

Boek en markt

Boek en markt

Effectiviteit en efficiëntie van de vaste
boekenprijs

Marja Appelman
Andries van den Broek



Centraal Planbureau



Sociaal en Cultureel Planbureau

Den Haag, april 2002

© Centraal Planbureau / Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag 2002
SCP-publicatie 2002/4
Omslagontwerp: Bureau Stijlzug, Utrecht
Omslagillustratie: Johannes Jelgerhuis (1770-1836), *De winkel van boekhandelaar
Pieter Meijer Warnars (1820)* (Collectie Rijksmuseum, Amsterdam)
Zet- en binnenwerk: Mantext, Moerkapelle

Verspreiding in België: Maklu-Distributie
Somersstraat 13-15, B-2018 Antwerpen

ISBN 90-377-0095-0
NUR 740

Dit rapport is gedrukt op chloorvrij papier.

Centraal Planbureau
Van Stolkweg 14
2585 JR Den Haag
Telefoon (070) 338 33 80
Fax (070) 338 33 50
Website: <http://www.cpb.nl>

Sociaal en Cultureel Planbureau
Parnassusplein 5
2511 VX Den Haag
Telefoon (070) 340 70 00
Fax (070) 340 70 44
Website: <http://www.scp.nl>
E-mail: info@scp.nl

Inhoud

Voorwoord	1
Samenvatting	3
English Summary	11
1 Inleiding: Boek en markt	19
1.1 Achtergrond	19
1.2 Probleemstelling	21
1.3 Onderzoeksaanpak	21
2 Cultuurpolitieke en economische redenen tot interventie in de boekenmarkt	25
2.1 Inleiding	25
2.2 Cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs	25
2.3 Economische redenen voor ingrijpen in de boekenmarkt	42
2.4 De motivatie tot overheidsingrijpen in de boekenmarkt	50
3 Institutionele aspecten van de vaste boekenprijs	55
3.1 Inleiding	55
3.2 Het Reglement Handelsverkeer	55
3.3 De vaste boekenprijs in andere West-Europese landen	60
3.4 Mededingingsbeleid met betrekking tot verticale prijsbinding	62
3.5 Samenvatting	63
4 De Nederlandse boekenmarkt	65
4.1 De boekenmarkt	65
4.2 De marktspelers	66
4.3 De verhoudingen in de bedrijfskolom	71
4.4 Samenvatting	73
5 Cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak	75
5.1 Inleiding	75
5.2 Prestaties inzake pluriformiteit	76
5.3 Prestaties inzake beschikbaarheid	81
5.4 Prestaties inzake participatie	90
5.5 Samenvatting	95
6 Effectiviteit van de vaste boekenprijs	97
6.1 Inleiding	97
6.2 Collectieve verticale prijsbinding	98
6.3 Effectiviteit voor het bereiken van een brede beschikbaarheid	99

6.4	Effectiviteit voor het bereiken van een pluriform titelaanbod	111
6.5	Invloed op publieksparticipatie	117
6.6	Neveneffecten vaste boekenprijs	121
6.7	Conclusie	128
7	<i>Trends in de boekenmarkt</i>	133
7.1	Inleiding	133
7.2	Relevante trends voor de brede beschikbaarheid van boeken	133
7.3	Relevante trends voor een pluriform titelaanbod	145
7.4	Relevante trends voor publieksparticipatie	152
7.5	Conclusie	155
8	<i>De efficiëntie van de vaste boekenprijs in vergelijking met enkele alternatieven</i>	159
8.1	Groslijst van alternatieven voor de vaste boekenprijs	160
8.2	Criteria voor beoordeling alternatieven	164
8.3	Uitwerking van alternatieven voor de vaste boekenprijs	167
8.4	Vergelijking van de alternatieven op effectiviteit en efficiëntie	189
8.5	Conclusie	193
9	<i>Conclusie</i>	197
	<i>Bijlagen</i>	202
B1	Lijst met gesprekspartners	202
B2	Analyse prijselasticiteit boeken	204
B3	Subsidie voor boekverkopers en uitgevers in plaats van de vaste boekenprijs	213
B4	Gevolgen afschaffen vaste boekenprijs voor importboeken	221
	<i>Literatuur</i>	225
	<i>Publicaties SCP</i>	235

Voorwoord

Sinds het begin van de twintigste eeuw kent de boekenmarkt in Nederland een collectieve verticale prijsbinding, de zogenaamde vaste boekenprijs. Bij verschijning stellen de uitgevers de consumentenprijs van een boek vast. Boekhandelaren houden zich daaraan, op basis van nauwkeurig vastgelegde afspraken tussen de spelers op de boekenmarkt. Deze situatie is in strijd met het beginsel van vrije mededinging. Op verzoek van de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak heeft de overheid echter ontheffing verleend op de Wet Economische Mededinging. De huidige ontheffing loopt tot 2005. Bij het verlenen van die ontheffing is besloten tot een evaluatie van de werking van de vaste boekenprijs.

Deze studie is daarvan het resultaat. De evaluatie is een co-productie van het Centraal Planbureau (CPB) en het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP), in opdracht van de ministeries van Economische Zaken en van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Naast de auteurs hebben Marcel Canoy (CPB) en Jan Spit (SCP) een belangrijke inbreng gehad. Grote dank zijn wij verschuldigd aan de vele gesprekspartners uit 'het boekenvak' die de onderzoekers welwillend te woord stonden en de begeleidingscommissie bij het rapport. Ten slotte past een woord van dank aan het Centraal Boekhuis en aan de Stichting Spoorwerk betreffende het Boek voor het ter beschikking stellen van onmisbare data-bronnen.

De economische betekenis van de vaste boekenprijs is bescheidener dan de cultuurpolitieke betekenis. Rond het onderwerp van de vaste boekenprijs kunnen de gemoederen soms hoog oplopen. Hoe vuriger de onmisbaarheid of de ondeugdelijkheid van de vaste boekenprijs beleden wordt, hoe kleiner soms de ruimte voor een zakelijke afweging van de voor- en nadelen van de alternatieven.

Door hier zowel economische als cultuurpolitieke effecten te ontrafelen, hopen het CPB en het SCP relevant materiaal aan te dragen voor de discussie over de vaste boekenprijs.

Dr. F.J.H. Don, directeur CBP
Prof. dr. P. Schnabel, directeur SCP

Samenvatting

Handhaving van het huidige systeem van de vaste boekenprijs voor algemene en wetenschappelijke boeken ligt niet voor de hand, gelet op de inefficiëntie van het systeem in vergelijking met mogelijke alternatieven. Afhankelijk van de concrete cultuurpolitieke doelstellingen voor een pluriform aanbod en een brede beschikbaarheid van boeken is het efficiënter een afgebakende versie van de vaste boekenprijs, een subsidie voor boekverkopers of geen beleidsinstrument in te zetten. Dit neemt niet weg dat de vaste boekenprijs effectief kan bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen. Belangrijke nadelen van het instrument zijn echter dat het door de vrijblijvende toepassing onzeker is of de doelstellingen worden bereikt. Bovendien vermindert het bij boekverkopers de prikkel om hun assortiment en dienstverlening af te stemmen op de vraag. Een concreet voorbeeld is dat de vaste boekenprijs de opkomst van alternatieve verkoopkanalen, als internet, ontmoedigt. Als gevolg hiervan kan hij tot een gemiddeld hogere prijsstelling door boekverkopers leiden, wat ongunstig is voor de consumptie van boeken.

Dit zijn de belangrijkste bevindingen van de evaluatie van de vaste boekenprijs voor algemene en wetenschappelijke boeken die het Centraal Planbureau en het Sociaal en Cultureel Planbureau hebben uitgevoerd op verzoek van de ministeries van Economische Zaken en van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Dit verzoek vloeide voort uit de afspraak uit 1997, bij de ontheffing voor de vaste boekenprijs tot 2005, om het instrument via een evaluatie inhoudelijk te beoordelen. De probleemstelling voor de evaluatie is tweeledig:

- 1 Hoe effectief (doeltreffend) is de vaste boekenprijs voor het realiseren van de beoogde cultuurpolitieke doelen?
- 2 Welke alternatieven zijn beschikbaar om de beoogde doelen te bereiken, rekening houdend met de nieuwe ontwikkelingen in de boekenmarkt? Hoe efficiënt (doelmatig) is de vaste boekenprijs ten opzichte van de alternatieven?

1 *De cultuurpolitieke doelstellingen van de vaste boekenprijs*

De redenen voor de overheid om ontheffing te geven voor de vaste boekenprijs kunnen worden teruggevoerd op 'merit good' overwegingen: de overheid wenst zekerheid te hebben dat er voldoende pluriformiteit en brede beschikbaarheid van boeken is, terwijl het onzeker is in welke mate de markt deze cultuurpolitieke doelstellingen uit zichzelf realiseert. Zij heeft de doelstellingen niet nader uitgewerkt. Er is niet gespecificeerd hoeveel boektitels beschikbaar dienen te zijn en van welk genre, noch hoeveel verkooppunten er dienen te zijn en met welke assortimentsbreedte. Het is uiteraard niet reëel om te verwachten dat de politiek exact kwantificeert hoeveel boektitels en boekverkopers ze wenst. Grotere precisie moet echter mogelijk zijn, bijvoorbeeld in de vorm van de uitspraak dat de huidige cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak toereikend zijn, dat betere prestaties gewenst zijn, of dat een mindere prestatie ook nog acceptabel is.

Ook kan worden aangegeven hoe verschillende interpretaties van de doelstellingen moeten worden afgewogen, bijvoorbeeld of een groot aantal boekverkopers belangrijker is dan een breed assortiment per boekverkoper.

Beleidsstukken bevatten aanwijzingen dat het bij de vaste boekenprijs om meer gaat dan alleen een groot titelaanbod. Met enige regelmaat klinken er meer uitgesproken wensen door, waarbij pluriformiteit wordt geduid in termen als literair en cultureel. Het is niet duidelijk in hoeverre de cultuurpolitieke doelstellingen in het bijzonder op literair-culturele titels betrekking hebben.

Strikt uitgaande van beleidsdocumenten over de vaste boekenprijs zou dat instrument niet behoeven te worden beoordeeld op het effect op de publieksparticipatie. De grote betekenis die in cultuur- en letterenbeleid aan het publieksbereik wordt toegekend, noopt er niettemin toe de vaste boekenprijs mede (maar niet primair) in het licht van het effect op dat bereik te evalueren.

Het is aan de politiek om de cultuurpolitieke doelstellingen nader te preciseren. In deze evaluatie zijn per doelstelling verschillende manieren onderscheiden waarop dat zou kunnen, zoals aangegeven in tabel 1.

Tabel 1 Cultuurpolitieke doelstellingen die relevant zijn bij de evaluatie van de werking van de vaste boekenprijs en hun mogelijke interpretaties

cultuurpolitieke doelstelling	mogelijke interpretaties
pluriform titelaanbod van boeken bevorderen	<ul style="list-style-type: none"> – het aantal titels – het aantal genres – het aantal literair-culturele titels – het aantal literair-culturele genres
brede beschikbaarheid van boeken bevorderen	<ul style="list-style-type: none"> – het aantal verkooppunten (evt. naar regio) – de gemiddelde assortimentsbreedte per verkooppunt (naar aantallen titels, genres, culturele titels en culturele genres) – aantallen breed- en aantallen beperkt gesorteerde verkooppunten (idem)
publieksparticipatie bevorderen	<ul style="list-style-type: none"> – wie? zo veel mogelijk mensen of ook zoveel mogelijk lagen van de bevolking? – hoe? lezen of kopen? – wat? boeken in het algemeen of literair-culturele boeken in het bijzonder?

In 1997, het laatste jaar waarover cijfers beschikbaar zijn, werden in Nederland ruim 17.000 titels gepubliceerd, waarvan 58% algemene titels en 23% wetenschappelijke titels. Bij ongeveer 23% van deze boeken betrof het ongewijzigde herdrukken of heruitgaven. In 2000 omvatte het totale titelaanbod bij het Centraal Boekhuis ruim 60.000 Nederlandstalige titels (dus ook oudere publicaties), waarvan 43% literair-cultureel. Binnen elk van de 244 genres werden titels aangeboden, maar bij circa de helft daarvan

betrof het niet meer dan 100 titels. De literair-culturele genres zijn relatief ruim vertegenwoordigd: slechts ongeveer een kwart van deze genres had minder dan 100 titels. In 2000 telde Nederland 2.088 boekverkopers (boekhandels, internetboekverkopers, boekenclubs). Over het algemeen bevinden de best gesorteerde boekverkopers zich in steden, voornamelijk in de Randstad. Volgens data van het Centraal Boekhuis in 2000 hadden de bestgesorteerde 1007 boekverkopers elk gemiddeld 4.910 verschillende titels ingekocht (8% van totaalaanbod). Hiervan waren gemiddeld 2.132 titels literair-cultureel (8% van dit deelaanbod). Gemiddeld had een boekverkoper 168 genres een keer ingekocht, waarvan bij 38% meer dan tien verschillende titels. Ook bij boekverkopers zijn literair-culturele genres relatief ruim vertegenwoordigd.

In 2000 kochten consumenten in Nederland gezamenlijk 32,5 miljoen algemene boeken, tegen een gemiddelde prijs van €12,25. Met het oog op de publieksparticipatie is van belang dat de vaste boekenprijs naar schatting van toepassing is op ongeveer 70% van de 32,5 miljoen gekochte algemene boeken (overige boeken zijn import, ramsj en van niet-erkenden), maar slechts op ongeveer 10% van de gelezen boeken (de overige boeken worden geleend, o.a. via bibliotheken).

2 *De afspraken over de vaste boekenprijs*

De afspraken over de vaste boekenprijs zijn geregeld in het Reglement Handelsverkeer van de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB), waarbij nagenoeg alle belangrijke spelers in de boekenmarkt zijn aangesloten. In 2000 betrof het 500 uitgevers en 2.088 boekverkopers. In het Reglement staat dat iedere uitgever de prijs bepaalt waarvoor boekverkopers een boek aan consumenten verkopen (verticale prijsbinding). Deze consumptieprijs geldt in beginsel voor ten minste twee jaar. Verticale prijsbinding neemt de mogelijkheid voor prijsconcurrentie tussen boekverkopers weg, maar er is nog wel prijsconcurrentie mogelijk tussen verschillende uitgevers en tussen verschillende boektitels.

Een uitgever kan via verticale prijsbinding invloed uitoefenen op de handelsmarge van boekverkopers. Dit is mogelijk doordat de uitgever niet alleen de prijs bepaalt waarvoor de boekverkoper een boek inkoopt, maar ook de prijs waartegen de boekverkoper dat boek verkoopt aan consumenten. De handelsmarge is beschermd door de afwezigheid van prijsconcurrentie tussen boekverkopers. Verticale prijsbinding regelt niet dat de handelsmarge voor alle boekverkopers gelijk is. De inkoopprijs van boeken is het resultaat van onderhandelingen tussen de boekverkoper en de uitgever. Uit deze evaluatie blijkt overigens dat boekverkopers en uitgevers voor een deel van de boeken verkopen wel degelijk afspraken maken over handelsmarges, namelijk via de zogenaamde vaste verrekenkorting. Deze mededingingsbeperkende afspraken vallen niet onder de ontheffing van de vaste boekenprijs.

Naast verticale prijsbinding bevat het Reglement Handelsverkeer ook afspraken die het collectief-exclusief handelsverkeer regelen. Boekverkopers die niet zijn erkend (lees: die niet in het bezit zijn van het Ondernemersdiploma voor de Boekhandel) hebben geen recht op een handelsmarge bij wetenschappelijke boeken en bij schoolboeken

(betreft 42% van alle gepubliceerde boeken). Boekverkopers die niet zijn aangesloten bij de KVB hebben in aanvulling hierop geen recht op een handelsmarge bij algemene boeken duurder dan € 20 (betreft 15% van alle gepubliceerde boeken).

3 *De effectiviteit van de vaste boekenprijs*

De cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak geven geen uitsluitsel over de vraag of de vaste boekenprijs effectief is. Dit komt in de eerste plaats omdat het ontbreekt aan ijkpunten om die prestaties te beoordelen. De tweede oorzaak is dat behalve de vaste boekenprijs ook bedrijfsmatige en persoonlijke overwegingen van marktpartijen en trends in de boekenmarkt op de cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak van invloed zijn. In het onderzoek zijn daarom de verschillende invloeden van elkaar onderscheiden, teneinde te kunnen beoordelen welke invloed de vaste boekenprijs heeft.

Aan de brede beschikbaarheid kan de vaste boekenprijs op drie manieren bijdragen. In de eerste plaats kan deze erbij gebaat zijn dat uitgevers via verticale prijsbinding de mogelijkheid hebben aan boekverkopers een hogere beschermde handelsmarge te geven, om de boekverkopers te stimuleren het aanbod van de uitgevers op de schappen zetten.

Ten tweede biedt de hogere handelsmarge voor boekverkopers per boektitel extra mogelijkheden voor kruissubsidiëring van onrendabele boektitels, wat kan bijdragen aan het streven naar een breed assortiment boeken per boekverkooper. Overigens is kruissubsidiëring ook buiten de boekenmarkt, en dus zonder verticale prijsbinding, een zeer gebruikelijke strategie, die kan bijdragen aan de langetermijnwinstgevendheid van een bedrijf. Zo is kruissubsidiëring gebruikelijk bij de ontwikkeling van nieuwe producten. Ook kan het voor de totale winstgevendheid van een bedrijf gunstig zijn bepaalde onrendabele producten aan te bieden die bijdragen aan het imago van een bedrijf of die het assortiment completeren. Door de beschermde handelsmarge via verticale prijsbinding hebben boekverkopers de financiële ruimte om boektitels te subsidiëren die niet bijdragen aan de langetermijnwinstgevendheid. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om titels waarvan ze het rendement verkeerd hebben ingeschat, en om titels die naar verwachting onrendabel zijn, maar die ze om persoonlijke redenen toch in de schappen willen zetten. Het nadeel hiervan is echter dat het bij boekverkopers de prikkel vermindert om hun selectie van boektitels te verbeteren.

Ten slotte voorkomt het verbod op prijsconcurrentie dat boekverkopers met een breed assortiment worden weggeconcurrereerd door boekverkopers met alleen snellopende boeken. De andere kant van deze medaille is echter dat boekverkopers minder mogelijkheden hebben om in te spelen op de behoeften van consumenten door de ontwikkeling van prijsstrategieën ten gunste van specifieke doelgroepen. Bovendien hebben boekverkopers niet de mogelijkheid via prijsconcurrentie marktaandeel te veroveren. Zo zouden internetboekverkopers goedkoper kunnen zijn dan boekhandels, doordat zij kunnen profiteren van schaalvoordelen. Internationale vergelijking laat zien dat het aandeel boekverkoop via internet en andere alternatieve verkoopkanalen lager is in landen met een vaste boekenprijs dan in andere landen.

De specifieke vormgeving van de vaste boekenprijs heeft nadelige effecten voor de brede beschikbaarheid van boeken. Zo zijn algemene boeken boven de € 20, wetenschappelijke boeken en schoolboeken door het exclusieve handelsverkeer niet bij alle verkooppunten beschikbaar. Bovendien is het voor boekverkopers een nadeel dat ze ook bij boektitels waarvan al snel blijkt dat ze slecht verkopen, ten minste twee jaar moeten wachten tot ze de prijs mogen verlagen. Dit vermindert de bereidwilligheid van boekverkopers om risicovolle boeken in voorraad te nemen.

Aan een pluriform titelaanbod kan de vaste boekenprijs eveneens op drie manieren bijdragen. In de eerste plaats is het ook voor de pluriformiteit gunstig dat uitgevers verticale prijsbinding kunnen inzetten om hun boektitels op meer verkooppunten in de schappen krijgen. De mogelijkheid voor consumenten om bij verkooppunten boeken door te bladeren draagt bij aan het succes van boektitels. Een boek is namelijk een ervaringsgoed: de waardering volgt pas na de consumptie. In de tweede plaats kunnen uitgevers meer risico nemen doordat ze via verticale prijsbinding kunnen stimuleren dat boekverkopers per boektitel meer exemplaren afnemen. Ten slotte beschermt verticale prijsbinding onder bepaalde voorwaarden de winstmarge van uitgevers, waardoor zij, net als boekverkopers, meer mogelijkheden hebben om de verliezen op onrendabele boeken te financieren (kruissubsidiëring). Dit draagt ertoe bij dat uitgevers een groter aantal titels op de markt kunnen brengen.

De bijdrage van de vaste boekenprijs aan een pluriform aanbod is kleiner dan aan de brede beschikbaarheid, doordat de noodzaak en effectiviteit van verticale prijsbinding bij uitgevers minder groot is dan bij boekverkopers.

De derde cultuurpolitieke doelstelling waarop de vaste boekenprijs is beoordeeld, betreft de publieksparticipatie. Gelet op de prijsgevoelige vraag naar boeken, is het ongunstig dat de vaste boekenprijs kan leiden tot prijzen die boven het marktevenwicht liggen.

Voor alle drie de cultuurpolitieke doelstellingen heeft de vaste boekenprijs als nadeel dat het een vrijblijvend instrument is. Hierdoor zijn marktspelers niet verplicht om de hogere marges op goed verkopende boeken, een direct gevolg van de vaste boekenprijs, in te zetten ten behoeve van de cultuurpolitieke doelstellingen. Dit impliceert dat de vaste boekenprijs ook een hoge nettowinstmarge biedt aan spelers op de boekenmarkt die zich niet cultuurpolitiek onderscheiden. Tenslotte is het voor veel auteurs nadelig wanneer hun boektitels als gevolg van de vaste boekenprijs duurder worden, omdat dit de afzet (lees: bekendheid) van hun boektitels kan schaden en daarmee hun mogelijkheden om via lezingen en presentaties neveninkomsten te genereren. Dergelijke neveninkomsten zijn voor veel auteurs groter dan de inkomsten uit royalties.

4 *Positieve neveneffecten vaste boekenprijs*

De vaste boekenprijs draagt in beperkte mate bij aan collectieve activiteiten in het boekenvak, waar ook pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksparticipatie van profiteren. Het is echter moeilijk bewijsbaar dat de voordelen van coöperatie opwegen tegen de nadelen als gevolg van mededingingsbeperking. Dit neemt niet weg dat het klimaat in de boekenmarkt kan veranderen wanneer de vaste boekenprijs zou worden afgeschaft zonder daar een alternatief beleidsinstrument voor in de plaats te stellen. Verandering van het klimaat zou ten koste kunnen gaan van de collectieve distributie-activiteiten van het Centraal Boekhuis. Internationale vergelijking biedt evenwel geen uitsluitsel over de rol van de vaste boekenprijs. In veel landen met een vaste boekenprijs is de distributie minder goed georganiseerd dan in Nederland, maar in het Verenigd Koninkrijk is de distributie (mede door overheidssubsidies) na afschaffing van de vaste boekenprijs juist verbeterd.

5 *De effectiviteit en efficiëntie van de vaste boekenprijs in vergelijking met alternatieven*

Aangezien uit deze evaluatie blijkt dat de vaste boekenprijs in bepaalde opzichten nadelig bijdraagt aan de cultuurpolitieke doelstellingen, is het zinvol alternatieve beleidsinstrumenten te overwegen. Omdat niet is uitgesloten dat ook mindere dan de huidige cultuurpolitieke prestaties toereikend zijn, worden tevens instrumenten die mogelijk tot wat mindere prestaties leiden in de vergelijking betrokken. Bij de beoordeling van alternatieven gaat het derhalve om de combinatie van effectiviteit en efficiëntie. Een alternatief dat wat minder aan de cultuurpolitieke doelstellingen bijdraagt, kan aantrekkelijk zijn wanneer daar een grote efficiëntie tegenover staat, of andersom. De aantrekkelijkheid van de verschillende alternatieven is mede afhankelijk van de trends in de boekenmarkt. Zo is er een ontwikkeling gaande waarbij een groot deel van de boekverkopers het assortiment versmalt en een klein deel zich ontwikkelt tot specialist of megaboekwinkel. Mogelijk ligt een verschraving van het assortiment buiten de steden in het verschiet. Internet vormt geen volwaardig substituut voor een fijnmazig boekhandelsnetwerk, maar wel een belangrijke aanvulling. Verder zijn als gevolg van e-books, 'publishing on demand' en dalende drukkosten de perspectieven voor de pluriformiteit gunstig.

Uit een groslijst zijn drie alternatieven geselecteerd die in eerste aanleg gunstig scoren op effectiviteit en toepasbaarheid. Het eerste alternatief is een afgebakende vaste boekenprijs, waarbij verticale prijsbinding gehandhaafd blijft maar enkele nadelige aspecten in de vormgeving worden weggenomen. De afgebakende vaste boekenprijs heeft een duur van bijvoorbeeld zes maanden, zonder vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken, zonder exclusief handelsverkeer en zonder vaste verrekenkorting. In de tweede plaats is er een alternatief zonder interventie, waarbij de vaste boekenprijs wordt afgeschaft zonder er een ander instrument voor in de plaats te stellen. Ten slotte

is er het alternatief de vaste boekenprijs af te schaffen en in plaats daarvan via subsidies gericht de cultuurpolitieke doelstellingen te bevorderen. Subsidies kunnen in principe op alle schakels van de bedrijfskolom gericht zijn: auteurs, uitgevers, grossiers, boekverkopers en consumenten. Mede gelet op de (toekomstige) trends in de boekenmarkt, die gunstig lijken voor de pluriformiteit maar ongunstig voor de brede beschikbaarheid, ligt het voor de hand de subsidies te richten op boekverkopers.

Vergelijking van de vaste boekenprijs met de alternatieven gaat met onzekerheden gepaard. Activiteiten die spelers in de boekenmarkt vanuit bedrijfsmatige of persoonlijke overwegingen ten gunste van cultuurpolitieke doelen ondernemen, laten zich moeilijk voorspellen. Daarnaast zijn snelheid en impact van technologische ontwikkelingen moeilijk in te schatten. Deze aspecten kunnen de efficiëntie en effectiviteit van de huidige en de afgebakende vaste boekenprijs en van het alternatief zonder interventie beïnvloeden. De onzekerheid bij subsidies is vooral gelegen in de inschatting van overheidsfalen, dat wil zeggen van de verstoringen als gevolg van een verkeerde toepassing en van bureaucratie. Ten slotte wordt de vergelijking van de alternatieve beleidsinstrumenten bemoeilijkt door hun ongelijksoortige nadelen. Bij sommige alternatieven hebben de nadelen betrekking op prijzen en de ontwikkeling van dienstverlening en assortimenten, bij andere op overheidsbudget en de kans op overheidsfalen.

Ondanks deze onzekerheden is de conclusie na vergelijking van de alternatieven dat handhaving van de huidige vaste boekenprijs niet voor de hand ligt. Dit instrument scoort minder goed dan het afgebakende systeem, aangezien tegenover een slechtere score op efficiëntie geen betere score op effectiviteit lijkt te staan.

Vanwege diezelfde onzekerheden is het niet mogelijk om uit de resterende opties het beste alternatief aan te wijzen. Afhankelijk van de concretisering en prioritering van cultuurpolitieke doelstellingen kunnen verschillende beleidsopties de beste zijn:

- Een afgebakende vaste boekenprijs is de beste optie wanneer men er veel waarde aan hecht een bureaucratische regeling te vermijden en wanneer men de huidige (ontwikkeling van de) cultuurpolitieke prestaties van de boekenmarkt toereikend acht. Net zomin als de huidige vaste boekenprijs biedt dit alternatief zekerheid dat de cultuurpolitieke doelstellingen worden bereikt. Het blijft een vrijblijvend instrument. Vergeleken met de huidige situatie kan de afgebakende vaste boekenprijs de verstoring van de markt verminderen en de publieksparticipatie verbeteren. Het is waarschijnlijk dat hij zal leiden tot lagere prijzen. Als dit tot een gemiddelde prijsverlaging van 3% zou leiden (een ander percentage is ook mogelijk), zouden consumenten jaarlijks tezamen zo'n 9 mln euro kunnen besparen.
- Een alternatief zonder interventie is de beste optie wanneer men de voorkeur geeft aan een ongestoorde werking van de boekenmarkt. Omdat snelheid en impact van technologische en bedrijfsmatige ontwikkelingen moeilijk zijn in te schatten, brengt

- dit alternatief de grootste onzekerheden mee. In het gunstige geval kunnen de cultuurpolitieke prestaties beter zijn dan nu, doordat dit alternatief de ontwikkeling van alternatieve distributiekkanalen voor boeken, zoals internet, stimuleert. Omwille van de brede bereikbaarheid van boeken is internetboekverkoop naar verwachting op termijn nodig als aanvulling op het boekhandelsnetwerk, vanwege de verschraling van het aanbod en de mogelijke verdunning van het netwerk. De ongestoorde marktwerking kan leiden tot prijsverlagingen. Het is onzeker met hoeveel, maar de verwachting is dat de verlaging groter zal zijn dan bij de afgebakende vaste boekenprijzen. Als afschaffing zou leiden tot gemiddeld 5% lagere prijzen, besparen de consumenten jaarlijks zo'n 14 mln euro. In het ongunstige geval leidt afschaffing van de vaste boekenprijzen tot vermindering van het aantal boekverkopers.
- Subsidie van boekverkopers in plaats van verticale prijsbinding is de beste optie wanneer men meer zekerheid wil dat de beschikbaarheidsdoelstelling wordt bereikt. Bij de subsidieoptie kan de markt ongestoord werken, de voornaamste onzekerheid schuilt in de kans op overheidsfalen. Uit illustratieve berekeningen blijkt zonder extra maatschappelijke kosten een royale subsidie van relevante boekhandels mogelijk. Zo is een subsidie van 14 mln euro (het bedrag dat consumenten zonder vaste boekenprijzen goedkoper uit zijn) voldoende om jaarlijks 15% van de in Nederland door boekverkopers ingekochte literair-culturele titels volledig te vergoeden.

Vanwege de onzekerheden bij de beoordeling van de alternatieven is het wenselijk om enkele jaren na een beleidswijziging een evaluatie uit te voeren. Bij continuering van de huidige vaste boekenprijzen is een hernieuwde evaluatie geboden wanneer ingrijpende ontwikkelingen, bijvoorbeeld van bedrijfsmatige of technologische aard, de werking van de boekenmarkt en van de vaste boekenprijzen veranderd hebben.

6 Tot slot

Uit deze evaluatie van de vaste boekenprijzen blijkt dat het huidige instrument effectief kan bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, maar dat het minder efficiënt is dan alternatieve beleidsinstrumenten. De huidige vaste boekenprijzen dient derhalve te worden afgeschaft of door een alternatief beleidsinstrument vervangen.

Welk alternatief het beste kan worden ingezet, hangt af van de concretisering en prioritering van de cultuurpolitieke doelstellingen enerzijds en het gekozen perspectief anderzijds. Wat dat eerste betreft geldt dat pas na concretisering en prioritering van die doelstellingen kan worden beoordeeld welk alternatief het beste is. Wat het tweede betreft is het oordeel ervan afhankelijk of men de alternatieven beoordeelt vanuit het perspectief dat een alternatief met enige zekerheid beter moet zijn dan de vaste boekenprijzen (het continuïteitsperspectief) of vanuit het perspectief dat er overtuigende redenen voor mededingingsbepalende interventie moet zijn (het mededingingsperspectief). Eerst wanneer doelstellingen en perspectief benoemd zijn, volgt een keuze voor een van de drie alternatieve beleidsinstrumenten.

Summary

Maintaining the present fixed book price system for general and scientific books is not appropriate option given the inefficiency of the system compared with the possible alternatives. Depending on the prevailing cultural policy objectives with regard to ensuring a wide diversity and accessibility of books offered for sale, more efficient options would be to introduce a slimmed-down version of the fixed book price, a subsidy for booksellers, or not to employ any policy instruments at all. This is not to deny that the fixed book price can make an effective contribution to the achievement of cultural policy objectives. The system does however have important disadvantages, for example in the sense that its non-compulsory application makes it uncertain whether the envisaged cultural policy objectives will be realised. Moreover, it reduces the incentive for booksellers to gear their stocks and services to demand. It also discourages the development of alternative sales channels, such as the Internet. As a result, the fixed book price can lead to higher average retail prices for books, and thus have a negative impact on the consumption of books.

These are the main findings of an evaluation of the fixed book price for general and scientific books which was carried out by the Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB) and the Social and Cultural Planning Office of the Netherlands (SCP) at the request of the Ministry of Economic Affairs and the Ministry of Education, Culture and Science. This request resulted from an arrangement in 1997, when an exemption order permitted the maintenance of the fixed book price until 2005, that the instrument would be subjected to a substantive evaluation. The aim of the study was to answer the following questions:

1. How effective is the fixed book price as a means of achieving the envisaged cultural policy objectives?
2. What alternatives are available for achieving the envisaged objectives, taking into account new trends on the books market? How efficient is the fixed book price compared to the alternatives?

1 *The cultural policy objectives of the fixed book price*

The reasons prompting the government to grant an exemption for the fixed book price can be traced back to ‘merit good’ considerations: the government wishes to ensure the diversity and accessibility of books, while it is uncertain whether the market will produce it by itself. The government has not elaborated its objectives in any more detail than this: it has not specified how many book titles should be available and in which genres, nor how many sales outlets there ought to be and how wide a range they should carry. It is of course unrealistic to expect that politicians should quantify precisely how many book titles and booksellers they wish to see in the marketplace. Nonetheless, greater precision ought to be possible, for example in the

form of a statement that the present performance of the book sector in terms of the achievement of cultural policy objectives is adequate, that a better performance is desirable, or that a lower performance would also be acceptable. It is also possible to identify the weight of each interpretation of the objectives, for example whether the number of sales outlets is more important than the average range per sales outlet. Government policy documents contain indications that the fixed book price is about more than simply achieving a wide availability of titles. More specific wishes are expressed with some regularity, in which diversity is expressed in terms such as 'literary' and 'cultural'. It is not clear to what extent the cultural policy objectives relate specifically to literary/cultural titles.

Based strictly on policy documents about the fixed book price, it would not be necessary to evaluate the effect of this instrument on consumer participation. However, the great significance attached in the cultural and literature policy to reaching the public makes it necessary to evaluate the fixed book price partly (though not primarily) in the light of its impact on that reach.

It is a matter for politicians to identify their cultural policy objectives more precisely. In this evaluation, a number of possible ways of doing this were identified for each objective, as shown in table 1.

Table 1 Cultural policy objectives which are relevant in evaluating the operation of the fixed book price, and their possible interpretations.

Cultural policy objective	Possible interpretations
to promote diversity in the availability of book titles	<ul style="list-style-type: none"> • the number of titles • the number of genres • the number of literary/cultural titles • the number of literary/cultural genres
to promote wide availability of books	<ul style="list-style-type: none"> • the number of sales outlets (poss. per region) • the average range per sales outlet (by numbers of titles, genres, cultural titles and cultural genres) • numbers of sales outlets with a wide range and numbers with a limited range (ditto)
to promote consumer participation	<ul style="list-style-type: none"> • Who? As many people as possible or also as many layers of the population as possible? • How? Reading or buying? • What? Books in general or literary/cultural books in particular?

In 1997, the last year for which figures are available, more than 17,000 titles were published in the Netherlands, of which 58% were general titles and 23% scientific titles. Approximately 23% of these books were unchanged reprints or reissues. In 2000 *Centraal Boekhuis*, the largest book distributor in the Netherlands, carried more than 60,000 Dutch-language titles (including older publications), of which 43% were literary/cultural in nature. Titles were offered in each of the 244 genres,

but in around half of these there were no more than 100 titles. The literary/cultural genres were relatively well represented: only around a quarter of these genres had fewer than 100 titles.

In 2000 there were 2,088 booksellers in the Netherlands (bookshops, Internet retailers, book clubs). According to figures from *Centraal Boekhuis*, the 1007 biggest booksellers purchased an average of 4910 different titles in 2000 (8% of the total). Of these, an average of 2132 were literary/cultural titles (8% of the purchased titles). On average, each bookseller had purchased titles from 168 genres, in 38% of which they bought more than ten different titles per genre.

In 2000 consumers in the Netherlands together purchased 32.5 million general books at an average price of EUR 12.25. With a view to consumer participation, it is important to note that the fixed book price applied to approximately 70% of this total of 32.5 million general books purchased (other books include imports, remainders and books from non-recognised publishers), but only to around 10% of all books read (the other books were borrowed, including from libraries).

2 *The arrangements on the fixed book price*

The arrangements regarding the fixed book price are laid down in the Rules for the Book Trade in the Netherlands (*Reglement Handelsverkeer*) as published by the Royal Association for the Dutch Book Trade (KVB), to which nearly all the key players on the book market are affiliated – 500 publishers and 2,088 booksellers in 2000. The Rules state that each publisher determines the price for which booksellers may sell a book to consumers (resale price maintenance). In principle, this consumer price applies for at least two years. Resale price maintenance removes the possibility of price competition between booksellers, but leaves open the possibility of price competition between different publishers and between different titles.

A publisher can use resale price maintenance to influence the profit margin of booksellers. This is possible because the publisher not only determines the price for which the bookseller purchases a book, but also the price at which the bookseller sells that book on to consumers. The profit margin is protected by the absence of price competition between booksellers. Resale price maintenance does not however mean that the margin is the same for all booksellers: the wholesale price is the result of negotiations between the bookseller and the publisher. This evaluation reveals that booksellers and publishers definitely do make arrangements on trading margins for a proportion of book sales, via the ‘fixed set-off discount’. These anticompetitive practice arrangements are not covered by the exemption for the fixed book price.

