

Koninklijke Boekverkoopersbond



Jaarverslag 2010



Inhoudsopgave

Voorwoord

Hoofdstuk 1: De markt in 2010

- 1.1 Inleiding
- 1.2 De algemene markt
- 1.3 De wetenschappelijke markt
- 1.4 De educatieve markt
- 1.5 De tijdschriftenmarkt
- 1.6 De boekhandel in 2010
- 1.7 Brede beschikbaarheid

Hoofdstuk 2: De ontwikkelingen in 2010

- 2.1 Digitalisering
- 2.2 Distributie
- 2.3 Duurzaamheid
- 2.4 Juridisch
- 2.5 Onderzoek
- 2.6 Opleiding
- 2.7 Promotie
- 2.8 Vakinfrastructuur
- 2.9 Boek & Bedrijf
- 2.10 Boekenbon
- 2.11 KBb-groepen

Hoofdstuk 3: de Gebeurtenissen in 2010

Hoofdstuk 4: De mensen in 2010

- 4.1 De leden
- 4.2 De overledenen
- 4.3 Het KBb-bestuur
- 4.4 Het KBb-bureau
- 4.5 De besturen, commissies en werkgroepen
- 4.6 De vertegenwoordigingen in de boekenbranche
- 4.7 De vertegenwoordigingen in andere organisaties

Hoofdstuk 5: De boekverkopers

- 5.1 Monique Burger – De Nieuwe Boekhandel te Amsterdam en Boekverkoper van het jaar 2010
- 5.2 Vincent van der Kaap – Boekhandel Vrolijk te Amsterdam
- 5.3 Leo Koster – Boekhandel Koster te Urk
- 5.4 Matthijs van der Lely – Selexyz BV
- 5.5 Hidde van der Louw – Bol.com
- 5.6 Marischka Verbeek – Boekhandel Savannah Bay te Utrecht

Colofon



Voorwoord door KBb-voorzitter

Maandag na de Boekenweek 2011. Tijd om het voorwoord te schrijven bij ons Jaarverslag over 2010. Terugkijken, terwijl ik veel liever vooruit kijk. De Boekenweek van 2011 bleef achter bij onze verwachtingen, net als december 2010. De omzet in het algemene boek daalde in 2010 met 3,5% in geld, met 0,5% in aantallen. 3% van de omzetzaling werd veroorzaakt door een lagere gemiddelde prijs. Dat valt allemaal nogal mee, zou je zeggen. Maar, in een branche met magere rendementen, komen omzettegenvallers dubbel hard aan. Ons vak is in verandering. Meer dan ooit. Omzetverschuiving richting internetverkoop, binnensteden die mede hierdoor slechter bezocht worden, een ouder wordende bevolking, digitalisering. In 2010 werden deze trends echt voelbaar.

Maar dat is geen reden om de handdoek in de ring te gooien. In tegendeel: het dwingt ons om goed na te denken over de toekomst van onze winkels, de toekomst van onze branche en de toekomst van onze brancheorganisatie. Onze winkels zullen zich de komende jaren moeten ontwikkelen tot ontmoetingscentra waar het boek, in welke vorm dan ook, en de klant centraal staan. Ondersteund door een goed technologisch fundament. De toekomst van onze branche zal voor een belangrijk deel afhangen van de bereidheid om de huidige problematiek niet meer te benaderen vanuit uitsluitend het eigenbelang, maar gedacht vanuit de keten van auteur tot consument. Ik ben daarom ook blij met de afronding van de herstructurering van de KVB. Naast het feit dat dit de mogelijkheid biedt om door het CB gegenereerde winsten ten goede te laten komen aan ons vak, kan de KVB zich ook weer ontwikkelen als platform van ons vak.

Omdat wij vinden dat de boekhandel een belangrijke rol moet spelen in de verspreiding van digitale content, is gekozen voor een gezamenlijke aanpak. Sinds eind 2010 wordt hard gewerkt aan de totstandkoming van ons platform. De vastberadenheid en de passie van onze werkgroep zijn groot! Ons platform zal aan moeten sluiten bij de technische infrastructuur, die de uitgevers voorbereiden.

Aansluiten en samenwerken: aan de KBb zal het niet liggen. Met steeds de door ons bestuur gestelde voorwaarde: de verkoop van het elektronische boek moet voor al onze leden toegankelijk zijn. Een belangrijk onderdeel van het platform moet een goed titelbestand zijn. Een wens die ik al jaren uit. Onder druk van de noodzaak hiertoe lijkt er beweging in dit dossier te komen, uiteindelijk ook bij uitgevers en bij het Centraal Boekhuis.

Middelburg, 28 maart 2011
Dick Anbeek



Hoofdstuk 1: De markt in 2010

1.1 Inleiding

Het landschap voor de boekhandel is wereldwijd aan het veranderen¹. En zo is ook de Nederlandse boekenbranche volop in beweging: de komst van het e-boek, dreigende buitenlandse concurrentie, een relatief snel groeiende groep oudere ondernemers (47% is >51 jaar) en consumenten en het aantal passanten in winkelstraten staat onder druk².

Eenduidige en zuivere cijfers zijn van belang om deze ontwikkelingen, die naar verwachting de komende jaren een toenemende invloed zullen hebben op de boekhandel, scherp te kunnen blijven volgen. De benodigde cijfers van de boekhandel en de boekenbranche verzamelt Stichting Marktonderzoek Boekenvak (SMB) via onderzoeksbureau GfK. Wekelijks worden de belangrijkste trends en verkoopontwikkelingen van boeken in kaart gebracht. GfK werkt hiervoor met een boekpanel Nederland waarmee wekelijks de absolute verkopen van boeken via kassa- en online registraties in de boekhandel, de entertainmentkanalen en overige kanalen (supermarkt, benzinstations, warenhuizen en drogisterij) worden verzameld. De deelnemende panelleden uit bovengenoemde afzetkanalen representeren een marktdekking van circa 78% (+2% t.o.v. 2009).

In dit hoofdstuk wordt gerapporteerd over de ontwikkeling van de totale boekenmarkt en afzonderlijke genres en de ontwikkeling van andere producten in 2010.

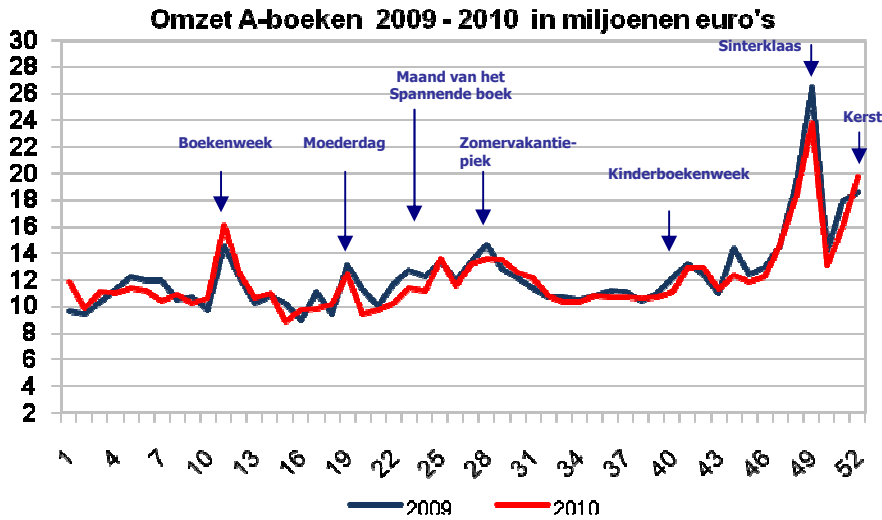
1.2 De algemene markt

SMB laat voor 2010 op basis van het GfK-boekpanel een geëxtrapoleerde totale omzet algemene boeken via kassa- en internetverkoop zien van 619,5 miljoen euro binnen de drie gevolgde kanalen. Dat komt neer op een omzetsdaling van 3,5% ten opzichte van het voorgaande jaar. De boekhandel behaalde met circa 88,6% het merendeel van deze omzet (-0,3% ten opzichte van 2009). Vanwege de gevolgde methode is deze omzet inclusief BTW vermeld.

Figuur 1 laat zien op welke wijze de omzet algemene boeken zich in 2010 ten opzichte van 2008 en 2009 heeft ontwikkeld:

¹ Zie de onderzoeksrapporten 'Turning the Page; The Future of eBooks' van PWC, 2010 en 'Publishing in the digital era' van Bain & Company, 2011.

² Voor meer informatie over deze ontwikkelingen verwijzen we naar www.retail2020.nl. Retail 2020 is een trend onderzoek uitgevoerd door Q&A Research and Consultancy. In opdracht van het HBD en CBW-MITEX.



Figuur 1 Omzetontwikkeling van het A-boek in de totale markt in 2010 ten opzichte van 2009

(Bron: GfK boekpanel | geëxtrapoleerde omzet)

De omzet in 2010 heeft zich - in vergelijking met 2009 - tot en met week 11 gematigd positief ontwikkeld met een sterke uitschieter in de Boekenweek. Daarna volgde een dalende lijn, vooral de week voor Sinterklaas (week 49), traditiegetrouw de drukste week in het jaar, bleef de omzet fors achter. De sneeuwval in december speelde de boekhandel parten.

De omzetsdaling van het algemene boek is met name veroorzaakt door daling van het genre fictie. Dit genre was de grootste omzetsdaler in 2010 en bleef met 4,2% achter op de omzet van vorig jaar. De fictietitels zorgden in 2010 voor 44,6% van de omzet. Het genre informatieve non-fictie is dankzij een goed vierde kwartaal de onverwachte winnaar geworden in 2010. De omzet in dit genre groeide met 5,1%.

In 2010 zijn 49,2 miljoen A-boeken verkocht dat is 0,5% minder dan in 2009. Daarmee zet een dalende trend zich voort, hoewel de afzetdaling in 2010 minder is dan in 2009 (-2%). De gemiddelde prijs voor een A-boek in 2010 was € 12,59. Dit is een prijsdaling van € 0,40 (-3%) ten opzichte van de gemiddelde prijs vorig jaar. Daarmee hebben zowel de daling van de afzet als de gemiddelde prijs bijgedragen aan de omzetsdaling in 2010 in vergelijking met het voorgaande jaar.

