord op het CvdM te wachten, zeker toen Boekenconcurrent.com een grootscheepse reclamecampagne wilde starten.

In het kort geding eiste de KBb onder andere dat het Edumedia met onmiddellijke ingang zou worden verboden boeken tegen een andere dan de door de uitgever vastgestelde prijs aan te bieden. Edumedia verweerde zich door te stellen dat zij in het buitenland (Nederlandse Antillen) gevestigd is en dat daarom de Wet Vaste Boekenprijs op haar niet van toepassing zou zijn. Bij vonnis van 3 december jl. stak de President van de Rechtbank daar een stokje voor. De rechter bepaalde dat het Edumedia verboden is een andere (lees: lagere) dan de vastgestelde prijs te hanteren bij verkoop aan Nederlandse eindafnemers. De KBb is verheugd met de beslissing van de rechter en achtte het oordeel volkomen terecht. Immers, zou Edumedia boeken voor een lagere prijs mogen aanbieden, dan zou dit de bijl aan de wortels van de Wet op de Vaste Boekenprijs hebben gelegd.

Vlak voor de Kerst kwam uiteindelijk ook het Commissariaat voor de Media met haar beslissing. Het verbaast niet dat eveneens het Commissariaat tot het oordeel komt dat Edumedia in strijd met de Wet op de Vaste Boekenprijs handelt door boeken beneden de vastgestelde prijs aan te bieden. Als stok achter de deur legde het Commissariaat Edumedia de last op tot toepassing van de vaste prijs op straffe van het verbeuren van een dwangsom van € 50.000 per dag met een maximum van € 3.000.000.

**Trees Nelissen**  
**Boekhandel Van de Ven in Soest**

*Haar naam was Sarah* bleek ons best verkochte boek van het afgelopen jaar, gevolgd door *Mannen die vrouwen haten* en *Het diner*. Welk boek ik zelf het mooist vond is een stuk lastiger, ik ben nooit zo van de favorieten. Maar laat ik *The Wild things* van Dave Eggers noemen. Dat is een roman die is geïnspireerd op *Where the wild things are (Max en de maximonsters)* van Maurice Sendak. Het leest vlot weg, is onderhoudend en geeft een mooi beeld van een jongetje dat zich overal instort zonder zich te realiseren waar hij aan begint. Ik denk dat iedereen wel zulke jongetjes kent...

De meest opmerkelijke gebeurtenis van 2009 is zonder twijfel de verhuizing naar onze nieuwe winkel! We hebben nu heerlijk de ruimte en veel daglicht. Zowel wij als onze klanten zijn er heel blij mee! Maar ook een spannende ontwikkeling was het e-boek. We hebben bij Van de Ven al vrij veel readers verkocht en hebben steeds verschillende modellen op voorraad. Zo bieden we klanten de mogelijkheid om de readers te bekijken en zelf te beslissen welke bij ze past. Ik ben heel benieuwd hoe de Bebook neo gaat aanslaan, daar verwacht ik zelf vrij veel van. Nu maar afwachten hoe de prijsontwikkeling van e-boeken zal lopen en in hoeverre het een aanvullende of kannibaliserende markt wordt.

## Hoofdstuk 4: De mensen

### Ledenbestand

Per 31 december	2009	2008	2007
Plusleden	1.087	1.064	1.078
Voorwaardelijke leden	24	58	38
Basisleden	24	28	19
Buitengewone leden	10	14	14
Ereleden	6	6	6
Totaal aantal leden	1.151	1.150	1.159
Totaal aantal verkooppunten	1.514	1.523	1.481

### Overleden

#### *Marcel Mertens*

Op 12 februari 2009 overleed in zijn woonplaats Antwerpen Marcel Mertens op 86-jarige leeftijd. Als boekverkoper heeft Marcel Mertens in alle denkbare besturen van het Vlaamse boekenvak gezeten. Hij was één van de oprichters van de toen (Algemene) Vlaamse Boekverkoopersbond in 1969. Verder is hij ook 2 jaar voorzitter (1987-1989) geweest van de Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen (VBVB), nu Boek.be. Tevens stond hij aan de wieg van de GALC, de huidige European Booksellers Federation, waarvan hij eveneens voorzitter is geweest.