In addition to resale price maintenance, the Rules for the Book Trade also contain arrangements governing the exclusive dealing in books. Booksellers who are not recognised (i.e. who do not hold a diploma in bookselling (*Ondernemersdiploma voor de Boekhandel*)) do not have a right to a profit margin on the sale of scientific books and school textbooks (which account for 42% of all books published). Booksellers who

are not affiliated to the Royal Association for the Dutch Book Trade (KVB) also have no right to a profit margin on general books costing more than EUR 20 (which accounts for 15% of all books published)

3 *The effectiveness of the fixed book price*

The contributions of the book sector to the achievement of cultural policy aims do not give a satisfactory answer to the question of whether the fixed book price is effective. In the first place, there is a lack of tools to measure this; in the second place, in addition to the fixed book price commercial and personal considerations in respect of market prices and trends in the book market also influence the cultural policy 'performance' of the book sector. In the evaluation, therefore, the different influences were separated from each other in order to assess the influence of the fixed book price.

The fixed book price can contribute to the wide availability of books in three ways. In the first place, resale price maintenance may offer publishers a means of offering booksellers higher protected profit margins, thereby encouraging them to stock that publisher's range on their shelves.

Secondly, the higher profit margin for booksellers on each title offers additional opportunities for cross-subsidies of unprofitable titles, and this can contribute to the aim of ensuring that each bookseller stocks a wide range of books. Cross-subsidising is a very widely used strategy in business in general, also outside the book market – and thus without resale price maintenance – which can contribute to the long-term profitability of a business. It is a common strategy, for example, in the development of new products. It can also have a favourable impact on the overall profitability of a business if certain products are offered for sale which, though unprofitable, contribute to the image of the business or complete its product range. The protected profit margin via resale price maintenance gives booksellers the financial scope to subsidise book titles which do not contribute to their long-term profitability. These may for example be titles whose profitability they have misjudged, or titles which are expected to be unprofitable but which the bookseller still wishes to stock for personal reasons. The disadvantage of this is that it reduces the incentive for booksellers to improve their selection of titles.

Finally, the ban on price competition prevents booksellers carrying a wide range from being driven out of business by competing booksellers carrying only fast-selling titles. The other side of this coin, however, is that booksellers are less able to respond to the demands of consumers by developing price strategies in favour of specific target groups. Moreover, booksellers have no opportunity to win market share through price competition. For example, Internet booksellers could offer books at lower prices than bookshops, because of their larger scale. International comparison shows that the share of books sold via the Internet and other alternative sales channels is lower in countries with a fixed book price than in other countries.

The specific design of the fixed book price has a negative impact on the availability of books. The exclusivity stipulation means, for example, that books priced at over EUR 20, scientific books and school textbooks are not available at every outlet. Moreover, booksellers face the added disadvantage that, if they carry titles which quickly prove to be poor sellers, they have to wait at least two years before being allowed to reduce the price. This lowers the willingness of booksellers to carry 'high-risk' books.

The fixed book price can also contribute in three ways to ensuring the diversity of titles offered. In the first place, it is good for the diversity of titles if publishers are able to use vertical price-fixing to place their titles on the shelves at more sales outlets. Giving consumers an opportunity to browse through books at the sales outlet contributes to the success of titles; a book is after all an experiential commodity which value is only appreciated after consumption. In the second place, publishers are able to take more risk because they can use resale price maintenance to encourage booksellers to stock more copies of each title. Finally, under certain conditions Resale price maintenance protects publishers' profit margin so that, like booksellers, they have more opportunities to use cross-subsidies to finance the losses on unprofitable books. This helps enable publishers to place a larger number of titles in the marketplace.

The contribution made by the fixed book price to the diversity of supply is smaller than its contribution to availability, because the necessity and effectiveness of vertical price-fixing is less marked for publishers than for booksellers..

The third cultural policy objective on which the fixed book price was evaluated relates to consumer participation. Given the price-sensitive demand for books, it is unfavourable that the fixed book price can lead to prices which are above the market equilibrium level.

One disadvantage of the fixed book price for all three cultural policy aims is that it is a non-obligatory instrument. This means that market players are not compelled to use the higher margins on top-selling books - a direct consequence of the fixed book price -for the achievement of the cultural policy objectives. This implies that the fixed book price also offers a high net profit margin to players in the book market who make no particular contribution to achieving cultural policy aims.

Finally, it is unfavourable for many authors when their books become more expensive due to the fixed book price. It harms the sales (read: fame) of their book titles and with that the possibilities to raise additional income with lectures and presentations. For many authors this additional income is more important than the income from royalties.

4 *Positive side-effects of the fixed book price*

The fixed book price makes a modest contribution to the collective activities in the book sector, from which diversity, availability and consumer participation also benefit. However, it is difficult to prove that the advantages of cooperation outweigh the

disadvantages of restricting competition. Nevertheless, the climate in the book market could change if the fixed book price were to be scrapped without an alternative policy instrument to replace it. This change in the climate could take place at the expense of the collective distribution activities of Centraal Boekhuis.

International comparison offers no definitive answer on the role of the fixed book price. In many countries with a fixed book price, the distribution of books is less well-organised than in the Netherlands; in the United Kingdom, however, distribution (partly through government subsidies) actually improved after the abolition of the fixed book price.

5 *The effectiveness and efficiency of the fixed book price compared with the alternatives*

Since this evaluation shows that the fixed book price in some respects has a negative impact on the achievement of cultural policy objectives, it is worthwhile considering alternative policy instruments. Since it is not inconceivable that a lesser cultural policy 'performance' than at present would be acceptable, instruments which may lead to lower achievement of policy objectives were also included in the comparison. The evaluation of alternatives thus looks at the combination of effectiveness and efficiency. An alternative which makes a lower contribution to the achievement of cultural policy objectives may be attractive if it is highly efficient, or vice versa. The attractiveness of alternatives depends also on the trends in the bookmarket. For instance, there is a development in which the majority of sales outlets narrows its range of books and a minority becomes a specialist or mega-bookstore. Outside the cities the range of books stocked might narrow. Internet can not be considered a full substitute of a dense network of bookstores, but it is an important complement.

The perspective of the diversity of books is favourable, due to technological developments like lower production costs, e-books and publishing on demand. Three alternatives were selected from a list of possible instruments, each of which initially score well in terms of effectiveness and applicability. The first alternative is a slimmed-down version of the fixed book price, in which resale price maintenance is retained but a number of disadvantageous aspects of the design are eliminated. This slimmed-down fixed book price would last for, say, six months, without exclusivity of trade without a fixed price for scientific books and without fixed set-off discounts. Secondly there is an alternative without intervention, in which the fixed book price is abolished without replacing it with another policy instrument. Finally, there is the alternative of scrapping the fixed book price and replacing it with subsidies aimed at promoting the achievement of cultural policy objectives. In principle, subsidies could be targeted at all links in the business column: authors, publishers, wholesalers, booksellers and consumers. Partly in view of the (future) trends in the book market, which appear to be favourable for diversity but unfavourable for broad accessibility, the logical option would be to target the subsidies at booksellers.

Comparison of the fixed the book price with the alternatives is hedged in with uncertainties. Activities undertaken for the achievement of cultural policy objectives by players in the book market on the basis of commercial or personal considerations are difficult to predict. In addition, the speed and impact of technological developments are difficult to estimate. These aspects could influence the efficiency and effectiveness of the existing and a slimmed-down fixed book price, and also of the alternative without intervention. The uncertainty surrounding subsidies lies primarily in assessing government errors, i.e. the distortions which occur as a result of incorrect application and of bureaucracy. Finally, the comparison of the alternative policy instruments is hampered by their differing disadvantages: with some alternatives the drawbacks relate to prices and the development of services and ranges, while in other cases the disadvantages lie in the area of government budgets and the risk of government mistakes.

Despite these uncertainties, the conclusion after comparing the alternatives is that maintaining the present fixed book price is not appropriate. This instrument scores less well than the slimmed-down version, because a weaker score on efficiency does not appear to be offset by a better score for effectiveness.

The same uncertainties render it impossible to indicate the best alternative from the remaining options. Depending on how cultural policy aims are translated into practical objectives and how they are prioritised, different policy options may be the best alternative:

- A slimmed-down fixed book price is the best option if great importance is attached to avoiding bureaucratic regulation and if the present (trend in) achievement of cultural policy objectives by the book market is considered adequate. This alternative offers no more certainty than the present fixed book price that cultural policy objectives will be achieved. It remains a non obligatory instrument. Compared with the present situation, the slimmed-down fixed book price could reduce the distortion of the market and improve consumer participation. It is likely that it would also lead to lower prices; if it were to result in an average price reduction of 3% (though a different percentage is also possible), consumers could save a total of around EUR 9 million annually.
- The ‘no intervention’ alternative would be the best option if preference is given to the undisrupted operation of the books market. Because the speed and impact of technological and commercial developments are difficult to estimate, however, this alternative also carries the greatest degree of uncertainty. In the most favourable case the contribution to the achievement of cultural policy objectives could be greater than at present because this alternative encourages the development of alternative distribution channels for books, such as the Internet. With a view to ensuring the wide accessibility of books, Internet book sales will probably be necessary in time as a supplement to the bookshop network, owing to the narrowing range of books stocked and the possible dilution of the network. The undisrupted operation of market forces could lead to price reductions. How big these reductions would be is uncertain, but it is likely that they would be larger than with the slimmed-down fixed book price. If abolition of the fixed book price

were to lead to an average 5% reduction in book prices, consumer savings would amount to a total of around EUR 14 million annually. In the unfavourable case abolishing the fixed book price reduces the amount of booksellers.

- Subsidising booksellers instead of vertical price-fixing is the best option if more certainty is required on the achievement of the accessibility objective. The subsidy option allows the market to operate without distortion; the greatest uncertainty lies in the risk of government errors. Illustrative calculations show that generous subsidising of relevant bookshops would be possible without any additional burden on the public purse. For example, a subsidy of EUR 14 million (the amount that consumers save without a fixed book price) would be enough to fully subsidize 15% of the literary/cultural titles purchased by booksellers.

Given the uncertainties surrounding the assessment of the alternatives, it would be desirable to carry out an evaluation a few years after any policy change. If the present fixed book price is continued, a new evaluation will have to be carried out if major developments, for example of a commercial or technological nature, have changed the operation of the book market and of the fixed book price.

6 Conclusion

This evaluation of the fixed book price shows that, while the present instrument can make an effective contribution to the achievement of cultural policy objectives, it is less efficient than alternative policy instruments. The present fixed book price should therefore be abolished or replaced by an alternative policy instrument.

Which alternative is the best one to replace the fixed book price depends on the one hand on how cultural policy aims are translated into practical objectives and how they are prioritised, and on the other on the perspective selected. As regards the first of these considerations, it is only after the formulation of concrete objectives and prioritisation that an assessment can be made of which is the best alternative. With regard to the second consideration, the assessment depends on whether the alternatives are judged from the perspective that an alternative offering some certainty must be better than the fixed book price (the continuity perspective), or from the perspective that there must be convincing reasons for interventions which restrict competition (the competition perspective). Only when the objectives and the perspective have been made clear can a choice be made from the three alternative policy instruments.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

In de Delftse binnenstad prijkt op de gevel van een pand dat voorheen een boekhandel huisvestte nog altijd de spreuk:

*Eer scheidt men water met een zeef,
dan wijsheid zonder boeken.*

Die gevelspreuk is in tal van opzichten tijdgebonden. Naast de woordkeus verraadt ook de strekking een zekere gedateerdheid. Sinds de boekdrukkunst op grote schaal ingang vond, werd het boek in de westerse samenleving een belangrijke, zo niet de belangrijkste, drager van informatie en cultuur. Daarvóór gold dat in mindere mate al voor handgeschreven manuscripten, met een hoofdrol voor bibliotheken van hoven en kloosters.

Voor de komst van het geschreven en gedrukte woord vond kennisoverdracht mondeling plaats. Wat nu wel boekenwijsheid heet, wortelde toen in een orale traditie, terwijl vakkennis binnen de meester-gezelverhouding van de gilden werd overgedragen. Ook cultuur werd toen uitsluitend langs andere wegen dan het geschreven woord geuit. In die tijd ging voornoemde gevelspreuk dus *nog niet* op.

Vooruitkijkend zijn we mogelijk op weg naar een tijd waarin die spreuk *niet meer* op zal gaan. Met de digitale ontwikkelingen is het waarschijnlijk dat andere informatie- en cultuurdragers een belangrijkere rol krijgen en dat de afhankelijkheid van boeken kleiner wordt. Overigens ondervinden boeken al sinds jaar en dag concurrentie van andere media: van oudsher van het gedrukte woord zelf (in de vorm van couranten en periodieken), sinds de eerste helft van de vorige eeuw van de radio, sinds de tweede helft van die eeuw ook van de televisie en sinds enige tijd van andere elektronische media, zoals cd-roms en internet. In de digitale toekomst komen daar zonder twijfel nieuwe elektronische concurrenten bij. Bovendien hebben er naast boeken altijd al andere cultuurdragers bestaan, in de vorm van kunstuitingen zoals schilderijen, beelden, toneel, dans en muziek. De digitale toekomst behoeft in zo verre relativering, dat het boek niet van de ene op de andere dag van exclusief medium tot concurrentie geparachteerd wordt. Veeleer krijgt het boek naast de aloude concurrenten nu ook gezelschap van nieuwe digitale media.

Tegenwoordig geldt het boek als een belangrijke drager van informatie en cultuur. Die tweede functie staat in deze studie centraal. In de rol van cultuurdrager geniet het boek, net als andere kunstuitingen zoals toneel en klassieke muziek, een zekere bescherming en ondersteuning. Die is onder andere georganiseerd in de vorm van een vaste boekenprijs.

Deze wijze van bescherming en ondersteuning wijkt af van de manier waarop de rest van het cultuurbeleid heeft vorm gekregen.¹ Zoals in dit rapport zal blijken, is het principe van collectieve verticale prijsbinding bedoeld om kruissubsidiëring mogelijk te maken. Behalve in het geval van de vaste boekenprijs, wordt dit principe in het cultuurbeleid niet gehanteerd.² In de regel krijgt cultuurbeleid vorm als subsidiëring uit algemene middelen.

Juist dit karakteristieke gegeven – dat de vaste boekenprijs een ontheffing vergt van wetgeving die vrije mededinging beoogt – is de oorzaak dat dit beleidsinstrument ter discussie staat. Nieuwe mededingingswetgeving noopte in de jaren negentig van de vorige eeuw tot hernieuwde politieke aandacht voor de voor- en nadelen van die ontheffing, die overigens al sinds 1967 bestaat.

In 1997 besloten Tweede Kamer en Regering tot verlenging van de ontheffing voor bepaalde tijd (tot 2005). De verlenging stelde op een toezegging uit 1985 van toenmalige bewindslieden aan de Tweede Kamer. Voor de ontheffing is geen inhoudelijke beoordeling gemaakt van de werking van de vaste boekenprijs, maar afgesproken is dat dit zal gebeuren bij de evaluatie hiervan. Daarbij werd vastgelegd dat in die evaluatie zowel de effectiviteit (werkt het?) als de efficiëntie (werkt het doelmatig?) van de vaste boekenprijs onderzocht zal worden. De beschikking vermeldt dat die evaluatie zal plaatsvinden onder verantwoordelijkheid van de ministeries van Economische Zaken (EZ) en Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OCenW). Medio 2000 hebben die ministeries het Centraal Planbureau (CPB) en het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) gevraagd een evaluatie te maken van de vaste boekenprijs.

In de ontheffingsbeschikking worden de doelstellingen van de vaste boekenprijs vermeld en staat aangegeven welke aspecten (ten minste) in de evaluatie aan de orde moeten komen:

“De evaluatie heeft betrekking op de effectiviteit en efficiëntie van het instrument van de Vaste boekenprijs. Dit houdt in dat bezien zal worden welke voor- en nadelen zijn verbonden aan een systeem van collectieve verticale prijsbinding voor boeken en in welke mate de vaste boekenprijs leidt tot realisatie van de achterliggende culturele doelstellingen (een breed en gediversifieerd aanbod alsmede een fijnmazig distributienetwerk) en in hoeverre de vaste prijs een efficiënt instrument kan vormen om die doelstellingen te realiseren” (ministerie van Economische Zaken 1997).

De ontheffing vermeldt vervolgens dat de evaluatie dient plaats te vinden volgens de criteria voor ontheffings- en vrijstellingsverzoeken. Een dergelijke toetsing is echter voorbehouden aan de Nederlandse Mededingingsautoriteit en zal dus geen expliciete aandacht krijgen in deze evaluatie. Dit betekent dat het onderzoek niet ingaat op de vraag of de cultuurpolitieke doelstellingen onder de ontheffingscriteria vallen. Bij de

analyse van de efficiëntie in hoofdstuk 8 en in de conclusie in hoofdstuk 9 is er overigens wel aandacht voor de criteria die de Mededingingswet gebruikt: zijn alle facetten van de vaste boekenprijs onmisbaar en schakelt de vaste boekenprijs de mededinging niet wezenlijk uit?

Bij het verlenen van de ontheffing is destijds geen onderscheid gemaakt tussen de marktsegmenten algemene boeken en schoolboeken. In de notitie *Boekenprijzen* (d.d. 3 december 1999) is de Tweede Kamer evenwel toegezegd dat in de evaluatie ook de schoolboeken worden betrokken, waarbij de aandacht in het bijzonder zal worden gericht op schoolboeken voor het voortgezet onderwijs. Dit heeft geresulteerd in een separaat rapport over de vaste boekenprijs voor schoolboeken (SEO 2001), uitgevoerd in opdracht van SCP en SCP.

1.2 Probleemstelling

De probleemstelling voor deze evaluatie is tweeledig:

- 1 Hoe effectief (doeltreffend) is het instrument vaste boekenprijs voor het realiseren van de beoogde doelen ervan?
- 2 Welke alternatieven zijn beschikbaar om de beoogde doelen te bereiken, rekening houdend met de nieuwe ontwikkelingen in de boekenmarkt? Hoe efficiënt (doelmatig) is het instrument vaste boekenprijs ten opzichte van alternatieven?

1.3 Onderzoeksaanpak

Deze evaluatie van de evaluatie van de vaste boekenprijs concentreert zich op het algemene boek. Aangezien de vaste boekenprijs minder van belang is voor wetenschappelijke boeken, komen deze alleen zijdelings ter sprake. De beoordeling van de werking van de vaste boekenprijs in het licht van de werking van de boekenmarkt en van de cultuurpolitieke doelstellingen berust grotendeels op kwalitatieve analyses. Deze analyses zijn gemaakt op basis van literatuuronderzoek en enkele tientallen interviews met partijen op de Nederlandse boekenmarkt. De analyse van de werking van de Nederlandse boekenmarkt diende bijna volledig aan de hand van de interviews te gebeuren, omdat nagenoeg geen relevante actuele literatuur beschikbaar is. De analyse van de pluriformiteit en de beschikbaarheid van boeken anno 2000 berust op een kwantitatief onderzoek met behulp van data van het Centraal Boekhuis. Uitspraken over koopgedrag, leesgedrag en prijsgevoeligheid van consumenten zijn gebaseerd op respectievelijk data van Stichting Speurwerk betreffende het Boek (de Speurwerk Boeken Omnibus), van het SCP (het Tijdsbestedingsonderzoek) en van het CBS.

Informatie over ervaringen die men in andere landen heeft opgedaan met instrumenten om cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken, komt uit een internationale quick scan naar de vaste boekenprijs (EIM 2001), uitgevoerd in opdracht van CPB en SCP.

Allereerst noemen we in hoofdstuk 2 redenen voor overheidsingrijpen, met aandacht voor de cultuurpolitieke doelstellingen en de economische kenmerken van de boekenmarkt. Vervolgens staat in hoofdstuk 3 een beschrijving van de institutionele aspecten van de vaste boekenprijs. Hoofdstuk 4 brengt de structuur van en de belangrijkste spelers op de boekenmarkt in kaart en hoofdstuk 5 geeft een beeld in hoeverre de cultuurpolitieke doelstellingen worden bereikt. De eerste vraag van de probleemstelling komt aan de orde in hoofdstuk 6 in de vorm van een kwalitatieve analyse van de effectiviteit van de vaste boekenprijs. Daarna volgt in hoofdstuk 7 een verkenning van trends in de boekenmarkt in relatie tot de effectiviteit van de vaste boekenprijs. Hoofdstuk 8 behandelt de tweede vraag van de probleemstelling, namelijk de efficiëntie van de vaste boekenprijs ten opzichte van alternatieven. In hoofdstuk 9 eindigt het rapport met enkele conclusies.

Noten

- 1 Het principe van afroming van goed renderende producten ten faveure van niet-renderabele maar beschermingswaardige producten vertoont hooguit overeenkomsten met een facet van het mediabeleid. Daar werd, overigens niet om cultuurpolitieke redenen maar met een beroep op het hogere belang van vrije en pluriforme berichtgeving, een deel van de reclame-inkomsten van de omroep doorgesluisd naar het Bedrijfsfonds voor de Pers. Uit dit fonds wordt incidenteel steun aan dagbladen en opinieweekbladen verleend.
- 2 Dat wil niet zeggen dat bijvoorbeeld podia niet op eigen gelegenheid aan kruis-subsidiëring doen, bijvoorbeeld door een gemengde programmering van een goed renderend genre als cabaret en een minder winstgevend genre als modern toneel. Dit is dan echter de zelfgekozen strategie van een culturele instelling, niet de opgelegde respectievelijk onderling overeengekomen strategie van een bedrijfstak c.q. cultuurvorm.

2 Cultuurpolitieke en economische redenen voor interventie in de boekenmarkt

2.1 Inleiding

Boeken hebben een tweeledig karakter. Behalve economisch verhandelbare goederen zijn het ook cultuurdragers. Vanwege die cultuurpolitieke redenen geeft de overheid het boekenvak de gelegenheid via de vaste boekenprijs in te grijpen in de werking van de markt. Daarnaast intervenueert de overheid in de boekenmarkt via subsidies aan auteurs, vertalers en bibliotheken en via het auteursrecht.

Het boekenvak heeft zijn eigen merites, maar is niet uniek. Ook in andere sectoren vindt met toestemming van de overheid zelfregulering plaats of voert de overheid beleid om de werking van de markt te beïnvloeden. In dit hoofdstuk staan de redenen voor overheidsingrijpen in de boekenmarkt centraal. Achtereenvolgens gaat het daarbij om de cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs (§ 2.2) en om de economische kenmerken als redenen om in de boekenmarkt te intervenueeren (§ 2.3). Tot slot wordt de motivatie voor overheidsingrijpen in de boekenmarkt geresumeerd (§ 2.4).

2.2 Cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs

De cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs laten zich met gemak in een 'one-liner' vatten: het gaat om een pluriform aanbod en een brede beschikbaarheid van boeken. Wie een bondige omschrijving van die cultuurpolitieke doelstellingen zoekt, hoeft niet verder te kijken. Wie echter de opdracht heeft de werking van de vaste boekenprijs te evalueren, dient met meer precisie te omschrijven waarom de vaste boekenprijs wordt toegestaan. Aan deze cultuurpolitieke doelstellingen moet de vaste boekenprijs immers de maat worden genomen.

Helaas zijn deze cultuurpolitieke doelstellingen niet met grote precisie in beleidsdocumenten uitgewerkt. Dit hoofdstuk zou zeer beknopt zijn geweest, wanneer in beleidsstukken was vastgelegd dat de vaste boekenprijs erin zou moeten resulteren dat er X titels beschikbaar dienen te zijn (inclusief eventueel een specificatie van het aantal titels per genre) en dat er per 100.000 inwoners Y boekhandels dienen te zijn met elk ten minste Z titels op voorraad (opnieuw inclusief eventuele specificaties naar genre, maar ditmaal eveneens inclusief maatstaf voor geografische spreiding van die boekhandels).

Beleidsstukken van de overheid en van 'het boekenvak' benaderen nergens een dergelijke precisie. Wellicht mag een dergelijk niveau van precisie ook niet verwacht worden. Overheidsstukken spreken in algemene termen van het belang van een levendig literair klimaat en bieden maar weinig houvast in de vorm van meer concrete doelstellingen. Hetzelfde gebrek aan precisie geldt voor documenten van de Koninklijke

Vereniging van het Boekenvak (KVB), voorheen de Koninklijke Vereeniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels (VBBB).

De vaste boekenprijs werd onverminderd ook op schoolboeken van toepassing verklaard, terwijl dat om verschillende redenen een volstrekt andere markt is (SEO 2001). Dit illustreert echter wel dat het denken over de vaste boekenprijs door een geringe mate van precisie wordt gekenmerkt. Bij gebrek aan ijkpunten hoe 'het boekenvak' eruit zou moeten zien, bestond bij het sluiten van enkele Amsterdamse boekhandels een gevoel onbehagen. Er zijn echter geen criteria waaraan kan worden afgemeten dat het aantal hoofdstedelijke boekhandels nu tot beneden een kritische grens zou zijn gedaald.

Er bestaat, met andere woorden, geen pasklaar referentiekader aan de hand waarvan de vaste boekenprijs kan worden geëvalueerd. Aangezien politiek noch boekenvak een dergelijk kader aanreiken, stond het onderzoeksteam van CBP/SCP voor de taak zelf zo'n referentiekader uit te werken. Het beginpunt van die exercitie lag, uiteraard, bij het bestuderen van de relevante beleidsdocumenten van de overheid en het boekenvak. Paragraaf 2.2.1 bevat een overzicht van hetgeen daarin over de doelstellingen achter de vaste boekenprijs te berde wordt gebracht. In paragraaf 2.2.2 wordt geschetst welke concrete criteria aan die cultuurpolitieke doelstellingen kunnen worden ontleend.

2.2.1 Cultuurpolitieke doelstellingen

De voorgeschiedenis van deze evaluatie beslaat een eeuw. Vanaf 1903 heeft Nederland steeds een vaste publieksprijs voor boeken gekend op basis van een privaatrechtelijke overeenkomst binnen het boekenvak. Sinds de jaren zestig van de vorige eeuw kent de vaste boekenprijs de vorm van een ontheffing van het verbod op verticale prijsbinding. De (gewijzigde) Wet economische mededinging in 1990 noopte tot een nieuwe ontheffing. Al in 1985 werd in de Tweede Kamer overlegd over de consequenties van die nieuwe mededingingswet voor de vaste boekenprijs. Bij deze gelegenheid werd een, naar later zou blijken doorslaggevende, toezegging gedaan.

Tabel 2.1 Geschiedenis van de vaste boekenprijs

tot 1967	vaste boekenprijs, gebaseerd op een privaatrechtelijke overeenkomst in het boekenvak
1964	collectieve verticale prijsbinding wordt generiek onverbindend verklaard
1964	VBBB verzoekt om ontheffing van verbod op collectieve verticale prijsbinding
1967	bewindslieden EZ en CRM verlenen VBBB ontheffing van het verbod op collectieve verticale prijsbinding
1967-1990	vaste boekenprijs, gebaseerd op voornoemde ontheffing van het verbod op collectieve verticale prijsbinding
1985	bewindslieden EZ en WVC (Bolkestein en Brinkman) zeggen Tweede Kamer hernieuwde ontheffing toe
1990	invoering Wet economische mededinging
1990	VBBB dient verzoek in tot ontheffing van die Wet economische mededinging
1993	positief advies Commissie economische mededinging, vanwege toezegging uit 1985
1997	bewindslieden EZ en OCenW verlenen ontheffing van het verbod op verticale prijsbinding, tot 1 januari 2005

De hier staccato opgesomde gebeurtenissen krijgen hierna wat meer reliëf. Daarbij wordt overigens niet de chronologische volgorde van gebeurtenissen gehanteerd, maar wordt het spoor terug in de tijd gevolgd, te beginnen bij de verleende ontheffing.

De vaste boekenprijs bestaat niet bij gratie van wetgeving, maar bij gratie van een ontheffing op wetgeving. De vaste boekenprijs vormt een inbreuk op het principe van vrije mededinging. Die inbreuk is gesanctioneerd in een ontheffing van de Wet economische mededinging, die in maart 1997 desgevraagd aan het boekenvak is verleend (Staatscourant 1997, nr. 52). Het ligt dan ook in de rede om de inventarisatie van cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs te beginnen bij de motieven voor het verlenen van die ontheffing. Deze werd verleend na een verzoek daartoe door het boekenvak, in casu door de vbbb (1990). De vaste boekenprijs is geregeld in het Reglement Handelsverkeer (KVB 2000). Ook deze documenten vormen daarom onderdeel van de inventarisatie van de cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs. De ontheffing op de Wet economische mededinging werd verleend door toenmalig minister Wijers van Economische Zaken, mede namens toenmalig staatssecretaris Nuis van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Alle inhoudelijke beleidsdocumenten van de rijksoverheid over de vaste boekenprijs zijn echter afkomstig van het ministerie van OCenW, dan wel van het ministerie van wvc waaronder de portefeuille cultuur voorheen viel. Het betreft onder meer een OCenW-publicatie over het cultuurbeleid (OCenW 1998), de wvc-nota *Letterenbeleid* (wvc 1988) en een aantal beleidsbrieven.

De ontheffing

De *Beslissing inzake verzoek KVB om ontheffing van het verbod op verticale prijsbinding* (hierna: de ontheffing), gepubliceerd in de *Staatscourant* 1997 (nr. 52) heeft voornamelijk betrekking op de institutionele aspecten van de vaste boekenprijs (zie elders in dit rapport). In een passage onder het kopje *Motivering inzake ontheffing van verbod verticale prijsbinding* wordt slechts geconstateerd gehouden te zijn aan een uit 1985 daterende toezegging aan de Tweede Kamer. “Wanneer de huidige ontheffing (...) van de Wet economische mededinging van rechtswege vervalt en indien de boekenbranche om een nieuwe ontheffing verzoekt, zal een zodanig verzoek worden ingewilligd. Het is onze bedoeling zulk een ontheffing te verlenen voor de periode van 15 jaren”, schreven de toenmalige bewindslieden Bolkestein (staatssecretaris EZ) en Brinkman (minister wvc) de Tweede Kamer destijds (TK 1985/1986).

De regering achtte het in 1997 “vanuit bestuurlijke consistentie wenselijk om deze expliciete toezeggingen aan de KVB en de Tweede Kamer gestand te doen en de KVB voor een periode van 15 jaren, gerekend vanaf het jaar 1990 (...), dat wil zeggen tot het jaar 2005, een ontheffing van het verbod van collectieve prijsbinding te verlenen”. De regering zag “geen aanleiding om alsnog een nadere inhoudelijke beschouwing te wijden aan de vaste boekenprijs als instrument om een breed en gevarieerd aanbod van boeken en een fijnmazig distributienetwerk te realiseren. Uit een oogpunt van rechtszekerheid is het wenselijk dat de KVB thans de ontheffing verleend wordt ten

aanzien van het verbod van collectieve verticale prijsbinding. In 2000 zal een evaluatie van het systeem van de vaste boekenprijs plaatsvinden” (Staatscourant 1997, nr. 52).

In het ontheffingsverzoek van het boekenvak, een brief van de Koninklijke Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels (VBBB 1990), speelden de cultuurpolitieke doelstellingen alleen indirect een rol, onder terugverwijzing naar de eerder verleende ontheffing. Verder beriep de VBBB zich op de toezeggingen uit 1985.

De geringe rol van inhoudelijke argumenten is al in het voortraject naar de ontheffing gehekeld. De om advies gevraagde Commissie economische mededinging constateerde “dat het in de adviesaanvraag neergelegde voornemen de gevraagde ontheffing te verlenen niet zozeer wordt ingegeven door een inhoudelijke beoordeling van de door de KVB aangevoerde argumenten, maar in feite stoelt op de toezegging van de toenmalige bewindslieden in een brief aan de Tweede Kamer van 9 november 1985. De commissie acht het, gelet op de reeds gedane toezegging ter zake, niet zinvol – en zij betreurt dat – een inhoudelijke beschouwing te geven over de vraag of een ontheffing van het verbod van collectieve prijsbinding gewenst is” (geciteerd uit de ontheffing: Staatscourant 1997, nr. 52).

De Commissie economische mededinging stelde voor te zijner tijd een evaluatie te laten uitvoeren, een voorstel dat in de ontheffing is overgenomen. Dit rapport is daarvan het resultaat. Die ontheffing bevat echter nauwelijks aanknopingspunten voor een specificatie van de cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs die voor deze evaluatie nodig is.

Het Reglement handelsverkeer

De vaste boekenprijs is uitgewerkt in het Reglement handelsverkeer (KVB 2000). Op basis van dit reglement is de ontheffing verleend. Dit reglement bevat alleen in een korte bijlage, onder het kopje *Maatschappelijke waarde van de vaste boekenprijs*, een verwijzing naar cultuurpolitieke doelstellingen, zonder daaraan overigens met enige precisie een doel te verbinden: “De vaste boekenprijs heeft voordelen voor iedereen die met boeken te maken heeft. Uitgevers en boekverkopers krijgen de nodige speelruimte om titels aan te bieden die niet bij voorbaat kansrijk zijn. De consument kan rekenen op een gevarieerd assortiment dat gedurende langere tijd – veelal uit eigen voorraad – leverbaar blijft.” Dat reglement bevat echter geen intentieverklaring of inspanningsverplichting met als strekking dat uitgevers en boekverkopers zich vanwege de vaste boekenprijs een extra inspanning zullen getroosten voor niet bij voorbaat kansrijke titels.

Deze bron uit het boekenvak bevat geen informatie over hoe de vaste boekenprijs welke cultuurpolitieke doelstellingen bevordert. Niettemin heeft de overheid het ontheffingsverzoek gehonoreerd, kennelijk erop vertrouwend dat uitgevers en boekhandelaren de vaste boekenprijs ten bate van de – overigens niet nader gepreciseerde – cultuurpolitieke doelstellingen zullen inzetten.

OCenW-beleidsdocumenten

Beleidsdocumenten van het ministerie van OCenW (en de voorganger wvc) vormen de derde potentiële bron van informatie over de cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs. Complicerend daarbij is dat in die stukken niet telkens dezelfde terminologie gebruikt wordt en dat het cultuurbeleid een gelaagde opbouw kent, met een zekere differentiatie in de nagestreefde cultuurpolitieke doelstellingen (OCenW 1998). De vaste boekenprijs vormt een onderdeel van het letterenbeleid, het letterenbeleid is een onderdeel van het mediabeleid, en dat mediabeleid is weer onderdeel van het cultuurbeleid. Hierna passeren die beleidsniveaus, en de daar vigerende terminologie en doelstellingen, kort de revue.

De wettelijke taakomschrijving van de bewindspersoon met de portefeuille cultuur luidt: “het scheppen van voorwaarden voor het instandhouden, ontwikkelen, sociaal en geografisch spreiden of anderszins verbreiden van cultuuruitingen” (Wet op het specifiek cultuurbeleid, artikel 2). Tussen het ontwikkelen en het spreiden van cultuuruitingen bestaat een zekere spanning, die ook in het letterenbeleid doorklinkt, met name in de nota *Letterenbeleid* (wvc 1988). Die spanning zit hierin dat hetgeen de kunstwereld ontwikkelt, zelden (ogenblikkelijk) door een breed publiek wordt geapprecieerd. Toch is het cultuurbeleid zowel op het aanbieden van artistieke kwaliteit als op sociale spreiding gericht.¹ De doelstellingen pluriformiteit en beschikbaarheid kunnen tot het aanbodbeleid worden gerekend. De diep in het cultuurbeleid verankerde spreidingsgedachte heeft ook betrekking op het boek.

Een aspect van het cultuurbeleid is het mediabeleid. Behalve op het letterenbeleid is dat mediabeleid overwegend op de omroep en de pers gericht. Daarbij speelt, net als bij het boek, het begrip pluriformiteit een grote rol. De pluriformiteitsdoelstelling van het mediabeleid is evenwel niet door cultuurpolitieke doelstellingen ingegeven, maar door doelstellingen betreffende het democratisch proces. Niet culturele maar democratische kwaliteit staat voorop: het belang van een pluriforme pers voor de informatievoorziening en opinievorming (TK 1994/1995 en OCenW 1998: 103).²

Binnen het mediabeleid bestaat specifieke aandacht voor het boek in het letterenbeleid. “De opdracht van het nationale letterenbeleid is het bevorderen van een bloeiend literair leven in Nederland”, aldus de nota *Letterenbeleid* (wvc 1988: 6). Onder het letterenbeleid valt niet alleen beleid ter bevordering van de literatuur, maar ook het beleid voor het boek en het leesbevorderingsbeleid. Een en ander is uitgekristalliseerd in drie beleidsterreinen, die in verschillende beleidsstukken uiteenlopend zijn benoemd (zie tabel 2.2).

Tabel 2.2 De benamingen van de drie terreinen van het letterenbeleid in diverse beleidsstukken

Nota Letterenbeleid (WVC 1988)	Letterenbrief (WVC 1990)	Nota Cultuurbeleid in Nederland (OCenW 1998)
letterenbeleid in engere zin	specifiek letterenbeleid	specifiek letterenbeleid
letterenbeleid in bredere ligging	generiek boekbeleid	algemeen boekbeleid
beleid voor boek en lezen	beleid ter bevordering van de leescultuur	leesbevorderingsbeleid

Hier worden die drie terreinen van het letterenbeleid aangeduid als specifiek letterenbeleid, algemeen boekbeleid en leesbevorderingsbeleid (conform OCenW 1998). In de nota *Letterenbeleid* en in de *Letterenbrief* wordt bij herhaling benadrukt dat deze drie terreinen harmonisch in elkaar (dienen te) grijpen (wvc 1988: 3-15; wvc 1990: 1-7). Het literaire leven wordt opgevat als een samenhangend geheel, van de inspiratie van de auteur tot en met de verrukking van de lezer. Het letterenbeleid streeft naar het bevorderen van een bloeiende literaire cultuur, een goed functionerende boekenmarkt en een sterke (literaire) leescultuur. Deze driedeling sluit aan bij driedelingen uit het communicatieproces (zender, kanaal en ontvanger) en de bedrijfskolom (productie, distributie en afzet).