53% van de omzet in 2010 kwam uit boeken duurder dan € 15,- (2009: 56%). Boeken in de prijsklasse € 5 tot € 10 kenden de grootste omzetgroei (+12,4%). Boeken in de prijsklasse € 10 – € 15 daalden echter met 6,2% in omzet in 2010. De omzet van boeken duurder dan € 30 daalde met 15,8%.

Het jaar 2010 kende geen echte bestsellers. Met 496.287 exemplaren is *Haar naam was Sarah* van Tatana de Rosnay (Artemis & Co) het best verkochte boek van 2010. De posities twee tot en met vier worden bezet door boeken van Stieg Larsson (Bruna Uitgevers B.V., A.W.); respectievelijk *Mannen die vrouwen haten*, *De vrouw die*



met vuur speelde en *Gerechtigheid*. De top 5 van 2010 wordt gecombineerd met *Gezond slank met dr. Frank van Frank van Berkum* (Dutch Media uitgevers).

Rubrieken

Als toevoeging aan de omzetonwikkeling van de totale markt is in onderstaande tabel de omzetverdeling en -ontwikkeling op rubrieksniveau weergegeven:

Omzetverdeling rubrieken	2010	2009	Vershil	Omzetmutatie
Totale omzet * mln (incl. non-books)	619,5	642	-22,5	-3,5%
Kinderboeken	14,4%	13,9%	+0,5%	+2,5%
Fictie	44,6%	46,1%	-1,5%	-4,2%
Non-fictie vrije tijd	14,8%	15,0%	-0,2%	-2,6%
Non-fictie informatief	23,5%	22,1%	+1,4%	+5,1%
Non-books	2,2%	2,3%	-0,1%	-3,78%

Tabel 1 omzetverdeling rubrieken in 2010.

Bron: GfK boekpanel | geëxtrapoleerde omzet

Wanneer we kijken naar de omzetonwikkeling van de verschillende genres zien we een wisselend beeld.

Fictie en literaire non-fictie

Van de totale omzet in 2010 was 44,6% afkomstig uit de rubriek fictie. Ten opzichte van de omzetverdeling in 2009 is dit een daling van 1,5%. Het aantal verkochte boeken uit deze rubriek bleef nagenoeg gelijk ten opzichte van vorig jaar. Van alle rubrieken blijft fictie de grootste, zowel in aantal als in geldwaarde. De omzetedaling van 4,2% in deze rubriek werkt dan ook fors door op de algehele omzetedaling van het A-boek.

Literatuur

Literatuur is verreweg het grootste genre binnen de rubriek fictie. Dit genre kende in 2010 een omzetedaling van 4% in 2010 ten opzichte van vorig jaar. Tot dit genre behoren de literaire romans, poëzie, verhalenbundels en literaire thrillers. De twee titels uit deze rubriek die in 2010 het meest zijn verkocht, zijn respectievelijk: *Taal is zeg maar echt mijn ding* van Uitgeverij Contact B.V. en *Bernard van Querido's* Uitgeverij B.V.

Spanning

Ook het genre spanning had in 2010 te maken met een stevige omzetedaling van 6,9% ten opzichte van het voorgaande jaar. De Maand van het Spannende boek in juni kende een bescheiden succes en stond dit jaar in het teken van de Scandinavische misdaadliteratuur. Het geschenboek *Onmacht* geschreven door Charles den Tex telde in deze 22^{ste} editie een recordoplage van 865.000 exemplaren (+7,5% ten opzichte van 2009). De best lopende titels in dit genre voor 2010 waren: *Het verloren symbool* van Uitgeverij Luitingh-Sijthoff B.V. en *De gekwelde man* van Uitgeverij De Geus B.V.



Kinderboeken

In 2010 was 20,1% van alle verkochte A-boeken een kinderboek. Van de totale A-boekenomzet is 14,4% toe te schrijven aan kinderboeken. In omzet kende het genre kinderboeken in 2010 een stijging van 2,5%, terwijl de afzet licht daalde (-0,4%). Vooral de omzet van boeken voor kinderen tot 12 jaar groeide met ruim 5,1% fors ten opzichte van vorig jaar. Young Adult (Fictie 15+) was in 2010 een ware toprubriek met een omzetsijging van 69,3% ten opzichte van 2009. De twee populairste titels waren *Morgenrood* en *Eclips*, beide uitgegeven door Het Spectrum - Unieboek.

Non-fictie vrije tijd

Vrijtijdsnon-fictie nam 14,8% van de totale A-boekenomzet voor haar rekening. Deze rubriek realiseerde in 2010 2,6% minder omzet dan het voorgaande jaar. Dit komt mede door halvering van de omzet in het genre waargebeurde verhalen ten opzichte van het voorgaande jaar (-48,8%) en door de omzetsdaling in het genre reisboeken.

Reisboeken

Reisboeken deden het in 2010 in termen van omzet minder in vergelijking met het voorgaande jaar (-5%). Vooral fietsgidsen, hotel- en restaurantgidsen, winkelgidsen en reisverhalen waren minder in trek. Accommodatie-, camping- en taalguides lieten daarentegen een omzetsijging zien ten opzichte van 2009. Hoewel Nederlanders voorzichtiger zijn met het doen van grote uitgaven, blijft op vakantie gaan belangrijk. Daarbij wordt veelal gezocht naar betaalbare vakanties met voldoende luxe en comfort (Bron: ANWB).

Kookboeken

Kookboeken kenden daarentegen een flinke stijging in omzet ten opzichte van 2009 (+9,4%). Dieetboeken, basis kookboeken en boeken over wijn en drank droegen bij aan dit positieve resultaat. Echte verkooptoppers kende dit genre niet, alhoewel *Jamie in 30 minuten* van Kosmos uitgeverij tot de top 50 van de best verkochte titels van 2010 behoort.

Non-fictie informatief

Deze rubriek realiseerde dankzij een goed vierde kwartaal met een aantal sterke bestsellers de grootste omzetsgroei van 5,1%. De top 3 van bestsellers, in termen van verkochte aantallen, in deze rubriek bestaat respectievelijk uit: *Gezond slank met dr. Frank* van Dutch Media Uitgevers, *Wij zijn ons brein* van Contact B.V. Uitgeverij en *Congo* van uitgeverij De Bezige Bij b.v.

Luisterboeken

De luisterboeken markt is in 2010 toegenomen. De cijfers van de grootste luisterboekenuitgevers geven een groei weer van ongeveer 20%, met een groter groeipercentage in de downloads via internet. Deze stijging is grotendeels in het boekhandelskanaal gerealiseerd. De Gfk cijfers weerspiegelen helaas de groei niet, omdat er een te kleine dekking van de verkopende partijen is. Meer aandacht via het CPNB (in 2011 zal het Boekenweekgeschenk ook als luisterboek beschikbaar zijn) en de Luisterkiosk (zie par. 2.1) zal deze markt nog meer stimuleren is de verwachting.



E-boeken

In 2010 liet verkoop zien van circa 1% in het e-boek. Zowel de verkoop van e-boeken als de internetverkoop van het fysieke boek zullen de komende jaren alleen maar verder toenemen³. De boekenbranche na de cd's, dvd's en games, met 60% de hoogste penetratiegraad op het gebied van internetverkoop⁴. Digitalisering is in die zin niet meer weg te denken voor de boekverkoper.

In opdracht van SMB is een themameting onder consumenten gehouden voor de boekenbranche ten aanzien van e-boeken en e-readers. In 2010 blijkt dat de e-reader het meest gebruikte medium is voor het lezen van e-boeken. De computer komt op de tweede plaats. Personen jonger dan 25 jaar gebruiken de e-reader relatief minder voor het lezen van e-boeken. De aanschafprijs is vaak te hoog. Het belangrijkste motief om een e-boek te lezen is het gewicht: 75% van de respondenten is blij dat ze geen zware boeken meer hoeven mee te nemen. Een meerderheid van de kopers (57%) geeft aan dat ze naast het kopen van e-boeken ook nog fysieke boeken zullen kopen.

1.3 De wetenschappelijke markt

Vanaf 2010 is echt te merken dat klanten en de overheid zijn gaan bezuinigen als gevolg van de recessie. Dit uitte zich in opzegging van abonnementen, faillissementen en daling van het aantal boekbestellingen. De verwachting is dat deze bezuiniging voor de komende jaren vooral bij de overheid merkbaar blijft met als gevolg dat de omzet van de wetenschappelijke boekhandels steeds verder onder druk komt te staan. Daarnaast is de verwachting dat schaalvergroting in deze markt voor boekhandels onontbeerlijk zal zijn.

De overheid verzorgt de landelijke aanbestedingen namens nagenoeg alle ministeries en diensten waardoor steeds minder boekhandels aan de overheid gaan leveren. Op lager overheidsniveau lijken de aanbestedingen vooral te zijn gericht op een zo hoog mogelijke korting met tegelijkertijd sterke teruggang in het besteedbare budget. Ook de uitgeverskortingen lijken telkens te worden verlaagd. Tevens blijft de digitalisering zich ook in deze markt onverminderd voortzetten. Kortom: de boekhandel in wetenschappelijke boeken komt steeds verder in het nauw en zal zich moeten toeleggen op aanvullende dienstverlening.

1.4 De educatieve markt

Net als in 2009 is 2010 een roerig jaar geweest voor de educatieve markt als gevolg van de veranderingen van de "wet gratis schoolboeken". 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" moet worden gevolgd. Consequentie daarvan is dat scholen niet meer direct hun distributeur kiezen, maar zich hebben te houden aan een ingewikkelde en tijdrovende procedure. Deze en andere omstandigheden hebben er toe geleid dat er in wezen nog maar twee distributeurs in Nederland actief zijn in het voortgezet onderwijs.

³ Zie het internationale onderzoeksrapport 'Turning the Page; The Future of eBooks' van PWC, 2010.

⁴ Zie www.retail2020.nl.



1.5 De tijdschriftenmarkt

Onderstaande tabellen schetsen de omzetontwikkeling per kanaal voor de twee grootste tijdschrift distributeurs. De tendens dat steeds meer losse tijdschriften via de supermarkten verkocht worden en minder via de andere kanalen lijkt af te vlakken. Vooral de Kantoor- & Boekhandel lijkt zich te stabiliseren ten opzichte van 2009.