#### *Ruurd Ruward*

Op 10 mei 2009 overleed op 63-jarige leeftijd Ruurd Ruward, eigenaar van Boekhandel Ruward te 's-Gravenhage. Ondanks zijn ziekte is Ruurd tot het laatste moment met de verkoop van zijn boekhandel bezig geweest om te voorkomen dat zijn vrouw na zijn overlijden zich daar ook nog mee bezig moest houden. Met behulp van Boek & Bedrijf is het hem gelukt een koper te vinden.

#### *Piet Hooghof*

Op 25 september 2009 overleed, geheel onverwacht, Piet Hooghof, oud-directeur van Boekhandel Dekker van de Vegt te Nijmegen. Piet werd 66 jaar. Piet werkte 40 jaar voor de Nijmeegse boekhandel, waarvan 25 jaar als directeur. Onder zijn leiding maakte Dekker van de Vegt een sterke groei door. Piet Hooghof was een zeer ervaren en gerenommeerde boekverkoper, een eerlijk, doortastend, enthousiast en joviale man die een meester was in het stimuleren van de mensen om hem heen. Hij had een groot aantal jaren zitting in de CAO-werkgeversdelegatie.

#### *Maarten d'Ailly*

Op 29 oktober 2009 overleed op 97-jarige leeftijd oud-boekverkoper Maarten d'Ailly. D'Ailly was als middenstandspionier de eerste boekverkoper in de Noord-Oostpolder. Maarten begon zijn loopbaan als boekverkoper in Haarlem en kwam via Den Haag, Amsterdam en Utrecht in Batavia terecht. In 1947 kwam Maarten terug in Nederland en begon samen met zijn echtgenote in 1953 een kantoorboekhandel in de woonkamer van hun woonhuis in Emmeloord, omdat de winkelstraat nog niet klaar was. In 1975 werd het bedrijf verkocht en omgebouwd tot een Bruna-winkel.

## Bestuur en bureau per 31 december 2009

### Bestuur Koninklijke Boekverkopersbond

Anbeek	Dick	voorzitter
Bohlken	Maarten	
Doeser	Ari	directeur
Gelauff	Hans	vice-voorzitter
Louw, van der	Hidde	
Luykx	Arjen	penningmeester
Paagman	Fabian	
Usman	Amin	
Verkaaik-Hogervorst	Ineke	

### Medewerkers KBb, Boekenbon BV en Boek & Bedrijf:

Ajjaji	Rachid	medewerker verrekenadministratie	(1 fte)
Baudoin	Sanne	communicatiemedewerker KBb / Boekenbon BV	(0,95fte)
Dijk, van	Paula	medewerker Boekenbonadministratie	(0,47fte)
Doeser	Ari	directeur KBb / B&B / Boekenbon BV	(1 fte)
Es, van	Pieter Jan	marketing Boekenbon zakelijke markt	(1 fte)
Estourgie	Jeannette	bestuurssecretaresse	(1 fte)
Fotinos	Nicoletta	beleidsmedewerker	(0,84 fte)
Hollander	Gerrie	receptioniste/medewerker ledenadministratie	(1 fte)
Houwelingen	Herco	adviseur Boek & Bedrijf	(0,95 fte)
Jansen	Jeroen	onderzoeker Boek en Bedrijf	(1 fte)
Kattenberg	Alberty	juridisch medewerker/adjunct-directeur	(0,6fte)
Lips	Jinne	medewerker digitale communicatie	(1fte)
Schaik, van	Diane	administrateur	(0,95fte)
Spithoven	Carla	medewerker financiële administratie	(0,53fte)
Swaan	Maarten	beleidsmedewerker	(1 fte)
Willebrands	Stella	juridisch medewerker	(0,84fte)