De verschillen in aangrijpingspunten tussen deze beleidsterreinen komen tot uiting in de beleidsinstrumenten. Het specifiek letterenbeleid is gericht op het literaire aanbod, via gerichte subsidies aan schrijvers en vertalers van literaire teksten. Het algemeen boekbeleid beoogt de literatuur te ontsluiten door een breed aanbod en een brede beschikbaarheid te ondersteunen. Het leesbevorderingsbeleid ten slotte richt zich op het stimuleren van het lezen, via bibliotheken en leesbevorderingsprojecten (zie tabel 2.3).

Tabel 2.3 Deelterreinen van het letterenbeleid met hun beleidsdoelen en beleidsmiddelen

beleidsdeelterrein	beleidsdoelen	beleidsinstrumenten
specifiek letterenbeleid	behoud en ontwikkeling	subsidies aan auteurs, vertalers
algemeen boekbeleid	breed aanbod en fijnmazige distributie	vaste boekenprijs
leesbevorderingsbeleid	leesparticipatie	bibliotheken en leesbevorderingsprojecten

De nota *Letterenbeleid* bevat de volgende concretisering: “Het doel van het letterenbeleid is het bevorderen van een zo intensief mogelijk literair communicatieproces, waarbij zoveel mogelijk personen, gespreid over zoveel mogelijk lagen van de bevolking, zo evenwichtig mogelijk gespreid over het land, zo intensief mogelijk deel hebben aan een literair aanbod van een zo hoog mogelijk niveau” (wvc 1988: 7). Het algemeen boekbeleid dient ertoe om “binnen de smalle marges die de overheid hiertoe heeft, de culturele functie van de boekindustrie te bevorderen, door het economisch draagvlak van de markt te versterken, met hantering van generieke beleidsinstrumenten die niet ingrijpen in de markt zelf” (wvc 1988: 10; OCenW 1998: 104). Naast dit algemene boekbeleid, dat gericht is op steun aan het boek als medium, richt het specifiek letterenbeleid zich op de literatuur als kunstvorm en beoogt het leesbevorderingsbeleid: “het bevorderen van de boek- en leescultuur waarbij zoveel mogelijk personen in zo veel mogelijk strata van de bevolking in zoveel mogelijk regio’s van het land zo intensief mogelijk deel hebben aan een aanbod van foliomedialia, in het bijzonder boeken, van zo hoog mogelijk niveau” (wvc 1988: 11).

Wellicht ten overvloede volgen nu enkele beleidsцитaten om te adstrueren dat de vaste boekenprijs geldt als middel om pluriformiteit en beschikbaarheid van het titelaanbod te bevorderen. “De verantwoordelijkheid van het Ministerie van OCenW voor

de culturele functie van het boek komt tot uiting in een aantal marktcorrigerende of marktaanvullende maatregelen gericht op de versterking van het economisch draagvlak van de boekenbranche”, aldus het OCenW-overzicht van het cultuurbeleid (OCenW 1998: 104; vgl. wvc 1990: 3). De cultuurpolitieke doelstellingen achter en de veronderstelde werking van de vaste boekenprijs worden er als volgt verwoord: “De voornaamste maatregel ter stimulering van een breed aanbod aan boeken is de vaste boekenprijs. De essentie van de vaste prijs is dat een bepaald boek op alle verkooppunten voor dezelfde prijs – vastgesteld door de uitgeverij – wordt aangeboden. Een van de voornaamste argumenten voor handhaving van de vaste boekenprijs betreft de interne subsidiëring. Dat betekent dat uitgeverijen cultureel waardevolle, maar kostbare en riskante titels kunnen financieren uit de opbrengst van goedlopende titels en bestsellers. Behalve op het aanbod heeft de vaste boekenprijs ook effect op de spreiding; doordat de vaste prijs voorkomt dat alleen omzetsnelheid – en daarmee de bestsellers – de bepalende economische factor vormt, helpt de maatregel een fijnmazig net van voorraadhoudende boekhandels in stand te houden” (OCenW 1998: 105, cursivering in origineel). De cultuurnota *Cultuur als confrontatie* noemt de ontheffing een maatregel “om de pluriformiteit en toegankelijkheid van het boekenaanbod te garanderen” (OCenW 2000: 19).³

Anders dan pluriformiteit en beschikbaarheid geldt publieksbereik niet als doelstelling van de vaste boekenprijs. Hoewel de vaste boekenprijs dus niet primair in het licht van de participatiedoelstelling beoordeeld dient te worden, kan het publieksbereik bij de evaluatie van de vaste boekenprijs evenmin volledig buiten beeld blijven.

Het cultuurbeleid beoogt zowel de kwaliteit als het publieksbereik van het cultuur-aanbod te bevorderen. Dit geldt ook voor het letterenbeleid, zoals met name in de nota *Letterenbeleid* tot uiting komt. In die nota wordt gesteld dat de kwaliteit van het cultuurproces niet slechts afhangt van het niveau van het aanbod, maar ook van de mate van participatie daaraan. Er wordt zelfs geconstateerd dat het probleem van het cultuurbeleid niet zozeer in de kwaliteit van het aanbod als wel in de kwaliteit van de vraag gelegen is (wvc 1988: 3). Leidende gedachte in die nota is dat aanbod en bereik onlosmakelijk verbonden zijn, zoals blijkt uit de zojuist geciteerde omschrijving van het doel van het letterenbeleid (idem: 7). Een bloeiend literair leven impliceert niet alleen een hoge kwaliteit van productie, maar eveneens een hoge kwaliteit van afname in bij voorkeur ook een hoge kwantiteit. Een intensieve publieke deelname aan literatuur wordt van groot cultureel belang geacht, de actieve lezer krijgt zelfs het predikaat ‘cultuurschepper’ (idem: 8). Participatie is een essentieel onderdeel van het kunstbeleid en de bevordering daarvan is “een eigen subdoel van het kunstbeleid en dus ook van het letterenbeleid: de sluitsteen van het bevorderen van het artistieke communicatieproces” (wvc 1988: 10).

Dat de vaste boekenprijs geen middel is ter bevordering van het publieksbereik impliceert niet dat die ‘sluitsteen’ bij de beoordeling van de werking van de vaste boekenprijs irrelevant is. In het letterenbeleid wordt aan dat bereik veel belang gehecht. Hoewel niet het belangrijkste van die drie criteria, maakt publieksbereik

naast pluriformiteit en beschikbaarheid daarom deel uit van deze evaluatie van de vaste boekenprijs.⁴

Een specifiek aspect van de zorg om het publieksbereik is de vraag of de vaste boekenprijs een deniverend inkomenseffect heeft, een vraag die in de nota *Letterenbeleid* al werd gesteld (wvc 1988: 5). Dit effect treedt op wanneer de vaste boekenprijs pluriformiteit en beschikbaarheid bevordert ten gunste van een financieel bevoorrecht koperspubliek en op kosten van minder geprivilegieerde afnemers van bestsellers. Behalve het publieksbereik in het algemeen wordt ook dit eventuele deniverende inkomenseffect in de analyse opgenomen.

Resumerend: de cultuurpolitieke doelstellingen achter de vaste boekenprijs

Binnen het letterenbeleid geldt de vaste boekenprijs als instrument om een pluriform aanbod en een fijnmazig netwerk van voorraadhoudende boekhandels te helpen realiseren. Een evaluatie van de vaste boekenprijs dient in elk geval te zijn gebaseerd op deze twee cultuurpolitieke doelstellingen. De vaste boekenprijs geldt niet als instrument ter vergroting van het publieksbereik en dient dan ook niet primair daarop te worden afgerekend. Het publieksbereik kan echter ook niet geheel en al buiten beschouwing blijven. Het grote belang dat in cultuur- en letterenbeleid aan het publieksbereik wordt toegekend, noopt ertoe de vaste boekenprijs mede in het licht van het effect op dat bereik te evalueren (tabel 2.4). Bovendien hebben pluriformiteit en brede beschikbaarheid geen zin zonder publieksbereik.

Tabel 2.4 Cultuurpolitieke doelstellingen die relevant zijn bij de evaluatie van de werking van de vaste boekenprijs

1	pluriform titelaanbod van boeken bevorderen
2	brede beschikbaarheid van boeken bevorderen
3	publieksparticipatie bevorderen

2.2.2 Van cultuurpolitieke doelstellingen naar concrete criteria

De drie cultuurpolitieke doelstellingen die relevant zijn voor de evaluatie van de werking van de vaste boekenprijs (pluriformiteit, beschikbaarheid en participatie) dienen in concrete criteria te worden vertaald. Dat vraagt, vanwege het gebrek aan specificatie in de beleidsstukken, keuzes van het onderzoeksteam. Bij het gebrek aan specificatie valt een onderscheid aan te brengen tussen de richting van de cultuurpolitieke doelstellingen enerzijds en de reikwijdte daarvan anderzijds.

De richting van de cultuurpolitieke doelstellingen laat zich niet eenduidig concretiseren, omdat de beleidsstukken daarover ambivalent zijn en aan verschillende interpretaties voeding geven. Wij achtten het niet onze taak om een interpretatie te kiezen en aan de andere voorbij te gaan. In plaats daarvan zijn bij de concretisering van de richting van de doelstellingen telkens verschillende wegen naast elkaar bewandeld. Het is aan de deelnemers van het publieke en politieke debat hun voorkeur voor een

van de interpretaties te expliciteren. Wij behandelen ze naast elkaar en bezien de prestaties van het boekenvak vanuit elk van die interpretaties, in de hoop zo het debat optimaal te voeden met relevante informatie.

Anders dan over de richting van de cultuurpolitieke doelstellingen, is over de reikwijdte ervan aan de beleidsstukken geen enkele informatie te ontleen. Zo zijn er bijvoorbeeld vier manieren waarop in wat concretere termen over het begrip pluriformiteit gesproken kan worden. Uit de beleidsstukken is echter niet af te leiden wanneer van een bevredigend niveau van pluriformiteit gesproken kan worden.

Het is, met andere woorden, wel mogelijk thermometers te ontwikkelen om bij het boekenvak de temperatuur op te nemen, maar bij gebrek aan concrete eindtermen over de cultuurpolitieke doelstellingen is het niet mogelijk te beoordelen of het boekenvak onderkoeld of oververhit is. Dat destijds geen targets zijn vastgesteld, maakt het nu niet mogelijk uitspraken te doen in hoeverre het boekenvak bepaalde targets heeft weten te bereiken.

Overigens geeft een vaststelling in welke mate de cultuurpolitieke doelstellingen zijn bereikt geen sluitend antwoord op de vraag naar de werking van de vaste boekenprijs. Die vraag luidt immers in hoeverre de vaste boekenprijs een effectief en efficiënt instrument is bij het helpen realiseren van die cultuurpolitieke doelstellingen. Het gaat dus niet zozeer om de mate waarin die doelstellingen verwezenlijkt zijn, maar meer precies in hoeverre de vaste boekenprijs daaraan effectief en efficiënt heeft bijgedragen. Als de doelen gehaald zijn, kan de conclusie van een nadere analyse alsnog luiden dat de vaste boekenprijs daaraan niet heeft bijgedragen. Omgekeerd kan in een situatie waarin die doelstellingen niet (volledig) gerealiseerd zijn, de conclusie toch luiden dat de vaste boekenprijs een belangrijke impuls in de goede richting heeft gegeven.

Later in deze studie worden de hier voorgestelde concretisering op beide manieren gebruikt. Enerzijds wordt materiaal aangedragen om te beschrijven in welke mate de cultuurpolitieke doelstellingen zijn gerealiseerd (hoofdstuk 5). Anderzijds wordt geanalyseerd in hoeverre de werking van de vaste boekenprijs aan het realiseren van die doelstellingen heeft bijgedragen (hoofdstukken 6 en 8).

Bij de vertaling van abstracte doelstellingen naar concrete criteria (en later naar meetbare indicatoren) is grote zorgvuldigheid vereist. Wat uiteindelijk in de vorm van cijfers wordt gepresenteerd, krijgt dikwijls alleen al vanwege die cijfermatige presentatie extra gewicht. Hoewel kwantificeerbaarheid en relevantie niet inwisselbaar zijn, wint hetgeen is becijferd onbedoeld vaak toch aan relevantie. Daarom is hier veel aandacht besteed aan een correcte vertaling van de cultuurpolitieke doelstellingen in concrete criteria (en later in meetbare indicatoren).

Pluriform titelaanbod

Bij de concretisering van de cultuurpolitieke doelstelling van een pluriform titelaanbod rijst onmiddellijk de vraag of het daarbij uitsluitend om het aantal titels gaat of dat

pluriformiteit (ook) een meer inhoudelijke interpretatie behoeft. Volgens de nota *Letteren* kan een hoogwaardig aanbod slechts geproduceerd worden binnen een veel groter aanbod van lagere kwaliteit. Daarom vergt een specifiek doel hier een generiek middel en komt de overheidsverantwoordelijkheid voor de culturele functie van het boek tot uiting in marktcorrigerende of marktaanvullende maatregelen, gericht op de versterking van het economisch draagvlak van de boekenbranche (OCenW 1998: 104). Oogmerk is “de culturele functie van de boekindustrie te bevorderen, door het economisch draagvlak van de markt te versterken” (wvc 1988: 10).

Enerzijds dient de vaste boekenprijs ter bescherming van (het economische draagvlak van) het boek en het boekenvak in het algemeen. Anderzijds dient dit generieke instrument een specifiek doel, namelijk het hoogwaardige aanbod of de culturele functie. Wanneer is de vaste boekenprijs nu succesvol? Wat is het ijkpunt: de grootte van het totale aanbod (c.q. het economisch draagvlak) of de grootte van het kleinere hoogwaardige segment (c.q. de culturele functie)? Direct in het verlengde daarvan ligt de vraag hoe de pluriformiteit van het aanbod vastgesteld kan worden. Door een telling van het aantal beschikbare titels? Of door een telling van het aantal cultureel waardevolle titels binnen dat aanbod? En welke titels zijn dat dan wel? Het begrip pluriformiteit kan op verschillende manieren geïnterpreteerd en geoperationaliseerd worden. Het gaat daarbij niet om kleine accentverschillen, maar om fundamentele interpretatieverschillen. De keus op welke interpretatie van pluriformiteit de vaste boekenprijs afgerekend dient te worden, is aan de politiek. Om die keus open te houden, worden hier vier interpretaties van pluriformiteit onderscheiden en uitgewerkt (tabel 2.5).

Tabel 2.5 Vier interpretaties van het begrip pluriform titelaanbod

De pluriformiteit van het titelaanbod is af te lezen aan:	
1	aantal titels
2	aantal genres
3	aantal literair-culturele titels
4	aantal literair-culturele genres

De eenvoudigste interpretatie is pluriformiteit gelijk te stellen aan het aantal titels. Hiervoor is steun te vinden in de overheidsstukken ter zake, want de pluriformiteitsdoelstelling is niet zo geformuleerd dat daar onvermijdelijk de noodzaak uit voortvloeit om een nader onderscheid te maken. In beleidsstukken is niet vastgelegd dat pluriformiteit specifiek op een bepaald type titels betrekking heeft.

Bovendien bewaart de overheid in cultuurpolitieke vraagstukken in de regel graag enige afstand tot de inhoudelijke kant van de zaak. Zo is de verdeling van cultuurgelden via advisering door de Raad voor Cultuur in belangrijke mate aan het veld zelf gedelegeerd. Het boekenvak de keus te laten welke titels men produceert en distribueert, zonder daar nadere eisen aan te verbinden, past in deze traditie van cultuurbeleid op afstand.

Dat in beleidsstukken niet is gepreciseerd welk type titels de vaste boekenprijs geacht wordt te bevorderen, anders dan dat het om Nederlandstalige publicaties gaat (vertalingen inclusief), geeft voeding aan de interpretatie dat er geen aanleiding is om bij de concretisering van pluriformiteit verder te reiken dan het titelvolumen. De gelijkstelling van pluriformiteit aan titelvolumen impliceert de veronderstelling dat elke titel een verrijking van het aanbod en een vergroting van de pluriformiteit betekent. Voordeel hiervan is dat men zich niet het hoofd hoeft te breken over nadere afbakeningen binnen dat aanbod.

Dat voordeel van de eenvoud heeft echter een prijs. Gelijkstelling van pluriformiteit aan titelvolumen gaat volledig voorbij aan de vraag of er binnen dat titelvolumen van differentiatie sprake is. Een aanbod van tien detectives geldt dan als meer pluriform dan een aanbod van vier romans en vier detectives. Een situatie met vijf romans en vijf detectives staat dan als even pluriform te boek als een met tien romans of met tien detectives.

Voornaamste motief om voorbij het titelvolumen wel tot een inhoudelijke interpretatie van het begrip pluriform te komen is dan ook dat *meer* niet per definitie gelijk staat aan *diverser*, maar ook *meer van hetzelfde* kan betekenen. De spreekwoordelijke dertiende in het dozijn voegt niets toe aan de pluriformiteit die met de eerste twaalf reeds was gerealiseerd. Het hanteren van een dergelijke inhoudelijke invalshoek impliceert dat het wel zaak is om behalve het aantal titels ook de aard van die titels in aanmerking te nemen.

Er is een tweede interpretatie van pluriformiteit die zowel oog heeft voor differentiatie binnen het titelaanbod als verenigbaar is met de traditie van cultuurbeleid op afstand. Die interpretatie berust op een onderscheid naar genres, zonder een kwalitatief oordeel over die genres te vellen. Deze interpretatie behelst een neutrale interpretatie van pluriformiteit in termen van aantallen genres, zonder onderscheid naar het literaire of culturele gehalte van die genres. De gedachte daarbij is dat het titelaanbod pluriformer is naarmate er meer genres vertegenwoordigd zijn.

Ondanks voornoemde neiging van de overheid om liefst niet inhoudelijk te oordelen, bevatten de beleidsstukken aanknopingspunten voor de gedachte dat het bij pluriformiteit om meer gaat dan een groot aantal titels of genres alleen. Regelmatig klinken er meer gerichte wensen in door, waarbij pluriformiteit nader wordt aangeduid met termen als literair en cultureel. In de nota *Letteren* is het doel van het letterenbeleid verwoord als een literair communicatieproces waarbij zo veel mogelijk mensen zo intensief mogelijk deelhebben aan een literair aanbod van een zo hoog mogelijk niveau (wvc 1988: 7). Elders in en buiten (OCenW 1998: 105) die nota gaat het in algemenere termen om cultureel waardevolle titels.

Daarmee kent de pluriformiteitsdoelstelling een precisering voor het bevorderen van literair en/of cultureel waardevolle titels. Hoewel niet is aangegeven wat onder literaire of cultureel waardevolle titels wordt verstaan,⁵ is duidelijk dat dit slechts een

deel van het totale titelaanbod omvat. Gelijikstelling van pluriformiteit aan aantallen titels of genres voldoet dan niet langer. Ook zonder dat precies is aangegeven wat onder literair-cultureel waardevolle titels dient te worden verstaan, is duidelijk dat het niet gaat om lectuur met een hoge 'sta-of-ik-schiet'-dichtheid of een hoog 'hoe-zelkaar-toch-nog-kregen'-gehalte. Dat ook menig literair meesterwerk een misdaad of een schier onbereikbare liefde tot onderwerp heeft, neemt niet weg dat het bij het bevorderen van literair-culturele titels niet primair om detectives of damesromans gaat.

De interpretatie dat de pluriformiteitsdoelstelling verder reikt dan veel titels of genres verandert de concretisering van die doelstelling van het tellen van titels of genres tot het benoemen van een maatstaf om de aanwezigheid van het literair-cultureel aanbod vast te kunnen stellen. Met zo'n inhoudelijke interpretatie betreedt men onvermijdelijk de slappe grond van discutabele afbakeningen. Te volstaan met het titelvolume alleen is echter niet minder discutabel.

Ook in het geval van meer inhoudelijke interpretaties zijn een concretisering naar titels en naar genres denkbaar. De eerste meer inhoudelijke interpretatie is dat pluriformiteit te maken heeft met het volume van het aanbod aan literair-culturele titels. De tweede is wat strenger en stelt de aanvullende eis dat ook binnen het literair-cultureel aanbod verschillende genres (voldoende) vertegenwoordigd moeten zijn. In die interpretatie is de pluriformiteitsdoelstelling niet bereikt als er veel romans en novellen worden uitgegeven en er nauwelijks of geen boeken over bijvoorbeeld kunst of ideeëngeschiedenis verschijnen. Die doelstelling wordt echter opgevat als de wens om ook binnen het literair-culturele segment een pluriform aanbod veilig te stellen.

Daarmee resulteert deze verkenning in vier interpretaties van het begrip pluriform titelaanbod, waarbij die pluriformiteit respectievelijk wordt afgelezen aan 1) het aantal titels, 2) het aantal genres, 3) het aantal literair-culturele titels en 4) het aantal literair-culturele genres. Behalve informatie over aantallen titels veronderstellen deze interpretaties een indeling in genres en een afbakening van het literair-culturele segment. Deze indeling en afbakening komen nu aan de orde.

Wat de behoefte aan een indeling naar genres betreft doet zich de gelukkige omstandigheid voor dat binnen het boekenvak al zo'n onderscheid is ontwikkeld en wordt gehanteerd: de Nederlandse Uniforme Genre Indeling (NUGI). Er worden ruim 300 genres onderscheiden, elk met een eigen code. Deze NUGI-code is geen unieke code voor elke titel, maar geeft aan tot welk genre een titel behoort (KVB 1991). De beschikbaarheid van deze indeling heeft als voordeel dat we ontslagen zijn van de opdracht om als buitenstaanders een categorisering te maken. Dat bespaart werk en verkleint de kans op een volgens insiders ontoereikende indeling. De NUGI-indeling verschaft een handzame categorisering die wortelt in het veld zelf en die bovendien in de praktijk al aan het titelaanbod gekoppeld is. De NUGI-indeling omvat en verkavelt het totale boekenaanbod, van literaire roman en poëziebundel tot en met kook-, reis- en woordenboek. Er kleeft echter een bezwaar aan. De toekenning van een NUGI-code aan een titel is een zaak van de uitgever. De beslissing om een titel tot het ene of tot

het andere genre te rekenen kan mede door marketingoverwegingen ingegeven zijn. De toekenning van de NUGI-codes literair (NUGI 300) en literair-vertaald (NUGI 301) zou de laatste jaren aan een zekere vervuiling onderhevig zijn, omdat uitgevers zich (te) gretig tonen om een titel als literair presenteren (Van Rees 2001). Desondanks is het zeer te betwijfelen of het mogelijk is het totale titelaanbod op korte termijn betrouwbaarder en eenduidiger te coderen, nog afgezien van de daarmee gemoeide kosten.

Wat de afbakening betreft van het literair-cultureel waardevolle segment binnen het totale titelaanbod, ontbreekt een dergelijk door het boekenvak gegenereerd instrument. Die afbakening kan evenmin aan de beleidsstukken worden ontleend. Hier heeft het onderzoeksteam zelf keuzes moeten maken. Uitgangspunt daarbij is dat niemand zal betwisten dat literaire genres als de roman en de poëziebundel daartoe behoren. Ons inziens geldt dat ook voor kinderboeken alsmede voor titels over kunst en kunstgeschiedenis, over filosofie en ideeëngeschiedenis, over geschiedenis en over actuele maatschappelijke vraagstukken. Dat we boeken over kunst tot het domein van de culturele publicaties rekenen, behoeft geen toelichting. Kinderboeken achten we eveneens literair-cultureel relevant, niet omdat die boeken zich inhoudelijk sterk door hun literaire of culturele karakter onderscheiden, maar vanwege het belang dat kinderen met het lezen van boeken vertrouwd raken. De keus ook boeken over filosofie, geschiedenis en actualiteit tot de literair-cultureel waardevolle titels te rekenen, ligt wellicht wat minder voor de hand. Er zijn twee redenen dat wel te doen. De eerste is dat het begrip cultureel niet noodzakelijkerwijs alleen op kunst betrekking heeft, maar ook op andere vormen van verfijning (wijsbegeerte) alsmede op gewoonten en omgangs-vormen, nu en in het verleden (het boek als bewaarplaats van cultureel erfgoed, OCenW 1998: 104). De tweede reden is dat in het mediabeleid, maar soms ook in het letterenbeleid, de publieke meningsvorming en de kwaliteit van de informatie (wvc 1988: 11; wvc 1990: 6) worden genoemd als redenen om pluriformiteit in het aanbod veilig te stellen. Hierbij hebben we vakliteratuur voor professionals (kunstcritici, filosofen, historici, enz.) buiten beschouwing gelaten en ons beperkt tot het publieksboek. Hoewel onvermijdelijk een keus waarover discussie mogelijk is, gelden in het vervolg van deze studie de volgende titels c.q. genres als literair-cultureel waardevol: literatuur, poëzie, kunst- en kinderboeken alsmede publieksboeken over kunstgeschiedenis, filosofie, ideeëngeschiedenis, geschiedenis en actuele maatschappelijke vraagstukken. Gebruikmakend van de NUGI-categorieën kan deze afbakening in de ons ter beschikking staande databronnen worden toegepast.

Op basis van de reeds bestaande NUGI-indeling en van de voorgaande afbakening van het literair-cultureel segment kan elk van de vier eerdergenoemde interpretaties van het begrip pluriformiteit operationeel worden gemaakt.

Brede beschikbaarheid

De doelstelling brede beschikbaarheid is in beleidsstukken evenmin ondubbelzinnig uitgewerkt. De verbijzondering tot een brede beschikbaarheid in een dicht netwerk van voorraadhoudende boekhandels compliceert de zaak verder, omdat daarmee

naast assortimentsbreedte een tweede element geïntroduceerd wordt: de dichtheid van het boekhandelsnetwerk. De assortimentsbreedte per boekhandel kent dezelfde vier interpretaties als zojuist werden onderscheiden voor de pluriformiteit van het titelaanbod. De doelstelling van pluriformiteit houdt niet in dat die titels door een groot aantal uitgevers gerealiseerd worden, de doelstelling van een brede beschikbaarheid houdt echter wel direct verband met het aantal boekwinkels. Brede beschikbaarheid is niet te herleiden tot de assortimentsbreedte per boekhandel. Ook de dichtheid van het boekhandelsnetwerk is relevant.

Dit extra criterium brengt behalve meer operationaliseringsvragen ook bijkomende afwegingen mee. Op enig moment moet worden afgewogen hoe een beperkt aantal goed gesorteerde boekhandels zich verhoudt tot een groter aantal boekhandels met een beperkt assortiment. Opnieuw betreft het hier een politieke afweging. Een verdere complicatie is dat een geografische clustering van enkele kleine gespecialiseerde boekhandels juist een brede beschikbaarheid van titels kan betekenen. Verschillende boekhandels met elk een beperkt assortiment kunnen, mits ze ieder een ander specialisme dekken, tezamen een breed titelaanbod op de plank hebben.⁶

Bij de concretisering van de assortimentsbreedte per boekhandel kan naadloos worden aangesloten bij de voorgaande viervoudige concretisering van pluriformiteit in termen van het aantal titels, het aantal genres, het aantal literair-culturele titels en het aantal literair-culturele genres. In aanvulling daarop is bij de assortimentsbreedte per boekhandel een tweede wijze van concretisering denkbaar. Deze bestaat eruit een lijst met literair-culturele titels op te stellen en die als maatstaf te gebruiken om daaraan de assortimentsbreedte van boekhandels af te meten.

Net als bij de genre-indeling is hier een door het boekenvak gegeneerde bron beschikbaar. Ditmaal gaat het om de lijst favoriete titels uit het voorbije jaar die redacteurs en recensenten van *NRC-Handelsblad* in de laatste boekenbijlage van het jaar in die krant publiceren. Aangezien de analyses in hoofdstuk 5 op het jaar 2000 betrekking hebben, is gebruikgemaakt van het overzicht zoals dat onder de titel *Ongevraagde adviezen 2000* op vrijdag 22 december 2000 in die krant werd gepubliceerd. Bij die gelegenheid noemden 24 redacteurs en recensenten hun drie favoriete titels uit 2000, zowel fictie als non-fictie. Bij de fictie gaat het om literatuur of poëzie, bij non-fictie om biografieën en boeken over cultuur en geschiedenis. Genoemde Nederlandstalige titels (vertalingen inclusief) vormen later in deze studie de lijst om de literair-culturele assortimentsbreedte van boekhandels te kwantificeren. Die lijst telt 34 titels (zie hoofdstuk 5). Een dergelijke lijst had uit andere titels bestaan, wanneer een andere bron was gehanteerd. Dat is hier niet bezwaarlijk, omdat het hier gaat om 'een' greep uit het literair-culturele segment, niet om 'de definitieve' greep. Elke andere selectie was eveneens voor discussie vatbaar geweest, een door de onderzoekers zelf opgestelde lijst waarschijnlijk nog het meest. Uiteraard biedt dit geen Archimedisch punt om ondubbelzinnig te bepalen of een boekhandel breed gesorteerd is, maar wel een indicatie van verschillen in assortimentsbreedte van boekhandels.

De dichtheid van het distributienet is een nieuw element. Hoewel het in eerste aanleg een eenduidig criterium lijkt te betreffen, rijzen ook hier al snel vragen. Gaat het om het aantal distributiepunten of dient ook de spreiding daarvan over het land in ogenschouw te worden genomen? Zo ja, gaat het dan om het aantal boekhandels per hoofd van de bevolking of per oppervlaktemaat? Hoe verhoudt het belang van een boekhandel in Amsterdam zich dan tot het belang van een boekhandel in Appingedam of Alblasserdam?

De complicaties nemen verder toe wanneer ook de breedte van het aanbod per distributiepunt erbij wordt betrokken. Dan rijst de vraag naar de afweging tussen een breed gesorteerde boekhandel versus verschillende beperkt gesorteerde boekhandels. Om een concreet voorbeeld te geven: hoeveel kleine boekhandels verspreid over heel Rotterdam leggen hetzelfde gewicht in de schaal als één Donner in het centrum? En hoe te verdisconteren dat Donner aan een drukbezochte winkelpromenade in het stadscentrum ligt, op steenworp afstand bovendien van een metrostation dat beide metrolijnen en daarmee een groot deel van de stad ontsluit? Wat weegt het zwaarst: dat populaire titels overall verkrijgbaar zijn, zodat het boek onder de aandacht van het brede publiek komt, of dat ook minder gewilde titels op een beperkt aantal plaatsen voor connaisseurs voorradig zijn? Hier leidt wisseling van perspectief tot uiteenlopende conclusies. Naarmate de impulsaankoop voor brede lagen van de bevolking belangrijker is om boeken te kopen, wint de brede aanwezigheid van het populaire boek aan belang, en daarmee het aantal boekverkooppunten, ook als die matig gesorteerd zijn. Naarmate de goed gesorteerde boekhandel van belang is om een geïnteresseerd koperspubliek te bedienen, groeit de betekenis van boekhandels met een breed assortiment.

Bij dit laatste kan aangetekend worden dat liefhebbers van speciale boeken waarschijnlijk de weg wel kennen naar de gespecialiseerde boekhandel, of naar de bestelservice in een winkel die de gezochte titel niet op voorraad heeft, maar die een titel kan bestellen en binnen twee dagen in huis heeft. In die zin wordt het belang van een breed aanbod in voorraadhoudende boekhandels verminderd door zowel de snelle bestelservice van boekhandels via het Centraal Boekhuis als de directe bestelservice van internetboekhandels. Daarentegen staat een zekere fysieke afstand de bereikbaarheid van het boek mogelijk minder in de weg dan voorheen. De actieradius en de mobiliteit van burgers zijn in de afgelopen decennia aanzienlijk toegenomen, waardoor een wat dunnere dichtheid van breed gesorteerde winkels uit het oogpunt van beschikbaarheid wellicht minder bezwaarlijk is geworden.

Het is, net als bij de verschillende interpretaties van pluriformiteit, niet aan ons te bepalen welke interpretatie van beschikbaarheid het zwaarste weegt. Het publieke en politieke debat zijn de aangewezen fora voor een dergelijke prioritering. Onze taak bestaat er slechts uit de werking van de vaste boekenprijs te evalueren, niet om de interpretatie te kiezen aan de hand waarvan die evaluatie zou moeten plaatsvinden. In het geval van de beschikbaarheidsdoelstelling zullen we de vaste boekenprijs daarom aan de hand van verschillende criteria de maat nemen. Het is aan anderen te beslissen welk criterium men bij de beoordeling van de vaste boekenprijs doorslaggevend acht.

We stellen drie criteria voor: het aantal boekhandels, de gemiddelde assortimentsbreedte per boekhandel en het aantal boekhandels met een breed assortiment.

Tabel 2.6 Drie interpretaties van het begrip ‘brede beschikbaarheid’

De beschikbaarheid is af te lezen aan:	
1	aantal verkooppunten (evt. naar regio)
2	gemiddelde assortimentsbreedte per verkooppunt (naar aantallen titels, genres, culturele titels en culturele genres)
3	aantallen breed en aantallen beperkt gesorteerde verkooppunten (naar diverse criteria, evt. naar regio)

Het aantal boekhandels geeft een indicatie van de dichtheid van het distributienet. Tevens zijn verbijzonderingen mogelijk naar het aantal boekhandels per hoofd van de bevolking, per regio of per hoofd per regio. Informatie over de dichtheid van het distributienetwerk brengt wel de aanwezigheid van boekhandels in beeld, maar niet de aanwezigheid van een breed assortiment per distributiepunt. Daarmee is aan de volle betekenis van de doelstelling ‘breed aanbod van voorraadhoudende boekhandels’ nog maar gedeeltelijk recht gedaan.

Een handzame manier om de assortimentsbreedte in beeld te krijgen, is door de gemiddelde assortimentsbreedte te berekenen. Met de gemiddelde aantallen titels, literair-culturele titels, genres en literair-culturele genres zijn vier kerncijfers verkregen. Zulke gemiddelden belichten evenwel maar een deel van het verhaal. De verschillen tussen breed gesorteerde boekhandels en verkooppunten met een beperkt assortiment komen er niet in tot uitdrukking. Een eventuele tendens naar de grootste gemene deler van steeds meer op elkaar gelijkende boekhandels, bijvoorbeeld onder invloed van ketenvorming, wordt in zo’n gemiddelde niet duidelijk. Daarom behoeven die gemiddelden aanvulling met informatie over aantallen of percentages breed dan wel smal gesorteerde boekhandels.

Publieksparticipatie

Publieksbereik of -participatie vormt het derde kritische moment in de evaluatie van de werking van de vaste boekenprijs. Het letterenbeleid omvat immers het gehele literaire communicatieproces, inclusief de deelname daaraan door zo veel mogelijk mensen uit zoveel mogelijk lagen van de bevolking. Dat de vaste boekenprijs geen middel is om het publieksbereik te vergroten betekent niet dat het bereik niet relevant is, al is het niet het primaire criterium ter beoordeling van die vaste boekenprijs. Dit brengt de prijs of betaalbaarheid van boeken binnen de aandacht van deze studie.

Ook de participatiedoelstelling laat zich vanwege de geringe precisie in de beleidsdocumenten niet eenduidig concretiseren. Dit element kan op drie punten op verschillende manieren worden ingevuld. In essentie luidt de vraag hier: *wie heeft hoe deel aan wat* (zie tabel 2.7)?

Het eerste onderscheid – het antwoord op de deelvraag: *wie?* – heeft betrekking op de invulling van het begrip publiek. Dit begrip kan algemeen worden ingevuld, in de geest van ‘zo veel mogelijk mensen’, maar ook specifiek, met de verbijzondering

‘gespreid over zoveel mogelijk lagen van de bevolking’. Bij de eerste interpretatie gaat het om de vraag hoeveel mensen met boeken in aanraking komen, bij de tweede of alle bevolkingslagen toegang tot het boek hebben.

Het tweede onderscheid – het antwoord op de deelvraag: hoe? – heeft betrekking op de wijze van participatie. Hier kan het gaan om het lezen dan wel het kopen van boeken. Niet elk gekocht boek wordt gelezen, terwijl omgekeerd kopen geen noodzakelijke voorwaarde is om een boek te lezen. Men kan het immers ook van anderen of uit een bibliotheek lenen. Deelname aan het literaire communicatieproces kan als kopen en als lezen vorm krijgen. De terminologie van de bedrijfskolom duidt met begrippen als afname en consumptie op het kopen van boeken, de terminologie van het literair communicatieproces heeft met begrippen als deelname en participatie veeleer de connotatie van het lezen van boeken.

Het derde onderscheid – het antwoord op de deelvraag: wat? – heeft opnieuw betrekking op de vraag of het om boeken in het algemeen gaat of om boeken uit het literair-culturele segment in het bijzonder. Is het ijkpunt dat men met boeken in aanraking komt, ongeacht welk, of dat men met literair-culturele boeken in aanraking komt?

Tabel 2.7 Drie interpretaties van het begrip ‘publieksparticipatie’

1	wie: zo veel mogelijk mensen of ook uit zoveel mogelijk lagen van de bevolking?
2	hoe: lezen of kopen?
3	wat: boeken in het algemeen of literair-culturele boeken in het bijzonder?