Distributiekanaal (in procenten)	2006	2007	2008	2009	2010	Mutatie 2010- 2009
Tabak en Gemakswinkels	12.3	11.7	11.9	11.9	12.2	0.3
Supermarkten	37.8	38.3	37.5	39.9	39.5	-0.4
Kantoor- & Boekhandel	42.7	41.6	42.6	41.6	42.6	1
Overig	7.2	7.7	6.7	5.7	5.7	1

Tabel 2b. omzetverdeling tijdschriften

Bron: Betapress

Distributiekanaal (in procenten)	2006	2007	2008	2009	2010	Mutatie 2010- 2009
Tabak en Gemakswinkels	10.3	9.7	9.6	10.3	10.4	0.1
Supermarkten	52.7	53.0	54.6	53.5	53.5	0
Kantoor- & Boekhandel	30.2	30.3	29.5	30.5	30.5	0
Overig	6.7	7.0	6.3	5.7	5.6	-0.1

Tabel 2b. omzetverdeling tijdschriften

Bron: Aldipress

1.6 De boekhandel in 2010

De boekhandel is ook in 2010 de belangrijkste aankoopplaats voor boeken. Het marktaandeel van de boekhandel is redelijk stabiel en bedraagt, in omzet gemeten, in 2010 88,6% (-0,3% ten opzichte van 2009).

Verdeling 619,5 mln euro omzet a-boek over distributiekkanalen:

- | | | |
|---|-------|-----------------|
| a. Boekhandelskanaal (fysiek en online) | 88,6% | circa € 549 mln |
| b. Mass Markets | 10,6% | circa € 66 mln |
| c. Entertainment specialisten | 0,8% | circa € 5 mln |

Boekhandels presteerden zeer uiteenlopend in 2010. De internet- en inloopwinkels deden het goed, zowel in onze branche als in andere branches binnen de detailhandel. Het beeld bij de (grotere) algemene boekhandels is minder eenduidig, hoewel het merendeel een omzetzakking liet zien. Uit de cijfers van de Kamer van Koophandel betreffende winkels in boeken, kranten, tijdschriften en school- en kantoorartikelen, blijkt dat er in 2010 45 starters, 108 stoppers en acht faillissementen zijn geweest. In de boek- en kantoorvakhandel waren in 2010 circa 9.000 mensen in loondienst en dat is exclusief de ondernemers, meewerkende gezinsleden en uitzendkrachten (Bron: CBS en UWV).



Uit het onderzoek van Boek & Bedrijf in 2010 blijkt verder dat boekhandels op grote schaal bezig zijn te investeren in webfaciliteiten. Maar liefst 92% van de boekhandels heeft een website, dat is 16% meer dan tijdens de vorige meting in 2008. Daarnaast gebruikt 75% van de boekverkopers de website ook als webwinkel voor de verkoop van boeken. Hierbij tekenen we aan dat veel boekhandels die aangesloten zijn bij een boekhandelsketen of inkooporganisatie via een centrale website verkopen. Van de boekhandels met een webwinkel biedt de helft een online betaalmogelijkheid, zoals iDeal. De overige 50% stuurt een factuur of geeft de consument de mogelijkheid het boek te betalen bij het afhalen in de winkel.

Ook is voor het eerst gemeten wat de boekhandel met het e-boek doet. Uit het onderzoek blijkt dat op dit moment 40% van de boekhandels het e-boek aan de consument aanbiedt, al dan niet in samenwerking met inkooporganisatie of keten. Zelfstandige boekhandels wachten over het algemeen langer met de verkoop van e-boeken. Reden hiervoor is de perceptie bij boekverkopers dat de zelfstandige boekhandel een relatief hoge investering zou moeten maken om e-boeken aan te kunnen bieden. Ook wordt de nog geringe beschikbaarheid van e-boeken genoemd als reden om zich terughoudend op te stellen.

1.7 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. In 2010 lagen gemiddeld ruim 82.000 titels op voorraad bij Centraal Boekhuis de basis van de brede beschikbaarheid. Onderstaande tabel biedt een overzicht van nieuwe beschikbare titels welke via het Centraal Boekhuis beschikbaar zijn voor de consument.

						Mutatie 2010 t.o.v. 2009
Boeksoort	2006	2007	2008	2009	2010	
Algemeen (A)	12.488	13.019	14.435	14.695	14.978	2%
Educatieve boeken (S)	2.274	2.232	2.333	2.536	3.344	32%
Wetenschappelijk (W)	2.096	2.010	2.111	2.246	2.203	-2%
Overig	2.541	1.651	1.874	1.860	2.836	52%
Totaal	19.399	18.912	20.753	21.337	23.361	9%

Tabel Beschikbare nieuwe titels bij het Centraal Boekhuis in 2010

Bron: Centraal Boekhuis



Hoofdstuk 2: Ontwikkelingen

De KBb spant zich op diverse terreinen in de voor leden boekverkopers. Hieronder schetsen wij u de ontwikkelingen die zich in 2010 voor deden op de verschillende beleidsdossiers:

- Digitalisering
- Distributie
- Duurzaamheid
- Juridisch
- Onderzoek
- Opleiding
- Promotie
- Vakinfrastructuur

2.1 Digitalisering

Digitalisering en het e-boek zijn niet meer weg te denken uit het boekenvak. Wij zijn er van overtuigd dat de marktontwikkelingen rondom het e-boek en de verdere groei van verkoop via internet veel invloed hebben op de fysieke boekhandel zoals we die kennen. Maar ook het ondernemen zelf verandert door technologie, automatisering en internet. De boekhandel zal zich de komende jaren goed moeten beraden op zijn strategie en hoe om te gaan met de verschuiving van de omzet naar internet en digitale boeken. De winkel zal steeds meer een toonbank, servicepunt en belangrijke lokale speler met beleving worden in plaats van alleen een winkel. De KBb wil zijn leden hierin ondersteunen door een signaalfunctie voor trends te hebben en laagdrempelig informatie en ondersteuning bieden. Veel van de kennis van de KBb wordt via de vakopleiding en de vernieuwde website aan de leden aangeboden. Daarnaast is de doelstelling om in te spelen op de relevante onderwerpen en daar jaarlijks een aantal concrete projecten in te realiseren. In 2011 zal er veel aandacht gaan naar het nationale E-boekplatform.

Het e-boek was misschien wel de grootste hype van 2010 in de branche. De komst van de Ipad en andere tablets heeft ook voor de nodige ophef gezorgd, met name onder de uitgevers. Daarnaast heeft de KBb op thema- en regiobijeenkomsten aandacht gegeven aan innovatie zoals een eigen website en webshop, het mixen van online en offline in de winkel, het gebruik van internet en sociale media voor marketing, geautomatiseerd voorraadbeheer en klantbeheer met behulp van gespecialiseerde relatie software. De bijbehorende investeringen zijn niet voor iedere ondernemer individueel op te brengen. De KBb nam daarom in samenwerking met de GAU het initiatief tot een collectief platform voor het e-boek, waar consumenten op een gemakkelijke manier, zonder onnodige drempels een e-boek kunnen aanschaffen. Boekverkopers kunnen hun webshop koppelen aan het platform om zo via de eigen website e-boekverkoop te kunnen faciliteren. Als het aan de KBb ligt zal in 2011 functioneel met dit project worden gestart.

Daarnaast hebben we het KBb Innovatielab opgezet. Het Innovatielab is een wisselende verzameling van technologische en digitale ontwikkelingen die in rondreizende opstelling langs de boekhandels gaat. Het doel is om de discussie en kennisoverdracht beter te ondersteunen. Dit heeft al tot vele boekingen en vragen op het gebied van digitalisering geleid. Het Innovatielab heeft op Manuscripta en de GAU beurs gestaan. Vanwege het grote succes is het concept in België ook overgenomen en ingezet door de Vlaamse Boekverkoopersbond.



In september werd de Luisterkiosk gelanceerd in opdracht van de werkgroep Luisterboekenuitgevers. De KBb werkte samen met deze werkgroep om de Luisterkiosk te promoten onder de boekhandel. Een eerste exemplaar werd aangeboden aan de Nieuwe Boekhandel van Monique Burger, boekverkoopster van het jaar 2010. De Luisterkiosk is een gratis website, waarop alle beschikbare luisterboeken te vinden zijn met relevante informatie en een luisterfragment, zodat de consument in de winkel op deze website kan zoeken en luisteren. De eerste Luisterkiosken zijn live gegaan in het najaar van 2010 en de verwachting in 2011 is dat nog vele boekhandels zullen volgen.

2.2 Distributie

Ook op het gebied distributie gebeurde weer het nodige in 2010. Scholtens voegde alle activiteiten samen onder de naam Libridis. Het Centraal Boekhuis zette in 2010 stevig in op de mogelijkheden van Printing On Demand (POD) van boeken om in januari 2011 de nieuwe printstraat volledig in gebruik te nemen. Ook is de dienstverlening rondom het e-boek verder uitgebreid. Het CB ging over op een nieuw rittenplanningssysteem, ook wel dynamische vervoersplanning genoemd. Dit verliep niet zonder horten of storen. Mede door de activiteiten van het KBb-distributiepanel zijn de nodige problemen gesignaleerd en opgelost.

Het distributiepanel maakte zich o.a. hard voor de mogelijkheid om internetverzendingen in te pakken in (neutraal) cadeaupapier. Bij Libridis was dit al mogelijk en vanaf januari 2011 stelt ook het CB deze service beschikbaar voor alle boekhandels. Daarnaast zijn er tal van operationele problemen gemeld om de dienstverlening aan de zijde van het CB scherp te houden. Andere onderwerpen zijn prioriteit voor de vernieuwing van CB online 2, de mogelijkheden van Printing on Demand, dynamische vervoersplanning en ongevraagde zendingen en de kosten die hiermee gemoeid zijn.