### Samenstelling besturen, commissies en werkgroepen

#### GCB (Groep Christelijke Boekhandels)

Burger	T.W.	Ton	penningmeester
Van Rietschoten	G.J.	Gert-Jan	secretaris
Vroon-Scherpenzeel	C.J.	Corrie	voorzitter

#### GIB (Groep Internet Boekverkopers)

Bohlken	M.H.	Maarten	voorzitter
Ropers	D.H.H.D.	Daniel	
Wristers	R.E.	Reinder	secretaris

#### Groep NBB-Educatief

Jagt	A.	Albert	penningmeester
Kingma	R.		
Peper	A.	Bram	voorzitter
Spring in 't Veld	W.		
Vlek	B.	Bart	
Willebrands	S.O.	Stella	secretaris
Wind, van der	W.J.	Hans	vicevoorzitter

#### Stichting NBB-Fonds

Anbeek	D.	Dick	voorzitter
Doeser	A.C.	Ari	secretaris

Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	penningmeester
Luckerhoff	R.	Rob	
Nelissen	T.J.G.M.	Trees	

#### **Tijdschriftencommissie**

Gerritsma	M.	Marian	
Guliker	A.	Andries	
Kik	R.	René	
Koster	M.	Michiel	
Mulder	M.I.	Marcel	
Sluijter	R.	Rob	
Swaan	M.	Maarten	secretaris
Thijssen	G.	Guus	
Tonen	M.	Maartje	
Usman	L.N.	Amin	voorzitter

#### **Digitalisering, werkgroep**

Carbo	G.	Godfried	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	voorzitter
Karssen	K.	Kees-Willem	
Rienks	P.	Pier	
Swaan	M.	Maarten	
Usman	L.N.	Amin	
Vlek	B.	Bart	
Vollering	M.	Marieke	
Vries, de	T.	Theo	
Willebrands	S.	Stella	secretaris

#### **Distributiepanel**

Beekman	S.	Sake	
Itterzon, van	E.	Erik	
Kingma	R.	Remy	
Osinga	J.D.	Joop	
Paagman	F.	Fabian	
Smaal	N.	Niek	
Sprang, van	G.C.	Gerard	
Tilburg, van	F.	Frans	
Houwelingen, van	H.	Herco	voorzitter
Swaan	M.	Maarten	secretaris

#### **Onderhandelingsdelegatie CAO**

Beijer	C.N.J.	Carla	
Doeser	A.C.	Ari	secretaris
Gons	L.	Lenneke	
Kattenberg	J.J.A.	Alberty	
Peters	J.M.	Hans	voorzitter
Willebrands	S.O.	Stella	
Wijk, van	S.	Steven	

#### **Stichting Bestemmingsfonds CAO**

Doeser	A.C.	Ari
Peters	J.M.	Hans

#### **Vertegenwoordiging in de boekenbranche**

**Centraal Boekhuis, Raad van Commissarissen**

Boomker	H.	Henk	
Lely, van der	M.	Matthijs	

**Centraal Boekhuis, Bestuur Stichting Beheer Aandelen**

Anbeek	D.	Dick	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	voorzitter
Kattenberg	J.J.A.	Alberty	

**CPNB, bestuur**

Asscher	M.W.B.	Maarten	
Peters	J.M.	Hans	
Baudoin	S.	Sanne	assessor

**Koninklijk Vereniging van het Boekenvak, bestuur**

Anbeek	D.	Dick	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	

**KVB, Werkgroep Digitalisering**

Carbo	G.	Godfried	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	
Vlek	B.	Bart	
Vollering	M.	Marieke	

**Boekenbon BV, Raad van Commissarissen**

Karssen	W.	Wim	president-commissaris
Anbeek	D.	Dick	
Pas, van der	M.A.	Marius	

**Stichting tot Beheer van de Aandelen in de Nederlandse Boekenbon BV**

Anbeek	D.	Dick	voorzitter
Doeser	A.C.	Ari	
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	
Luykx	A.	Arjen	