Daarnaast speelt nog een specifieke vraag, namelijk of de vaste boekenprijs onbedoeld een denivellerende inkomensoverdracht meebrengt. Daarvan zou sprake zijn wanneer de vaste boekenprijs op kosten van minder draagkrachtigen pluriformiteit en/of beschikbaarheid bevordert ten gunste van beter gesitueerden. Een dergelijk effect zou zich voordoen als de vaste boekenprijs, op basis van de verkoop van bestsellers aan een breed publiek, een aanbod of een boekhandelsnetwerk (mee)financiert waaraan minder gesitueerde afnemers van die bestsellers geen behoefte hebben. Hun wensen worden namelijk ook vervuld wanneer een geringer aantal titels tegen een lagere prijs door spelers buiten dat gespecialiseerde netwerk te koop wordt aangeboden, zoals supermarkten of (benzine)stations. Concreet luidt de vraag of de vaste boekenprijs een aanbod en een distributie in stand houdt op kosten van personen die daar niet de vruchten van plukken.

2.2.3 Samenvatting: van doelstellingen naar criteria

De overheid wenst meer pluriformiteit en bredere beschikbaarheid van boeken dan de markt, naar men veronderstelt, uit zichzelf voortbrengt. Met het oog daarop wordt de vaste boekenprijs toegestaan. Die doelstellingen zijn in de beleidsstukken echter nauwelijks geconcretiseerd. Er is niet gespecificeerd hoeveel boektitels beschikbaar

dienen te zijn en van welk genre, noch hoeveel boekhandels er dienen te zijn en met welke assortimentsbreedte. Wel klinkt in beleidsstukken door dat het om meer gaat dan alleen om het titelvolumen, waarbij het doel nader afgebakend wordt met termen als literair en cultureel. Om niet op de stoel van de politiek te gaan zitten, zijn hier per doelstelling verschillende concretisering uitgewerkt, die naast elkaar zullen worden toegepast.

Wanneer men uitsluitend afgaat op de beleidsteksten die direct op de vaste boekenprijs slaan, zou dat instrument niet hoeven te worden geëvalueerd in het licht van de publieksparticipatie. De grote betekenis van publieksbereik in het cultuur- en het letterenbeleid noopt er echter toe de vaste boekenprijs mede (maar niet primair) in het licht van dat bereik te evalueren.

Het is aan de politiek om prioriteiten in deze drie cultuurpolitieke doelstellingen aan te brengen en per doelstelling de meest van toepassing geachte concretisering te kiezen.

Tabel 2.8 De drie cultuurpolitieke doelstellingen die relevant zijn bij de evaluatie van de vaste boekenprijs en de concrete criteria die daaraan ontleend kunnen worden

cultuurpolitieke doelstellingen	daaraan te ontleen criteria
pluriform titelaanbod	aantal titels aantal genres aantal literair-culturele titels aantal literair-culturele genres
brede beschikbaarheid	aantal verkooppunten assortimentsbreedte per verkooppunt (naar aantallen titels, genres, culturele titels en culturele genres) aantallen breed en aantallen beperkt gesorteerde verkooppunten (naar diverse criteria, evt. naar regio)
publieksparticipatie	wie: zo veel mogelijk mensen of ook uit zoveel mogelijk lagen van de bevolking? hoe: lezen of kopen? wat: boeken in het algemeen of literair-culturele boeken in het bijzonder?

Hiermee zijn de voor de vaste boekenprijs relevante doelstellingen benoemd en in concrete criteria vertaald (zoals samengevat in tabel 2.8). In latere hoofdstukken worden deze criteria in indicatoren vertaald en toegepast op de werking van de boekenmarkt en van de vaste boekenprijs.

2.3 Economische redenen voor ingrijpen in de boekenmarkt

Deze paragraaf geeft een beschrijving van de economische kenmerken van boeken (§ 2.3.1). Daarna wordt ingegaan op de vraag of het functioneren van de boekenmarkt aanleiding geeft voor overheidsingrijpen (§ 2.3.2).

2.3.1 Economische kenmerken van boeken

Boeken hebben enkele karakteristieken die de werking van de boekenmarkt beïnvloeden. Net als bij andere informatieproducten kunnen aan boeken de volgende eigenschappen onderscheiden worden (CPB, 2000): de inhoud (het manuscript, de gegevens), de informatiedrager (het papier, de kaft) en het exemplaar (een specifiek boek).

In de boekenmarkt zijn auteurs producenten van de inhoud van een boek, terwijl uitgevers producenten zijn van de informatiedrager en er een aantal exemplaren van laten drukken. In dit proces komen verschillende kenmerken van boeken naar voren. Relevante kenmerken zijn de kostenstructuur van de boekproductie, het niet-rivaliserende karakter van boeken, de aanwezigheid van monopolistische concurrentie, het feit dat boeken ervaringsgoederen zijn en de externe effecten.

Hoge vaste kosten en lage marginale kosten

Uitgevers van boeken hebben te maken met hoge vaste kosten en lage marginale kosten, doordat de productie van een origineel boekexemplaar erg duur is en de reproductie van alle volgende kopieën goedkoop. De hoge vaste kosten hangen voornamelijk samen met de drukkosten en eventueel met een auteursvoorschot en vertaalkosten. Deze kosten dalen naarmate de productieomvang groter is (schaaleffecten). Dit werkt in principe monopolievorming in de hand, alhoewel er geen aanwijzingen zijn dat dit in de boekenmarkt zal optreden. De kostenstructuur brengt ook mee dat boeken niet geprijsd kunnen worden op basis van hun marginale kosten, omdat uitgevers dan verlies zouden lijden (Hjorth-Andersen 2000). Dit is overigens in veel sectoren in de economie aan de orde. Zolang de schaafeffecten niet leiden tot een natuurlijk monopolie of oligopolie, is er geen reden voor overheidsingrijpen. In de boekenmarkt is zo'n natuurlijk monopolie niet aan de orde. Door nieuwe druktechnieken zijn de vaste kosten voor het drukken bovendien gedaald. Deze kunnen verder verminderen door de mogelijkheden van 'printing on demand' en 'publishing on demand' (zie box 7.2). Momenteel bepalen drukkosten gemiddeld bijna 50% van de toegevoegde waarde van de uitgever (zie § 4.2).

Het niet-rivaliserende karakter van de inhoud van boeken

De inhoud van een boek is niet-rivaliserend, aangezien additionele consumenten de eenmaal geproduceerde informatie zonder extra kosten kunnen gebruiken.⁷ De combinatie van het niet-rivaliserende karakter van de informatie en het rivaliserende karakter van een specifiek boekexemplaar verklaart het bestaan van een markt voor tweedehands en antiquarische boeken. De combinatie creëert bovendien de mogelijkheid om een boek te lenen van familie en vrienden of via de bibliotheek.

Monopolistische concurrentie

Hjorth-Andersen (2000) wijst erop dat boeken een goed voorbeeld zijn van een 'Chamberlinian monopolistic competition': er zijn weliswaar veel substituten, maar geen perfecte substituten. Elke boektitel is een prototype, waarvoor zelden herhalings- of vervangingsaankopen worden gedaan en waarvan een groot en divers assortiment beschikbaar is. De mate van substitueerbaarheid zal per boektitel verschillen.

Sommige boektitels zijn goed substitueerbaar. Allan en Curwen (1991) geven vier redenen die een boek niet uniek maken. Dit is allereerst het geval wanneer er geen auteursrechten meer op rusten, zodat verschillende uitgevers het boek kunnen publiceren. Ook als het onderwerp van een boek beschrijvend of technisch van aard is (zoals bij woordenboeken, reisgidsen en kookboeken) en verschillende boeken het onderwerp op een vergelijkbare wijze behandelen. Ten derde is een boek substitueerbaar wanneer de consument een boek van een bepaalde auteur zoekt, maar geen voorkeur heeft voor een specifieke titel van die auteur. Ten slotte is er sprake van substitueerbaarheid wanneer de consument zonder vooropgezet idee op grond van enkele algemene karakteristieken een boek zoekt. Als een boek bijvoorbeeld spannend moet zijn, of gemakkelijk leesbaar, of een kinderboek met leuke illustraties, komen daarvoor verschillende boektitels in aanmerking. Uit gesprekken met boekverkopers komt naar voren dat dit naar hun inschatting geldt voor ruim de helft van de bezoekers van een boekhandel.

De marktmacht van boeken is niet groot als een boektitel concurrentie ondervindt van boektitels in hetzelfde genre, doordat ze in de ogen van consumenten dezelfde kenmerken hebben. De beoordeling of dit zo is zal per persoon verschillen. Bij non-fictieboeken betreft het vooral boeken die hetzelfde onderwerp behandelen. Bij fictieboeken is vaak sprake van een hoge prijselasticiteit en substitueerbaarheid bij goedkope edities van boeken, zoals pocketedities van oude bestsellers en eversellers⁸ (Van den Brink, 1987). Ook Rürup (1997) en de Europese Commissie vermoeden een hoge prijselasticiteit bij fictie. Zie box 2.1 voor een toelichting op de mededingingsbegrippen.

Anderzijds zijn er boektitels met een geprofileerd of zelfs uniek karakter, die daarom meer marktmacht hebben en een relatief lage prijselasticiteit kennen. Dit geldt vooral voor boeken met een merkkarakter, zoals bestsellers en boeken van gerenommeerde auteurs.

Box 2.1 Toelichting bij mededingingsbegrippen

Marktmacht

Een belangrijk begrip bij bestudering van mededinging is marktmacht, oftewel het hebben van een machtspositie. Een onderneming (of een groep ondernemingen) heeft een machtspositie wanneer men in staat is zich in belangrijke mate onafhankelijk van concurrenten, leveranciers, afnemers of eindgebruikers te gedragen. Vaak wordt daarbij concreet gesteld dat een onderneming met een machtspositie de prijzen kan verhogen zonder daarbij zoveel klanten te verliezen dat de prijsverhoging onrendabel wordt. Belangrijke factoren die bijdragen aan de marktmacht van een onderneming zijn het marktaandeel, de activiteiten op aanpalende markten en op andere onderdelen van de bedrijfskolom alsmede de toetredingsmogelijkheden tot de markt.

Prijselasticiteit

De definitie van prijselasticiteit is de procentuele verandering in de gevraagde hoeveelheid gedeeld door de procentuele verandering van de prijs. Het geeft aan in welke mate de vraag naar een product verandert wanneer de prijs van het product verandert.

Prijselasticiteit totale vraag

De prijselasticiteit van de totale vraag geeft aan in welke mate de consumptie van een product (bijvoorbeeld boeken) verandert, wanneer de prijs stijgt. Bij een normaal product zal de consumptie dalen wanneer de prijs stijgt en stapt men over op een ander product (bijvoorbeeld televisiekijken). De prijselasticiteit is dan een negatief getal. Wanneer de vraag naar een product juist stijgt bij een prijsstijging (de prijselasticiteit is positief), dan spreken we over een gegeven goed.

Prijselasticiteit individueel product

Informatie over het al dan niet bestaan van een machtspositie kan in reguliere markten onder meer worden verkregen uit de prijselasticiteit van de vraag naar een individueel product, bijvoorbeeld een specifieke boektitel. Hoe lager de prijselasticiteit, hoe meer elastisch de vraag en hoe geringer de marktmacht; hoe dichter richting nul, hoe meer inelastisch de vraag en hoe groter de marktmacht. Een prijselasticiteit van -1 wordt gewoonlijk als breekpunt gehanteerd: waarden van 0 tot -1 gelden als inelastisch, hogere waarden als elastisch. Bij een inelastische vraag reageert de vraag naar een product niet sterk op prijsveranderingen. Een prijsstijging zal dan leiden tot winststijging. De prijselasticiteit bij een fabrikant zonder marktmacht is hoog, omdat consumenten bij een prijsstijging van het product zullen overstappen op een substituuat (een andere boektitel).

Cijfers over de prijsgevoeligheid van individuele boektitels of van segmenten boektitels zijn niet beschikbaar (door afwezigheid van voldoende lange tijdreeksen). Er zijn wel macrogegevens beschikbaar, zodat het mogelijk is een beeld te geven van de prijsgevoeligheid van de totale marktvraag naar boeken. De prijselasticiteit van de totale vraag zegt iets over de mate waarin consumenten overstappen op een ander product wanneer de gemiddelde prijs van boeken stijgt, maar niet of consumenten vanwege de prijs overstappen van het ene op het andere boek.

De totale vraag naar boeken is volgens schattingen behoorlijk prijsgevoelig, wat erop wijst dat consumenten redelijk snel op andere producten overstappen wanneer boeken duurder worden. Bijlage 2 noemt de televisie als belangrijkste concurrent. In Vlaanderen is de macroprijselasticiteit van boeken gedurende de periode 1983-1991 geschat op $-0,65$ (De Grauwe en Gielens 1993), in Nederland wijzen berekeningen over de periode 1967-1987 op een macroprijselasticiteit van $-0,8$ (Van Ours 1989).

Eigen berekeningen (bijlage 2) voor de Nederlandse markt voor algemene boeken in de periode 1977-1994 komen op een vergelijkbare macroprijselasticiteit van circa $-0,9$ uit. Dit betekent dat wanneer de prijs van boeken met 1% stijgt, de vraag naar boeken met 0,9% zal dalen. De bevinding dat de vraag naar boeken prijsgevoelig is, is van belang voor de analyse van de vaste boekenprijs op de publieksparticipatie in paragraaf 6.5.

Boek is ervaringsgoed

De inhoud van een boek is een ervaringsgoed, aangezien de waarde van de inhoud pas echt duidelijk wordt nadat het is gelezen. Hierdoor hebben consumenten imperfecte informatie over het beschikbare boekenaanbod. Daarbij neemt een boek alle aandacht in beslag en vergt het relatief veel tijd om te bepalen of een boek aan de verwachtingen voldoet. Bovendien nuttigen consumenten een boek, anders dan bijvoorbeeld cd's, vaak slechts eenmaal. Deze hoge opportuniteitskosten ten opzichte van de potentiële baten van een boek maken het voor nieuwe boektitels moeilijk om de markt te veroveren. Bij ervaringsgoederen is reputatie zeer belangrijk. Bij boeken betreft dit voor consumenten voornamelijk de reputatie van een auteur, terwijl voor boekverkopers ook de reputatie van een uitgever een rol speelt.

Positieve externe effecten

Er is een positief extern effect, wanneer de waarde van productie of consumptie van een goed meer is dan wat een individu bereid is ervoor te betalen. Bij boeken kan een extern effect zijn dat de boodschap van een boek ook invloed heeft op mensen die het boek niet hebben gelezen. De lezers van bijvoorbeeld *Max Havelaar* van Multatuli of de Bijbel geven hun bevindingen door aan anderen. "If the book is important, however unpalatable it may be to large groups of people, the author can feel with some measure of truth that despite a small scale his ideas have been started in circulation and may seep (as ideas have a way of doing) beyond the range of the actual cash customers" (Miller 1997).

Vanwege positieve externe effecten kan de overheid van mening zijn dat de markt uit zichzelf onvoldoende functioneert. In het letterenbeleid speelt dit argument echter geen grote rol. Er wordt weliswaar soms in algemene termen op het belang van een bloeiend literair communicatieproces gewezen, wat als een argumentatie op basis van een positief extern effect kan worden opgevat, maar in laatste instantie ligt de motivatie om dat proces te beschermen c.q. te bevorderen binnen en niet buiten dat literaire leven.

Mogelijk spelen er bij cultuurminnaars wel heimelijke noties over het vormende karakter van literatuur voor individu en samenleving. In de motivatie om zich voor cultuur in te zetten toont de overheid zich echter (opnieuw) huiverig om andere motieven dan 'het culturele zelf' aan te dragen (Oosterbaan Martinius 1990; Pots 2000). Cultuur is niet (primair) bedoeld om andere doelen te bereiken, maar is eerst en vooral een doel op zichzelf. De centrale ijkpunten van het cultuurbeleid refereren dan ook niet aan criteria die buiten het culturele domein liggen, maar uitsluitend aan

‘cultuur-eigen’ criteria voor de kwaliteit van aanbod en bereik. Puriteinen binnen het culturele veld vinden zelfs het bereik eigenlijk een secundair en weinig relevant criterium, in hun optiek is de autonome ontwikkeling van het culturele veld het enige wat telt.

2.3.2 *Leiden de economische kenmerken van boeken tot marktfalen?*

De economische kenmerken van boeken kunnen tot gevolg hebben dat de markt niet ‘automatisch’ goed werkt. In dat geval is er sprake van marktfalen. Overigens gelden deze kenmerken voor meer sectoren dan de boekenmarkt (zoals cd’s, films en geneesmiddelen) en zijn zij niet ‘automatisch’ een reden voor overheidsingrijpen.

Of die kenmerken van boeken daadwerkelijk tot marktfalen leiden, hangt ervan af hoe de marktspelers ermee omgaan. Hun strategieën kunnen de kans op zulk falen verminderen of juist tot gevolg hebben dat er daadwerkelijk marktfalen optreedt. Daarnaast kunnen institutionele factoren, zoals wetgeving, de kans op marktfalen verkleinen of vergroten. In deze paragraaf komen de strategieën aan de orde waarmee spelers in de boekenmarkt inspelen op de economische kenmerken van het boek.

Hoge vaste kosten terugverdienen ondanks niet-rivaliserende karakter van boeken

De combinatie van hoge vaste productiekosten en het niet-rivaliserende karakter van boeken vermindert de mogelijkheden voor uitgevers om rendabel te werken bij substitueerbare boeken. Uitgevers hanteren diverse strategieën om hiermee om te gaan.

- Uitgevers kunnen via ‘versioning’ de vaste kosten terugverdienen,⁹ door dezelfde inhoud in verschillende verpakkingen te presenteren. De marginale kosten om boeken te differentiëren zijn immers laag. De vaste boekenprijs staat verschillende vormen van versioning toe met de daarbij behorende prijsverschillen. In Nederland komt een deel van de nieuwe boeken zowel in gebonden als in paperbackvorm op de markt. Wanneer deze verschijningsvormen aan het eind van hun levenscyclus komen, kan dezelfde inhoud verschijnen als pocketuitgave. Bij eversellers kunnen verschillende verpakkingen naast elkaar bestaan. Andere opties voor versioning zijn verschillende tijdstippen waarop versies van het boek beschikbaar komen, verschillende distributiekanaalen en digitale exemplaren van de inhoud. Versioning speelt in op verschillen in de bereidheid van consumenten om voor een product te betalen, waardoor uitgevers een groter deel van het consumentensurplus kunnen afromen. Het voordeel voor consumenten is dat ze door de bijbehorende verschillen in prijzen een boek kunnen kopen dat ze zich niet hadden kunnen of willen veroorloven bij een uniform product. De toepassing van ‘versioning’ kan daardoor bijdragen aan een beter werkende markt.
- Uitgevers zouden ook met prijsdiscriminatie hun afzet kunnen vergroten en hun vaste kosten terugverdienen. Bij prijsdiscriminatie biedt de uitgever hetzelfde boek aan verschillende (groepen) consumenten tegen verschillende prijzen aan. Anders dan bij versioning is bij zo’n prijsstrategie geen sprake van een ander product. Met

discriminatie in prijs zouden uitgevers kunnen inspelen op de verschillen tussen consumenten, wat zou kunnen bijdragen aan de werking van de markt. De vaste boekenprijs verbiedt prijsdiscriminatie echter (al zijn er enkele uitzonderingen, zie box 3.1). De gevolgen van dit verbod op prijsdiscriminatie voor de werking van de boekenmarkt komen in paragraaf 6.3.2 en 6.5.1 aan de orde.

- Het is voor uitgevers en boekverkopers in principe aantrekkelijk om zoveel mogelijk consumenten te bereiken door vooral boeken aan te bieden die aansluiten bij de smaak van de gemiddelde lezer. Een marktspeler kan zich bijvoorbeeld op een populair genre concentreren. De potentiële afzet van het boek is dan immers het grootst. Dit is, gelet op het belang van schaalvoordelen, vooral belangrijk voor uitgevers. Wanneer dit principe opgaat, bestaat het risico dat (vooral) uitgevers neigen naar de grootste gemene deler, met als gevolg dat er onvoldoende aanbod is voor consumenten die andere soorten boeken willen lezen. Hun behoefte wordt dan onvoldoende vervuld. Om verschillende redenen is het niet waarschijnlijk dat de neiging naar de grootste gemene deler de boekenmarkt zal beheersen. Ten eerste is die neiging vooral gebruikelijk op markten met netwerk-externaliteiten. Zo wordt in de markt voor bijvoorbeeld televisie of dagbladen het belang van een groot markt-aandeel versterkt doordat dan hogere tarieven kunnen worden gevraagd op de reclamemarkt. Bij boeken zijn dergelijke externaliteiten niet aan de orde. Ten tweede is er het praktische punt, dat bij boeken moeilijk is in te schatten wat de smaak van de gemiddelde lezer is (wie had het succes van Harry Potter durven voorspellen?). Ten derde brengen uitgevers en boekverkopers die belang hechten aan een imago waarin maatschappelijke en literair-culturele boeken een rol spelen, om die reden niet alleen boeken uit die bij de gemiddelde smaak aansluiten (zie § 6.3.2 en § 6.4.2). Een en ander draagt ertoe bij dat uitgevers en boekverkopers een prikkel hebben om te voorzien in de behoeften van verschillende typen consumenten. De mogelijke neiging tot de grootste gemene deler lijkt daarom geen voldoende reden voor overheidsingrijpen te zijn.

De overheid geeft uitgevers via het auteursrecht de mogelijkheid om de nadelen van hun kostenstructuur te verzachten. Vanwege de lage marginale kosten bij het vermenigvuldigen van een boek is het aantrekkelijk voor derden er kopieën van te maken, wat een inkomstenderving voor de uitgever zou betekenen. De uitgevers kunnen de inkomstenderving door middel van auteursrechten voorkomen, hoewel het auteursrecht bij reproductie op kleine schaal moeilijk controleerbaar is. Anders dan bij cd's is het gekopieerde product echter niet identiek aan het origineel. Bovendien kan het publiceren van goedkope exemplaren van een boek door middel van versioning ertoe bijdragen dat deze inkomstenderving wordt beperkt.

Tegenover deze strategieën om de vaste kosten terug te verdienen, ondanks het niet-rivaliserende karakter van boeken, staat dat de overheid consumenten de mogelijkheid biedt om boeken te lenen via de bibliotheek. Hiermee draagt de overheid bij aan de

publieksparticipatie, maar het is niet uit te sluiten dat dit als neveneffect heeft dat uitgevers hierdoor moeilijker hun vaste kosten kunnen terugverdienen. Wanneer de overheid met het oog op de gewenste pluriformiteit vindt dat het niet-rivaliserende karakter van boeken leidt tot een te gering titelaanbod, kan dit een reden zijn voor aanvullend overheidsingrijpen. In hoofdstuk 7 wordt geanalyseerd in welke mate dit speelt bij het uitlenen van boeken via bibliotheken. De vaste boekenprijs heeft hierop overigens geen invloed, aangezien het instrument niet van toepassing is op de herverkoop- en leenmarkt.

Boeken afzetten ondanks dat het ervaringsgoederen zijn

Uitgevers en boekverkopers hanteren verschillende strategieën om bij de afzet van boeken het probleem te overbruggen dat boeken ervaringsgoederen zijn. Hier wordt een aantal veelvoorkomende strategieën besproken.

- Uitgevers kunnen consumenten verleiden tot het kopen van een boek door een deel of een samenvatting van het verhaal weg te geven: ‘previewing’. Door consumenten iets te laten lezen, weten ze beter wat ze van het boek kunnen verwachten. Deze strategie passen ondernemers ook veel toe bij andere informatieproducten (muziek, films, software). De mogelijkheden hiervoor verruimen bij gebruik van internet en e-boeken (zie hoofdstuk 7).
- Uitgevers kunnen bij consumenten ook interesse opwekken via opiniemakers: ‘reviewing’. Daartoe sturen ze gratis exemplaren naar recensenten (bij algemene boeken) of leidende wetenschappers (bij wetenschappelijke boeken).
- Een strategie voor boekverkopers is een uitgebreid en toegankelijk assortiment te voeren. Consumenten profiteren dan van de mogelijkheid boeken in eenzelfde genre of eenzelfde prijsklasse te vergelijken. Gevraagd naar prettige ervaringen in boekhandels noemt men vooral een ruime keus, rustig kunnen rondkijken en overzichtelijkheid (EIM/HBD, 1995).¹⁰
- Boekverkopers kunnen consumenten adviseren over de inhoud van boeken. Internetboekverkopers proberen geavanceerde datasystemen in te zetten om consumenten te adviseren. Zowel reguliere boekhandels als internetboekverkopers maken kosten voor de verleende service. Voor boekhandels zijn het vooral personeelskosten en voor internetboekverkopers investeringen in de benodigde programmatuur en software.
- Boekverkopers geven consumenten de gelegenheid boeken in te zien (een alternatieve vorm van previewing). Veel boekhandels zijn gesitueerd in binnensteden of winkelcentra, zodat het winkelend publiek gemakkelijk even kan binnenlopen. De consument krijgt de gelegenheid exemplaren door te bladeren. Vanuit dezelfde overwegingen bieden sommige internetsites de potentiële koper de gelegenheid enkele bladzijden van een boek in te zien. De meeste boekhandels presenteren boeken niet alleen in boekenkasten, maar leggen ze ook op tafels neer. Sommige boekhandels bevorderen het inkijken van boeken tevens door met gemakkelijke stoelen en dergelijke een aantrekkelijke ambiance te creëren. Er zijn er ook die de consument desgewenst van koffie en versnaperingen voorzien.

Gelet op het grote aantal – volgens onze gesprekspartners succesvolle – strategieën om nieuwe boektitels aan de man te brengen, lijkt op dit punt overheidsingrijpen niet noodzakelijk. Er zijn geen aanwijzingen dat de vaste boekenprijs bijdraagt aan ‘reviewing’ of ‘previewing’ door uitgevers. In paragraaf 6.3.3 en 6.5.2 wordt geanalyseerd of uitgevers en boekverkopers de vaste boekenprijs inzetten voor een breed assortiment in de boekwinkels of voor serviceverlening.

Marktmacht bij individuele boeken

Uitgevers kunnen bij boektitels met een karakter, zoals bestsellers, geprofileerde boeken en boeken van gerenommeerde auteurs, een prijs vragen die boven de marginale kosten ligt. De mogelijkheden hiertoe worden echter beperkt doordat onderhandelingen tussen uitgevers en boekverkopers meestal niet per titel plaatsvinden, maar voor (een deel van) het gehele uitgeversfonds. Wetenschappelijke uitgevers hebben meer mogelijkheden hun marktmacht uit te oefenen, omdat de prijs voor wetenschappelijke boeken in het algemeen prijsinelastisch is. Dit komt doordat bibliotheken en professionals genoodzaakt zijn deze boeken te kopen. In verschillende marktsegmenten konden uitgevers dankzij hun marktmacht de recente erosie van de oplage bij wetenschappelijke titels (als gevolg van het lenen en fotokopiëren) in de prijs verdisconteren. In dit onderzoek is er aandacht voor de vraag welke invloed de vaste boekenprijs heeft op de prijsstelling door uitgevers en boekverkopers (zie § 6.5.1).

Indien uitgevers bij prijsinelastische typen boeken een hogere prijs stellen, zonder dat ze hiervoor ‘gestraft’ worden door een sterke afzetting, gaat dit ten koste van de welvaart van consumenten. Indien uitgevers de overwinsten aanwenden om potentieel incurante boektitels te publiceren, kan dit wel gunstig zijn voor de pluriformiteit (zie § 6.4.2).

2.4 De motivatie voor overheidsingrijpen in de boekenmarkt

De mogelijke redenen voor overheidsingrijpen in een markt zijn op het eerste gezicht divers, maar uiteindelijk terug te voeren op één of een enkele van de volgende drie motieven: marktfalen voorkomen, ‘merit good’ overwegingen of herverdelingsmotieven. ‘Merit good’ overwegingen en herverdelingsmotieven zijn uiteindelijk te herleiden tot vormen van marktfalen. Dat er toch een onderscheid wordt gemaakt, berust op het verschil tussen markten die niet goed werken (marktfalen) versus markten die wel goed werken, maar waar de overheid om andere dan economische motieven de uitkomsten wil corrigeren (‘merit good’ overwegingen en herverdelingsmotieven).

Marktfalen

In de beleidsdocumenten met betrekking tot de vaste boekenprijs staan geen verwijzingen dat deze is ingezet vanwege een falende werking van de markt. Uit de beschrijving van de strategieën die uitgevers en boekverkopers hanteren met het oog op de economische kenmerken van boeken, blijkt de vaste boekenprijs ook niet nodig

te zijn. Vanuit het oogpunt van de wenselijkheid van prijsdiscriminatie lijkt de vaste boekenprijs overigens ongunstig voor de werking van de boekenmarkt.

Twee aspecten van de boekenmarkt zijn voor het vervolg van deze evaluatie van belang: dat uitgevers bij niet-substitueerbare boektitels de mogelijkheid hebben monopolieprijzen te vragen en dat uitlending van boeken via bibliotheken het effect van het niet-rivaliserende karakter van boeken kan versterken. In hoofdstuk 6 en 7 is er aandacht voor de vraag of de vaste boekenprijs de werking van de markt op deze punten kan verbeteren en, omgekeerd, of deze aspecten van de boekenmarkt de werking van de vaste boekenprijs beïnvloeden.

'Merit good' overwegingen

Het tweede motief voor overheidsingrijpen in een markt berust op paternalistische overwegingen. Dit wil zeggen dat de overheid ingrijpt omdat ze van mening is dat zelfs een goed geïnformeerd individu beslissingen kan nemen die niet in zijn of haar belang zijn. Standaardvoorbeelden in dit verband zijn de beslissing om te roken en geen auto-gordels te gebruiken. De goederen waarbij de overheid intervenueert vanuit het idee dat ze beter dan het individu weet wat goed voor hem of haar is, zijn bekend onder de Engelse term 'merit-good'.

De eerder in dit hoofdstuk behandelde cultuurpolitieke doelstellingen hebben het karakter van 'merit good' overwegingen. De overheid wenst meer pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksparticipatie dan de markt (naar men veronderstelt) uit zichzelf voortbrengt en zet daarom onder andere de vaste boekenprijs in. Dat doet zij niet om daarmee andere doelen te bereiken, de bescherming van het literaire communicatieproces is een doel op zichzelf.

Boeken gelden als 'merit-good'. Dat is een politieke keus. Ondanks de vergelijkbare economische kenmerken acht de overheid cd's geen 'merit-good' en staat dus geen verticale prijsbinding toe.

Herverdelingsoverwegingen

Het derde motief voor de overheid om in een markt in te grijpen zijn herverdelingsoverwegingen. Soms leidt de markt wel tot efficiënte uitkomsten, maar vindt de overheid de welvaartsverdeling die eruit resulteert niet wenselijk. Dit is in de boekenmarkt niet aan de orde, de overheid heeft voor de spelers in de boekenmarkt geen herverdelingsmotieven.

Subsidies aan auteurs en vertalers hebben niet het oogmerk om welvaart te herverdelen, maar om te bevorderen dat bepaalde boeken (in het Nederlands) verschijnen. Ook deze subsidies komen derhalve voort uit paternalistische motieven en niet uit herverdelingsoverwegingen. Bij de vaste boekenprijs heeft de overheid evenmin herverdelingsoverwegingen. Wel is de overheid beducht voor het eventueel optreden van een onbedoeld denivellerende herverdeling (of die ook echt optreedt, komt in § 6.6.2 aan de orde).

Slot en vervolg

De redenen voor overheidsingrijpen in een markt overziend, is duidelijk geworden dat de overheid de ontheffing voor de vaste boekenprijs heeft verleend vanuit 'merit good' overwegingen, niet om de kans op marktfalen te verkleinen of vanuit herverdelingsoverwegingen. De overheid wenst meer pluriformiteit en bredere beschikbaarheid van boeken dan de markt, naar men veronderstelt, uit zichzelf voortbrengt. Dit onderzoek heeft tot doel te beoordelen of de vaste boekenprijs daadwerkelijk aan deze cultuurpolitieke doelstellingen bijdraagt. De grote betekenis van publieksbereik in het cultuur- en het letterenbeleid noopt er toe de vaste boekenprijs mede (maar niet primair) in het licht van dat bereik te evalueren. Per doelstelling zijn verschillende concretiseringën uitgewerkt. Het is aan de politiek om prioriteiten in deze drie cultuurpolitieke doelstellingen aan te brengen en om per doelstelling de meest van toepassing geachte concretisering te kiezen.

Ondanks dat de vaste boekenprijs niet is verleend om de kans op marktfalen te verkleinen, zijn voor het vervolg van deze evaluatie drie aspecten van mogelijk marktfalen relevant. Deze aspecten kunnen bepalend zijn voor de werking van de boekenmarkt in het algemeen en voor de werking van de vaste boekenprijs in het bijzonder. Het gaat om de marktmacht van uitgevers bij individuele boektitels in verband met de effectiviteit van de vaste boekenprijs (§ 4.3 en § 6.4.2), om de invloed op de prijsstelling van uitgevers (o.a. het verbod op prijsdiscriminatie) en boekverkopers (§ 6.5.1) en om de vraag of boekuitlening via bibliotheken het kenmerk versterkt dat boeken niet-rivaliserend zijn (§ 7.3.4).

Noten

- 1 Zie over deze spanning in het cultuurbeleid onder andere SCP (1986), Blokland (1997), Oosterbaan Martinius (1990) en Post (2000).
- 2 Voorheen, ten tijde van de verzuiling, vormde de evenredige afspiegeling van de levensbeschouwelijke differentiatie op (eerst) de radio en (later ook) de televisie een belangrijk motief achter het streven naar pluriformiteit. Gedurende enige tijd kenden ook bibliotheken een dergelijke differentiatie (SCP1986; OCenW 1998).
- 3 Recent heeft de voormalige OCenW-staatssecretaris Nuis in zijn huidige rol als voorzitter van de KVB deze argumenten in een brochure opnieuw onder de aandacht gebracht (Nuis 2001).
- 4 Mocht in het politieke en publieke debat over de vaste boekenprijs consensus ontstaan dat het publieksbereik geen geldig criterium ter beoordeling van die vaste prijs is, kan wat wij daarover te berde brengen eenvoudig buiten haakjes worden gezet. Hadden wij dat criterium niet behandeld en was het in dat debat toch van belang geacht, dan was het lastiger geweest dat criterium alsnog toe te voegen. Overigens is de weging van de drie criteria in laatste instantie niet aan ons maar aan de politiek.
- 5 De poging tot precisering in de nota *Letterenbeleid* (wvc 1988: 14) in termen van diepzinnigheid, dwingende overtuigingskracht en meerduidige werkelijkheid, overigens niet bedoeld als meetpunten maar als elementen in een vertoog over kwaliteit, zijn hierbij weinig behulpzaam.
- 6 Om de zaak niet verder te compliceren, wordt beschikbaarheid hier opgevat als de feitelijke beschikbaarheid in de vorm van aanwezigheid in de boekhandel, onder voorbijgaan aan zaken als de geïnformeerdheid van en de serviceverlening door de boekhandelaar en van de mogelijkheid een boek dat niet aanwezig is te bestellen.
- 7 In pure vorm is informatie bovendien zeer moeilijk fysiek uitsluitbaar. Door informatie te koppelen aan een informatiedrager maakt de uitgever het resulterende informatiegoed wel uitsluitbaar. Dan wordt het mogelijk om derden van consumptie van het goed uit te sluiten. Dit doen uitgevers wanneer ze een manuscript voor een verhaal omzetten in een boek. Een specifiek exemplaar van een boek is het privaat eigendom van iemand, of hoogstens in semi-publiek eigendom in het geval van een bibliotheek.
- 8 Eversellers zijn boeken met een zeer lange levenscyclus.
- 9 Er zijn geen gegevens over de mate waarin uitgevers versioning toepassen. Een grove indicatie geeft het aantal heruitgaven van titels dat in 1997 19% van het aantal titels betrof.
- 10 In de toptien van meest genoemde prettige ervaringen in boekhandels scoort ruime keuze 26%, rustig rondkijken 20%, overzichtelijk 18%, gespecialiseerd assortiment, behulpzaam personeel en personeel in het algemeen 7%, nevenassortiment 6%, dichtbij 5,5% en gezellige sfeer en deskundig personeel 5%.
- 11 In de wandelgangen klinken regelmatig geluiden over vermeende illegale kartelafspraken in de cd-markt, die zouden verklaren waarom de prijzen van cd's in Nederland hoger liggen dan in diverse omringende landen. Hiervoor zijn tot op heden echter geen concrete aanwijzingen aan het licht gekomen. Er zijn bijvoorbeeld geen aanwijzingen voor verticale prijsbinding, aangezien een cd-titel niet bij alle winkels dezelfde verkoopprijs heeft.

3 Institutionele aspecten van de vaste boekenprijs

3.1 Inleiding

De overheid streeft een pluriform titelaanbod, brede beschikbaarheid van boeken en publieksparticipatie na. Dit hoofdstuk beschrijft het instrument dat de spelers in de boekenmarkt mogen gebruiken om deze doelstellingen te bereiken: de vaste boekenprijs, een vorm van collectieve verticale prijsbinding. Om een goed beeld van dit instrument te krijgen, wordt eerst het Reglement Handelsverkeer toegelicht. Dit reglement bevat de regels voor de vaste boekenprijs in Nederland (§ 3.2). Vervolgens komen de vormgeving van de vaste boekenprijs in veertien andere West-Europese landen (§ 3.3) en het relevante mededingingsbeleid aan de orde (§ 3.4).