Sinds september 2010 loopt de Retourenpilot bij 11 boekhandels, het CB en een aantal uitgeverijen om alternatieve retourstromen te testen. Doel van dit project is om tot administratieve en fysieke lastenverlichting en dus verminderde kosten in de keten te komen. Becijferd is dat er besparingen tot 3 miljoen mogelijk zijn in de keten met een alternatief retourproces. De Retourenpilot zal in 2011 verlengd worden tot juli met meer deelnemende boekhandels en uitgeverijen. De resultaten zullen in juli – augustus 2011 worden geëvalueerd en hopelijk geïmplementeerd in de keten om de beoogde 3 miljoen te besparen. In oktober is de promotiecampagne gelanceerd om de mogelijkheid van 24-uurslevering door de boekhandel (Thuisbezorgservice en Boekdirect) bij de consument onder de aandacht te brengen. Informatie en flyers zijn naar alle leden gegaan

Wat deed de KBb nog meer aan distributie in 2010:

- Ongevraagde zendingen van uitgever naar boekhandel inventariseren
- Aan de kaak stellen van voortdurende uitstel CB-online 2.0
- Opschorting distributie E-boek aan Apple via CB

De KBb wil de komende jaren inzetten op slimmere ketenlogistiek en meer samenwerking en regie in de keten. Door nieuwe productiemethoden zoals Printing on Demand bij kleine oplages, minder stockbreuk en vermindering van de stille voorraad en de retourenstroom kunnen nog vele besparingen worden behaald in de keten, zowel bij de uitgever als bij de boekhandel. De KBb gaat in 2011 inzetten op meer transparantie en stuurcijfers in de keten, zodat ook besparingen zichtbaar kunnen worden.



2.3 Duurzaamheid

Duurzaamheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen spelen een steeds grotere rol in de maatschappij. De consumentenbeweging is niet meer te stoppen en steeds meer bedrijven gaan over op duurzaamheid als standaardaspect in hun bedrijfsvoering. Ook de detailhandel gaat hier in mee. Niet alleen vanwege het idealistische besef, maar ook vanuit het motief van kostenbesparing op de lange termijn. Nu is het papieren boek op zichzelf een zeer duurzaam product, dus als branche roepen we weinig vragen op. Toch wordt steeds vaker vermeldt wat voor papiersoort in een boek verwerkt zit, wordt naar de inktsoorten gekeken, naar de kaff en naar verpakkingsmateriaal. Ook in de winkel en bedrijfsvoering kan vaak meer gedaan worden aan duurzaamheid dan gedacht. Duurzaamheid is ook vaak transparantie en aandacht geven aan het onderwerp, bewustwording om iedere dag een paar kleine dingen in de bedrijfsvoering te veranderen en dat zowel aan je personeel als aan de klant te communiceren.

De KBb gaat in 2011 meer aandacht geven aan duurzaamheid in de boekhandel. Maar om een goed voorbeeld te stellen, hebben we in 2010 eerst aan de duurzaamheid van onze eigen bedrijfsvoering en organisatie gewerkt. We stapten onder andere over op Ecodrukkers, een ecologische drukker, we hebben ons papierverbruik drastisch verminderd, we zijn de inkoop aan het verduurzamen, en we hebben energiemaatregelen in het kantoor genomen.

Wat deed de KBb nog meer aan duurzaamheid in 2010:

- Het geven van praktische en eenvoudige bespaartips in samenwerking met het Energiecentrum
- Start ontwikkeling onderzoekinstrument om de duurzaamheid van een onderneming door te lichten, in samenwerking met Boek & Bedrijf
- Overgang naar digitaal factureren

2.4 Juridische zaken

Of het nu om de Wet op de Vaste Boekenprijs gaat, een statutenwijziging, een fiscaalrechtelijke aangelegenheid, een mededingingsrechtelijke beoordeling of anderszins; voortdurend is een juridische toets en activiteit noodzakelijk om de dingen op organisatieniveau in goede banen te leiden. De KBb geeft dit onderdeel dan ook structureel aandacht, teneinde het adequaat geregeld te hebben en houden. Op ondernemersniveau staat de KBb de leden dagelijks met raad en daad bij met eerste-lijns juridisch advies om problemen te voorkomen en op te lossen.

Op Europees niveau werd gedurende 2010 gelobbyd om het 19% BTW-tarief op e-boeken als "download" te verlagen naar 6% en de KBb blijft zich inzetten om het e-boek onder de werking van de Wet op de Vaste Boekenprijs te brengen. Eerder werd de introductie van de geheel vernieuwde CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel de gerealiseerd. In 2010 kwamen CAO-partijen een voortgezette CAO overeen met een looptijd van 26 maanden van 1 februari 2010 tot en met 31 maart 2012.

2.5 Onderzoek

Onderzoek is voor de KBb een belangrijk beleidsthema. Actuele en bruikbare cijfers zijn voor ondernemers immers van groot belang om de koers van hun boekhandel te bepalen. Daarnaast dient de branche haar cijfers op orde te hebben onder andere om inzicht te kunnen verschaffen in de brede beschikbaarheid van titels. Ook achten we het van belang om boekenvakbreed onderzoek te verrichten om zo trends en ontwikkelingen nauwgezet te kunnen bijhouden. Brancheonderzoek naar omzet- en afzetcijfers is grotendeels uitbesteed aan Stichting Marktonderzoek Boekenvak (SMB). In 2010 heeft SMB naast de wekelijkse markttrends nog een aantal kwalitatieve consumentenonderzoeken laten uitvoeren, zoals de themameting van e-boeken en e-readers.



Daarnaast heeft Boek & Bedrijf het afgelopen jaar onderzoek verricht. Boek & Bedrijf verrichtte in opdracht van boekverkoopers diverse onderzoeken naar hun individuele ondernemingen, zoals enkele vestigingsplaatsonderzoeken en het verrichten van waardebeoordelingen. In het voorjaar van 2010 verrichtte Boek & Bedrijf, in opdracht van de KBb, onderzoek naar het gebruik van ICT-toepassingen en winkelautomatisering onder boekverkoopers. Daaruit bleek dat de boekhandels in Nederland actief inspelen op de digitale ontwikkelingen. Aan het onderzoek werkten 250 boekhandels mee.

De periode die voor ons ligt, zal wat betreft onderzoek dynamisch zijn aangezien we ernaar streven om met behulp van de beschikbare gegevensbestanden de landelijke onderzoeksgegevens meer te segmenteren en te differentiëren. We zouden bijvoorbeeld een gedetailleerder inzicht willen krijgen in de ontwikkeling van genres en rubrieken in bepaalde streken, steden of regio's om daarmee bijvoorbeeld ook een scherp zicht te krijgen op de distributieve ruimtes in Nederland voor verschillende boekhandels. In dit kader zullen we de komende periode intensief samen werken met prof. dr. Jaap Boter (UvA).

2.6 Opleiding

De KBb is van mening dat het scholen en bijscholen van ondernemers en medewerkers van essentieel belang is voor de continuïteit van de boekhandel en bijdraagt aan verdere professionalisering. Vandaar dat in de nieuwe CAO een aantal subsidiemogelijkheden is opgenomen, om het volgen van opleidingen extra te stimuleren. Via het Opleidingsfonds is het mogelijk om cursussen van de Vakopleiding met maximaal 50% korting op de KBb-ledenprijs te volgen (tot een maximum van € 500,- per persoon, per jaar). Daarnaast is er een eenmalige certificaatuitkering ter waarde van € 100,- bruto in het leven geroepen bij het succesvol afronden van Module 1 en 2.

Om doeltreffend in te spelen op de opleidingsvraag van de boekverkoper heeft de Vakopleiding het cursusaanbod in 2010 aanzienlijk uitgebreid. In het voorjaar van 2010 is een opleidingscoördinator aangetrokken om de Vakopleiding verder te professionaliseren. Naar aanleiding van de succesvolle Boek & Bedrijf themabijeenkomst Etaleren en Presenteren (29 mei 2010) is de themacursus Etaleren en Presenteren opgezet. Deze cursus is al een aantal keer succesvol aangeboden als incompany training. Daarnaast zagen in 2010 de themacursussen "E-readers en E-books", "Young Adults" en de praktische cursus "Cadeaus Inpakken" het licht. In 2011 worden de themacursussen Young Adults en E-readers en E-books wegens succes herhaald.

Wat deed de KBb nog meer aan opleiding in 2010:

- Het ondertekenen van 33 diploma's voor geslaagden Basisopleiding voor de Boekhandel
- Het ondertekenen van 94 certificaten voor geslaagden van een van de Basismodules
- Ontwikkelen van cursusaanbod 2011 met nieuwe cursussen als "Inzet van social media", "Klantvriendelijkheid" en "Verkooptraining"

Voor 2011 staat het geheel vernieuwen van de Basisopleiding voor de Boekhandel op de planning. De opleiding zal vormgegeven worden met competenties en kerntaken. Er zal veel aandacht zijn voor ontwikkelingen en trends die we in de boekenbranche zien richting de toekomst. Ook wordt het aantal themacursussen verder uitgebreid met een aantal nieuwe verdiepingscursussen speciaal gericht op de ervaren boekverkoper.



2.7 Promotie

Juist in tijden waarin het economisch minder voorspoedig gaat, is het van belang om promotie te bedrijven om zo alsnog extra boekenverkoop te stimuleren. Boekpromotie is grotendeels ondergebracht bij Stichting CPNB die in opdracht van boekhandels, uitgevers en bibliotheken door het jaar heen diverse campagnes organiseert om het boek onder publieke aandacht te houden. De KBb heeft zitting in het CPNB-bestuur en denkt mee over het beleid en de ontwikkelingen binnen de CPNB en evalueert de campagnes. De KBb en CPNB organiseerden samen in 2010 voor de tweede keer de campagne Het Lintje van de Boekverkoper, waarbij tien informatieve boeken werden bekroond met het Lintje van de Boekverkoper.

De KBb verrichtte in 2010 ook zelfstandig een aantal promoties. Voor de tweede maal werd de Leesclubactie gehouden. Een campagne waarbij een minimagazine werd ontwikkeld, speciaal voor leesclubs en veellezers. Dit minimagazine werd in een oplage van 300.000 exemplaren verspreid onder de boekhandels en meegestuurd met *Boek-delen*, het tijdschrift voor leesclubs.