**SAB BV / Boek & Bedrijf, Raad van Commissarissen**

Anbeek	D.	Dick	
Karssen	W.	Wim	president-commissaris
Pas, van der	M.A.	Marius	

**Stichting Marktonderzoek Boekenvak**

Mouwens	C.	Caroline	voorzitter (per 01-01-2010)
Vingerling	A.	André	vice-voorzitter
Schaeffer	M.	Michel	
Houwelingen, van	H.	Herco	assessor

**Vertegenwoordiging in andere organisaties****Hoofdbedrijfschap Detailhandel**

Doeser	A.C.	Ari	
--------	------	-----	--

**Koninklijke MKB Nederland / Hoofdbestuur**

Doeser	A.C.	Ari	
--------	------	-----	--

**Koninklijke MKB Nederland/Nationale Winkelraad**

Doeser                      A.C.                      Ari

**KVB/Bibliotheekcommissie**

Verkaaik-Hogervorst    C.J.M.                      Ineke

**Stichting Nederlandse Bibliotheek Dienst/Biblion BV**

Anbeek                      D.                      Dick  
Bohlken                      M.H.                      Maarten                      penningmeester-secretaris

**Nederlandse Taalunie, Overleg Nederlandstalige Uitgeverij en Boekhandel**

Doeser                      A.C.                      Ari

**European Booksellers Federation (EBF)**

Doeser                      A.C.                      Ari

**International Booksellers Federation (IBF)**

Doeser                      A.C.                      Ari

**International Congress of Young Booksellers (ICYB)**

Baudoin                      S.                      Sanne

## **Koos Boukens**

### **Ex. Algemeen directeur RDC, eigenaar Plantage Overtoom**

Het best verkochte boek... het antwoord moet ik iedereen schuldig blijven daar mijn betrokkenheid gericht is op de grote lijnen en niet op de dagelijkse gang van zaken in Plantage Overtoom. Als ik dan toch een gok zou moeten wagen dan denk ik dat het *Haar naam was Sarah* was. Mijn favoriete boek – ook al verscheen het niet in 2009 – blijft *Tirza* van Arnon Grunberg en ter afwisseling noem ik ook graag *De geldpers* van Joost Ramaer over mediaconcern PCM.

Ik heb tegenwoordig veel meer tijd om te lezen en dat is een groot voordeel, niet alleen boeken maar ook kranten, tijdschriften en vakbladen. Ik maak me eigenlijk weinig zorgen over de boekenmarkt. We zitten in een ‘grijze golf’ die goed zal zijn voor de markt. Oudere mensen lezen meer, zijn er mee opgegroeid én hebben de tijd! Ook de komst van het e-boek kan voor nieuwe kansen zorgen en gaat hopelijk helpen om een nieuwe generatie enthousiast te maken voor het boek, of dat nu digitaal is of niet is eigenlijk niet van belang.

Mijn hoogtepunt in 2009 was mijn afscheid van RDC en het vinden van een goede opvolger. Het voelde als een belangrijke stap om na 19 jaar het stokje door te kunnen geven. Mijn afscheid werd gevierd met een feestje waar zo’n 250 mensen aanwezig waren. Vrienden, bekenden, (oud)collega’s, iedereen was er.

Ik hoop dat de huidige economische crisis mensen ertoe aanzet om op creatieve wijze nieuwe markten en mogelijkheden te vinden. In het boekenvak blijven de resultaten nog positief. Daarom is mijn advies, niet mopperen maar aanpakken!



## Colofon

Het jaarverslag van de Koninklijke Boekverkopersbond 2009, een uitgave van de Koninklijke Boekverkopersbond, is vormgegeven door Joost Swarte met Michael Kolf, Picadia te Haarlem en gedrukt en gebonden door .....

ISBN: XXX

NUR: 600

Copyright © 2010: Koninklijke Boekverkopersbond

Koninklijke Boekverkopersbond

Prins Hendriklaan 72, 3721 AT Bilthoven

Postbus 32, 3720 AA Bilthoven

Telefoon: 030-2287956; Fax: 030-2284566

E-mail: [info@boekbond.nl](mailto:info@boekbond.nl); Website: [www.boekbond.nl](http://www.boekbond.nl)