3.2 Het Reglement Handelsverkeer

Het Reglement Handelsverkeer (hierna: Reglement) van de kvb regelt verschillende afspraken tussen uitgevers en detaillisten van boeken. De belangrijkste afspraken hebben betrekking op collectieve verticale prijsbinding. Verder regelt het zaken als het collectief-exclusief handelsverkeer en de handhaving. Het complex aan afspraken in het Reglement heet in het dagelijks verkeer de vaste boekenprijs en geldt sinds 1923. Ook voor die tijd (sinds 1904) kende de boekenmarkt al afspraken over vaste prijzen. Het Reglement verplicht alle aangesloten uitgevers een particuliere prijs voor elke boektitel vast te stellen (artikel 5) en verplicht alle aangesloten boekverkopers ten minste deze prijs aan consumenten in rekening te brengen (artikel 12a). Door de vaste boekenprijs heeft een bepaalde uitgave bij alle detaillisten gewoonlijk voor ten minste twee jaar dezelfde prijs. De consequentie is dat prijsconcurrentie alleen tussen verschillende boektitels plaatsvindt en niet tussen boekverkopers. De volledige tekst van het Reglement is te vinden op het volgende www-adres: <http://www.kvb.nl/over/reglement.php3>.

De kvb handhaaft in Nederland de vaste boekenprijs. De organisatie verenigt de bedrijfskolom binnen het boekenvak in Nederland. Tot 1984 was er ook een Vlaams/-Nederlandse overeenkomst tussen de kvb en haar Vlaamse zusterorganisatie. Deze overeenkomst regelde het handelsverkeer en de prijsbinding van Nederlandstalige boeken tussen Nederland en België. De Europese Commissie heeft deze overeenkomst verboden. In een latere procedure heeft de Europese Commissie aangegeven dat ze ook niet kon instemmen met de vaste boekenprijs voor importboeken. Deze is daarom 1 mei 1998 afgeschaft.

De vaste boekenprijs heeft betrekking op diverse soorten Nederlandse boeken.¹ Uitzonderd van de vaste boekenprijs zijn: importboeken, bijbels, kerkboeken, kleine

uitgaven voor catechetisch onderwijs, agenda's, almanakken, uitgaven van overheidslichamen voorzover niet verschenen bij een erkende uitgever, kleine uitgaven van uitsluitend plaatselijk belang, brochures, tweedehands boeken en antiquarische boeken. Anders dan de naam vaste boekenprijs doet vermoeden, is de particuliere prijs een minimumprijs en mag de detaillist naar eigen inzicht eventueel een hogere prijs vaststellen. In de praktijk gebeurt dit echter bijna niet (soms bij bestellingen op verzoek van de consument). Bovendien mogen detaillisten en uitgevers in bepaalde situaties (zie Box 3.1) korting geven of de particuliere prijs verlagen (artikel 6, 7 en 12e t/m 16 van het Reglement).

Box 3.1 Uitzonderingen op de vaste boekenprijs

- De boekverkoper mag een hogere prijs aan consumenten vragen dan de door de uitgever vastgestelde particuliere prijs.
- De uitgever mag de particuliere prijs van zijn boek verlagen.
- Twee jaar na verschijning van een boektitel kan de uitgever de vaste boekenprijs opheffen (in bijzondere gevallen kan de uitgever toestemming krijgen de vaste boekenprijs eerder op te heffen). Dit gebeurt niet automatisch, maar alleen wanneer de uitgever hiertoe beslist.
- De vaste boekenprijs geldt niet voor algemene boeken die ouder zijn dan twee jaar en die in de laatste twaalf maanden niet meer zijn ingekocht.
- De vaste boekenprijs geldt niet voor beschadigde exemplaren.
- Een boekenclub kan, onder bepaalde voorwaarden, na goedkeuring van de uitgever een bijzondere prijs vaststellen: de boekenclubprijs.
- Naast de particuliere prijs kan de uitgever bijzondere prijzen vaststellen:
 - intekenprijs: lagere prijs vóór of bij verschijning van het boek;
 - ledenprijs: voor boeken die in de handel zijn gebracht met aanmerkelijke steun van een vereniging, stichting of de overheid kan een lagere prijs worden vastgesteld voor groepen gegadigden die aan deze organisaties zijn gelieerd;
 - serieprijs: lagere prijs voor een aantal titels uit één en dezelfde serie boeken;
 - combinatieprijs: gezamenlijke prijs voor één of meer boeken in combinatie met ander artikel;
 - bonnenprijs: lagere prijs die geldt bij aankoop tegen inlevering van een bon met daarop de desbetreffende titel vermeld;
 - actieprijs: lagere prijs in verband met een bijzondere promotiecampagne.
- Kwantumkorting:
 - bij levering van 10 t/m 29 exemplaren van één titel in één partij kan 0-5% korting worden gegeven op de particuliere prijs en bij meer exemplaren 0-10%;
 - bij bestedingen van een afnemer bij één erkende boekverkoper van ten minste 22.689 euro kan een korting van 0-5% worden verleend (geldt niet voor onderwijsinstellingen en schoolboekenfondsen);
 - boven de honderd exemplaren van één titel van algemene of wetenschappelijke boeken kan een bijzondere korting worden vastgesteld, mits de koper de gekochte boeken niet doorverkoopt.

- Korting voor openbare bibliotheken:
 - 0-5% op Nederlandse wetenschappelijke boeken;
 - 0-10% op algemene boeken (tot 15 exemplaren per titel);
 - 0-15% bij afname van meer dan 15 exemplaren per titel van algemene boeken;
 - de Stichting Nederlandse Bibliotheek Dienst kan aan een bibliotheken aangesloten bij de Vereniging Nederlands Bibliotheek- en Lector Centrum korting geven.
- Een bijzondere korting op algemene boeken ingeval van levering als relatiegeschenken (onder bepaalde voorwaarden).
- De boekverkoper mag deelnemen aan tijdelijke en plaatselijke collectieve winkellacties, waarbij voordelen in de vorm van waardebonnen worden verstrekt.
- De boekverkoper mag deelnemen aan collectieve spaaracties, mits het voordeel dat de klant uiteindelijk behaalt niet meer dan 2% van de prijs van de gekochte boeken bedraagt.

Exclusief handelsverkeer

Het Reglement regelt ook het exclusief handelsverkeer. Exclusief handelsverkeer betekent dat een producent de distributie van zijn producten voorbehoudt aan bepaalde distributeurs. Het collectief-exclusief handelsverkeer betekent in dit geval dat alle bij de overeenkomst betrokken uitgevers alleen aan bepaalde distributeurs een handelsmarge geven.

Het Reglement gebruikt daarvoor twee specifieke termen: erkennen en geregistreerden (zie artikel 20 t/m 25):

- Erkenden: uitgevers, grossiers/importeurs en boekenclubs die deelnemen aan het Reglement dienen te worden erkend. Voor hen gelden geen specifieke eisen. Voor boekverkopers geldt de specifieke eis dat zij in het bezit moeten zijn van het Ondernemersdiploma voor de Boekhandel. Overigens lijkt dit in de praktijk geen grote toetredingsbarrière te zijn² en lijkt het ook geen beperking van de mededinging.³
- Geregistreerden: boekverkopers die niet in het bezit zijn van een Ondernemersdiploma voor de Boekhandel hebben de mogelijkheid deel te nemen aan het Reglement door zich te laten registreren, maar dan krijgen ze geen handelsmarge op schoolboeken en wetenschappelijke boeken.

Om erkend dan wel geregistreerd te worden moet een ondernemer een verzoek indienen bij de commissie Handelsverkeer. In deze commissie hebben twee uitgevers en twee boekverkopers zitting, onder voorzitterschap van een rechtskundige die niet bij een uitgeverij en/of boekhandel betrokken is. De belangrijkste spelers in de boekenmarkt zijn erkend of geregistreerd. Het betreft in 2000 500 uitgevers, 1.563 erkende boekhandels, 25 grossiers/importeurs, 3 boekenclubs en 522 geregistreerde detaillisten. Onder de term erkende boekhandels vallen ook acht erkende internetboekverkopers.

Het Reglement geeft aan wanneer uitgevers aan grossiers, boekverkopers en boekenclubs een handelsmarge mogen verstrekken:

- Het recht op een handelsmarge geldt alleen voor erkende of geregistreerde ondernemingen. Overige detaillisten en groothandelaren krijgen alleen een handelsmarge bij algemene boeken van maximaal € 20. Hierdoor fixeert het Reglement de verkoop van algemene boeken boven de € 20 bij erkende en geregistreerde boekverkopers. Dit betreft in 1997 15% van alle gepubliceerde algemene boektitels bij de toen nog geldende prijsgrens van f 40 (Stichting Speurwerk 1999). Bij het Centraal Boekhuis betreft dit in 2000 17% van alle zendingen. Van de veertien door EIM (2001) onderzochte landen was Denemarken tot begin 2001 het enige land waar net als in Nederland een significant deel van de boeken alleen via boekhandels verkocht mocht worden.
- Bij wetenschappelijke boeken hebben alleen erkende boekverkopers recht op een handelsmarge. Dit fixeert de verkoop van schoolboeken en wetenschappelijke boeken bij erkende boekverkopers (geldt ook voor schoolboeken, zie SEO 2001). Dit betreft in 1997 23% van alle gepubliceerde titels.

Naast de vaste boekenprijs creëert het Reglement voor wetenschappelijke boeken en voor boeken duurder dan € 20 dus collectief-exclusief handelsverkeer. Het Reglement stimuleert dit ook doordat op rekening bestelde boeken nooit eerder naar overige ondernemingen en particulieren mogen worden verzonden dan naar erkende boekverkopers (artikel 17b).

Artikel 18 stimuleert uitgevers zich te laten erkennen, omdat ze hun boeken anders moeilijker kunnen afzetten. Dit artikel stelt namelijk dat erkende boekverkopers en geregistreerden alleen boeken van niet-erkende Nederlandse uitgevers uit voorraad ter verkoop aanbieden tot de prijsgrens van € 30 (uitgezonderd regionale boeken). Het is niet bekend hoeveel titels dit betreft. Door deze combinatie van regels is erkenning of registratie voor iedere individuele speler aantrekkelijk, zolang het merendeel van de spelers in de boekenmarkt erkend of geregistreerd is.

Uit bovenstaande blijkt dat het exclusief handelsverkeer betrekking heeft op tenminste 38% van de in 1997 gepubliceerde titels, namelijk wetenschappelijke titels (23%), algemene boeken boven de prijsgrens van f 40,- (15%) en een onbekend percentage algemene boeken van niet-erkende uitgevers boven de prijsgrens van f 60,-.

Handhaving reglement

Verder kent het Reglement speciale regels voor de handhaving van de vaste boekenprijs. Artikel 3 zegt dat alle overeenkomsten van erkennen en geregistreerden betreffende boeken geoorloofd dienen te zijn volgens het Reglement. Erkenden en geregistreerden zijn bovendien verplicht hun boekhouding en administratie op zodanige wijze in te richten, dat daaruit naar redelijke maatstaven kan blijken of zij de bepalingen van het

Reglement hebben nageleefd. Hiertoe gelden bijvoorbeeld minimumregels waaraan een factuur dient te voldoen. Het Reglement bevordert de naleving van de vaste prijzen doordat erkende uitgevers de prijs van elk boek dienen te melden in het *Boekblad*, alsmede de gevallen waarin voor een boek een lagere prijs geldt of korting kan worden gekregen. De commissie Handelsverkeer (sinds 1924) en de commissie van Beroep (sinds de jaren zeventig) zien toe op het nakomen van de verplichtingen uit het Reglement. Wanneer bewezen is dat een erkende of geregistreerde het Reglement heeft overtreden, kan hem een straf opgelegd worden in de vorm van een berisping, geldboete of ontneming van erkenning of registratie.

De handhaving van het Reglement gebeurt ook via de Nederlandse rechter. Deze heeft bijvoorbeeld bepaald dat boekverkopers de vaste boekenprijs niet kunnen ontlopen via een zogenaamde U-bocht constructie, waarbij ze boeken exporteren alleen met het doel ze weer te importeren. De vaste prijs geldt alleen niet wanneer de geïmporteerde Nederlandse boeken daadwerkelijk in het andere land in het vrije handelsverkeer zijn geweest.

Opvallend is dat in het Reglement geen regels zijn opgenomen over de wijze waarop de vaste boekenprijs dient bij te dragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen. Erkenden en geregistreerden hebben geen inspanningsverplichting om de vaste boekenprijs aan te wenden voor deze doelstellingen. Deze vrijblijvendheid van dit instrument komt in latere hoofdstukken opnieuw aan de orde.

Reikwijdte vaste boekenprijs

De vaste boekenprijs geldt niet voor alle boeken. Hierover zijn weinig harde gegevens bekend, maar de inschatting van een expert in het boekenvak (Bertina) geeft een indruk.

Op naar schatting zo'n 70% (23 miljoen) van de gekochte algemene boeken is de vaste boekenprijs van toepassing en daarvan heeft 28% een lagere (vaste) boekenclubprijs. Voor ongeveer 30% van de gekochte algemene boeken geldt geen vaste boekenprijs, omdat ze zijn geïmporteerd (circa 10%), omdat ze door niet-erkende uitgevers zijn uitgebracht (circa 6%) of omdat ze als ramsj worden verkocht (zowel via ramsj- als reguliere winkels, in totaal circa 14%).⁴ Bij wetenschappelijke boeken is het percentage waarvoor de vaste boekenprijs geldt waarschijnlijk lager, omdat deze vaak worden geïmporteerd.

Het belang van de vaste boekenprijs voor gelezen algemene en wetenschappelijke boeken is relatief klein, naar schatting circa 10%. Behalve dat gelezen boeken met en zonder vaste boekenprijs worden gekocht, worden ze ook geleend via de openbare bibliotheek (166 miljoen, CBS 1995) en via vrienden en familie (16 miljoen, schatting Bertina).⁵ Overigens wordt een onbekend deel van de gekochte en geleende boeken niet gelezen.

3.3 De vaste boekenprijs in andere West-Europese landen

Behalve in Nederland wordt de vaste boekenprijs ook in andere West-Europese landen gebruikt als instrument om cultuurpolitieke doelstellingen te behalen. Tabel 3.1 geeft een overzicht van de vormgeving van de boekenprijs in veertien andere West-Europese landen (zie voor meer informatie de internationale quick scan van EIM 2001).

Twee derde van de in de tabel opgenomen landen kent een vorm van vaste boekenprijs of heeft die gekend. Van de vijf landen zonder vaste boekenprijs overwegen België (zowel Vlaanderen als Wallonië) en Ierland een systeem van vaste prijzen in te voeren. In Finland is daarover een discussie geweest, maar wordt het beleid van vrije prijzen niet aangepast. In het Verenigd Koninkrijk en in Zweden staat de afwezigheid van een vaste boekenprijs niet ter discussie.

De vaste boekenprijs is in Frankrijk, Spanje, Oostenrijk, Griekenland, Luxemburg, Denemarken, Portugal en Italië wettelijk geregeld.⁶ In de vijf laatst genoemde landen waren de vaste prijzen tot voor kort geregeld door middel van collectieve afspraken. In Duitsland gaat het net als in Nederland om afspraken tussen marktpartijen, maar in de vorm van een individuele verticale prijsbinding (zie § 8.3.1 voor toelichting). Doordat de uitgevers daaronder echter nagenoeg alle boeken scharen, is het verschil in de praktijk klein. Het Duitse parlement beslist in juni 2002 over een wettelijk geregelde vaste boekenprijs.

In de meeste landen met een vaste boekenprijs is het instrument van toepassing op alle soorten boeken. Er zijn enkele uitzonderingen. In Denemarken geldt de vaste boekenprijs niet voor schoolboeken, in Spanje is de toepassing voor schoolboeken aan restricties onderhevig en in Italië stelt de overheid de prijs van schoolboeken vast (SEO 2001).

Tabel 3.1 De vaste boekenprijs in Europese landen

land	regelingen met betrekking tot prijsstelling boeken
vrije prijzen	
België (Vlaanderen)	Tot 1984 was de Nederlandse vaste boekenprijs geldig voor uit Nederland geïmporteerde boeken. Deze koppeling is in 1984 verboden door het Europese Hof van Justitie. Sindsdien gelden vrije prijzen. Voor Belgische boeken gold ook voor 1984 geen vaste boekenprijs. Momenteel is er een heroverweging. Er ligt een wetsvoorstel op basis van de Franse wet.
Finland	De vaste boekenprijs is in 1971 afgeschaft (als gevolg van een nieuwe Mededingingswet in 1964). Recent is een discussie gevoerd over herinvoering van de vaste boekenprijs.
Ierland	Vergelijkbaar met Verenigd Koninkrijk; momenteel wordt een vaste boekenprijs heroverwogen.
Verenigd Koninkrijk	Van 1962 tot 1995 collectieve afspraken over vaste prijzen tussen uitgevers en detailhandel: 'Net Book Agreement' (individuele verticale prijsbinding). In 1995 is de 'NBA' afgeschaft.
Zweden	In 1970 is de vaste boekenprijs afgeschaft.
vaste prijzen	
Denemarken	Begin 2001 is de regelgeving voor de vaste boekenprijs (op basis van collectieve afspraken) aangepast. Nu is wettelijk vastgelegd dat uitgevers kunnen kiezen of zij wel of geen vaste prijzen vaststellen. De exclusieve positie van boekhandels is bovendien opgeheven.
Duitsland	Vaste boekenprijs geregeld via een overeenkomst ('Sammelrevers') waarbij alle uitgevers, groothandelaren en boekhandels zijn aangesloten. De partijen sluiten individuele contracten. Het Duitse parlement beslist in juni 2002 of het wil overstappen op een wettelijk geregelde vaste boekenprijs.
Frankrijk	In 1979 is de vaste boekenprijs afgeschaft, in 1981 weer ingevoerd, op basis van een wet (de 'Loi Lang', genoemd naar de minister van Cultuur, J. Lang). De detailhandel moet zich houden aan de prijs bepaald door de uitgever. Later is aan de wet toegevoegd dat 5% korting is toegestaan. Hogere kortingen toegestaan voor bibliotheken, scholen en gemeenten (staat ter discussie).
Griekenland	In 1997 is een wettelijke vaste boekenprijs ingevoerd, op basis van de Franse wet. Na twee jaar worden de prijzen vrijgegeven.
Italië	Sinds 2001 is de vaste boekenprijs wettelijk geregeld. Daarvoor gold een systeem van collectieve afspraken. De prijzen zijn op boeken gedrukt. Overschotten gaan naar discountwinkels. Er is geen vaste periode waarvoor de vaste prijzen gelden. Supermarkten geven sinds ongeveer 1997 wel korting.
Luxemburg	Recent is een wettelijke vaste boekenprijs ingevoerd. Eerdere collectieve afspraken werden niet goed nageleefd. De meeste boeken worden echter geïmporteerd, en dan gelden geen vaste prijzen.
Oostenrijk	Er bestond een koppeling met het Duitse beleid: 'German language joint pricing scheme'. Deze koppeling is door Europese wetgeving verboden. In 2000 is eigen regelgeving ingevoerd.
Portugal	Sinds kort een wettelijke vaste boekenprijs. Daarvoor was verticale prijsbinding verboden. In de praktijk waren er wel afspraken tussen uitgevers en detailhandel (de prijs werd op boeken gedrukt). Met name supermarkten negeerden deze afspraken. De prijzen worden na 18 maanden vrijgegeven.
Spanje	Vanaf 1974 is er een wettelijke vaste boekenprijs. De detailhandel moet zich houden aan de prijs bepaald door de uitgever. Kortingen toegestaan voor bibliotheken, scholen en gemeenten. Later toegevoegd dat 5% korting is toegestaan (net als in Frankrijk).

Bron: EIM 2001, samengesteld uit verschillende bronnen

3.4 Mededingingsbeleid met betrekking tot verticale prijsbinding

De vaste boekenprijs is een vorm van verticale prijsbinding; een concurrentiebeperkende afspraak die in principe verboden is op grond van artikel 6 van de Mededingingswet. Onder concurrentiebeperkende afspraken vallen afspraken tussen ondernemingen, besluiten van ondernemersverenigingen of onderling afgestemde feitelijke gedragingen die de concurrentie op (een deel van) de Nederlandse markt verhinderen of vervalsen. Het verbod richt zich niet op samenwerking tussen ondernemingen als zodanig, maar de samenwerking mag er niet toe leiden dat zij de concurrentie beperkt. De KVB heeft van het ministerie van Economische Zaken een ontheffing gekregen op grond van de Wet Economische Mededinging (de voorloper van de Mededingingswet). Thans profiteert ze van het overgangsrecht, zodat ze tot 2005 met behulp van het Reglement Handelsverkeer de vaste boekenprijs kan handhaven. Voor de periode daarna dient de KVB opnieuw een ontheffing aan te vragen, waarover de Nederlandse Mededingingsautoriteit op basis van artikel 6 van de Mededingingswet zal oordelen.

Op het verbod in artikel 6 is een aantal Nederlandse en Europese vrijstellingen van toepassing. Voor verticale overeenkomsten is in de Europese Unie sinds 1 juni 2000 een groepsvrijstelling van kracht die rechtstreeks doorwerkt in Nederland. Bij verticale overeenkomsten gaat het bijvoorbeeld om overeenkomsten met betrekking tot franchise, selectieve distributie en exclusieve afname. De groepsvrijstelling geldt niet voor alle soorten verticale overeenkomsten. De belangrijkste uitzonderingen zijn verticale afspraken gericht op het hanteren van vaste en minimumprijzen en bepaalde vormen van marktverdeling. De vrijstelling is daarom niet van toepassing op de vaste boekenprijs. Toch zullen we de vrijstelling analyseren, om te zien welke overwegingen de Europese Commissie hierbij hanteert.

Achtergrond van de groepsvrijstelling zijn de positieve effecten van verticale overeenkomsten. Ze kunnen de economische efficiëntie binnen een productie- of distributieketen stimuleren. Anderzijds kunnen verticale afspraken de concurrentie verstoren, doordat ze detaillisten beperken in de concurrentie met het product (beperking 'intra-brand competition'). Dit kan leiden tot verhoging van de prijs en verslechtering van de leveringsvoorwaarden voor consumenten. De voor- en nadelen van verticale overeenkomsten komen in hoofdstuk 6 nader aan de orde.

Belangrijke overweging bij de groepsvrijstelling is dat verticale afspraken meestal minder schadelijk zijn voor concurrentie dan horizontale afspraken. Een horizontale afspraak betreft namelijk een overeenkomst tussen concurrenten die substitueerbare producten aanbieden, terwijl een verticale afspraak betrekking heeft op een overeenkomst tussen een leverancier en een afnemer van een bepaald product. Bij een verticale verhouding is de 'output' van de ene onderneming de 'input' van de andere, waardoor verticale afspraken zelfdisciplinerend zijn: de betrokken partijen zullen verhinderen dat het handelen door de één de vraag naar de output van de ander ongunstig

beïnvloedt. De Europese Commissie wijst er in dit kader wel op dat de zelfdisciplinerende werking niet moet worden overschat. Wanneer er sprake is van een onderneming (of een collectief van ondernemingen) met marktmacht kan deze de verticale afspraken wel degelijk benutten ten nadele van de afnemers of consumenten. De redenering is daarom dat verticale afspraken concurrentieproblemen kunnen veroorzaken, indien er onvoldoende concurrentie is tussen verschillende merken van een product. Dit verklaart waarom de Europese Commissie een maximum (gezamenlijk) marktaandeel van 30% in de groepsvrijstelling hanteert. Voor de vaste boekenprijzen leren we hieruit dat er door het collectieve karakter van het instrument geen prijsconcurrentie resteert tussen verschillende boekverkopers.

Met het verschil in behandeling van verticale prijsbinding ten opzichte van veel andere verticale afspraken sluit Europa aan bij de Verenigde Staten. Ook daar is verticale prijsbinding in principe verboden ('per se illegal'), terwijl er wel veel ruimte is voor het maken van andere verticale afspraken. Adviesprijzen zijn zowel in de Verenigde Staten als in Europa in principe toegestaan. De reden voor de strikte behandeling van verticale prijsbinding is dat de wetgevers deze als meer concurrentiebeperkend beschouwen dan de overige verticale afspraken.⁷ De nadelen van verticale afspraken (zoals geen 'intra-brand competition' en vergemakkelijking collusie) zijn namelijk sterker. De Europese Commissie wijst er daarbij op dat de ondernemers de beoogde efficiëntieverbeteringen vaak ook kunnen bereiken via afspraken die de concurrentie minder beperken. De notie dat andere verticale afspraken een effectief en minder concurrentieverstorend alternatief kunnen zijn voor verticale prijsbinding, is een belangrijk aandachtspunt voor de analyse van alternatieven voor verticale prijsbinding in hoofdstuk 8.

3.5 Samenvatting

Het Reglement Handelsverkeer bepaalt dat uitgevers voor elke boektitel een prijs vaststellen die boekverkopers ten minste aan consumenten in rekening moeten brengen. Slechts in enkele nauwkeurig omschreven gevallen mogen boekverkopers korting geven. De vaste boekenprijs geldt voor naar schatting ongeveer 70% van de verkochte boeken en 10% van de gelezen boeken. Daarnaast creëert het Reglement collectief-exclusief handelsverkeer voor boeken, wat invloed heeft op ten minste 38% van alle in een jaar gepubliceerde boektitels. Er zijn geen verplichtingen opgelegd aan de spelers in de boekenmarkt om de vaste boekenprijs ten faveure van cultuurpolitieke doelstellingen in te zetten. Twee derde van vijftien onderzochte West-Europese landen past een vorm van vaste boekenprijs toe. Het instrument is in principe verboden op grond van de Mededingingswet, maar heeft een ontheffing tot 2005.

Noten

- 1 Met inbegrip van plaatwerken, losbladige uitgaven, werkschriften, werkblocs en andere werkboeken, platte prentenboeken en stripboeken.
- 2 De cursus voor het Ondernemersdiploma duurt één jaar (30 lesavonden en zo'n 80 uur zelfstudie) en behandelt op MBO-niveau zowel elementaire vakkennis als commerciële bedrijfsvoering.
- 3 Het betreft een erkenningsregeling die is gericht op het verhogen van de kwaliteit, waaraan iedereen die aan de eisen voldoet, kan deelnemen. Conform richtlijnen van de NMa (2001) lijken de eisen op het eerste gezicht objectief en vooraf duidelijk, de erkenningsprocedure transparant en voorziet de regeling in een onafhankelijke beslissing over toelating.
- 4 Bronnen zijn Stichting Speurwerk (2001), CBS (2001a) en inschatting van een expert (Bertina).
- 5 Er zijn geen recente volledige cijfers beschikbaar over de omvang van het lenen via andere kanalen (overige bibliotheken, lenen van familie en vrienden). Het tijds-bestedingsonderzoek van het SCP (2002) beperkt zich tot de bevolking van 18 jaar en ouder, waardoor de veelvuldige leningen van kinderen tot 12 jaar buiten beeld blijven. Stichting Speurwerk berekende in 1993 dat men ongeveer 190 miljoen boeken leende via bibliotheken en van personen buiten het gezin.
- 6 De wettelijke vaste boekenprijs is in veel landen gebaseerd op de Franse wet. Bij deze wet is een korting van maximaal 5% mogelijk op de door de uitgever vastgestelde prijs.
- 7 In de economische literatuur klinkt af en toe kritiek op het aanbrengen van een onderscheid tussen verschillende soorten verticale afspraken in het mededingings-beleid. Daarbij wordt erop gewezen dat verschillende typen verticale afspraken vergelijkbare voor- en nadelen hebben (Ornstein, 1985).

4 De Nederlandse boekenmarkt

4.1 De boekenmarkt

In dit hoofdstuk worden de relaties tussen de spelers in de Nederlandse boekenmarkt in kaart te gebracht. Daartoe wordt eerst het begrip boeken afgebakend (§ 4.1). Daarna komen de spelers in de boekenmarkt (§ 4.2) en hun onderlinge verhouding (§ 4.3) aan de orde.

Het structuurverbeteringsproject boekenbranche (1985) definieert een boek als “op papier gedrukte informatie, door middel van band of omslag gebundeld tot een samenhangend geheel”. De KVB hanteert niet een vergelijkbare omschrijving van het begrip boek, maar een opsomming van wat wel en niet onder een boek wordt verstaan (zie § 3.2).

Bij de analyse van de boekenmarkt is hier de internationaal gebruikelijke onderverdeling in algemene boeken, schoolboeken en wetenschappelijke boeken gehanteerd.

- Binnen de algemene boeken, ook wel publieksboeken, wordt een nader onderscheid gemaakt tussen fictie en non-fictie. Tot fictie behoren romans, spanning, literatuur, poëzie, kinderboeken en stripboeken. Voorbeelden van non-fictie zijn hobbyboeken, vrijetijdsboeken, naslagwerken, woordenboeken en boeken over onderwerpen gericht op algemene vorming en ontwikkeling.
- Bij schoolboeken of educatieve boeken wordt wel onderscheid gemaakt naar het type onderwijs waarop ze zijn gericht: primair onderwijs, voortgezet onderwijs, middelbaar beroepsonderwijs en volwasseneneducatie. De vaste boekenprijs voor schoolboeken voor voortgezet onderwijs is apart geëvalueerd (SEO 2001).
- De term wetenschappelijke boeken duidt op boeken die bestemd zijn voor gebruik bij de uitoefening van beroep of bedrijf, voor het academisch onderwijs, het hoger beroepsonderwijs en voor de wetenschap.

Algemene boeken vormen het belangrijkste segment. Van de 17.235 Nederlandstalige titels die in 1997 werden gepubliceerd (het laatste jaar waarover deze gegevens beschikbaar zijn) behoren er 10.041 tot de algemene boeken (58%) en 4022 tot de wetenschappelijke boeken (23%). Dit waren overigens niet allemaal nieuwe titels, bij 35% van de algemene boeken en 11% van de wetenschappelijke boeken betrof het ongewijzigde herdrukken of heruitgaven (Stichting Speurwerk 1999).

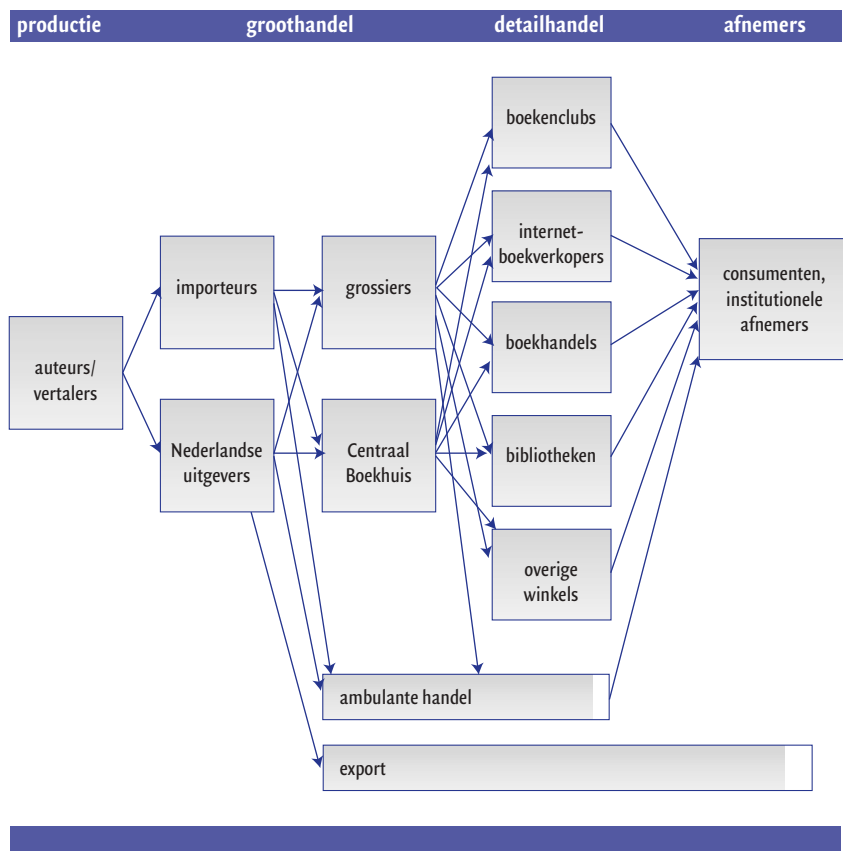
In Nederland kochten consumenten in 2000 tezamen 32,5 miljoen algemene boeken, voor in totaal 400 miljoen euro. Dit betekent dat de gemiddelde verkoopprijs van een boek € 12,25 bedroeg.

De vaste boekenprijs is niet op alle verkochte boeken van toepassing. Naar schatting geldt dat voor ongeveer 70% van de algemene boeken (zie § 3.2). In 2000 betreft dit ongeveer 23 miljoen boeken, ter waarde van ongeveer 285 miljoen euro.

4.2 De marktspelers

In de Nederlandse boekenmarkt is een groot aantal spelers actief. In internationaal perspectief beperkt in Nederland een groot deel van de spelers zich tot één onderdeel van de bedrijfskolom (EIM 2001). De verticale integratie beperkt zich tot enkele uitgeverij die ook boeken importeren (bijvoorbeeld Pegasus en Penguin Books) en enkele uitgeverij die in beperkte mate ook boeken verkopen (bijvoorbeeld Audax).¹ In figuur 4.1 zijn de spelers weergegeven onderverdeeld naar productie, groothandel, detailhandel en afnemers. Vanwege de overzichtelijkheid is de weergave niet helemaal volledig. Zo nemen consumenten boeken incidenteel rechtstreeks af van de uitgever. Boekverkopers bestellen hun boeken vaak rechtstreeks bij de uitgever, waarbij grossiers en het Centraal Boekhuis de logistieke diensten verzorgen.

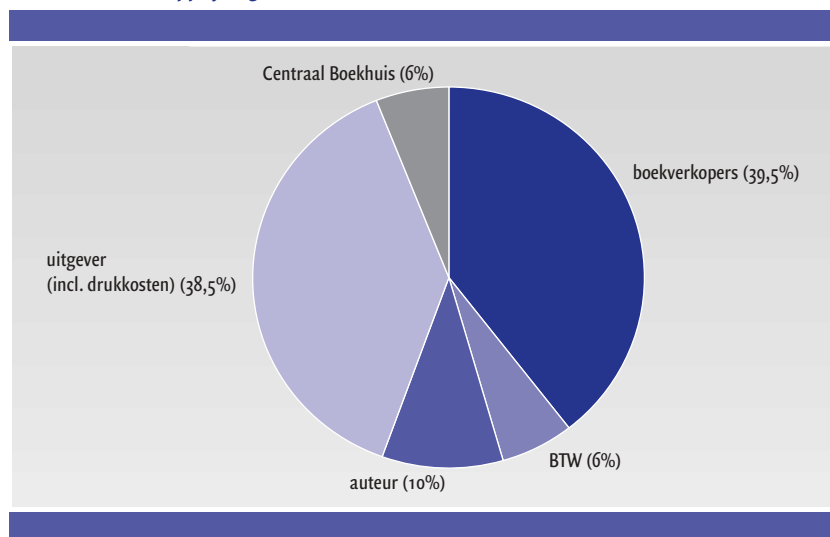
Figuur 4.1 Schematische weergave van de Nederlandse boekenmarkt



Op basis van cijfers van het Centraal Boekhuis kan de toegevoegde waarde van de verschillende spelers in de boekenmarkt worden berekend (figuur 4.2). In deze termen is de rol van uitgeverij nagenoeg even groot als die van boekverkopers, respectievelijk

38,5% en 39,5% van de prijs van een boek. Het drukken van boeken beslaat 19% van de boekenprijs, of 50% van de toegevoegde waarde van de uitgever. De kosten voor distributie via het Centraal Boekhuis bedragen 6%. De auteur ontvangt gemiddeld 10% van de prijs van een boek aan royalties en voorschotten, de belastingdienst 6% (gelijk aan het BTW-tarief van 6%).

Figuur 4.2 Aandeel spelers in toegevoegde waarde boek, in procenten van gemiddelde verkoopprijs algemene boek in 2000



Bron: Centraal Boekhuis 2001

4.2.1 Uitgevers

In 2000 waren er volgens cijfers van het CBS (2001b) in Nederland 1.160 uitgevers actief met het publiceren van algemene, wetenschappelijke en schoolboeken. Dit betreft zowel breed opererende concerns als eenpersoonszaken die zich richten op een niche van de boekenmarkt. Veel van de Nederlandse uitgevers zijn klein: ruim de helft (55%) heeft geen werknemers in dienst. In 1999 waren er 8.505 mensen werkzaam bij uitgevers (van boeken). Gemiddeld over alle uitgevers bedroeg de omzet in 1999 bijna 0,8 miljoen euro per uitgever, met een gemiddeld resultaat vóór belastingen van 16,9% (CBS 2001c). Het Nederlandse Uitgeversverbond zegt desgevraagd dat dit percentage naar zijn inschatting bij uitgevers van algemene boeken lager is, namelijk 9.

Niet alle geregistreerde uitgevers houden zich in dezelfde mate met het uitgeven van boeken bezig. Er zijn ook bedrijven die dat als nevenactiviteit doen. Bedrijven die het uitgeversvak als hoofdactiviteit uitoefenen, zijn veelal geregistreerd door de KVB. In 2000 waren dat er 500. Tezamen geven zij 97% van de in totaal 17.235 in Nederland uitgegeven boeken uit (Europese Commissie 1998).

De grootste spelers zijn uitgeverconcerns waarin verschillende uitgevers zijn ondergebracht. In 2000 was ongeveer 25% van het aantal 'actieve' algemene titels (zie hoofdstuk 5) bij de drie grootste uitgeverconcerns geconcentreerd. Uitgaande van cijfers van het Centraal Boekhuis bedraagt hun gezamenlijke marktaandeel in alle gedistribueerde boekexemplaren bijna 50%. Bij de algemene boeken zijn er, gelet op de marktaandelen en de toetredingsmogelijkheden, geen uitgevers met een machtspositie voor het hele titelfonds. Dit laat onverlet dat uitgevers van boeken met een merk-karakter voor die specifieke boeken wel een machtspositie kunnen bezitten (§ 2.3.1).