2010 was ook het jaar waarin de KBb actief een nieuwe doelgroep voor de boekhandel ging benaderen: Young Adults. Zo werd succesvol een cursus over Young Adults ontwikkeld. Ook kwam een werkgroep van boekverkopers bijeen om te brainstormen over de kansen en mogelijkheden van Young Adult literatuur. Hieruit is een aantal plannen voortgevloeid die in 2011 verder vormgegeven zullen worden.

Wat deed de KBb nog meer aan promotie in 2010:

- Promotiecampagne 24-uurslevering thuisbezorgservice
- Meedenken over en sponsoren van Grote Jongerenliteratuur Prijs
- Promotie van de boekhandel tijdens Manuscripta

2.8 Vakinfrastructuur

De belangen van boekverkopers worden behartigd door de KBb en van uitgevers door het NUV. Daar waar het het vakbrede belang betreft, is het van oudsher de KVB die namens het gehele vak optreedt. Onder de KVB ressorteerden aanvankelijk uitsluitend uitgevers en boekverkopers, maar in de loop der tijd traden andere partijen, zoals importeurs, distributeurs en de boekenclub, toe. Sinds jaar en dag is de zogenaamde verticale prijsbinding een belangrijke KVB-activiteit; tot 2005 betrof dat het Reglement Handelsverkeer en daarna de Wet op de Vaste Boekenprijs. De KVB is ook degene geweest die in het verleden een aanzet heeft gegeven tot de opzet van een collectieve distributie-faciliteit ten behoeve van boekhandel en uitgeverij, hetgeen uiteindelijk in de oprichting van Centraal Boekhuis b.v. (CB) door KBb, NUV en KVB heeft geresulteerd. Het werd zodanig vormgegeven dat boekhandel en uitgeverij de juridische zeggenschap over CB hebben en KVB de economische eigendom.

De ledenvergadering van de KVB besloot dat de KVB zich diende te herpositioneren in de richting van een centraal platform van overleg en samenwerking ten behoeve van het boekenvak in de volle breedte onder verruiming van de doelstelling en uitbreiding van de kring van binnen de KVB georganiseerden, alsook de toenadering tot aan het boekenvak gerelateerde organisaties en personen te zoeken. Alzo zou tot een versterking van de samenhang dienen te worden gekomen waardoor het belang van het boekenvak optimaal zou kunnen worden gediend. Daartoe zouden de statuten van de KVB dienen te worden gewijzigd. Bij vergadering van 2 november 2010 besloot de KVB-ledenvergadering unaniem tot aanpassing van de statuten van de KVB. De structuur ziet er ingaande 1 januari 2011 aldus uit dat de ledenvergadering van de KVB wordt



gevormd door de KBb en een uitgeverscoöperatie, het bestuur bestaat uit door de KVB-leden benoemde bestuursleden en een onafhankelijke voorzitter en de andere partijen dan boekverkopers en uitgevers weten zich vertegenwoordigd in de statutair voorgeschreven Raad van Advies.

De KVB-statutenwijziging is in het kader van de KVB-herstructurering de eerste stap in een groter geheel. Het CB is (mede) opgericht door KBb en NUV; het CB is wat het thans is door inspanningen van uitgevers en boekverkopers; het CB is er kortom voor en door uitgevers en boekverkopers en het gaat niet aan buitenstaanders daarvan de economische vruchten te laten plukken als de kring van tot de KVB toe te treden partijen in het kader van de KVB-herpositionering wordt uitgebreid. Om die reden besloot de KVB-ledenvergadering eerder een zodanige (af)splitsing te realiseren dat de economische eigendom CB (certificaten van aandelen CB) wordt gesepareerd in een afzonderlijke vereniging, waarover de zeggenschap bij uitgevers en boekverkopers berust, zulks omdat aan de rechtstreekse overdracht aan KBb en de uitgeverscoöperatie fiscale bezwaren bleken te kleven. Na voltooiing van de (af)splitsing is het de opzet de vereniging die de economische eigendom houdt om te zetten in een coöperatie. Anders dan de gewone vereniging kan de coöperatie als een bijzonder soort vereniging wel uitkeringen aan de leden doen. Op die manier is het mogelijk om door het CB gegenereerde winsten ten goede te laten komen aan de KBb en de uitgeverscoöperatie, die daar op hun beurt bijvoorbeeld collectieve activiteiten geheel of gedeeltelijk mee zouden kunnen financieren.

Het is de bedoeling de (af)splitsing van de KVB en de omzetting in het jaar 2011 afgerond te hebben.

2.9 Boek & Bedrijf

In 2010 stond Boek & Bedrijf weer de nodige boekverkopers bij met raad en daad. Zo werd een aantal boekhandels succesvol geadviseerd en begeleid bij bedrijfsoverdracht. Ook is een aantal vestigingsplaatsen uitgevoerd.

Verder ontwikkelde Boek & Bedrijf een aantal nieuwe diensten en producten, zoals een vernieuwd Bedrijfsvergelijkend Onderzoek. Deze digitale variant zal begin 2011 in gebruik worden genomen. Boekverkopers kunnen dan hun jaarrekening online invoeren en zo hun resultaten vergelijken met de kengetallen. Naast het vernieuwde Bedrijfsvergelijkend Onderzoek is Boek & Bedrijf ook bezig met het opzetten van een Winkelscan. Met behulp van een aantal stellingen inventariseert de adviseur de sterke en zwakke kanten van de desbetreffende boekhandel. Door aan de slag te gaan met de verbeterpunten kan de boekverkoper een positieve omzetsijting genereren. In samenwerking met de GIBO Groep is het accountancy-arrangement gelanceerd, waarbij boekverkopers tegen gereduceerde tarieven hun boekhouding kunnen onderbrengen bij een accountant.

Boek & Bedrijf heeft in 2010 een aantal succesvolle Themabijeenkomsten georganiseerd. Het succes van inloopwinkels heeft centraal gestaan in februari en eind maart is de drukbezochte Themabijeenkomst Etaleren & Presenteren georganiseerd. In november is een Themabijeenkomst over klantvriendelijkheid en service gehouden.

2.10 De Boekenbon

De Boekenbon is een belangrijke motor achter de boekverkoop in Nederland. In 2010 besteedde de consument in totaal voor € 36 miljoen aan Boekenbonnen in de boekhandel. Omzet die zonder de Boekenbon grotendeels naar de algemene cadeaumarkt zou zijn gegaan, door de aanschaf van bijvoorbeeld een fles wijn of een bos bloemen. In 2010 was de Boekenbon bij ruim 1.500 boekhandels te verkrijgen en te besteden.



Online verkoop

Sinds eind 2009 is de Boekenbon ook online te koop via www.boekenbon.nl. De totale online verkoop kende in 2010 een omzetgroei van 308% t.o.v. 2009. De bestellingen via de site nemen gestaag toe, mede als gevolg van de marketinginspanningen die er afgelopen jaar op online gebied zijn gepleegd. Zo is in juni 2010 de Boekenbon Wenskaart geïntroduceerd met als doel voor de online verkoop de cadeaubeleving te vergroten en de consument een breder aanbod te bieden. Op Boekenbon.nl heeft de consument de keuze om de Boekenbon te verpakken in een speciaal ontwikkelde wenskaart die voorzien kan worden van eigen beeld- en tekstmateriaal. Via advertenties, sociale media, radiospots en de Boekenbon Boekenkennisquiz is aandacht gegenereerd voor de online verkoopmogelijkheid.

Deze online wenskaartenapplicatie werd uiteraard eveneens beschikbaar gesteld aan de boekhandel. Sinds september 2010 kunnen boekhandels de online verkoop van de Boekenbon aanbieden via hun eigen website met de speciale boekhandelsapplicatie. Ruim 100 boekhandels maken hier al gebruik van.

Boekenbon. Beterrr.

Eindexamen, Sinterklaas, Kerstmis. De Boekenbon was het afgelopen jaar vaker op de radio te horen tijdens belangrijke cadeaumomenten waar de Boekenbon neergezet werd als het vanzelfsprekende, betere cadeau. In samenwerking met de CPNB is gekozen voor de slogan "Boekenbon...beterrr", uitgesproken door Frits Lambrechts. De campagne is zo opgezet dat deze op verschillende manieren en gedurende uiteenlopende (cadeau)momenten kan worden ingezet. De commercials van de CPNB en Boekenbon worden vaak in verschillende reclameblokken in dezelfde periode ingezet waardoor verdubbelde aandacht voor het boek wordt gerealiseerd. Deze extra aandacht moet uiteraard leiden tot verhoogde boekenomzet in de boekhandel.

Ook op de zakelijke markt zijn in 2010 de eerste stappen gezet aan de hand de Boekenbon. Beterrr. campagne. Met het aanboren van de zakelijke markt wil de Boekenbon een nieuwe en grotere doelgroep naar de boekhandel krijgen. Middels een speciale campagne op Radio 1 en BNR werd de Boekenbon onder de aandacht gebracht als het betere, altijd relevante relatiegeschenk voor de feestdagen. Deze campagne werd ondersteund met een folder die in een oplage van 80.000 werd meegestuurd met het Financieele Dagblad. Deze campagne resulteerde in een stijging van het aantal zakelijke aanvragen in het laatste kwartaal van 2010 met 106% in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.

2.11 de KBb-groepen

NBb-Educatief

NBb-Educatief is een vereniging voor boekverkoopers en ondernemingen die zich hebben gespecialiseerd in educatieve boeken. Met bundeling van krachten, wil NBb-Educatief deelnemen aan de discussie met andere partijen over kwaliteit, inhoud, distributie en prijs van het educatieve boek. De vereniging heeft ten doel de bevordering van de uitgave, de verkoop en het gebruik van het educatieve boek alsmede het behartigen van belangen van haar leden.

NBb-Educatief heeft zich afgelopen jaar ingezet om het kopieergedrag van schoolboeken tegen te gaan en hier verschillende acties op ondernomen. Op dit moment is een belangrijk aandachtspunt de evaluatie van de wet gratis schoolboeken.