4.2.2 Grossiers

In Nederland heeft de KVB 25 bedrijven erkend als grossier/importeur. Daarvan is het Centraal Boekhuis (CB) veruit de grootste. Ook qua karakter onderscheidt het CB zich van de andere grossiers, omdat de economische eigendom van de structuurvennootschap in handen is van de KVB. Afgevaardigden van de Nederlandse Boekverkoopersbond (NBB) en het Nederlands Uitgeversverbond (NUV) besturen de Stichting tot Beheer van de aandelen van het Centraal Boekhuis. De tweede speler in de grossiersmarkt is Scholtens. Naar eigen zeggen hebben de grootste grossiers een marktaandeel van ruim 70% respectievelijk ruim 20%. Daarnaast zijn in dit segment erkende boekhandels en uitgevers actief die de grossiersfunctie als nevenactiviteit vervullen. Scholtens, Centraal Boekhuis en de overige spelers concurreren met elkaar op alle grossiersfuncties.

De vaste verrekenkorting

De collectieve eigendom van het Centraal Boekhuis door organisaties uit het boekenvak komt tot uiting bij de levering uit het zogenaamde Centraal Depot. Daarbij wordt een vaste verrekenkorting gehanteerd, wat inhoudt dat boekhandels een vaste handelsmarge op de particuliere verkoopprijs ontvangen.² Deze verrekenkorting geldt wanneer boekhandels één of enkele exemplaren van een boektitel willen bestellen, op verzoek van klanten of omdat de voorraad is uitverkocht, maar niet voor de aanbiedingslevering direct na publicatie. De vaste verrekenkorting geldt voor circa 20% van alle in Nederland gedistribueerde boeken. Ook andere grossiers leveren boeken op bestelling, maar alleen bij het Centraal Boekhuis geldt de vaste verrekenkorting.

Jaarlijks maken de Nederlandse Boekverkoopersbond en de Nederlandse Uitgevers Verbond een collectieve afspraak over de hoogte van de vaste verrekenkorting. Deze afspraak is een beperking van de mededinging, een beperking die echter niet onder de ontheffing valt.³ De vaste boekenprijs heeft namelijk alleen betrekking op de prijs waarvoor boekverkopers boeken aan particulieren mogen verkopen en niet op de handelsmarge waartegen boekverkopers kunnen inkopen. In het Reglement Handelsverkeer is geregeld dat alleen erkenden en geregistreerden met korting kunnen kopen, niet dat daarbij vaste kortingspercentages gelden. De beperking van de mededinging is een gevolg van de collectieve afspraken die uitgevers en boekverkopers maken over de vaste verrekenkorting. Deze leggen een bodem voor de handelsmarges die boekverkopers bij overige leveringen kunnen bedingen. Die bodem is gelijk aan de vaste verrekenkorting minus de distributiekosten die boekverkopers bij nabestelling via het

Centraal Depot dienen te betalen. Uitgevers kunnen geen lagere handelsmarges meer bedingen voor de boeken die ze direct aan boekverkopers verkopen, omdat de boekverkopers als alternatief de boeken kunnen bestellen bij het Centraal Depot (wanneer de boekverkoper rechtstreeks bij de uitgever inkoopt, betaalt de uitgever de distributiekosten). De bodem voor de handelsmarge ligt voor algemene boeken rond de 39%. Hierbij is ook van belang dat het voor boekverkopers wat betreft levertijden niet uitmaakt of ze inkopen via het Centraal Depot of op andere manieren. Alhoewel de leveringen via het Centraal Depot slechts ongeveer 20% van de boekleveringen in Nederland betreffen, beïnvloeden ze wel de hele boekenmarkt.

Tabel 4.1 Vaste verrekenkorting bij levering uit het Centraal Depot en daaruit volgende bodem handelsmarge

	vaste verrekenkorting (in procenten)	bodem handelsmarge (in procenten) (vaste verrekenkorting minus gemiddelde distributiekosten* voor boekhandels)
algemene boeken	42	39
schoolboeken	20-23,8	17-20
wetenschappelijke boeken	25-28	22-25

* dit betreft gemiddelde distributiekosten, de daadwerkelijke distributiekosten kunnen hiervan iets afwijken door meer of minder efficiënt inkoopgedrag van boekverkopers.

Bron: Centraal Boekhuis (1997)

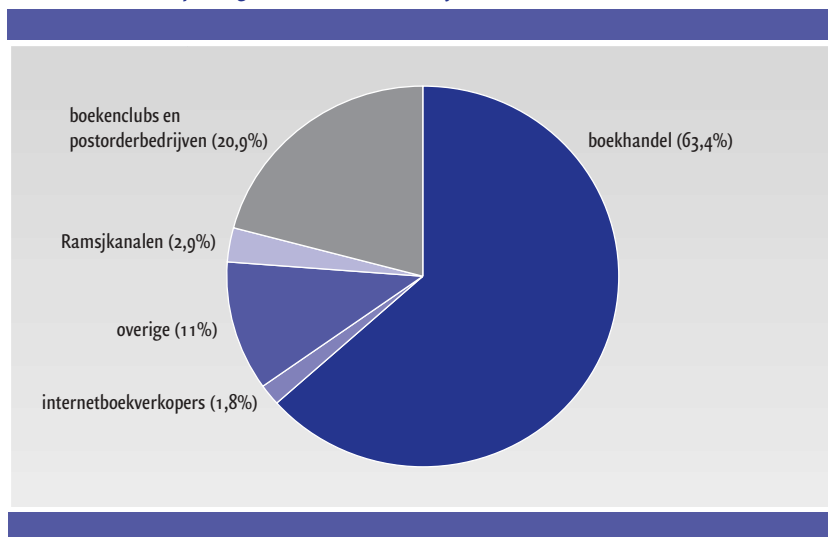
Een voorbeeld kan een en ander verduidelijken. Stel dat een uitgever een boek op de markt brengt met een particuliere verkoopprijs van € 100. Om de boeken rechtstreeks aan de boekverkoper te verkopen kan de uitgever aan de boekverkoper geen hogere inkoopprijs in rekening brengen dan € 61 (bodem handelsmarge € 39), omdat de boekverkoper een hogere inkoopprijs niet zal accepteren. Anders zou de boekverkoper namelijk beter via het Centraal Depot kunnen inkopen tegen € 58 plus distributiekosten van € 3.

4.2.3 Boekverkopers

In januari 1999 waren er volgens het Centraal Registratiekantoor 5.163 verkooppunten van boeken. Dit betreft voornamelijk boekhandels en andere winkels, alsmede een klein aantal ramsj-zaken, boekenclubs en boekenpostorderbedrijven (tezamen in het vervolg aangeduid als boekenclubs) en internetboekverkopers.⁴ Niet al deze detaillisten zijn even actief in de verkoop van boeken. In het algemeen zijn actieve boekverkopers erkend of geregistreerd bij de KVB. Deze noteerde in 2000 2.088 boekverkopers: 1.563 erkende boekhandelsvestigingen (waaronder 8 internetboekverkopers), 3 boekenclubs en 522 geregistreerde detaillisten. Deze aantallen zijn de laatste jaren stabiel (zie § 7.2.2 voor ontwikkelingen in het aantal boekverkopers en in de breedte van hun assortiment).

De boekhandel is, met een marktaandeel van ruim 63% in 2000, het belangrijkste verkoopkanaal van boeken (figuur 4.3). Onder de term boekhandels vallen vele soorten winkels. De boekenbranche onderscheidt zelf wetenschappelijke boekhandels (waaronder megaboekhandels), thematische specialisten, educatieve specialisten, boek- en kantoorboekhandels, algemene boekhandels, warenhuisboekhandels, inloopwinkels en gemengde detaillisten. Per januari 2001 is 50% van de boekhandels aangesloten bij een keten, inkoopcombinatie of franchiseformule. Deze 50% is tezamen goed voor 85% van de omzet (Lesmap Cursus Boekhandel 2000). Volgens CBS-cijfers (2002a) hadden boekhandels in 1999 gemiddeld een netto-omzet van 862 duizend euro, waarbij ook de omzet van andere producten in het assortiment is meegeteld. Het resultaat voor belasting bedroeg in dat jaar gemiddeld 4,8% van de omzet. In 2000 had 65% van de boekhandels een assortiment van minder dan 5000 titels. Ter indicatie: een inloopboekhandel (Ako, Bruna) heeft gemiddeld 800 titels in voorraad. Boekhandels met een assortiment van meer dan 5000 titels zijn over het algemeen alleen in de steden te vinden (tabel 7.1).

Figuur 4.3 Marktaandelen aankoopkanalen algemene boeken, in procenten van particuliere consumptie algemene boek in 2000 (cijfers SBO)



Bron: Stichting Speurwerk 2001

In grootte zijn de boekenclubs het tweede verkoopkanaal, met een marktaandeel in de verkoop van algemene boeken van 20,9%. Internetboekverkopers vormen een klein maar opkomend marktsegment (zie hierover § 7.2.4).

Bij ramsj gaat het om fondsrestanten die ramsj-winkels en reguliere boekhandels aanbieden. Dit zijn voorraden van uitgevers die onverkoopbaar bleken in het primaire kanaal en/of tegen de aanvankelijke prijs. De term ‘overige’ in figuur 4.3 betreft de

verkoop van boeken via kanalen waarin boeken slechts een nevenactiviteit zijn, zoals musea, supermarkten, benzinstations en andere detaillisten.

4.2.4 Bibliotheken

De bibliotheekbranche bestaat uit de Koninklijke Bibliotheek, wetenschappelijke bibliotheken en openbare bibliotheken. Het aantal vestigingen van de openbare bibliotheek groeide van 860 in 1975 tot 1.150 in 2000. Met de groei van het aantal vestigingen is het aantal mensen dat staat ingeschreven bij een openbare bibliotheek in 1995 toegenomen tot 4,5 miljoen en het aantal uitleningen van boeken tot 166 miljoen. In dat jaar omvatte de collectie van de openbare bibliotheken ruim 41 miljoen boeken (CBS 1995). In hoofdstuk 7 wordt ingegaan op de vraag welke invloed bibliotheken hebben op het bereiken van de cultuurpolitieke doelstellingen van de vaste boekenprijs (§ 7.3.4).

4.3 De verhoudingen in de bedrijfskolom

Heeft de vaste boekenprijs invloed op de verhoudingen in boekenmarkt? Hij beschermt de handelsmarge van boekverkopers alleen aan de verkoopzijde. Aan de inkoopzijde is de handelsmarge nog steeds het resultaat van onderhandelingen tussen boekverkopers en uitgevers. Dat boekverkopers collectief de vaste boekenprijs hanteren, betekent niet dat boekverkopers collectief inkopen en daarmee hun marktmacht vergroten. Er is daarom geen reden om aan te nemen dat de vaste boekenprijs de positie van boekverkopers in de bedrijfskolom versterkt.

In de boekenmarkt onderhandelen individuele uitgevers en (samenwerkende) boekverkopers met elkaar over de leveringsvoorwaarden. Dit doen ze bijvoorbeeld op beurzen en (steeds minder) bij het bezoek van uitgeversvertegenwoordigers aan boekverkopers. In principe zullen boekverkopers bij de onderhandelingen met uitgevers redelijk sterk staan. Hiervoor zijn vier redenen aan te wijzen. Ten eerste regelt de vaste verrekenkorting een minimale effectieve handelsmarge voor boekverkopers van 39% bij algemene boeken en 22 tot 25% bij wetenschappelijke boeken. Ten tweede hebben uitgevers er belang bij dat hun boeken bij zoveel mogelijk boekverkopers in de schappen liggen. Ten derde geven Nederlandse uitgevers jaarlijks ruim 12.000 nieuwe boektitels uit, terwijl het grootste deel van de boekhandels niet meer dan 5000 boektitels in de schappen heeft staan en er ook nog plaats moet worden ingeruimd voor boeken uit eerdere jaren en voor importboeken. Men kan in dit verband spreken van een strijd om schapruimte. Ten vierde kunnen individuele boekhandels in sommige gevallen enige marktmacht ontleen aan hun geografische ligging.

Los van de vaste verrekenkorting als bodem voor de handelsmarges die uitgevers aan boekverkopers verlenen, kennen de aanbiedingsuitleveringen bij publicatie van een boek regelmatig nog gunstiger financiële condities. Daarnaast spreken de partijen bij dit type uitlevering regelmatig af dat boekhandels recht hebben op retournering van de onverkochte exemplaren. Omdat voor titels met recht van retour in de regel echter

een lagere handelsmarge geldt, passen boekverkopers dit slechts selectief toe. De toepassing is afhankelijk van het type boek (vaker bij beoogde bestsellers) en het type detaillist (vaker bij boekhandelketens). Het aandeel van daadwerkelijke retourzendingen in de totale boekenstroom is niet groot, voornamelijk door de administratieve lasten en de lagere handelsmarge voor de boekhandel. In de boekenstroom van het Centraal Boekhuis betrof het aantal retourzendingen in 1999 circa vier miljoen exemplaren, minder dan één op de twaalf aan de boekverkopers geleverde boeken.

De macht van boekverkopers in de bedrijfskolom is relatief groot bij de samenwerkingsverbanden en grote boekhandels. Zij krijgen bij aanbidding in de regel een hogere handelsmarge voor de producten die ze voeren. De macht van kleine onafhankelijke boekverkopers is in de regel veel kleiner. Dit is herleidbaar uit CBS-cijfers (2002a). In 1999 behaalden bedrijven met tien werknemers of meer (ketens, grote boekhandels) een hogere handelsmarge (33,4%) dan de kleinere bedrijven (30,3%). Dit verschil in handelsmarges hangt deels samen met het verschil in onderhandelingsmacht, deels met het grotere aandeel tijdschriften (waarop een lagere marge wordt behaald) in kleinere bedrijven en deels met het feit dat grote boekhandels en boekhandelketens soms andere condities hanteren. Zo verzorgen ze soms in ruil voor een hogere marge zelf de fijndistributie naar hun verkooppunten of hanteren ze een kortere betalings-termijn (NBB 2001). Bovendien krijgen ze vaak kwantumkorting omdat ze grotere aantallen afnemen (staffelkorting)

Daar staat tegenover dat uitgevers een relatief sterke positie hebben wanneer ze onderdeel zijn van een concern. Op dergelijke grote uitgevers kunnen boekverkopers minder druk uitoefenen om hogere marges te bedingen (NUV 2001). Behalve op de sterke marktpositie berust de lagere handelsmarge van concernuitgevers er ook op dat ze meer service kunnen bieden in de vorm van promotie, betaaltermijnen en afzetgaranties. Dergelijke service weegt zwaar bij de totstandkoming van een transactie. Tegenover de geringere service zetten de kleine uitgevers daarom een hogere handelsmarge.

Uit gesprekken in het boekenvak kwamen aanwijzingen dat boekhandels in de praktijk hun potentiële marktmacht niet al te stevig uitoefenen. De handelsmarge bij aanbidding van boeken ligt voor boekhandelketens en inkoopcombinaties weliswaar vaak hoger (rond de 45% voor algemene boeken) dan voor kleine onafhankelijke boekhandels (rond de 40%), maar altijd nog ruim beneden de marge die overige boekverkopers bedingen. De handelsmarge voor boekenclubs, speelgoedzaken en supermarkten ligt vaak boven de 50%. Bij boekenclubs gelden er namelijk andere condities (niet de meest recente titels, eigen distributie, grote afzet en eigen edities van boektitels). Bij supermarkten en speelgoedzaken lijkt de oorzaak te liggen in onderhandelingsmacht: uitgevers kunnen hun boeken anders moeilijk via deze kanalen kwijt.

Er zijn aanwijzingen dat ook boekhandels hun marktmacht steeds meer beginnen in te zetten. Ze bedingen steeds meer participatie van uitgevers in promotieactiviteiten en vaker het recht van retour van onverkochte boeken (hoewel nog steeds op bescheiden

schaal). CBS-cijfers (2002a) geven een toename van de gemiddelde handelsmarge bij boekhandels te zien: van 28,5% van de omzet in 1994 naar 29,7% in 1999 (behalve op boeken heeft deze handelsmarge ook betrekking op tijdschriften, ansichtkaarten en dergelijke).

Dergelijke algemene noties over de machtsverhoudingen in de boekenmarkt laten onverlet dat uitgevers, groot of klein, marktmacht kunnen ontlene aan individuele boeken wanneer het om bestsellers, boeken van gerenommeerde schrijvers en geprofileerde boeken gaat. Het belang hiervan wordt enigszins beperkt doordat onderhandelingen tussen uitgever en boekverkoper meestal niet per titel plaatsvinden, maar voor (een deel van) het hele uitgeversfonds tegelijk. Uitgevers in specifieke genres van de wetenschappelijke markt kunnen ten slotte ook een machtspositie bezitten (§ 2.3.1).

4.4 Samenvatting

In de boekenmarkt zijn enkele grote en vele kleine spelers actief. De vaste verrekening voor bestellingen bij het Centraal Boekhuis legt een bodem voor de onderhandelingen over handelsmarges tussen uitgevers en boekverkopers. Uitgeversconcerns en uitgevers in specifieke genres van de wetenschappelijke markt staan relatief sterk bij onderhandelingen in de bedrijfskolom. Bij onderhandelingen met andere typen uitgevers geldt in het algemeen dat boekverkopers een sterkere onderhandelingspositie hebben dan uitgevers, vooral wanneer het samenwerkingsverbanden van boekverkopers betreft, maar dat boekverkopers dit in de praktijk niet volledig benutten.

Noten

- 1 Voor importeurs is de vaste boekenprijs overigens niet van toepassing.
- 2 Op de vaste verrekenkorting kan de uitgever eventueel suppletiekorting verlenen op basis van bilateraal tussen boekhandel en uitgever gemaakte kortingsafspraken.
- 3 Voor de volledigheid merken we op dat het Centraal Boekhuis van de NMa een informele zienswijze heeft gekregen over haar organisatie. Hierin staat echter niet vermeld dat de vaste verrekenkorting geoorloofd is.
- 4 Met internetboekverkopers worden boekverkopers bedoeld die alleen virtuele winkels hebben en geen gewone winkels of boekenclubactiviteiten.

5 Cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak

5.1 Inleiding

Het gaat er in deze evaluatie om welke bijdrage de vaste boekenprijs levert aan het bereiken van enkele cultuurpolitieke doelstellingen. De mate waarin en de doelmatigheid waarmee die vaste prijs de doelstellingen helpt bereiken, komen in latere hoofdstukken ter sprake. In dit hoofdstuk is de aandacht gericht op de vraag in hoeverre de cultuurpolitieke doelstellingen bereikt zijn. De rol van de vaste boekenprijs is in dit hoofdstuk (nog) niet aan de orde. Het gaat er eerst om een beeld te krijgen in hoeverre het boekenvak de cultuurpolitieke doelstellingen op het vlak van pluriformiteit, beschikbaarheid en participatie heeft weten te realiseren. Daartoe wordt teruggegrepen op de criteria die in hoofdstuk 2 aan de cultuurpolitieke doelstellingen werden ontleend. Die criteria worden telkens kort geresumeerd, terwijl op onderdelen een vertaalslag van criteria naar indicatoren gemaakt zal worden.

De exercitie in dit hoofdstuk is om drie redenen veeleer illustratief dan doorslaggevend. Ten eerste kan, ook wanneer de cultuurpolitieke doelstellingen niet (volledig) zijn bereikt, blijken dat de vaste boekenprijs wel degelijk een bijdrage heeft geleverd aan het gedeeltelijk veiligstellen van die doelstellingen. Andersom is het eveneens denkbaar dat de cultuurpolitieke doelstellingen weliswaar zijn bereikt, maar dat de vaste boekenprijs daaraan niet wezenlijk bijgedragen heeft. Uit het al dan niet bereikt zijn van de cultuurpolitieke doelstellingen kan derhalve niet zonder nadere analyse geconcludeerd worden of de vaste boekenprijs effectief is geweest.

De tweede reden dat deze exercitie primair ter illustratie dient, is dat het strikt genomen niet mogelijk is om vast te stellen of de cultuurpolitieke doelstellingen zijn verwezenlijkt. Die doelstellingen zijn namelijk alleen in abstracte termen aangeduid. De *richting* ervan is ambigu omschreven, de *reikwijdte* ervan is volledig onbenoemd gebleven. Omtrent de *richting* bevatten de beleidsstukken enkele aanknopingspunten, hoewel die vrij vaag zijn (§ 2.3). Over de *reikwijdte* bevatten zij echter geen informatie. Zo kan de pluriformiteitsdoelstelling in de richting van zowel het titelvolumen als van de vertegenwoordiging van genres worden gedacht. De beleidsstukken zwijgen echter over het aantal titels dat beschikbaar zou moeten zijn dan wel welke genres een zeker (welk?) aanbod te zien zouden moeten geven. Het hoogst haalbare is om langs verschillende invalshoeken te beschrijven in welke mate er van pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksparticipatie sprake is. Het is aan de deelnemers aan het publieke en politieke debat over de vaste boekenprijs op basis van de door hen gewenste richting en reikwijdte van die doelstellingen te concluderen of de cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak voldoende zijn.

De derde beperking van deze exercitie volgt uit de aard van de beschikbare gegevens. Omdat de cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak niet de finale toetssteen van het functioneren van de vaste boekenprijs vormen, is ervan afgezien hiernaar kostbaar

veldwerk te verrichten. Bovendien kwamen dankzij de bereidwillige medewerking van partijen in het boekenvak (de Koninklijke Vereniging voor het Boekenvak, de Stichting Spuurwerk voor het Boek en het Centraal Boekhuis) twee databronnen ter beschikking. Slechts begrensd door afspraken over de vertrouwelijke omgang met bedrijfsgegevens, hadden SCP en SCP het voorrecht ten behoeve van deze evaluatie gebruik te maken van de onderzoeksgegevens over 1999 van de Spuurwerk Boeken Omnibus en van de gegevens over alle leveringen van het Centraal Boekhuis aan boekhandelaren in datzelfde jaar. Analyse van deze gegevens maakt een beschrijving van de cultuurpolitieke prestaties mogelijk, al hebben de gegevens hun beperkingen (zoals altijd het geval is wanneer gegevens worden aangewend voor een ander doel dan waarvoor ze werden verzameld). In de loop van dit hoofdstuk zal daarom enkele keren een voorbehoud gemaakt worden.

5.2 Prestaties inzake pluriformiteit

In hoofdstuk 2 is beredeneerd dat de pluriformiteit van het titelaanbod, naar gelang de invulling die men aan de pluriformiteitsdoelstelling wenst te geven, is af te lezen aan het aantal titels, het aantal genres, het aantal literair-culturele titels en/of het aantal literair-culturele genres. De prestaties van het boekenvak met betrekking tot de pluriformiteitsdoelstelling worden hier aan de hand van deze vier criteria beschreven. Het vergt nog twee additionele stappen om die criteria in concretere termen te operationaliseren. Tevens dient de aard van de gegevens nader te worden toegelicht.

Om met het laatste te beginnen: in deze paragraaf wordt de pluriformiteit van het titelaanbod beschreven op basis van de stroomgegevens van het Centraal Boekhuis over het jaar 2000. Die gegevens beslaan alle leveringen door het Centraal Boekhuis aan alle erkende en geregistreerde boekhandelaren in dat jaar. Deze orderstroom wordt hier indicatief geacht voor het parate titelaanbod in 2000. Een titel die gedurende dat jaar minstens één keer door ten minste één van de boekhandels (inclusief de bibliotheekcentrale) via het Centraal Boekhuis is ingekocht, valt via deze stroom binnen ons gezichtsveld. Hoewel ook de bij het Centraal Boekhuis aanwezige titels waarnaar geen vraag was, strikt genomen tot het titelaanbod behoren, zijn ze zo incurant dat ze in deze analyse buiten beschouwing zijn gelaten. Dat neemt niet weg dat een deel van die titels mogelijk wel deel uitmaakt van het feitelijke aanbod in de boekhandels, als die titels al in een eerder jaar waren ingekocht en in 2000 nog steeds in de winkel op de plank stonden. Het aanbod aan dergelijke niet-courante titels onttrekt zich echter aan onze waarneming. In operationele termen beslaat het titelaanbod hier dus elke boektitel die in 2000 minstens één keer bij het Centraal Boekhuis is ingekocht.

Pluriformiteit als titelvolumen

Het criterium pluriformiteit als titelvolumen heeft nauwelijks nadere operationele stappen. Opgevat als het totaal aantal Nederlandstalige titels waarvan in 2000 minstens één exemplaar door een Nederlandse boekhandel werd ingekocht, omvatte het titel-

aanbod in dat jaar 62.204 titels. Schoolboeken zijn in dit getal niet opgenomen. Het gaat om kindertitels, algemene titels en wetenschappelijke titels. Wanneer pluriformiteit als titelvolumen wordt opgevat, luidt het antwoord op de vraag naar de pluriformiteitsprestatie dat het boekenvak in 2000 een aanbod van 62.204 titels wist te realiseren.

Omdat in de beleidsstukken niet is gepreciseerd hoe groot het titelaanbod zou moeten zijn, valt niet te zeggen of met dit titelvolumen aan de cultuurpolitieke pluriformiteitsdoelstelling is voldaan. Deze conclusie is vanwege de geringe specificatie van de beleidsdoelstellingen op elke doelstelling en op elk criterium van toepassing. Om niet onnodig in herhaling te vervallen, blijft deze conclusie bij de afzonderlijke beschrijvingen achterwege, pas aan het eind van dit hoofdstuk zal daarop nogmaals de aandacht worden gevestigd.

Pluriformiteit als aantal genres

De tweede invalshoek op de pluriformiteit van het titelaanbod is de vertegenwoordiging van de genres binnen dat aanbod. Daartoe is vastgesteld hoeveel titels er binnen de diverse genres worden aangeboden, waarbij elke NUGI-code als een genre is opgevat. Binnen elk van de 244 genres werden in 2000 titels aangeboden, variërend van enkele titels per genre tot 3.715 titels in het genre vertaalde literatuur. Bij 11 genres lag het aantal titels onder de 10 stuks, 112 genres telden tussen 10 en 100 titels, 107 genres telden tussen 100 en 1.000 titels, terwijl er 14 genres waren met een titelaanbod van meer dan 1.000 verschillende titels (tabel 5.1).

Tabel 5.1 Vertegenwoordiging van genres in het titelaanbod, met diverse ondergrenzen

	aantal genres	percentage genres
1-10 titels per genre	11	5
10-100 titels per genre	112	44
100-1.000 titels per genre	107	46
meer dan 1.000 titels per genre	14	5

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Het antwoord op de vraag hoeveel genres het titelaanbod omvat, hangt af van de gehanteerde ondergrens. Bij een ondergrens van 1 titel per genre zijn alle 244 genres vertegenwoordigd, bij een ondergrens van 10 titels telt het titelaanbod 233 genres, bij een ondergrens van 100 titels zijn dat er nog 121 en bij een ondergrens van 1.000 titels nog slechts 14.

Pluriformiteit als literair-cultureel aanbod

De derde interpretatie van pluriformiteit berust op het benoemen van een literair-cultureel segment binnen het totale titelaanbod. Daartoe is de volgende selectie gemaakt: kinderboeken, literatuur (incl. poëzie) en overige cultureel waardevolle titels (over kunst, kunstgeschiedenis, filosofie, ideeëngeschiedenis, geschiedenis en actuele maatschappelijke vraagstukken).

In 2000 omvatte dit segment 26.779 titels: 9.228 kindertitels, 9.396 literaire titels en 8.156 overige culturele titels (tabel 5.2). Dat brengt het aandeel van het literair-culturele segment binnen het totale aanbod op 43%. Het kindertitelsegment en het literaire segment besloegen elk 15% van het titelaanbod, de overige cultureel waardevolle titels 13%.

Tabel 5.2 Titelaanbod van het literair-culturele segment (in aantallen en in procenten van het totaal), 2000

	aantal	%
literair-culturele segment	26.779	43
kindertitels	9.228	15
literaire titels	9.396	15
overige culturele titels	8.155	13

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Ter informatie volgen nog wat specifiekere gegevens over de grootte van de diverse genres binnen de drie genoemde literair-culturele segmenten. Dat geeft tevens een beeld van de keuzes die gemaakt zijn bij het afbakenen van die segmenten.

Tabel 5.3 Omvang van het titelaanbod van kindertitels per NUGI-categorie, situatie in 2000

	NUGI	aantal titels
non-fictie		
natuur, plant, dier, mens, seksualiteit	210	315
sport, spel, hobby, muziek, koken, doe-boeken	211	575
techniek en computers	212	37
wereldoriëntatie, landen, volkeren, cultuur, geschiedenis	213	408
religie en kinderbijbels	214	433
overige non-fictie inclusief naslagwerken en kinderatlas	215	137
fictie		
fictie tot en met 9 jaar	220	1.515
fictie 10-12 jaar	221	1.438
fictie 13 jaar en ouder	222	721
overige fictie voor kinderen, niet leeftijd gebonden	223	283
diversen		
baby,- peuter- en kleuterboeken	230	906
voorleesboeken voor 3-6 jaar	240	323
verhalen- en sprookjesboeken	241	97
rijmpjes, versjes, gedichten, liedjes en mopjes	250	176
aanvankelijk lezen	260	390
moelijk lezenden	261	113
strips voor kinderen (geen informatieve strips)	270	43
prentenboeken	280	1.199
uitklapboeken	281	119
totaal		9.228

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Onder de kindertitels waren vooral de fictie voor de drie onderscheiden leeftijdsgroepen, de baby-, peuter- en kleuterboeken en de prentenboeken sterk vertegenwoordigd. Deze vijf genres vormden in 2000 tezamen ruim 63% van het kindertitelsegment (tabel 5.3).

In het literaire segment waren Nederlandse en vertaalde literaire romans, verhalen en novellen samen goed voor bijna driekwart van het aanbod (74%). Literaire poëzie omvatte nog eens 12% van het literaire aanbod (tabel 5.4).

Tabel 5.4 Omvang van het titelaanbod van literaire titels per NUGI-categorie, situatie in 2000

	NUGI	aantal titels
Nederlandse literaire romans, verhalen en novellen	300	3.243
vertaalde literaire romans, verhalen en novellen	301	3.715
toneel-, theater-, en filmteksten	302	145
poëzie, literaire gedichten	310	1.088
populaire gedichten	311	133
religieuze gedichten	312	145
literaire essays	320	278
literaire dagboeken, biografieën en briefwisselingen	321	511
literaire tijdschriften	322	1.238
totaal		9.396

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Het hier als overige ‘cultureel waardevol’ aangemerkte segment bestond in 2000 uit 8.155 Nederlandstalige titels, verdeeld over 26 NUGI-categorieën (tabel 5.5). De zes genres met het grootste aantal titels zijn christelijke godsdienst (18%), geschiedenis algemeen (14%), godsdienst algemeen (11%), filosofie en ethiek algemeen (9%), westerse filosofie (7%) en vraagstukken van mens en maatschappij (7%). Tezamen omvatten deze genres 66% van de titels in het overige cultureel waardevolle segment.

Tabel 5.5 Omvang van het titelaanbod van de overige cultureel waardevolle titels per NUGI-categorie, situatie in 2000

	NUGI	aantal titels
historische romans	341	172
filosofie en ethiek algemeen	611	710
westerse filosofie, levensbeschouwing en new age	612	611
oosterse filosofie en levensbeschouwing	613	373
overige filosofie en levensbeschouwing	614	188
filosofisch perspectief op maatschappelijke vraagstukken	615	72
godsdiens algemeen	631	890
christelijke godsdiens en uitleg	632	1.503
overige godsdiens en uitleg	633	145
bijbels, kerkboeken, psalmen- en gezangenbundels, koran, talmud	634	276
geschiedenis algemeen, wereld- en vaderlandse geschiedenis	641	1.110
algemene biografieën en memoires (niet literair)	642	404
vraagstukken van mens en maatschappij	661	566
gezin en samenlevingsvormen	662	154
maatschappelijke dienstverlening	663	161
minderheden	664	95
emancipatie, ook homostudies	665	49
feminisme	666	24
vraagstukken van oorlog en vrede	667	25
kunst algemeen	911	253
kunstgeschiedenis	912	128
muziekinstrumenten en -techniek	933	16
bladmuziek, partituren, liedboeken (niet kerkelijk)	934	19
theater- en balletvaardigheden	935	27
Nederlandse literatuurgeschiedenis	952	160
buitenlandse literatuurgeschiedenis	953	24
totaal		8.155

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Ter vergelijking en ter informatie is nog vermeld welke genres van buiten het literair-culturele segment een groot titelaanbod kennen. Geselecteerd zijn de genres waarbinnen in 2000 via het Centraal Boekhuis minstens 1.000 titels verhandeld werden. Dit gold voor zes van de in totaal 179 genres (tabel 5.6). Het ging om thrillers, kookboeken, reisboeken, managementboeken, (algemene/populaire) psychologieboeken en (boeken over) softwarepakketten. Tezamen vertegenwoordigden deze genres 25% van het titelaanbod buiten het literair-culturele segment.

Op basis van deze informatie over het literair-culturele segment binnen het totale aanbod valt geen oordeel te vellen in hoeverre de pluriformiteitsdoelstelling is bereikt. Er kan slechts vastgesteld worden dat het om 26.779 titels gaat, oftewel 43% van het totale titelaanbod.

Tabel 5.6 Omvang van het titelaanbod van enkele niet-cultureel-literaire genres, situatie in 2000

	NUGI	aantal titels
thrillers, avonturenromans, spionage	331	1.403
kookboeken, receptenboeken	421	1.107
reis- en taalgidsen (incl. culturele)	471	2.162
bedrijfsleven algemeen, management en organisatie	684	1.288
(algemene/populaire) psychologieboeken	711	1.001
(boeken over) softwarepakketten	854	1.965
totaal niet literair-culturele segment		35.425

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Pluriformiteit als aantal vertegenwoordigde literair-culturele genres

De vierde invalshoek op pluriformiteit bestaat uit een blik op het aantal vertegenwoordigde literair-culturele genres. Het literair-culturele segment telt een verhoudingsgewijs groot aantal goed vertegenwoordigde genres. Binnen het totale aanbod bedraagt het aandeel genres met een aanbod van meer dan 100 titels vrijwel exact de helft (121 van de 244 genres), binnen het literair-culturele segment ligt dat aandeel op ruim driekwart (78%). Dit is vooral te danken aan het literaire segment, waar dit voor elk van de onderscheiden genres geldt (tabel 5.7).

Tabel 5.7 Vertegenwoordiging van literair-culturele genres, met diverse ondergrenzen, in percentage van het betreffend aantal genres

	kindertitels	literaire titels	overige culturele titels	(sub)-totaal
	(19)	(9)	(26)	(54)
1-10 titels per genre	0	0	0	0
10-100 titels per genre	16	0	35	22
100-1.000 titels per genre	68	67	56	63
meer dan 1.000 titels per genre	16	33	8	15

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis).

Dit duidt op een stevige vertegenwoordiging van de literair-culturele genres in het algemeen en van de literaire in het bijzonder. Het is echter ook mogelijk de fijnmazigheid van de NUGI-categorisering als ongelijkmatig te beoordelen, waardoor er in het literaire domein van een relatief klein aantal goed vertegenwoordigde genres sprake is.

5.3 Prestaties inzake beschikbaarheid

Om zicht te krijgen in hoeverre sprake is van een brede beschikbaarheid van boeken kunnen drie criteria gehanteerd worden: het aantal boekhandels, de gemiddelde assortimentsbreedte per boekhandel en het aantal boekhandels met een breed assortiment. Ter vaststelling van de assortimentsbreedte van boekhandels gelden de criteria die juist bij de pluriformiteit van het titelaanbod gehanteerd werden.

Beschikbaarheid als aantal boekverkopers

In het vorige hoofdstuk werd er al op gewezen dat het aantal (erkende en geregistreerde) boekverkopers in de afgelopen jaren redelijk stabiel is geweest. In 2000 waren 2088 boekverkopers aangesloten bij de kvb.

Voor de beschikbaarheid van boeken is niet alleen het aantal, maar ook de spreiding van boekhandels van belang. Concentreren de boekhandels zich tot bepaalde delen van Nederland, of zijn ze gelijkmatig verspreid over het hele land? Meer concreet is de vraag: waar bevinden zich de boekhandels die in 2000 in het bestand van het Centraal Boekhuis voorkwamen? Figuur 5.1 geeft aan hoeveel boekhandels er per postcodegebied zijn, waarbij postcodes met dezelfde drie begincijfers zijn samengevoegd. In het figuur is een postcodegebied donkerder gemaakt naarmate er meer boekhandels in dat gebied zijn. Zo is het gebied met postcode 1760 t/m 1769 lichtgrijs, aangezien daar één boekhandel voorkomt. Uit de figuur komt het beeld naar voren dat er verspreid over het hele land gebieden zijn zonder boekhandel. Dergelijke gebieden komen echter relatief veel voor in het noorden van Nederland: Groningen, Friesland, Drenthe en het noorden van Noord-Holland. De postcodegebieden met meer dan 10 boekhandels komen grotendeels overeen met de grote steden in Nederland. In de Randstad zijn de meeste boekhandelrijke gebieden te vinden, met als uitschieter het centrum van Amsterdam met 67 boekhandels.

Assortimentsbreedte in boekhandels

Behalve het aantal boekhandels is ook de assortimentsbreedte in die boekhandels indicatief voor de prestaties van het boekenvak op het vlak van de beschikbaarheidsdoelstelling. Bij de vaststelling van die assortimentsbreedte zijn dezelfde vier criteria in het geding als die in de vorige paragraaf dienden ter beoordeling van de pluriformiteit: aantal titels, aantal genres, aantal literair-culturele titels en aantal literair-culturele genres. Opnieuw worden de stroomgegevens van het Centraal Boekhuis benut, waarbij de assortimentsbreedte van een boekhandel wordt afgemeten aan het pakket boeken dat die boekhandel in de loop van 2000 bij het Centraal Boekhuis inkocht.¹ In die stroomgegevens komen veel kopers voor die slechts kleine aantallen titels bij het Centraal Boekhuis inkochten, hetzij omdat de handel in boeken voor hen niet de primaire activiteit was hetzij omdat het Centraal Boekhuis niet hun belangrijkste leverancier was. In beide gevallen zijn de gegevens dan weinig interessant. Het vervolg van deze analyse van assortimentsbreedte in boekhandels is gebaseerd op die leveringen waarvan de grootte het aannemelijk maakt dat het daarbij gaat om handelaren voor wie de boekhandel de belangrijkste activiteit was en voor wie het Centraal Boekhuis de belangrijkste leverancier was. We hebben de grens getrokken bij een inkoop van 2000 of meer verschillende titels in de loop van het jaar 2000, een grenswaarde waar de meeste grote boekhandelsketens (juist) boven zaten. Het gaat dan om 1007 boekhandels, grofweg de bovenste helft van de markt.

Figuur 5.1 Verspreiding boekhandels in bestand Centraal Boekhuis (2000)



Assortimentsbreedte als titelvolumen

Het eerste criterium berust op de gelijkshakeling van assortimentsbreedte en titelvolumen. Een uitspraak op basis van dit criterium vergt derhalve een vaststelling van het aantal titels dat per boekhandel wordt ingekocht. Onder de 1.007 geselecteerde boekhandels bedraagt dat aantal gemiddeld 4.910 titels, 8% van het totale (geacti-

veerde) titelaanbod. Omdat het aanbod zo groot is, hebben de 25% best gesorteerde boekhandels (van de bovenste helft van de markt) op jaarbasis met gemiddeld 9.491 titels ‘slechts’ 15% van het totale titelaanbod in huis gehaald. In de 10% best gesorteerde boekhandels passeerden in 2000 gemiddeld 14.217 titel, 23% van het totale titelaanbod. In de 1% best gesorteerde winkels boekhandels circuleerden op jaarbasis gemiddeld 24.235 titels, 37% van het totale titelaanbod.

Hoe zit het met de spreiding van de beter geassorteerde boekhandels in het land? In figuur 5.2 is per drie-cijferig postcodegebied aangegeven hoeveel boekhandels tenminste 2.000 verschillende titels inkochten bij het Centraal Boekhuis. Het beeld dat daarbij naar voren komt is dat deze boekhandels niet gelijkmatig over het land zijn verspreid. Vergeleken met figuur 5.1 (zonder assortimentseisen) geven met name Friesland, Groningen, Drenthe, Limburg en Zeeland een ongunstiger beeld. Dit duidt er op dat relatief veel boekhandels in deze provincies een beperkt aantal titels in het assortiment hebben. De grootste concentraties van de beter geassorteerde boekhandels zijn te vinden in de grote steden.

Assortimentsbreedte als aantal genres

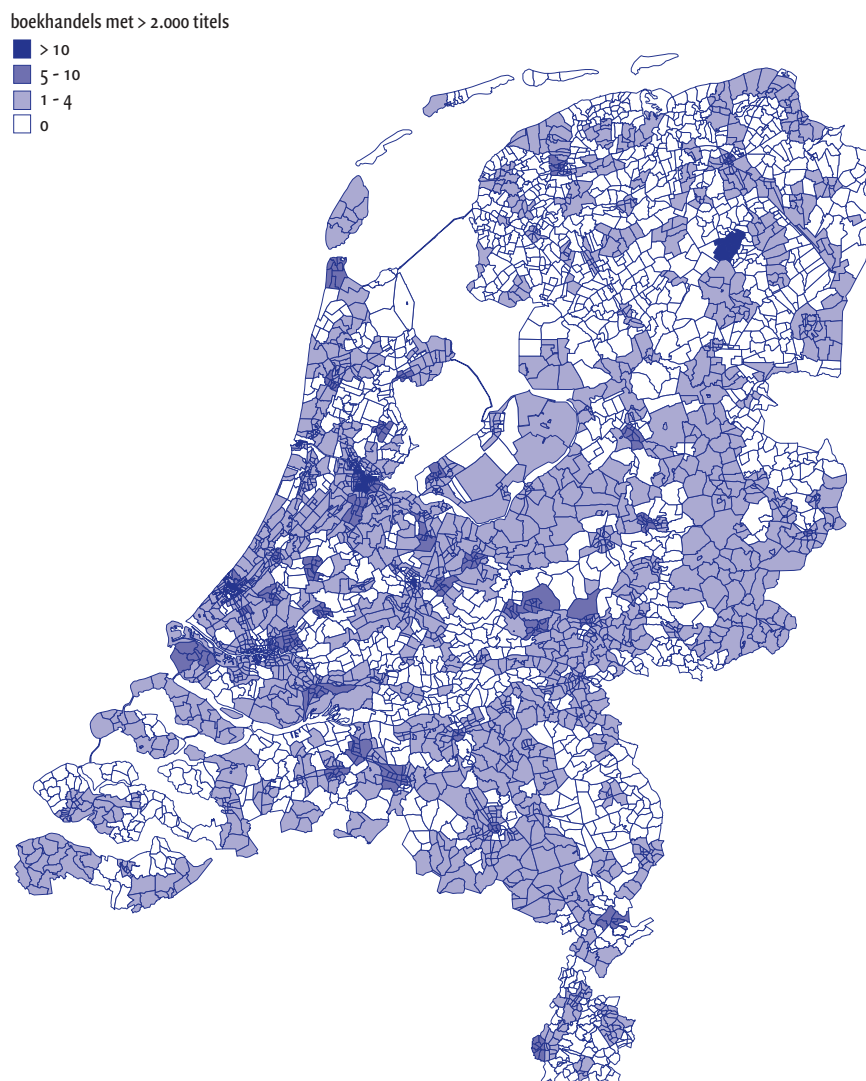
Het tweede criterium ter vaststelling van de assortimentsbreedte is de vertegenwoordiging van de verschillende genres in het assortiment. Gemiddeld genomen heeft een boekhandel van 168 van de 244 genres (NUGI's) minstens één keer een titel ingekocht. Bij 64 genres ligt het aantal ingekochte titels op minstens tien. Gemiddeld genomen waren slechts van elf genres minstens 100 titels ingekocht (tabel 5.8).

Tabel 5.8 Gemiddeld aantal vertegenwoordigde genres (NUGI's) in boekhandels (met meer dan 2000 titels), met een ondergrens van 1, 10 en 100 ingekochte titels per NUGI

	ondergrens 1 titel per NUGI	ondergrens 10 titels per NUGI	ondergrens 100 titels per NUGI
alle 1007 boekhandels	168	64	11
<i>boekhandels naar assortimentsgrootte</i>			
top 25% best gesorteerde boekhandels	214	113	21
top 10% best gesorteerde boekhandels	232	148	31
top 1% best gesorteerde boekhandels	241	188	56

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Figuur 5.2 Verspreiding boekhandels met minimaal 2.000 titels ingekocht bij Centraal Boekhuis (2000)



Er bestaat een sterke differentiatie in het aantal vertegenwoordigde genres tussen boekhandels met een verschil in titelvolumen. Vooral de grenswaarde van 10 titels per genre geeft scherpe verschillen tussen boekhandels te zien. Gemiddeld zijn in de geselecteerde 1.007 boekhandels dan 64 genres vertegenwoordigd, in het best gesorteerde kwart gaat

het dan om 113 genres, in de best gesorteerde 10% om 148 genres en in de bovenste 1% om 188 genres. Op basis hiervan zou men kunnen zeggen dat de ontwikkeling van megabookstores de brede beschikbaarheid van het boek ten goede komt.

Assortimentsbreedte als literair-cultureel aanbod

Het derde criterium van de assortimentsbreedte van boekhandels berust op de aanwezigheid van literair-culturele boeken. Hiervoor wordt opnieuw de driedeling in kinderboeken, literatuur en overige cultureel waardevolle titels gehanteerd.

Gemiddeld omvat het assortiment van de 1.007 boekhandels 2.132 literair-culturele titels, dat is 8% van het totale literair-culturele titelaanbod. Het gaat daarbij om 815 kindertitels, om 968 literaire titels en om 349 overige culturele titels (tabel 5.9).

In het kwart boekwinkels met het breedste assortiment ging in de loop van 2000 14% van de literair-culturele titels om. In de 10% best gesorteerde zaken is in de loop van het jaar een-vijfde deel van het titelaanbod in het literair-culturele segment beschikbaar geweest. De 1% best gesorteerde zaken hebben in de loop van het jaar 36% van het totale literair-culturele titelaanbod in huis gehad. In het literaire segment bedragen die aandelen respectievelijk 18%, 26% en 44%.

Tabel 5.9 Het literair-culturele segment (aantallen titels) in het assortiment van boekhandels (met meer dan 2000 titels)

	kindertitels	literaire titels	overige culturele titels	literair-cultureel segment
alle 1007 boekhandels	815	968	349	2132
boekhandels naar assortimentsgrootte				
top 25% best gesorteerde boekhandels	1321	1715	790	3827
top 10% best gesorteerde boekhandels	1823	2448	1317	5589
top 1% best gesorteerde boekhandels	2893	4107	2622	9622

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Hoe zit het met de spreiding van boekhandels met een relatief breed literair-cultureel aanbod? Figuur 5.3 geeft een beeld van de spreiding van boekhandels die tenminste 3.000 titels hebben ingekocht bij het Centraal Boekhuis, waarvan tenminste 40% literair-cultureel. De figuur wijst er op dat dergelijke boekhandels voornamelijk in steden zijn te vinden en dat ze relatief sterk zijn vertegenwoordigd in de Randstad.

Figuur 5.3 Verspreiding boekhandels met minimaal 3.000 titels ingekocht bij Centraal Boekhuis, waarvan minstens 40% literair-cultureel (2000)

boekhandels met > 2.000 titels, waarvan > 40% literair-cultureel



Assortimentsbreedte als aantal literair-culturele genres

De afbakening van het literair-culturele segment tot kindertitels, literatuur en overige cultureel waardevolle titels omvat 54 genres of NUGI-categorieën. Een ondergrens van tien ingekochte titels per genre hanterend, hadden de 1.007 boekhandels gemiddeld 24 van de 54 literair-culturele genres in hun assortiment. Het betrof twaalf van de 19 kindergenres, vijf van de negen literaire genres en zeven van de 26 overige genres (tabel 5.10). Opnieuw geeft de grootte van het assortiment een sterke relatie te zien met het aantal vertegenwoordigde genres.

Tabel 5.10 Aantal vertegenwoordigde literair-culturele genres (NUGI's) in boekhandels (met meer dan 2000 titels), met een ondergrens van 10 titels per NUGI

	kinder- genres	literaire genres	overige culturele genres	literair- culturele genres
alle 1.007 boekhandels	12	5	7	24
boekhandels naar assortimentsgrootte				
top 25% best gesorteerde boekhandels	15	7	13	36
top 10% best gesorteerde boekhandels	16	8	17	41
top 1% best gesorteerde boekhandels	17	9	21	48

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis)

Een alternatieve benadering van brede beschikbaarheid

De assortimentsbreedte van boekhandels kan ook worden gezien aan de hand van een indeling uit het boekenvak zelf, zoals de 'leesoogst van dit jaar' die op 22 december 2000 in de Boekenbijlage van *NRC Handelsblad* werd gepubliceerd. Dit 'ongevraagde leesadvies' omvat de drie favoriete boeken uit 2000 van twintig medewerkers van die boekenbijlage. Na aftrek van anderstalige publicaties en dubbeltellingen resulteert een lijst van 34 recent verschenen Nederlandstalige titels (tabel 5.11).

Deze lijst kent een sterke oververtegenwoordiging van het literaire domein: 25 titels hebben een literaire NUGI. Het gaat daarbij volgens de NUGI's om zes Nederlandse literaire romans, twaalf vertaalde literaire werken, vier poëziebundels, een bundel literaire essays en twee literaire dagboeken. Daarnaast bevat de lijst een kinderboek, een thriller, drie geschiedenisboeken, een boek over biologie en een boek over kunst. Daarmee representeert deze lijst tot op zekere hoogte het literair-culturele titelsegment. Behalve dat de lijst gemêleerd is, is deze spontaan ontstaan en uit 'het volle leven' van het boekenvak afkomstig (een zgn. *inobtrusive measure*).

**Tabel 5.11 De leesooft van 2000 volgens redacteuren en medewerkers van de Boeken-
bijlage van NRC Handelsblad, met NUGI**

auteur(s)	titel	NUGI
Diana Wynne Jones	De negen levens	221
M. Februari en Marjolijn Drenth	Een pruik van paardenhaar en over het lezen van een boek	300
Arnon Grunberg	Fantoompijn	300
Bas Heijne	De wijde wereld	300
Bart Moeyaert	Broere	300
J.J. Voskuil	Het bureau 6: Afgang	300
J.J. Voskuil	Het bureau 7: De dood van Maarten Koning	300
Anna Bolecka	Lieve Franz	301
Dave Eggers	Een hartverscheurend verhaal van duizelingwekkende genialiteit	301
Jens Christian Grondahl	Lucca	301
Louis Guilloux	Het zwarte bloed	301
Michel Houellebecq	De wereld als markt en strijd	301
Giuseppe Tomasi di Lampedusa	De Tijgerkat	301
Sándor Márai	Gloed	301
Patrick Modiano	Onbekende vrouwen	301
Carlo Levi	Christus kwam niet verder dan Eboli	301
Yasmine Reza	Droefenis	301
Göran Tunström	Hoog bezoek	301
Yvonne Vera	Zonder naam	301
H.H. ter Balkt	In de waterwingebieden	310
Dante	De goddelijke komedie (2 dln)	310
Hans Faverey	Springvossen	310
Ingrid Jonker	Ik herhaal je	310
Ryszard Kapuscinski	Ebbenhout	320
Koen Hilberdink	Ik ben een vreemdeling. Ik sta apart (biografie van Rodenko)	321
Félix Nadar	Toen ik fotograaf was	321
Dennis Lehane	Over mijn lijk	331
Matthijs van Boxsel	Encyclopedie van de domheid	611
Sören Kierkegaard	Of/of, een levensfragment	611
Ian Kershaw	Hitler, 1936-1945	641
Willem Otterspeer	Het bolwerk van de vrijheid. De Leidse Universiteit 1775-1672	641
Léon Hanssen	Want alle verlies is winst (biografie Menno ter Braak)	642
Sarah Blaffer Hrdy	Moederschap	821
Alma Brevé en H.J.A. Hofland	Held op stokken	911

Bron: NRC Handelsblad, 22 december 2000

Per boekhandel (met een assortiment van meer dan 2000 titels) is berekend van hoeveel van deze titels in de loop van 2000 minstens één exemplaar is ingekocht. Die boekhandels hadden gemiddeld 12 ‘NRC-titels’ in huis (gehad). Slechts zes boekhandels kochten alle 34 titels in. Met 26 van de 34 titels schaarde een boekhandel zich in dit opzicht bij de toptien% best gesorteerde boekhandels. De grens om nog bij het ‘best gesorteerde kwart’ te horen lag bij 16 van de 34 ‘NRC-titels’. Hierbij dient te worden bedacht dat dit uitsluitend betrekking heeft op de 1.007 boekhandels die als de bovenste helft van de markt aangemerkt kunnen worden.

Door de range van ingekochte NRC-titels tot zeven categorieën in te dikken, ontstaat een beeld van de verdeling van de boekhandels naarmate ze meer of minder van die titels ingekocht hebben (tabel 5.12). De meeste boekhandels blijken in de onderste regionen geconcentreerd. Bijna 60% van de boekhandels had minder dan tien ‘NRC-titels’ ingekocht.

Tabel 5.12 Aanwezigheid van aantal ‘NRC leesogst-titels’ in boekhandels (met meer dan 2000 titels)

aantal titels	percentage boekhandels
0-4	3,6
5-9	55,0
10-14	13,9
15-19	8,3
20-24	6,8
25-29	5,8
30-34	6,7

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis op basis van NRC Handelsblad 22 december 2000)

Uit eerdere analyses op basis van een genre-indeling aan de hand van NUGI’s bleken breder gesorteerde boekhandels in de regel een groter literair-cultureel aanbod in huis te hebben gehaald (tabellen 5.8 en 5.9). Ook op basis van de ‘NRC-titels’ dringt deze conclusie zich op (tabel 5.13).

Tabel 5.13 Vertegenwoordiging van de 34 NRC-titels in boekhandels (met meer dan 2.000 titels, naar titelvolumen van boekhandels)

	aantal NRC-titels
gemiddeld over alle boekhandels	12
boekhandels naar assortimentsgrootte	
top 25% best gesorteerde boekhandels	21
top 10% best gesorteerde boekhandels	28
top 1% best gesorteerde boekhandels	33

Bron: SCP (bewerking van stroomgegevens over het jaar 2000 van het Centraal Boekhuis op basis van NRC Handelsblad 22 december 2000)

5.4 Prestaties inzake participatie

Ook de participatiedoelstelling bleek niet eenduidig en werd uiteengelegd in drie deelvragen: *wie heeft hoe deel aan wat?* Gaat het alleen om aantallen mensen of ook om hun spreiding over de bevolking, gaat het om kopen of om lezen, en gaat het om boeken in het algemeen of om boeken uit het literair-culturele segment in het bijzonder?

Deze vragen laten zich niet per stuk beantwoorden, omdat het *wie* mede afhangt van het *hoe* en het *wat*. Het antwoord begint bij de vraag naar het kopen en lezen, waarbij meteen ook de andere vragen beantwoord worden.

Consumptie van boeken kan zowel kopen als lezen betekenen. Beide perspectieven hebben hun plussen en minnen. Wanneer de aandacht zich op kopen richt, blijft onbekend in hoeverre men boeken leest. Wanneer de focus op het lezen van boeken is gericht, staat niet zozeer de boekenmarkt als wel het daadwerkelijk lezen van boeken centraal. Enerzijds is dat laatste een inperking, omdat niet elke gekocht boek ook een gelezen boek is. Anderzijds is het een verbreding, omdat ook boeken worden gelezen die men niet heeft gekocht, maar heeft gekregen of geleend van bekenden of uit een bibliotheek.

Lezen wordt hier onderzocht op basis van het Tijdsbestedingsonderzoek (TBO), waarin het Sociaal en Cultureel Planbureau participeert. Behalve algemene informatie over het lezen bevat dit onderzoek ook enige informatie over de gelezen genres. Kopen wordt onderzocht op basis van de Speurwerk Boeken Omnibus (SBO), een enquête naar boek aankopen van de Nederlandse bevolking onder auspiciën van de Stichting Speurwerk betreffende het Boek.

In beide analyses wordt via genres gekomen tot uitspraken over ‘boekpublieken’, met als oogmerk de omvang en de samenstelling van zowel het algemene als het literair-culturele boekpubliek in beeld te brengen. In het volgende hoofdstuk zal mede op grond van dit onderscheid tussen lezerspublieken worden ingegaan op de vraag of de vaste boekenprijs onbedoeld een denivellerend inkomenseffect sorteert.

In 2000 bracht men per week gemiddeld 3,9 uur van de vrije tijd lezend door, waarvan 0,9 uur met het lezen van boeken. In de onderzoekswEEK had 71% van de bevolking meer dan een uur gelezen, 23% had meer dan een uur een boek gelezen. Enkele decennia terug werd er nog veel meer gelezen (zie hoofdstuk 7).

Hier gaat het echter niet om de trend maar om de actuele prestatie op het vlak van lezen, waarbij met name het niveau van de participatie en de sociale spreiding van die participatie relevant zijn, indachtig het feit dat het doel van het letterenbeleid onder andere is te bevorderen dat “zoveel mogelijk personen, gespreid over zoveel mogelijk lagen van de bevolking” deelhebben aan het literaire communicatieproces (wvc 1988: 7).

Het niveau van die leesparticipatie is dus een gemiddelde boekenleestijd van krap een uur per week, gerealiseerd door een lezerspubliek dat uit bijna een kwart van de bevolking bestaat. De spreiding daarvan laat zich in kaart brengen door de boekenleestijd uit te splitsen naar geslacht, leeftijd, opleidingsniveau en (huishoudens)inkomen (tabel 5.14).

Zonder op de onderlinge doorwerking van die vier kenmerken te letten, rijst het beeld dat men wat meer in boeken leest naarmate men ouder is, naarmate men meer opleiding genoten heeft alsmede dat vrouwen wat meer lezen dan mannen. Inkomen

heeft geen invloed op de boekenleestijd. Gecontroleerd voor de onderlinge beïnvloeding van deze kenmerken komt hetzelfde beeld naar voren. Geen van deze effecten is overigens erg sterk.

Tabel 5.14 De samenhang van boeken lezen met enkele sociaal-demografische kenmerken, ongecontroleerd en gecontroleerd^a, bevolking 12 jaar en ouder

	ongeccontroleerd	gecontroleerd
geslacht	0,05	0,09
leeftijd (5 categorieën)	0,10	0,13
opleiding (4 categorieën)	0,10	0,11
(gezins)inkomen (4 categorieën)	n.s.	n.s.

a respectievelijk associatiematen eta en eta, gebaseerd op ANOVA, alleen vermeld wanneer statistisch significant ($p < 0,05$)

Bron: SCP (Tijdsbestedingsonderzoek 2000)

Enquêtegegevens die werden verzameld in aanvulling op de registratie van de tijdsbesteding maken een onderscheid naar genres mogelijk. Gevraagd is uit welke genres men in het afgelopen jaar een of meer boeken gelezen heeft. Daarbij werd gevraagd naar enkele in algemene termen omschreven genres. Doordat onder andere een onderscheid werd gemaakt tussen de categorieën ‘literaire boeken’ en ‘boeken over kunst, cultuur, geschiedenis’, kunnen algemene en literair-culturele boeken onderscheiden worden. De eerste categorie bestaat in dit geval uit de genres ‘romantisch’, ‘spannend’, ‘informatief’ en ‘hobby’.

Het lezen van algemene boeken en van literair-culturele boeken zijn geen wederzijds uitsluitende activiteiten. Het is zeer wel mogelijk dat men zowel algemene als literair-culturele boeken gelezen heeft. Dit blijkt ook omdat de deelnamepercentages aan beide typen lezen optellen tot meer dan 100%. In 2000 rapporteerde 77% van de bevolking (van 12 jaar en ouder) in de voorafgaande twaalf maanden een algemeen boek gelezen te hebben, 40% had een literair-cultureel boek ter hand genomen. In aanvulling op de voorgaande bevindingen blijkt dat het lezen van literair-culturele titels sterker met het onderwijsniveau samenhangt dan het lezen van algemene boeken en dat het literair-culturele lezen niet met inkomen samenhangt.

Op soortgelijke wijze kan het koopgedrag tegen het licht gehouden worden, ditmaal op basis van de gegevens over het jaar 1999 uit de Speurwerk Boeken Omnibus (SBO). Anders dan in het TBO geldt in de SBO het huishouden als meeteenheid. Gedurende het hele jaar zijn iedere week bij enkele honderden huishoudens de boek aankopen in de voorbije veertien dagen in kaart gebracht. De SBO kent op jaarbasis een zeer groot aantal respondenten ($n_{1999} = 27.258$), maar de waarnemingsduur per huishouden is telkens tot slechts twee weken beperkt, wat het aantal geregistreerde aankopen per huishoudens verkleint. Dankzij de enorme steekproefgrootte resteren er echter veel huishoudens waar een of meer boeken gekocht zijn. In 11,5% van de Nederlandse

huishoudens waren in de twee weken voorafgaand aan het vraaggesprek een of meer boeken gekocht. Daarnaast is een schatting mogelijk van het aantal boek aankopen per jaar. Dat bedroeg in 1999 gemiddeld een kleine acht boeken per huishouden per jaar.

Beide perspectieven geven een zekere scheefheid van boekconsumptie naar inkomen te zien (tabel 5.15). Zowel het percentage recente boekkopers als het aantal boek aankopen op jaarbasis ligt hoger naarmate het gezinsinkomen groter is. Verbijzonderen naar opleidingsniveau heeft hier minder zin omdat het geen individuele steekproef betreft, uitsplitsingen naar geslacht en leeftijd zijn om die reden zelfs uitgesloten. Controleren voor elkaar doorkruisende invloeden is hier om die reden evenmin aan de orde.

Tabel 5.15 Boeken kopen en de spreiding daarvan over de bevolking, Nederlandse huishoudens, 1999

	percentage boekkopers in voorafgaande twee weken	gemiddeld aantal boek aankopen per jaar ^a
alle huishoudens	11,5	7,7
naar inkomen van het huishouden		
onderste kwart	7,5	5,2
tweede kwart	9,9	6,8
derde kwart	12,8	8,7
bovenste kwart	20,7	12,5
associatie ^b	0,14	0,17

a extrapolatie gebaseerd op hoe lang laatste boek aankoop geleden is, gecombineerd met het aantal boek aankopen in de twee weken voorafgaand aan het interview

b Cramer's V, alleen vermeld wanneer statistisch significant ($p < 0,01$)

Bron: SCP (Bewerking van Speurwerk Boeken Omnibus 1999)

Dat de meting van recente aankopen slechts een aankoopperiode van twee weken omvat, drukt uiteraard het percentage boekkopers. Bij een langere waarneming zouden meer huishoudens tot de kopers behoren. Er is echter geen reden aan te nemen dat de beperkte waarnemingsduur de verdeling over de diverse inkomenscategorieën beïnvloedt, getuige ook de ongeveer even scheve verdeling van het jaarlijks aantal aankopen. Dit is van belang omdat de vervolganalyse van de spreiding naar inkomen van aankopen per genre is gebaseerd op de bijna 3.000 huishoudens waarin in de veertien dagen voor het interview een boek was aangeschaft. Hiertoe is voor de SBO-data dezelfde indeling in algemene versus literair-culturele boeken gemaakt als zojuist werd gehanteerd voor de TBO-data.

Het kopen van die soorten algemene boeken ('romantisch', 'spannend', 'informatief' en 'hobby') blijkt niet (significant) met het gezinsinkomen samen te hangen (tabel 15.16). Als de (te) zwakke samenhang sterker zou zijn geweest, waren niet de

hoogste maar de middeninkomens de meest frequente kopers van algemene boeken geweest. Het kopen van literair-culturele titels hangt wel met inkomen samen, maar (opnieuw) niet in de zin dat men meer literair-culturele boeken koopt naarmate men een hoger gezinsinkomen geniet. Het hoogste en het laagste inkomenskwartiel zijn onder de literair-culturele boekkopers oververtegenwoordigd, de middengroepen zijn er ondervertegenwoordigd. Hier speelt een rol dat studerende een laag inkomen hebben maar toch vaak tot het boekenkopend publiek behoren.

Tabel 5.16 Algemene boeken en literair-culturele boeken kopen en de spreiding daarvan onder boekkopende Nederlandse huishoudens, 1999

	percentage kopers algemene boeken	percentage kopers literair-culturele boeken
alle boekkopende huishoudens naar inkomen van het huishouden	38,9	25,9
onderste kwart	38,0	30,3
tweede kwart	40,5	23,7
derde kwart	42,7	21,4
bovenste kwart	36,6	32,1
associatie ^a	n.s.	0,10

a Cramer's V, alleen vermeld wanneer statistisch significant ($p < 0,01$)

Bron: SCP (Bewerking van Speurwerk Boeken Omnibus 1999)

Samenvattend kan over het niveau en de (inkomens)spreading van het publieksbereik worden gezegd dat boeken lezen in de vrije tijd door de bank genomen slechts een beperkte rol speelt. Van de ruim veertig vrije uren per week wordt slechts 1,1 uur boeken lezend doorgebracht. In een doorsnee oktoberweek in 2000 las ruim driekwart de bevolking helemaal geen boek. Op jaarbasis rapporteert daarentegen ruim driekwart minimaal één boek gelezen te hebben. In een doorsnee Nederlands huishouden worden per jaar bijna acht boeken gekocht. Onduidelijk is of het literair communicatieproces daarmee zo intensief is als de opstellers van de nota *Letterenbeleid* voor ogen hadden.

Hoewel de spreading van boekconsumptie allerminst 'dekkend' is, is die niet bijzonder scheef over de bevolking verdeeld is, althans niet naar inkomen. Bij boeken lezen doet inkomen er niet toe, bij boeken kopen wel, al ontbreekt een duidelijk verband wanneer op enkele typen van het algemene boek en op het literair-culturele boek ingezoomd wordt. In het volgende hoofdstuk komt in vervolg op deze analyse aan de orde in hoeverre er reden is aan te nemen dat de vaste boekenprijs onbedoeld een denivellerend inkomenseffect meebrengt.

5.5 Cultuurpolitieke prestaties en cultuurpolitieke doelstellingen

Deze beschrijving van de cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak geeft een beeld van de grootte en de verscheidenheid van het titelaanbod, van het aantal boekhandels en het assortiment dat zij voeren, alsmede van de grootte en de samenstelling van het boekenlezend en het boekenkopend publiek. Bij gebrek aan specificatie van de doelstellingen pluriformiteit, brede beschikbaarheid en participatie in concrete beleidscriteria is het echter niet mogelijk om op basis van deze beschrijving conclusies te trekken in hoeverre die cultuurpolitieke doelstellingen bereikt zijn.

Dergelijke conclusies zijn voorbehouden aan deelnemers aan het publieke en politieke debat over de vaste boekenprijs. Dat veronderstelt dat zij hun doelstellingen tot heldere criteria concretiseren en prioriteiten tussen die doelstellingen aangeven.

Hoewel ons als onderzoekers, bij gebrek aan beleidscriteria, geen oordeel past in hoeverre de diverse doelstellingen zijn bereikt, geldt er voor één punt zo'n sterke evidentie dat we ons daar een voorschot op het publieke en politieke debat permitteren. Dit betreft de pluriformiteitsdoelstelling. Ten aanzien daarvan rijst het beeld van een rijk titelaanbod, met daarbinnen een aanzienlijk literair-cultureel segment. Dat aanbod is bovendien niet geconcentreerd in enkele genres, maar over een groot aantal verspreid, zowel binnen het hele titelaanbod als binnen het literair-culturele segment. In het boekenvak zelf percipieert men dat titelaanbod eerder in termen van overproductie dan van onderproductie. Ter illustratie: jaarlijks verschijnen er zo'n 18.000 Nederlandstalige titels, terwijl de doorsnee Nederlandse boekhandel jaarlijks ongeveer 4.900 Nederlandstalige titels inkoop (inclusief titels die al eerder verschenen). Boekhandelaren hoeven zich dan ook geenszins bezorgd af te vragen of het titelaanbod wel toereikend is om de schappen in hun winkels gevuld te kunnen houden. Veeleer zien zij zich met een overaanbod en dus met een selectieprobleem geconfronteerd. In 1985 noemde de Commissie Economische Mededinging het titelaanbod in Nederland hoog, daarbij zelfs op het gevaar van overproductie wijzend (CEM 1985). Sindsdien is het aanbod alleen maar verder toegenomen (van ruim 12.000 nieuwe titels in 1985 naar ruim 17.000 in 1997). De pluriformiteitsdoelstelling lijkt afdoende verwezenlijkt.

Voor beide andere doelstellingen – brede beschikbaarheid en publieksparticipatie – is zo'n 'circumstantial evidence' minder beschikbaar en past ons grotere terughoudendheid.

Overigens vormt het gebrek aan specifieke beleidscriteria niet de enige reden om deze schets van de cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak illustratief te noemen. Dat illustratieve karakter vloeit ook voort uit dataproblemen en uit het gegeven dat in deze schets het effect van de vaste boekenprijs op het cultuurpolitieke presteren van het boekenvak niet geïsoleerd is. In het volgende hoofdstuk staat daarom de betekenis van de vaste boekenprijs centraal.

Noot

- 1 Hier kleven enkele bezwaren aan. Ten eerste kan een boekhandel titels op de plank hebben staan die voor 2000 waren ingekocht. De stroomgegevens over 2000 brengen die titels niet in beeld. Dit betekent dat de assortimentsbreedte hier waarschijnlijk wordt onderschat.

Daar staat tegenover dat de in de loop van 2000 ingekochte titels waarschijnlijk niet allemaal tegelijk in die boekhandel te koop aangeboden werden. Hier betekent het gebruik van de stroomgegevens een overschatting van de breedte van het assortiment.

6 Effectiviteit van de vaste boekenprijs

6.1 Inleiding

Het beeld dat hoofdstuk 5 schetst van het aantal titels, boekverkopers en boekconsumenten maakt niet duidelijk of de vaste boekenprijs effectief is. Ook indien wel concrete ijkpunten bekend zouden zijn, is met die schets nog onbekend welk deel van de cultuurpolitieke prestaties van de boekenmarkt aan de vaste boekenprijs is toe te schrijven. Op die prestaties zijn behalve die vaste prijs immers ook bedrijfsmatige overwegingen en trendmatige ontwikkelingen in de vraag en het aanbod van invloed. In hoofdstuk 7 komen trends aan de orde. Dit hoofdstuk geeft een analyse van de invloed van de vaste boekenprijs op het bereiken van de cultuurpolitieke doelstellingen. Geprobeerd wordt de werking van die vaste prijs te onderscheiden van bedrijfsmatige overwegingen.

De toestemming voor de vaste boekenprijs steunt op een aantal aannames over de werking van dit instrument. In dit hoofdstuk wordt nagetrokken in welke mate de veronderstellingen houdbaar zijn. Deze analyses zijn kwalitatief van aard en vinden plaats op basis van de informatie uit de economische literatuur, uit publicaties over de vaste boekenprijs, overheidsnotities en uit gesprekken met spelers in de boekenmarkt. Het is niet mogelijk om kwantitatief te toetsen of het gedrag van de spelers in de boekenmarkt in de concrete praktijk ook hieraan beantwoordt.

Dit hoofdstuk opent met een algemene beschrijving van de werking van verticale prijsbinding (§ 6.2). Deze voorziet in handvatten om de werking van de vaste boekenprijs in de boekenmarkt te kunnen beoordelen. Vervolgens analyseren we hoe de vaste boekenprijs kan bijdragen aan een brede beschikbaarheid van boeken bij boekverkopers (§ 6.3). Daarna komt de werking van de vaste boekenprijs ten behoeve van een pluriform titelaanbod aan de orde (§ 6.4). Anders dan in de hoofdstukken 2 en 5 komt hier eerst de brede beschikbaarheid van boeken ter sprake en daarna pas de pluriformiteit. De werking van de vaste boekenprijs voor de pluriformiteit is namelijk gemakkelijker te begrijpen wanneer duidelijk is welke invloed die heeft op de brede beschikbaarheid. Hierna komt de invloed van de vaste boekenprijs op de publieksparticipatie aan de orde (§ 6.5), waarbij het gaat om de invloed op de service en de prijs van boeken. Ten slotte wordt gezien of de vaste boekenprijs neveneffecten heeft die spelers in de markt eventueel kunnen benutten ten behoeve van de cultuurpolitieke doelstellingen dan wel die tot een deniverende inkomensoverdracht leiden (§ 6.6). De analyses zijn steeds gebaseerd op algemene boeken. Aan het eind van het hoofdstuk wordt apart kort aandacht besteed aan wetenschappelijke boeken (box 6.4).

6.2 Collectieve verticale prijsbinding

In de internationale literatuur is verticale prijsbinding bekend onder de term ‘resale price maintenance’. De term heeft betrekking op elk contract waarbij een bedrijf boven in de bedrijfskolom (bijvoorbeeld een producent) het recht heeft om de prijs te bepalen waartegen een bedrijf onder in de bedrijfskolom (gewoonlijk de detailhandel) een product verkoopt (Mathewson en Winter 1998). Verticale prijsbinding betekent dat een producent de detailhandelsprijs vaststelt die de consument bij de detaillist betaalt. Verticale prijsbinding ontnemt detaillisten de mogelijkheid met de prijs te concurreren. Prijsconcurrentie tussen verschillende producten is uiteraard wel mogelijk.

In de economische literatuur over verticale prijsbinding wordt ervan uitgegaan dat de producent het prijsbindingsinstrument hanteert om invloed uit te oefenen op de handelsmarge. Die marge is het verschil tussen de prijs waarvoor de detaillist het product inkoopt en de prijs waarvoor hij het product verkoopt (detailhandelsprijs). Door het uitblijven van prijsconcurrentie is de handelsmarge voor detaillisten aan de verkoopzijde beschermd.

Verticale prijsbinding schrijft niet voor dat de handelsmarge bij alle producten of detaillisten even hoog is. De inkoopprijs is ook onder verticale prijsbinding het resultaat van onderhandelingen tussen de detaillist en de producent. Het kan in het belang zijn van een producent om aan detaillisten een hogere handelsmarge te verstrekken, bijvoorbeeld om de afzet van een boek te stimuleren. De handelsmarge werkt dus in de volgende twee stappen:

- 1 Een producent kan de handelsmarge gebruiken om bij individuele detaillisten de afzet van een boek te stimuleren. Detaillisten zullen liever producten in het assortiment opnemen waarvoor ze een hogere handelsmarge krijgen.
- 2 De verticale prijsbinding beschermt vervolgens de handelsmarge van de detaillist in de concurrentie met andere detaillisten. De vaste boekenprijs maakt het mogelijk dat een producent aan alle detaillisten een relatief hoge handelsmarge verstrekt, zonder dat prijsconcurrentie tussen detaillisten de handelsmarge wegconcurrereert.