Groep Internetboekverkoper (GI)

De Groep Internetverkopers is in 2010 voortvarend van start gegaan onder leiding van Angélique Wouters (selexyz). In april zijn de leden bijeen gekomen op het hoofdkwartier van Google Nederland en in november bij S&H product fulfilment. Beide locaties gaven veel kleur aan de bijeenkomsten en leidde tot interessante informatie en discussies. De Groep Internetverkopers levert o.a. een actieve bijdrage aan de werkgroep E-boekplatform. Andere thema's aankomend jaar zullen zijn distributie en DRM-problematiek van e-boeks, de verbetering van de kwaliteit van de databestanden, aansluiting vinden bij alle internetboekhandels en fysieke boekhandels met internetwinkel en een advies- en signaalfunctie binnen het KBb over internetontwikkelingen. De verwachting is dat er komend jaar veel staat te gebeuren rondom de verkoop van het e-boek, alsmede dat er groei zal optreden in de internetverkoop van fysieke boeken.

Overleg Algemene Boekverkoopers (OAB)

Het Overleg Algemene Boekhandels (OAB) is een overlegverband speciaal voor ongebonden, zelfstandige KBb-leden. Ongeveer twee maal per jaar wordt een bijeenkomst georganiseerd. Tijdens deze bijeenkomsten worden ervaringen uitgewisseld en gesproken over ontwikkelingen in de boekenbranche.

Het afgelopen jaar is er door de leden veel gesproken over digitalisering en de veranderingen die dit met zich meebrengt voor de boekhandel. Thema's als de dynamische vervoersplanning van het Centraal Boekhuis en duurzaamheid zijn daarnaast ook vaste agendapunten geweest. Momenteel wordt onderzocht of er onder de leden draagvlak is voor het collectief inkopen van producten. Het aantal leden is het afgelopen jaar iets afgenomen doordat boekverkoopers zijn overgestapt naar een inkooporganisatie. Het OAB wordt echter door de leden nog steeds als zeer nuttig ervaren en daarom zal ook in 2011 weer tweemaal een overleg plaatsvinden.

Overleg Kinderboekhandels

Het Overleg Kinderboekhandels (OKB) is een overlegverband speciaal voor zelfstandige kinderboekverkoopers uit het hele land. Het OKB sprak dit jaar over de mogelijkheden tot gezamenlijke inkoop van ramsj. Daarnaast werd aandacht besteed aan professionalisering waarbij wederom het nut en de noodzaak van goede onderzoekscijfers werd onderkent. Bij het GfK-panel zijn geen kinderboekhandels aangesloten, waardoor de gemeten kinderboekverkoop bij andere boekhandels en kanalen niet volledig herkenbaar zijn voor de kinderboekverkoopers.



Hoofdstuk 3: De gebeurtenissen in 2010

Januari:

- Start basismodules voor de boekhandel
- Oprichting Groep Internetboekverkopers
- Onderzoek Winkelautomatisering en digitalisering
- Regiobijeenkomst Zwolle

Februari:

- Enquête Boekenbon dienstverlening en communicatie
- Themabijeenkomst Boek & Bedrijf: Inloopwinkels lopen goed

Maart:

- Boekbalie definitief uit de lucht
- Start basismodules voor de boekhandel
- Alle CB vrachtwagens worden voorzien van Boekenbon uitingen
- Themabijeenkomst Boek & Bedrijf: Etaleren & Presenteren

April:

- Gratis kaartjes London Book Fair voor KBb-leden
- Algemene Ledenvergadering KBb
- Symposium "2015, minder boekhandels?!"
- Uitreiking van Lintje van de Boekverkoper 2010

Mei:

- Gratis minimagazine voor leesclubs
- Start basismodules voor de boekhandel
- CAO voor de Boekhandel en Kantoorvakhandel 2010-2012 gerealiseerd
- 30% Opleidingssubsidie voor KBb-leden op cursussen Vakopleiding Boekhandel
- € 100 certificaatuitkering voor werknemers bij behalen Module 1 en 2
- € 100 subsidie voor deelnemers aan International Congress of Young Booksellers
- Boek & Bedrijf biedt in samenwerking met GIBO Groep pakket financiële dienstverlening aan

Juni:

- Criminelen misbruiken Boekenbon om ouderen op te lichten
- Radiocampagne Boekenbon Eindexamens

Juli:

- Wenskaartenapplicatie Boekenbon online

Augustus:

- KBb start retourpilot om mogelijke lastenvermindering voor de boekhandel te onderzoeken

September:

- Boekverkoop op Manuscripta door KBb en 2 Amsterdamse boekhandels



- Lancering KBb-Innovatielab
- Workshop Bedrijfsoverdracht door Boek & Bedrijf
- Lancering BoekenBonBon
- Start basismodules voor de boekhandel
- Applicatie gelanceerd voor online verkoop Boekenbon door boekhandel
- Oprichting werkgroep Young Adult

Oktober:

- Gratis kaarten Frankfurter Buchmesse voor KBb-leden
- Onderzoek ongevraagde zendingen promotiemateriaal
- Campagnefolder zakelijke markt als bijlage bij het FD
- Radiocampagne Boekenbon zakelijk
- Themacursus e-readers & e-books
- Themacursus Young Adults
- KBb gaat Twitteren en Facebooken

November:

- Themabijeenkomst Boek & Bedrijf: Klant is Koning! Bied service en verhoog uw verkoop!
- Regiovergadering Den Haag
- Themacursus Cadeaus Inpakken
- Promotiecampagne Thuisbezorgservice
- Open ledenmiddag Groep Internetboekverkopers
- Plannen e-Boekplatform gelanceerd
- Energiescan kantoorpand KBb
- Start quiz online: "Test je boekenkennis en win € 250,- aan Boekenbonnen!"
- Feestdagencampagne Boekenbon

December:

- Boekenbon lanceert digitale nieuwsbrief voor consumenten
- Opleidingssubsidie verhoogd tot 50%



Hoofdstuk 4: De mensen in 2010

4.1 De leden

De leden per 31 december	2010	2009	2008
Plusleden:	1.087	1.087	1.064
Voorwaardelijke leden:	29	24	58
Basisleden:	19	24	28
Buitengewone leden:	9	10	14
Ereleden:	6	6	6
Totaal aantal leden:	1.141	1.151	1.150
Verkooppunten:	1.502	1.514	1.523

4.2 De overledenen

In 2010 hebben wij afscheid moeten nemen van de volgende boekverkoopers:

Horst Garnman

De voormalig directeur van Erasmus Antiquariaat en Boekhandel te Amsterdam, Horst Garnman, overleed op zaterdag 7 augustus 2010. Hij werd 87 jaar oud. Garnman was de drijvende kracht van de bijzondere Amsterdamse kunstboekhandel van mei 1945 tot zijn terugtreden als directeur in 1993. Garnmans contacten met de bibliotheken leidden tot een bloeiende gespecialiseerde boekhandel met een internationaal klantenbestand, wetenschappelijke en gespecialiseerde onderzoeksbibliotheken in de hele wereld behoren tot de klantenkring van Erasmus.

Hans Molijn en Frouckje Molijn-Groenier

Op 5 februari 2010 ontvingen wij het bericht dat kort na elkaar Hans Molijn en zijn echtgenote Frouckje Molijn-Groenier zijn overleden. Hans en Frouckje hadden een boekhandel in Hilversum. Hans bleef ook nadat hij met zijn boekhandel was gestopt als seniorlid betrokken bij het wel en wee van het vak.

Jur Oskamp

Op 5 december 2010 overleed op zeventigjarige leeftijd Jur Oskamp, boekhandelaar te Utrecht. Jur Oskamp werkte bij Boekhandel Broese in Utrecht en is ook meegegaan toen Broese en Kemink samengingen. Eind jaren '70 begon Jur Oskamp een eigen boekhandel in een oude slagerij aan de Voorstraat. Hij liet de tegettjes met voorstellingen van koeien en varkens zitten en maakte er zijn eigen boekhandel van. Het werd een plek waar men naar toe ging om over boeken te praten. Jur Oskamp was sociaal bewogen en klantvriendelijk en had een enorme titelkennis.

Geertruida Maria Schinck

Op 26 juli 2010 overleed Geertruida Maria Schinck, eigenaar van Boekhandel Wagner b.v. te Sassenheim op 66-jarige leeftijd. Geertruida startte in 1967 samen met haar toenmalige echtgenoot de kantoorboekhandel annex uitgeverij in Sassenheim. Ze had een grote kennis van het vak en runde een van de laatste, geheel zelfstandige kantoorboekhandels. Dochter Willemien, die de laatste jaren samen met haar moeder de kantoorboekhandel runde, heeft het werk van haar moeder overgenomen.



Siete van der Vegt

Op 9 maart 2010 ontvingen wij het overlijdensbericht van Siete van der Vegt van boekhandel Van der Vegt te Beetsterzwaag en later Heerenveen. Van der Vegt was een karakteristieke man en een echte ondernemer die zijn vak verstond. Siete maakte van 1974 tot 1980 deel uit van het bestuur van de Boekverkoopersbond.

Adriaan van der Velde

Op 31 januari 2010 overleed geheel plotseling Adriaan Rinze van der Velde op 67-jarige leeftijd. Het familiebedrijf Van der Velde werd 110 jaar geleden opgericht. In 1977 nam hij de algemene boekhandel aan de Nieuwestad in Leeuwarden over van zijn ouders. In 1992 – toen het bedrijf 100 jaar bestond – trok hij zich terug als directeur en werd in 1996 opgevolgd door zijn zoon Rutger. Adriaan was niet alleen boekverkoper, maar ook samen met zijn vrouw betrokken bij allerlei literaire evenementen.

4.3 Het KBb-bestuur

Anbeek	D.	Dick	voorzitter
Bohlken	M.H.	Maarten	
Doeser	A.C.	Ari	directeur
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	vice-voorzitter
Louw, van der	H.J.	Hidde	
Luykx	A.	Arjen	penningmeester
Paagman	F.S.G.	Fabian	
Usman	L.N.	Amin	
Verkaaik-Hogervorst	C.J.M.	Ineke	

4.4. Het KBb-bureau

Ajjaji	Rachid	medewerker verrekenadministratie Boekenbon	(1 fte)
Baudoin	Sanne	hoofd communicatie	(0,95fte)
Berge, van	Maartje	communicatiemedewerker Boek & Bedrijf	(1 fte)
Boxtel, van	Susanne	communicatiemedewerker Boekenbon	(0,95 fte)
Dijk, van	Paula	medewerker Boekenbonadministratie	(0,47fte)
Doeser	Ari	directeur	(1 fte)
Es, van	Pieter Jan	Hoofd marketing Boekenbon	(1 fte)
Estourgie	Jeannette	bestuurssecretaresse	(1 fte)
Hollander	Gerrie	receptioniste/medewerker ledenadministratie	(1fte)
Kattenberg	Alberty	juridisch medewerker/adjunct-directeur	(0,6fte)
Koekoek	Mariëtte	projectmanager digitalisering, duurzaamheid en distributie	(1 fte)
Schaik, van	Diane	administrateur	(0,95fte)
Spithoven	Carla	medewerker financiële administratie	(0,53fte)
Weide, van der	Joost	projectleider advies en onderzoek Boek en Bedrijf	(0,95 fte)
Westerman	Boukje	coördinator opleidingen Boek & Bedrijf	(1 fte)



4.5 De besturen, commissies en werkgroepen

Digitalisering – werkgroep

Carbo	G.	Godfried	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	voorzitter
Karssen	K.	Kees-Willem	
Koekoek	M.	Mariëtte	
Rienks	P.	Pier	
Usman	A.	Amin	
Vlek	B.	Bart	
Vollering	M.	Marieke	
Vries, de	T.	Theo	

Distributiepanel

Beekman	S.	Sake	
Boekelaar	K.	Karin	
Boer, de	E.	Erik	
Itterzon, van	E.	Erik	
Kingma	R.	Remy	
Koekoek	M.	Mariëtte	voorzitter
Osinga	J.D.	Joop	
Paagman	F.	Fabian	
Smaal	N.	Niek	
Tilburg, van	F.	Frans	

Groep Internet Boekverkopers

Kattenberg	J.J.A.	Alberty	
Koekoek	M.	Mariëtte	
Rienks	P.	Pier	penningmeester
Wouters	A.	Angelique	voorzitter
Wisters	R.E.	Reinder	secretaris

Groep NBb- Educatief

Jagt	A.	Albert	
Peper	A.	Bram	voorzitter
Spring in 't Veld	W.	Wijnand	
Vlek	B.	Bart	
Westerman	B.	Boukje	secretaris
Wind, van der	W.J.	Hans	

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
Wijk, van	S.	Steven	

Stichting Bestemmingsfonds CAO

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

Stichting NBb-Fonds

Anbeek	D.	Dick	voorzitter
Doeser	A.C.	Ari	secretaris
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	penningmeester
Luckerhoff	R.	Rob	
Meer	W.A.M.	Willeke	

Tijdschriftencommissie

Guliker	A.	Andries	
Kik	R.	René	
Koster	M.	Michiel	
Mulder	M.I.	Marcel	
Sluijter	R.	Rob	
Thijssen	G.	Guus	
Tonen	M.	Maartje	
Usman	L.N.	Amin	voorzitter
Weide, van der	J.	Joost	secretaris

4.6 De vertegenwoordigingen in de boekenbranche

Centraal Boekhuis, Raad van Commissarissen

Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	
Lely, van der	M.	Matthijs	

Centraal Boekhuis, Bestuur Stichting Beheer Aandelen

Anbeek	D.	Dick	
Damwijk	C.A.M.	Caroline	
Kattenberg	J.J.A.	Alberty	
Paagman	F.	Fabian	

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

Damwijk	C.A.M.	Caroline
Vlek	B.	Bart

Boekenbon BV – Raad van Commissarissen

Anbeek	D.	Dick	
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	president-commissaris
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	secretaris
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	vice-voorzitter
Luykx	A.	Arjen	penningmeester

SAB BV – Raad van Commissarissen

Anbeek	D.	Dick	
Gelauff	J.P.L.M.G.	Hans	president-commissaris
Pas, van der	M.A.	Marius	

Stichting Marktonderzoek Boekenvak

Mouwens	C.	Caroline	voorzitter
Vingerling	A.	André	vice-voorzitter
Schaeffer	M.	Michel	
Weide, van der	J.	Joost	

Stuurgroep NBC

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

4.7 De vertegenwoordigingen 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

Asscher M.W.B. Maarten

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



Hoofdstuk 5: De boekverkopers

5.1 Monique Burger – De Nieuwe Boekhandel te Amsterdam en Boekverkoper van het jaar 2010

De meest bijzondere gebeurtenis van het afgelopen jaar was natuurlijk de benoeming tot “boekverkoper van het jaar”. Maar meer overheersend was nog het starten van mijn eigen boekhandel. De onderscheiding kwam na de beslissing een eigen boekhandel te openen. Ik was de dag van de bekendmaking van de Boekverkoper van het Jaar ook niet zenuwachtig voor de prijs, maar voor het bekendmaken van mijn eigen nieuws. Hoe zouden de reacties zijn? Het starten van een eigen boekhandel brengt veel risico's met zich mee. Ik ben gestart in een relatief nieuwe buurt en moet er hard aan trekken: veel organiseren en bouwen aan naamsbekendheid. Ik doe alles zelf. Volgens anderen ben ik een voorbeeld voor de klagende mens: ik blijf altijd positief! Het predicaat Beste Boekverkoper doet veel. De oorkonde hangt ook boven de kassa. Klanten zien je als autoriteit en dat maakt het verkopen makkelijker.

Mijn winkel is een pilot store voor het digitale lezen. In mijn winkel probeer ik alles uit. Ik geloof dat papier en digitaal elkaar aanvullen en naast elkaar kunnen blijven bestaan. Ik verkoop nog niet zoveel e-readers, maar via de website verkoop ik wel veel e-boeken. Ik noem mijn website altijd bij klanten en zeg dat ze met een online aankoop via mijn website ook De Nieuwe Boekhandel steunen.

Een boek dat ik in De Nieuwe Boekhandel erg goed verkocht heb is *Tony & Susan* van Austin Wright. Ik heb het boek ontdekt doordat ik een leesexemplaar aanvraag. Het boek stond al twee maanden onverkocht in de kast en de omslag en de aanbevelingen intrigeerden me. Het bleek een literaire thriller te zijn zoals het genre ooit bedoeld was! Door een buikbandje met mijn recensie heb ik deze kleine titel tot een succes gemaakt. Klanten schrijven voor mij ook buikbandjes over hun favorieten. Als bedankje geef ik ze een boekenbon van € 5,- en die wordt natuurlijk weer meteen bij mij besteed!

Wat ik zelf het beste boek vind van 2010? Ik ben alle schrijvers dankbaar voor de mooie en spannende titels die ze geschreven hebben. Ook dankzij hen bestaat mijn boekhandel!

5.2 Vincent van der Kaap – Boekhandel Vrolijk te Amsterdam

Van half november tot kerst waren wij de enige boekhandel die het *DeLaMar Theater Photo Collection – Fotoboek* verkochten; een prachtige uitgave van Janine van de Ende over de door haar samengestelde fotocollectie voor het nieuwe DeLaMar Theater in Amsterdam. Een klant wilde het boek bij ons bestellen en zodoende kwam ik bij Stichting DeLaMar terecht. Zij hadden nog geen distributeur voor het boek. Vrolijk was de eerste boekhandel die het fotoboek verkocht en dat heeft er voor gezorgd dat dit de best lopende titel van 2010 is geworden. Als het gaat om mijn persoonlijke favoriet kies ik voor de roman *Man's World* van Rupert Smith. Het gaat enerzijds over de gayscene in het Londen van de late jaren '50 en anderzijds over diezelfde wereld in het Londen van nu. Deze verhaallijnen worden prachtig door elkaar verweven. Het boek is gebaseerd op feiten en geeft een goed beeld van de veranderingen. Het zou verfilmd moeten worden!

Het hoogtepunt voor Boekhandel Vrolijk is elk jaar weer de Gay Pride in augustus. In de aanloop naar deze parade worden er veel bestellingen bij ons geplaatst. Deze worden tijdens de Gay Pride opgehaald en we zijn dan ook het hele weekeinde open. Zelf ben ik dus nooit bij de feesten aanwezig. Het afgelopen jaar hebben we ook



veel succesvolle lezingen en bijeenkomsten georganiseerd, bijvoorbeeld rond de onthulling van het standbeeld van Anna Blaman in de Bijlmer.

Op 18 april 2010 heeft het fotostrip-duo Ype en Willem tijdens een groot feest onze webshop geopend. Dit is, mede door de crisis, onze redding geweest. We verkopen veel boeken en DVD's via onze website, ook aan klanten buiten Nederland. In Google Analytics zag ik dat we zelfs bezoekers uit China hebben! E-boeken verkopen we nog niet veel, die worden in ons genre nog weinig uitgegeven. Twee van onze boekverkopers gaan binnenkort wel de Themacursus E-readers in de praktijk; aan de slag volgen bij de Vakopleiding, want we willen ons er wel in verdiepen.

Voor het komend jaar hebben we weer veel activiteiten en lezingen op de planning staan. Zo hopen we Boris Dittrich in onze winkel te mogen ontvangen ter promotie van zijn nieuwe politieke thriller. De webshop gaan we ook verder doorontwikkelen, zodat we ook op internet als specialist zichtbaar zijn. Door aankomend jaar nog meer gebruik te maken van social media zoals Facebook en Twitter hopen we de crisis tegen te gaan!

5.3 Leo Koster – Boekhandel Koster te Urk

In mei 2010 heeft de Amerikaanse schrijfster Francine Rivers onze winkel bezocht. Zij schreef na twee jaar weer een boek en daar werd echt naar uitgekeken. Dit bezoek en alle promotie er omheen heeft er toe bijgedragen dat haar boek *Mijn moeders hoop* onze best verkochte titel van 2010 was. Zelf lees ik liever spannende boeken, de romans laat ik over aan de medewerksters in onze boekhandel. Lee Child vind ik bijvoorbeeld een sterke schrijver. *61 uur* is mijn favoriet van het afgelopen jaar. *Spanningsveld* van Jeffrey Deaver was trouwens ook een topper!

Het afgelopen jaar hebben we ongeveer vier à vijf auteursbezoeken georganiseerd in de boekhandel. Dat zijn vooral veel boekpresentaties van Oud-Urkers, zoals bijvoorbeeld van Willeke Brouwer en Elly Zuiderveld (*Een tijger voor Lotte*) en Riekelt Pasterkamp (*Thuisfront Uruzgan*). Een ander hoogtepunt was natuurlijk de verschijning van de Herziene Statenvertaling. We zijn er niet 's nachts voor open gegaan, maar we hebben hem wel heel goed verkocht! Drs. Boot en drs. Kole hebben ook een lezing bij ons in de winkel gegeven.

Boekhandel Koster heeft een goed jaar afgesloten en dat komt niet alleen door Francine Rivers, maar ook door de verbouwing. Het oude, inpandige postkantoor heeft plaatsgemaakt voor een kleinere TNT-balie. Hierdoor is er ongeveer dertig vierkante meter aan winkeloppervlakte bijgekomen. Het assortiment is niet verder uitgebreid, maar we hebben de opzet van de winkel veranderd en aangepast.

Het hele digitale lezen leeft bij ons nog niet zo. Sporadisch wordt er gevraagd naar de e-reader, maar uiteindelijk kiest men toch nog voor het papieren boek. E-boeken verkopen we helemaal niet, alleen af en toe via de Plantage Books & More website. Op onze eigen website bieden we een beperkt assortiment aan; met name Urker cd's en boeken. Hier hebben we bewust voor gekozen omdat het bestelsysteem voor boeken niet optimaal werkt. De cd-verkoop via onze website loopt trouwens erg goed. In 2011 willen we deze stijgende lijn gaan doorzetten!

Het afgelopen jaar heb ik een Twitteraccount geopend. Ik houd het wel bij maar in de drukke feestmaanden kost dat veel tijd. Nu er weer wat meer rust komt in boekhandel wil ik het weer oppakken. Met facebook en LinkedIn doen we niets. Ik houd de website ook al bij en nog meer accounts kosten veel tijd! Ik ben van mening dat als je er aan begint, je het ook goed moet doen.



5.4 Matthijs van der Lely – Selexyz BV

Het met Menno van den Brand en Angélique Wouters gezamenlijk aankopen van Selexyz BV is voor mij een echt hoogtepunt geweest van het afgelopen jaar. Het kostte veel energie en het heeft ook zijn weerslag gehad op de organisatie, maar nu kijken we naar de toekomst. De opening van Selexyz Dekker in Arnhem is voor Selexyz als keten een bijzondere gebeurtenis geweest en laat ook zien dat we goed bezig zijn.

De verkoop van de Oyo e-reader is het resultaat van bijzondere samenwerking met grote buitenlandse boekhandels zoals de Poolse keten Empik, de Franse keten France Loisirs/Chapitre en de Duitse keten Thalia. Deze samenwerking is op ons initiatief tot stand gekomen en daar zijn we trots op! Wat dat betreft zijn er nog veel mogelijkheden die verder ontwikkeld kunnen worden in 2011. De Oyo loopt ontzettend goed en er is ook een opvallende groei in internetaankopen en e-boeken waar te nemen.

Het boek dat we in 2010 het best verkocht hebben bij Selexyz is *Haar naam was Sarah* van Tatiana de Rosnay. Als ik een persoonlijke favoriet van 2010 moet aanwijzen, kies ik voor *Ongeloof* van Nigel Farndale. Het is een spannende en psychologische roman met meerdere lagen. Ik weet niet of ik dit het beste boek van 2010 vind, omdat ik veel lees blijft meestal het laatst gelezen boek "hangen". Deze titel heeft in ieder geval veel indruk gemaakt.

Voor het komend jaar ben ik benieuwd naar de verdere ontwikkeling van het e-boekplatform. Hieruit blijkt wel weer dat het moeilijk is om in het vak tot een goede samenwerking te komen. Ik hoop dat het allemaal gaat lukken. Wat de crisis betreft, ben ik benieuwd hoe de steden zich ontwikkelen en of consumenten de weg naar de stad weer weten te vinden. Selexyz gaat zich in 2011 verder richten op de ontvlechting en het doorontwikkelen van de online verkoop.

5.5 Hidde van der Louw – Bol.com

Het jaar 2010 kende voor Bol.com veel hoogtepunten waarvan ik er drie specifiek wil benoemen. Zo was de Maand van het Spannende Boek voor ons echt een topper. We hebben 200.000 geschenken verstuurd en dat is een enorme stijging ten opzichte van vorig jaar! Onze goede marketingstrategie heeft daar zeker aan bijgedragen. Ook hebben we aan het eind van het jaar we een "2-plus-1 gratis"-actie gehouden. De actie gold voor alle productcategorieën en dus ook voor boeken. Dankzij combinatieprijzen van uitgevers was dit mogelijk. Deze actie is een enorm succes geweest voor zowel de uitgevers als voor onszelf. Tot slot heeft het digitale lezen bij Bol.com het afgelopen jaar een enorme vlucht genomen. We voerden verschillende acties die hier aan bijdroegen, zoals combinatieprijzen van e-readers en e-boeken en eigen aanbiedingen.

Het boek *Gezond en slank met dokter Frank* hebben we het afgelopen jaar het best verkocht. De nummer 1 bij e-boeken was *De dood voor ogen* van Peter James. De *Millennium Trilogie* deed het als fysieke titel, maar ook als e-boek erg goed. Mijn persoonlijke favoriet was *Haar naam was Sarah*. Mijn vrouw raadde het aan en het boek heeft een enorme indruk op me gemaakt. Over het algemeen lees ik veel romans en non fictie.

Onze ambities voor 2011? De grootste boekhandel van Nederland worden, hoewel ik denk dat we die status inmiddels reeds bereikt hebben. In dat geval zeg ik: de grootste boekhandel blijven, verder doorgroeien en onszelf blijven verbeteren, zowel aan de verkoopkant als aan de distributiekant. Dat doen we door komend jaar sterke acties op te zetten en onze winkel verder te optimaliseren. Ook zullen we duidelijk focussen op het verder



ontwikkelen van onze distributiestrategie: daar zijn waar de vraag ontstaat. Dit doen we door middel van apps en social media. In 2011 wil Bol.com opnieuw blijven groeien ondanks de neergaande markt!

5.6 Marischka Verbeek – Boekhandel Savannah Bay te Utrecht

Voor Savannah Bay was 2009 een actief en hectisch jaar omdat we dat jaar 25 jaar bestonden. Ter gelegenheid daarvan hebben we een eigen boek samengesteld en uitgegeven: *Savannah's Silver Stories* en gepresenteerd tijdens een groot gelijknamig festival. De organisatie was een enorme uitputtingsslag. 2010 stond dus vooral in het teken van bijkomen en nagenieten van dit jubileum.

In de boekhandel werken we met vrijwilligers. Het afgelopen jaar heb ik mijn eerste betaalde personeelslid aangenomen, een kleine mijlpaal. Zij werkt met name achter de schermen: retouren afhandelen, stands op beurzen opbouwen... dat soort dingen. Het scheelt mij enorm in werk. In 2010 zijn we ook gestart met digitale nieuwsbrieven en de respons daarop is erg goed. Savannah Bay is ook behoorlijk actief op Facebook, waar we activiteiten en nieuwtjes aankondigen. De webshop is het afgelopen jaar beter gaan lopen. Met name onze specialisaties, gender, homoseksualiteit en transgender, zijn in trek. Het grappige is dat studenten ons via de website ontdekken en dan online hun collegeboeken bestellen, ook al wonen ze om de hoek.

De boekhandel draait redelijk, maar ook wij hebben last van de recessie. We staan veel op beurzen en literaire activiteiten, dat zijn fijne extra's. Door goede mond-tot-mond reclame worden we steeds meer gevraagd voor dit soort dingen. Het afgelopen jaar heb ik meegedaan aan een aanbesteding van SLAU (Stichting Literaire Activiteiten Utrecht), waarvoor we al jaren de stands verzorgden. Om ons goed te presenteren moest ik me bewust worden van onze meerwaarde en mijn kunnen. Uiteindelijk zijn we weer uitgekozen en daar ben ik trots op. SLAU organiseert grote en bijzondere activiteiten en dan staan wij daar als kleine boekhandel maar mooi bij!

Het afgelopen jaar heeft schrijfster Sladjana Labovich haar boek *En we gaan nog niet naar huis* in de openbare bibliotheek gepresenteerd. Zij is een goede klant van ons en wilde haar boek door ons laten verkopen. Het was echt een succes, we hebben het mega goed verkocht! In het boek komen bekende en minder bekende kinderen van gastarbeiders aan het woord, zij vertellen over hun jeugd die zich afspeelde tussen twee culturen.

Een onbekend boek dat mij persoonlijk heeft geraakt, is *Het meisje dat uit de lucht viel* van Heidi W. Durrow. Ik heb nergens een recensie van deze titel gezien of de media erover gehoord, terwijl het echt een aanrader is. Het gaat over een meisje van gemengde etnische afkomst in Amerika. Het doet denken aan de boeken van Toni Morrison. Mijn favoriete roman van dit jaar is *Een vrouw op de vlucht voor een bericht* van David Grossman. En hoewel ik meestal niet erg fan ben van Nederlandse schrijvers, was ik erg onder de indruk van *De omweg* van Gebrand Bakker. Een intrigerend boek dat zich afspeelt in Wales. Ik raadde klanten aan dit boek in december te lezen, het begint namelijk eind november en eindigt op Tweede kerstdag.



Colofon

Het jaarverslag 2010 is een uitgave van de Koninklijke Boekverkopersbond.

Contactgegevens

Koninklijke Boekverkopersbond
Prins Hendriklaan 72, 3721 AT Bilthoven
Postbus 32, 3720 AA Bilthoven
T: 030-2287956
F: 030-2284566
E: info@boekbond.nl
W: www.boekbond.nl

Social media gegevens

Twitter: www.twitter.com/boekbond
Facebook: [www.facebook.com; "Koninklijke Boekverkopersbond"](https://www.facebook.com/Koninklijke-Boekverkopersbond)
LinkedIn: www.linkedin.com/company/koninklijke-boekverkopersbond