Wanneer de producent geen hoge handelsmarge voor de detaillist nastreeft, is de daadwerkelijke bescherming van de handelsmarge afhankelijk van de onderhandelingsmacht van de detaillist ten opzichte van de producent. De bevindingen in hoofdstuk 4 over de onderhandelingsmacht in de boekenmarkt zijn daarom relevant voor de werking van verticale prijsbinding in de boekenmarkt.

Er bestaan individuele en collectieve vormen van verticale prijsbinding. Bij individuele verticale prijsbinding maakt een individuele producent een afspraak met een groep detaillisten.

Bij collectieve verticale prijsbinding maken de producenten tezamen een afspraak met de detaillisten. Dat maakt collectieve verticale prijsbinding een generiek instrument. Dit geldt ook voor de vaste boekenprijs: alle belangrijke spelers op de boekenmarkt zijn erbij betrokken en het geldt voor een overgroot deel van de boeken.

De beoordeling van de invloed van de vaste boekenprijs op de cultuurpolitieke doelstellingen gebeurt aan de hand van tabel 6.1. Deze bevat de hypothesen van de werking van de vaste boekenprijs die worden getoetst in paragraaf § 6.3 tot en met 6.5.

Tabel 6.1 Overzicht hypothesen werking vaste boekenprijs

culturele doelstelling	hypothese werking vaste boekenprijs	paragraaf
beschikbaarheid	- verbetert mogelijkheden uitgevers om hun boeken bij een groot aantal verkooppunten af te zetten	6.3.1
	- beschermt boekverkopers tegen concurrentie discounters	6.3.1
	- belemmert ontwikkeling alternatieve distributiekanaalen en beperkt de mogelijkheden voor boekverkopers om hun assortiment en dienstverlening te ontwikkelen	6.3.2
	- verbetert mogelijkheden uitgevers om een breed assortiment boeken per verkooppunt af te zetten	6.3.3
	- verbetert mogelijkheden voor kruissubsidiëring door boekverkopers	6.3.3
	pluriformiteit	- breed geassorteerde verkooppunten zijn noodzakelijk voor het publiceren van potentieel incourante boeken
- verbetert mogelijkheden voor kruissubsidiëring door uitgevers		6.4.2
- vermindert voorraadrisico van uitgevers		6.4.3
publieksparticipatie		- leidt tot een hoger prijsniveau
	- stimuleert serviceverlening door boekverkopers	6.4.2

6.3 Effectiviteit voor het bereiken van een brede beschikbaarheid

De overheid staat de vaste boekenprijs toe vanuit de verwachting dat dit een brede beschikbaarheid van boeken bevordert. Bij beschikbaarheid zijn interpretaties mogelijk naar het aantal verkooppunten, de assortimentsbreedte per verkooppunt en het aantal breed en beperkt geassorteerde verkooppunten. De analyse van de invloed van de vaste boekenprijs op de brede beschikbaarheid beperkt zich tot de eerste twee interpretaties. Over het derde aspect genereert deze paragraaf geen informatie, maar de invloed van de vaste boekenprijs op dit aspect kan wel volgen uit de bevindingen met betrekking tot de eerste twee interpretaties.

6.3.1 Groot aantal verkooppunten

Over de invloed van de vaste boekenprijs op beschikbaarheid zijn de volgende vragen mogelijk: zetten uitgevers de vaste boekenprijs in om hun boeken bij een groot aantal verkooppunten af te zetten? En draagt deze bij tot een groot aantal boekverkopers?

Toepassing vaste boekenprijs door uitgevers

Biedt de vaste boekenprijs uitgevers de mogelijkheid om te stimuleren dat hun boeken op een groot aantal verkooppunten verkrijgbaar zijn en bevordert de vaste boekenprijs daarmee een fijnmazig netwerk van voorraadhoudende boekhandels? De economische theorie geeft aan dat verticale prijsbinding hiertoe in principe de mogelijkheid biedt.

De veronderstelling is dat een groter aantal verkooppunten bereid zal zijn het product in het assortiment op te nemen, wanneer de handelsmarge hoger is. Overstreet (1983) wijst erop dat bij deze verklaring aan de voorwaarde moet zijn voldaan dat verkooppunten verschillen in rendement. Dit houdt in dat er verkooppunten dienen te zijn die hogere kosten hebben, maar die dat niet kunnen doorberekenen in de prijs, omdat tegenover de hogere kosten onvoldoende toegevoegde waarde staat. De boekenmarkt voldoet aan deze voorwaarde. Zo blijken kleine boekhandels een lagere marge te genereren dan grote (zie § 4.3). Via de vaste boekenprijs kunnen uitgevers aan alle verkooppunten een hogere handelsmarge verstrekken, waardoor het ook voor verkooppunten met hogere kosten (als gevolg van een dure locatie, een onrendabel assortiment of een inefficiënte bedrijfsvoering) rendabel wordt om het boek in het assortiment op te nemen.¹

Uit gesprekken blijkt dat alle uitgevers in de praktijk vergelijkbare handelsmarges hanteren voor alle boekhandels en internetboekverkopers, schommelend tussen de 40 en 47%. Boekhandelketens weten vaak een wat hogere marge te bedingen dan zelfstandigen (zie § 4.3). De differentiatie van handelsmarges komt daarnaast voort uit de staffelkorting die uitgevers hanteren, waarbij de omvang van de handelsmarge afhankelijk is van het aantal boeken dat een boekhandel afneemt. In gesprekken met marktpartijen komt naar voren dat de onderlinge concurrentie tussen uitgevers via handelsmarges niet erg sterk is. Uitgevers zetten de handelsmarge in de strijd om de beperkte schapruimte bij boekverkopers blijkbaar nauwelijks in. Nefkens (Uitgeverij Van Oorschoot in *NRC Handelsblad*, 13 augustus 2001) bevestigt het beeld dat concurrentie via handelsmarges niet gebruikelijk is met de opmerking dat Uitgeverij Vassallucci “het boekenvak veel schade [heeft] toegebracht met de kortingen die ze boekhandels geven als die veel exemplaren van een titel afnemen”. Hieruit ontstaat het beeld dat uitgevers in de praktijk niet alle mogelijkheden benutten die de vaste boekenprijs biedt om de afzet bij een groot aantal boekhandels te stimuleren. Uitgevers benutten het instrument wel om de afzet bij alternatieve verkoopkanalen (zoals boekenclubs, speelgoedzaken en directe verkoop) te stimuleren: daar ligt de handelsmarge vaak boven de 50%. In 2000 betreft dit 35% van de markt. Bij 65% van de markt (namelijk boekhandels en internetboekverkopers) benutten uitgevers de vaste boekenprijs nauwelijks in de strijd om schapruimte met andere uitgevers. De onvolledige benutting is relevant voor de beoordeling van de vaste boekenprijs ten opzichte van alternatieven (hoofdstuk 8).

Toepassing vaste boekenprijs door boekverkopers

Vervolgens is een relevante vraag of boekhandels met een breed assortiment de vaste boekenprijs benutten om zich te beschermen tegen de concurrentie door discountzaken² met een beperkt aantal goedlopende titels (Nuis 2001). De economische literatuur wijst erop dat detaillisten de verticale prijsbinding kunnen gebruiken om zich gezamenlijk te beschermen tegen potentiële concurrenten met meer efficiënte winkelformules en lagere prijzen. Het idee is dat de bestaande detaillisten aan de

producenten vragen om minimumconsumentenprijzen in te stellen, zodat efficiëntere detaillisten geen marktaandeel kunnen vergroten via prijsconcurrentie (efficiënte detaillisten kunnen nog wel profiteren van hogere marges). Discounters kunnen namelijk efficiëntievoordelen behalen wanneer ze alleen titels met een hoge omloopsnelheid in hun assortiment opnemen. Dergelijke efficiëntieverbeteringen kunnen de brede beschikbaarheid van boeken schaden.

Dit neemt overigens niet weg dat efficiëntieverbeteringen vanuit cultureel oogpunt wenselijk kunnen zijn, wanneer ze voortkomen uit kostenbesparingen in de bedrijfsvoering of uit efficiëntere verkoopconcepten (dus zonder verschraving van het assortiment). De bescherming die de vaste boekenprijs biedt tegen dergelijke efficiëntieverbeteringen kan de brede beschikbaarheid schaden. Hiervoor is meer aandacht in § 6.3.2.

In landen zonder vaste boekenprijs vermindert de handelsmarge van boekverkopers wanneer discountzaken verkoopprijzen van bijvoorbeeld bestsellers verlagen (EIM 2001). Dit komt waarschijnlijk niet zozeer doordat consumenten veel extra zoekkosten maken om de lager geprijsde boeken te bemachtigen. Veel eerder zullen consumenten uit gemaksoverwegingen boeken kopen bij discountzaken waar ze ook voor andere aankopen moeten zijn, zoals de supermarkt. De overige boekverkopers hebben dan de keuze om (gedeeltelijk) mee te gaan in de prijsverlagingen, of om te accepteren dat ze een deel van de afzet van deze boeken verliezen. Een andere mogelijkheid is dat ze hun toegevoegde waarde in service, locatie of assortiment vergroten, zodat ze de boeken tegen hogere prijzen kunnen blijven verkopen. Detaillisten die een hogere prijs met voldoende toegevoegde waarde compenseren hoeven in een prijzenslag niet te volgen. Bij producten als brood, kaas en wijn blijkt uit de praktijk dat specialistische detaillisten die zich ontwikkelen in hun service en assortiment naast supermarkten kunnen blijven bestaan.

Tabel 6.2 Aantal boekhandels per 10.000 inwoners in zeven West-Europese landen

	vaste boekenprijs	boekhandels	boekhandels per 10.000 inwoners
Frankrijk	ja	circa 10.000	circa 1,69
Nederland	ja	2.052	1,29
Denemarken	ja	450	0,84
Zweden	neen	715	0,81
Finland	neen	387	0,75
Verenigd Koninkrijk	neen	3.300	0,55
Vlaanderen	neen	260	0,44

Bron: (EIM, 2001)

Een blik op de situatie van het aantal boekhandels per 10.000 inwoners in enkele andere landen lijkt op het eerste gezicht het belang van een vaste boekenprijs voor de bescherming van boekhandels te bevestigen. Nederland en Frankrijk, beide met een vaste boekenprijs, hebben de grootste dichtheid aan boekhandels. Vlaanderen en het Verenigd Koninkrijk, beide zonder vaste boekenprijs, vallen op door het lage aantal boekhandels per 10.000 inwoners. Deze vergelijking is echter niet optimaal, omdat ze geen rekening houdt met bijvoorbeeld de bevolkingsdichtheid. Zo heeft Denemarken (met vaste boekenprijs en een monopolierecht voor boekhandels op de verkoop van boeken) een vergelijkbaar netwerk van boekhandels, gemeten per hoofd van de bevolking, als Zweden (zonder vaste boekenprijs). Rekening houdend met bevolkingsdichtheid is het daarom niet uitgesloten dat Zweden gunstiger scoort dan Denemarken.

De eerste indruk houdt geen stand wanneer we kijken naar de ontwikkeling binnen landen waar het beleid omtrent de vaste boekenprijs is veranderd. Deze ontwikkelingen lijken niet samen te hangen met de vaste boekenprijs. Het Verenigd Koninkrijk had tot voor kort een vaste boekenprijs en scoorde toen ook al slecht op het aantal boekhandels; afschaffing heeft tot nu toe nauwelijks geleid tot een afname van het aantal boekhandels (EIM, 2001). Bovendien steeg in Frankrijk gedurende de tijdelijke afschaffing van de vaste boekenprijs in Frankrijk (1979 t/m 1981) het aantal zaken dat overwegend boeken verkoopt, om na herinvoering van de vaste boekenprijs aanzienlijk te dalen (Europese Commissie, 1998).³

Conclusie aantal verkooppunten

Verticale prijsbinding kan een effectief instrument zijn om te stimuleren dat boeken bij een groot aantal verkooppunten beschikbaar zijn: uitgevers kunnen het instrument gebruiken om hun boeken bij een groot aantal boekverkopers in de schappen te krijgen en boekverkopers kunnen zich ermee beschermen tegen concurrentie door discountzaken. In de praktijk blijken uitgevers bij de verkoop via boekhandels niet alle mogelijkheden te benutten die verticale prijsbinding biedt, bijvoorbeeld in de strijd om schapruimte bij boekhandels. Bovendien wijzen internationale vergelijkingen erop dat de ontwikkeling van boekhandels niet alleen afhankelijk is van de aanwezigheid van verticale prijsbinding. In hoofdstuk 7 wordt hier aandacht aan besteed.

6.3.2 Invloed vaste boekenprijs op innovatie verkoopkanalen

Welke invloed heeft de vaste boekenprijs op de innovatie? Innovatie in verkoopconcepten is belangrijk. De doelstellingen omtrent brede beschikbaarheid van boeken en publieksparticipatie zijn er immers bij gebaat wanneer boekverkopers met hun assortiment en dienstverlening voortdurend inspelen op de veranderende behoeften van de consument en er gebruik wordt gemaakt van innovatieve verkoopkanalen om boeken aan te bieden. Deze vormen van innovatie heten allocatieve efficiëntie.

Daarnaast is de ontwikkeling van efficiëntere verkoopkanalen belangrijk, omdat distributiekosten een zeer wezenlijk deel van de totale kosten van boeken vormen. De

grossiers en boekverkopers beslaan tezamen ruim 45% van de kosten (Centraal Boekhuis 2000). Investeringsplegen die gericht zijn op het minimaliseren van kosten op lange termijn heet dynamische efficiëntie.

Gelet op het belang van beide vormen van innovatie voor de cultuurpolitieke doelstellingen is het een nadeel van verticale prijsbinding dat deze prikkels hiertoe vermindert. Hiervoor zijn vier redenen aan te wijzen.

In de eerste plaats kunnen detaillisten door de verticale prijsbinding kostenbesparingen niet vertalen in een lagere prijs en zo een hoger marktaandeel verwerven. De innovaties moeten ze volledig terugverdienen via de hogere handelsmarge die resulteert uit de kostenbesparingen. Verticale prijsbinding beperkt daardoor de ruimte voor ondernemerschap en ontmoedigt investeringen in de ontwikkeling van goedkopere distributiekanalen (dynamische efficiëntie). Hier speelt gedeeltelijk een afweging tussen het bevorderen van de cultuurpolitieke doelstellingen en efficiëntie, aangezien het voor de brede beschikbaarheid van boeken gewenst is dat inefficiënte boekverkopers worden beschermd. De afweging gaat echter niet op bij de ontwikkeling van aanvullende distributiekanalen. Voor de brede beschikbaarheid is het ongunstig wanneer de opkomst van alternatieve verkoopkanalen wordt beperkt. Er zijn bijvoorbeeld aanwijzingen dat internetboekverkopers zich zouden kunnen ontwikkelen wanneer ze het prijsinstrument kunnen inzetten, aangezien ze op grond van schaalvoordelen lagere prijzen kunnen rekenen (zie box 7.1).

In de tweede plaats hebben boekverkopers als gevolg van de vaste boekenprijs geen mogelijkheid om prijsstrategieën toe te passen. Box 6.1 stipt kort enkele strategieën aan die detaillisten voor andere producten wel kunnen toepassen, maar die voor boekverkopers niet zijn toegestaan. Ze hebben daardoor minder ruimte om met hun dienstverlening en assortiment in te spelen op de voortdurend veranderende behoeften van consumenten. De box illustreert dat ook in markten met prijsconcurrentie verschillende typen detaillisten voor één product naast elkaar kunnen bestaan. Sommige detaillisten profileren zich met een lage prijs, andere met service, assortiment of locatie. Door zich elk in de richting van specifieke marktsegmenten te ontwikkelen kunnen beide typen detaillisten het consumentensurplus optimaal afromen. Consumenten profiteren ervan wanneer detaillisten gezamenlijk beter op hun behoeften inspelen (allocatieve efficiëntie).

Box 6.1 Prijstrategieën bij andere detailhandel zonder verticale prijsbinding

Prijstrategieën verruimen voor detaillisten de mogelijkheden om winkelconcepten te ontwikkelen, waardoor ze beter kunnen inspelen op de behoeften van de consument. Dit draagt bij tot de allocatieve efficiëntie. De (niet uitputtende) mogelijkheden voor prijsstrategieën worden hier aan de hand van mogelijke prijsstrategieën bij de verkoop van etenswaren door supermarkten en delicatessenzaken toegelicht.

- Differentiatie in toegevoegde waarde: detaillisten die in mindere mate toegevoegde waarde bieden in service, assortiment of locatie kunnen zich profileren met lage prijzen, en andersom. Hierdoor kunnen discounters en speciaalzaken naast elkaar bestaan. Zo hanteert de Aldi een lage brutowinstmarge in combinatie met zeer geringe service en een hoge omloopsnelheid, terwijl delicatessenzaken voor de uitgebreide service en een diep assortiment een hogere brutowinstmarge kunnen rekenen. Albert Heijn positioneert zich ergens halverwege deze uiterste marktsegmenten.
- Prijsdiscriminatie is een andere manier om zich te richten op marktsegmenten. Het verschil met differentiatie in toegevoegde waarde is dat een detaillist nu niet voor alle consumenten categorieën dezelfde voorwaarden hanteert: voor bepaalde categorieën is de prijs of service gunstiger. Een mogelijkheid is korting geven aan bepaalde groepen afnemers (bijvoorbeeld studenten of gepensioneerden) of bepaalde financiële faciliteiten aanbieden (zoals krediet verlening). Zo geven supermarkten korting via vaste-klantenkaarten en delicatessenzaken bijvoorbeeld bij bestellingen door ondernemingen.
- Anderzijds kan de afzet worden vergroot door met prijzen in te spelen op lokale omstandigheden in kosten, concurrentie en behoeften van de consument.⁴ In de markt voor etenswaren heeft een delicatessenzaak op een A1-locatie met hoge huur en veel winkelend publiek de mogelijkheid een hogere brutowinstmarge in rekening te brengen dan een supermarkt die op een goedkopere locatie zelf de publiekstrekker dient te zijn.
- Differentiatie in winstmarge: winst maximaliseren door een hoge winstmarge te berekenen bij (substitueerbare/prijsinelastische) producten waarvoor een consument toch niet gaat shoppen en een lage winstmarge bij (prijselastische) producten waarvoor de consument wel gaat shoppen. Bij etenswaren die consumenten vaak kopen (zoals melk en brood) zullen ze over het algemeen goed op de prijs letten. Bij exclusieve etenswaren zijn kwaliteit en service veelal belangrijker, waardoor delicatessenzaken een wat hogere brutowinstmarge kunnen hanteren.
- Inzet lokartikelen: detaillisten die een reputatie willen verwerven als discountzaak kunnen de aandacht trekken door enkele populaire producten goedkoop aan te bieden. Hierbij hoeft geen sprake te zijn van 'loss leading' (waarbij een detaillist verlies leidt op het product), veelal volstaat het terugbrengen van de handelsmarge. Zo bieden supermarkten (ondanks de vaste boekenprijs) succesvolle Harry Potter boeken met korting aan, bij inlevering van spaarpunten van de betreffende supermarkt (Boekblad 51/52, 2001).
- Korting op incurante artikelen. Detaillisten bieden seizoensgebonden producten (als kerstkransjes) na afloop van het seizoen vaak met sterke korting aan, om de kans te verkleinen dat ze met onverkoopbare spullen blijven zitten.

Ten derde ontmoedigt het collectieve aspect van verticale prijsbinding detaillisten die wel boeken willen verkopen maar er belang aan hechten het prijsinstrument te hanteren, om daadwerkelijk als boekverkoper toe te treden. Artikel 12 van het handelsreglement regelt dat ze Nederlandse boeken van erkende uitgevers niet mogen verkopen beneden de door de uitgever vastgestelde prijs. Dit geldt ook voor detaillisten die niet zijn erkend of geregistreerd. Om deze reden verkoopt drogisterijketen Kruidvat momenteel slechts een beperkt assortiment boeken, namelijk alleen boeken waarvoor geen vaste prijs geldt, zoals importboeken en kinderboeken die ouder zijn dan twee jaar. Het Kruidvat heeft namelijk als doelstelling al zijn producten met voordeel aan te bieden (zie § 7.2.2 voor meer over verkoop van boeken via branchevreemde kanalen).

De laatste factor die de ontwikkeling van nieuwe distributiekkanalen voor de verkoop van boeken in Nederland ontmoedigt, hangt samen met de vormgeving van de vaste boekenprijs en niet met het principe van verticale prijsbinding. Bij de vormgeving van de vaste boekenprijs is namelijk gekozen voor collectief-exclusief handelsverkeer, waardoor alle algemene boeken boven de € 20 alleen bij erkende en geregistreerde boekverkopers beschikbaar zijn en wetenschappelijke boeken alleen bij erkende (zie § 3.2). Bovendien mogen erkende en geregistreerde boekverkopers geen boeken van niet-erkende Nederlandse uitgevers uit voorraad ter verkoop boven prijsgrens van € 30. Er zijn geen aanwijzingen gevonden dat het collectief-exclusief handelsverkeer bijdraagt aan de brede beschikbaarheid van boeken. Integendeel, Albert Heijn geeft bijvoorbeeld aan dat het collectief-exclusief handelsverkeer een beperking oplegt in de dienstverlening aan zijn klanten. Uitgaande van de cijfers van het Stichting Speurwerk (1999) heeft dit betrekking op ten minste 38% van alle in 1997 in Nederland gepubliceerde titels (zie § 3.2). In Denemarken is de verwachting dat de verkoop van boeken zal toenemen, nu men het monopolierecht van boekhandelaren op de verkoop van boeken heeft opgeheven en ook branchevreemde verkoopkanalen boeken kunnen aanbieden (Danish Competition Authority, 2000).⁵ Overigens lijken de erkenning en registratie in de praktijk geen grote toetredingsbarrière te zijn⁶ en lijken ze ook geen beperking van de mededinging (§ 3.2).

Internationale vergelijking

Uit tabel 6.3 wordt duidelijk dat het marktaandeel van de boekhandel het hoogst is in Denemarken en Nederland, waar een vaste boekenprijs wordt gecombineerd met exclusief handelsverkeer via boekhandels. In Frankrijk zijn de supermarkten en warenhuizen als verkoopkanaal echter relatief omvangrijk, ondanks het systeem van de vaste boekenprijs. De verkoop via dit kanaal lijkt meer te maken te hebben met de structuur van de detailhandel in het algemeen dan met de vaste boekenprijs (EIM 2001). In de landen waar de vrije prijzen al het langst zijn doorgevoerd, Zweden en Finland, hebben de boekhandels het laagste marktaandeel. De directe verkoop is vooral omvangrijk in Zweden, waar boekenclubs en postorderbedrijven een belangrijke rol spelen. In Finland, Vlaanderen en het Verenigd Koninkrijk zijn de overige winkels belangrijk. Dit kan te

maken hebben met het beleid van vrije prijzen, waardoor boeken op meer plekken verkocht worden (maar met smallere assortimenten) dan alleen in boekwinkels.

Alhoewel niet weergegeven in de tabel, blijkt uit het onderzoek van EIM dat in alle onderzochte landen (buiten Nederland) het marktaandeel van boekhandels in de totale boekverkoppen in meerdere (Denemarken, Zweden) of mindere mate (Verenigd Koninkrijk, Vlaanderen) daalt. Uit de internationale vergelijking blijkt de rol van de boekhandel als verkoopkanaal van boeken derhalve slechts gedeeltelijk samen te gaan met de aanwezigheid van de vaste boekenprijs.

Tabel 6.3 Marktaandelen boekverkoppen in zeven West-Europese landen (als percentage van totale consumentenbestedingen aan boeken), meest recente jaar

	vaste boeken- prijs	boekhandels	supermarkten warenhuizen	overige winkels	boekenclubs internet
Denemarken	ja	90	n.b.	n.b.	n.b.
Nederland	ja	67*	n.b.	11	22
Ver. Koninkrijk	neen	62*	5**	13	20
Frankrijk	ja	48	13	3	36
Vlaanderen	neen	48	11	15	27
Zweden	neen	40	15	0	45
Finland	neen	35	14	19	32

n.b. niet bekend

* inclusief warenhuizen

** alleen supermarkten

Bron: EIM, 2001

Conclusie innovatie verkooppunten

Uit de analyse van de werking van de vaste boekenprijs komt naar voren dat het instrument een negatieve invloed lijkt te hebben op innovatie in de boekenmarkt. De redenering is dat boekverkoppen door verticale prijsbinding zich niet via de prijsstelling kunnen richten op bepaalde marktsegmenten. Hierdoor beperkt verticale prijsbinding de mogelijkheden om met dienstverlening en assortiment in te spelen op de voortdurend veranderende behoeften van consumenten. Bovendien kunnen alternatieve verkoopkanalen geen marktaandeel veroveren via lagere prijzen. Het exclusief handelsverkeer belemmert dit verder. Dit laatste aspect is relevant voor de analyse van alternatieven voor het huidige systeem van de vaste boekenprijs (hoofdstuk 8). Een internationale vergelijking biedt geen onderbouwing voor de redenering.

6.3.3 Een breed assortiment boeken

Nu volgt een analyse van de invloed van de vaste boekenprijs op de breedte van het assortiment bij boekverkoppen. Allereerst komt de invloed van uitgeverij aan de orde, vervolgens kruissubsidiëring door boekverkoppen en ten slotte de invloed van de termijn waarop een boek een vaste prijs heeft.

Toepassing vaste boekenprijs door uitgevers

Uit gesprekken komt naar voren dat uitgevers er gewoonlijk bij boekverkopers op aandringen niet enkele boektitels af te nemen, maar een groot deel van hun fonds. Uitgevers belonen de afname van een breed assortiment met een hogere handelsmarge. Vervolgens beschermt de vaste boekenprijs de hogere handelsmarge doordat deze dan niet via prijsconcurrentie kan worden weggeconcurrereerd.

Uitgevers zouden op deze manier de vaste boekenprijs ook kunnen inzetten om de afzet te stimuleren van literair-culturele boektitels of 'moeilijke' boektitels, waarvan boekverkopers de kans hoog achten dat ze incourant zullen zijn. Dit doen uitgevers echter niet. Uitgevers geven aan dat ze de handelsmarge niet differentiëren per boektitel; voor hun hele fonds geldt dezelfde handelsmarge. Gebruikelijker is om bij dergelijke boektitels een alternatief instrument in te zetten, namelijk recht van retour. Hieruit volgt dat diverse uitgevers niet alle mogelijkheden van de vaste boekenprijs benutten om te stimuleren dat boekverkopers een breed assortiment afnemen en ook alternatieve instrumenten inzetten.

Kruissubsidiëring door boekverkopers

In de argumentatie over de vaste boekenprijs speelt kruissubsidiëring een grote rol. Kruissubsidiëring is gebruikelijk bij ondernemers in allerlei sectoren, omdat ze daarmee – op de lange termijn – een hogere winst kunnen behalen. Draagt de vaste boekenprijs voor boekverkopers bij aan een grotere financiële ruimte voor kruissubsidiëring? En benutten boekverkopers die financiële ruimte om een breed assortiment titels aan te bieden?

Verticale prijsbinding vergroot voor boekverkopers de financiële ruimte om kruissubsidiëring toe te passen, aangezien boekverkopers hoge rendementen behalen bij courante titels. Ze hoeven immers weinig kosten te maken om deze titels aan de man te brengen, terwijl de handelsmarge gelijk is aan die van minder goed lopende boektitels.⁷ Het rendement van boekverkopers is kleiner naarmate een titel minder courant is. Op zeer incourante titels leiden boekhandels zelfs verlies als gevolg van de kosten die zijn verbonden aan de lagere omloopsnelheid, zoals opslagkosten en afschrijving van niet verkoopbare boeken, terwijl de handelsmarge niet hoger is dan die van courante titels.

Boekverkopers kunnen er om drie redenen belang bij hebben om met behulp van kruissubsidiëring een breed palet aan boeken in hun assortiment op te nemen (zie ook box 6.2).

- Ten eerste kan het voor hen om strategische redenen aantrekkelijk zijn om boeken in het assortiment op te nemen die naar verwachting afzonderlijk niet rendabel zijn. Net als ondernemingen in andere markten kunnen boekverkopers hierdoor 'economies of scope' bereiken. Dit betekent dat een product dat afzonderlijk

verliesgevend is, aantrekkelijk kan zijn in het assortiment op te nemen wanneer alle activiteiten tezamen daardoor (op termijn) meer opbrengen. De ‘economies of scope’ kunnen voortkomen uit gunstige effecten van onrendabele producten op de reputatie van een onderneming of de behoefte aan een volledig assortiment, productontwikkeling of risicospreiding. Voor deze vorm van kruissubsidiëring is geen verticale prijsbinding nodig, omdat ondernemers hem toepassen vanuit winstoogmerk. Boekhandels kunnen er consumenten mee aantrekken die willen kiezen uit een breed assortiment, omdat ze bijvoorbeeld ook minder gangbare boeken wensen aan te treffen. Sommige boekverkopers investeren in ‘het dure behang’ om zich te profileren door de suggestie te wekken dat alles op voorraad is. Doordat de niet-rendabele boeken bijdragen aan een herkenbaar profiel, kunnen ze een gunstige invloed hebben op de winstgevendheid van de boekhandel als geheel. Boekverkopers beslissen hierbij vooraf tot kruissubsidie van rendabele naar niet-rendabele boeken. Verticale prijsbinding beïnvloedt de toepassing van deze vorm van kruissubsidiëring niet, omdat boekverkopers hem toepassen vanuit winstoogmerk. Boekverkopers hebben geen hogere marge nodig, omdat deze vorm van kruissubsidiëring zich uiteindelijk terugverdient.

- Ten tweede vindt kruissubsidiëring plaats omdat boekverkopers vooraf nooit geheel kunnen voorspellen welke titels succesvol worden. Ze zullen ook boeken in hun assortiment opnemen die – achteraf gezien – moeilijk verkopen. Boekverkopers geven aan dat het voor hen vanuit bedrijfsmatig oogpunt geen optie is om boeken structureel pas in huis te nemen nadat de vraag ernaar zich bewezen heeft. Hiervoor zijn verschillende redenen. Allereerst kunnen ze bij bestellingen vooraf vaak betere handelsmarges bedingen dan bij nabestellingen. Ten tweede bepalen consumenten een koopbeslissing mede op basis van wat boekverkopers aanbieden.⁸ Tenslotte hebben consumenten een boek meestal liever meteen in handen dan dat het voor ze besteld moet worden. Vanwege de onvoorspelbaarheid van het succes van een boektitel en de noodzaak om boektitels op de schappen te hebben, passen boekverkopers achteraf kruissubsidiëring toe van courante naar incurante boektitels. Deze vorm van kruissubsidiëring passen andere typen detaillisten ook toe en deze staat in principe los van de vaste boekenprijs. Wel is het zo dat de extra financiële ruimte die de verticale prijsbinding biedt, alsmede de zekerheid over de handelsmarge, het boekverkopers mogelijk maakt grotere risico’s te nemen bij het samenstellen van hun assortiment. Met verticale prijsbinding kunnen ze het zich veroorloven om vaker een verkeerde inschatting te maken van de afzetmogelijkheden van een boektitel. Het is gunstig voor de brede beschikbaarheid van boeken dat detaillisten hierdoor nieuwe boektitels durven in te kopen waarvan de potentiële afzet onzeker is. Ze kunnen immers voldoende rendement behalen op boektitels waarvan ze voldoende afzetten. Dit heeft wel als nadeel dat verticale prijsbinding de prikkel vermindert om te komen tot een betere inschatting. Hier speelt dus een afweging tussen de bijdrage aan de cultuurpolitieke doelstellingen en efficiëntie.

- Overigens schrijft de vaste boekenprijs niet voor dat de kruissubsidiëring ten goede moet komen aan literair-culturele titels. De vaste boekenprijs biedt boekverkopers de gelegenheid grotere risico's te nemen bij de samenstelling van het assortiment, maar verplicht daartoe niet.
- Ten slotte kunnen boekverkopers om persoonlijke, maatschappelijke of culturele overwegingen een voorkeur hebben om bepaalde boektitels in het assortiment op te nemen, ondanks dat ze verwachten dat deze titels op lange termijn niet rendabel zullen zijn en onvoldoende 'economies of scope' zullen genereren. Het gaat hierbij om niet-bedrijfsmatige overwegingen. De boeken kunnen eventueel bijdragen aan de profilering van de boekverkoper, maar het verschil met de eerste vorm van kruis-subsidiëring is dat de boekverkoper verwacht dat de baten van 'economies of scope' in dit geval niet opwegen tegen de kosten om de boeken in het assortiment op te nemen. Verticale prijsbinding kan hiervoor extra financiële ruimte creëren. Zonder verticale prijsbinding zullen daartoe genegen boekverkopers wellicht ook vanuit niet-bedrijfsmatige overwegingen incurante boeken in hun assortiment opnemen, maar waarschijnlijk in mindere mate, omdat ze eerder de financiële consequenties zullen voelen.

Box 6.2: Kruissubsidiëring bij boekhandel Schimmelpennink

"Op aanbieding worden mij vaak boeken aangeboden, waarbij ik geen idee heb of het verkoopbaar blijkt. Ik denk hierbij met name aan poëzie-bundels (wij hebben er ruim 1000 op voorraad!!!), maar vooral en met name ook debuten, of vertalingen van onbekende buitenlandse schrijvers. Per saldo blij ik ongeveer 5% meer boeken in te kopen dan te verkopen. Dit verlies wordt genomen omdat dit ingebouwde verhoogde risico ook een kant heeft die de winkel extra aantrekkelijk maakt. Minder voorspelbaar. Spannend. Dit verdient zich dus terug in klantenwaardering en klantentrouwheid.

Iets soortgelijks speelt ook bij meestal nogal dure klassieke kwaliteitsboeken of verzamelde werken, waarvan wij van tevoren weten dat we blij mogen zijn als we ze 1x per jaar verkopen (en dan weer onmiddellijk zullen bijbestellen). Een ander voorbeeld is de beroemde privé-domein reeks van de Arbeiderspers. Dat zijn er (even nakijken) 230, waarvan we er vorig jaar 95 inkochten en 80 verkochten. Toch houden we dit stug vol, omdat dit in hoge mate de kleur van de winkel uitmaakt.

En verder leveren wij boeken aan boekhandel stichting Perdu tegen iets boven de inkoopsprijs, omdat zij de vervoerscentrale niet kunnen betalen en wij dezelfde passie koesteren voor poëzie. Dit lijkt niet erg zakelijk, maar ik kan u verzekeren, het zijn allemaal structurele diepte-investeringen met een enorm rendement" (Ton Schimmelpennink, Amsterdam, 2001).

Uit het voorgaande blijkt dat verticale prijsbinding de financiële mogelijkheden voor kruissubsidiëring verbetert, maar dat boekverkopers los daarvan ook uit bedrijfsmatige overwegingen kruissubsidiëring toepassen. Zie box 8.1 voor een illustratie van de mogelijke omvang van kruissubsidiëring. Doordat bedrijfsmatige en persoonlijke overwegingen ook redenen zijn voor kruissubsidiëring is het niet mogelijk aan te geven welk deel van de kruissubsidiëring in de praktijk samenhangt met de vaste boekenprijs. De vaste boekenprijs stimuleert dat de kruissubsidiëring ten goede komt aan risicovolle boeken, maar niet per se aan literair-culturele boektitels. Daardoor is het evenmin mogelijk aan te geven in welke mate kruissubsidiëring ten goede komt aan literair-culturele boektitels.

Invloed duur vaste boekenprijs

De laatste analyse van de invloed van de vaste boekenprijs op de breedte van het assortiment betreft de duur van de vaste boekenprijs. In principe hebben boeken een vaste prijs, totdat uitgevers deze na ten minste twee jaar opheffen. Soms kunnen boekverkopers op een eerder moment de prijs verlagen, doordat het handelsreglement toestaat om minimaal een jaar na de laatste (na)bestelling van de titel een boek tegen een lagere prijs te verkopen. Al deze termijnen zijn ruimschoots langer dan de gemiddelde omloopsnelheid van boeken van gemiddeld 74 dagen. In gesprekken geven boekverkopers aan dat ze van een groot deel van de boektitels de meeste exemplaren binnen een half jaar verkopen. Mogelijk sloot de termijn van twee jaar oorspronkelijk wel aan bij de omloopsnelheid van boeken, maar net als bij andere producten is de levensduur van boektitels in de afgelopen decennia sterk teruggelopen.

Door de vaste boekenprijs kan de boekverkoper de prijs van een boektitel niet verlagen, ook al verkoopt de titel zeer slecht. Een boektitel zal hierdoor langer op de schappen staan dan in een situatie zonder vaste boekenprijs. Dit verhoogt het voorraadrisico van boekverkopers. Zij kunnen in reactie hierop beslissen boektitels met een hoog voorraadrisico minder snel in hun voorraad op te nemen, tenzij de boektitel voldoende 'economies of scope' genereert. Concreet betreft dit de boeken waarvan de boekverkoper verwacht dat ze niet zo snel zullen verkopen. Een andere reactie van boekverkopers is dat ze zo mogelijk met de uitgever regelen dat ze algemene boeken die binnen drie tot zes maanden niet zijn verkocht, terugsturen naar de uitgever, via recht van retour of via ruil. De huidige duur van de vaste boekenprijs kan boekverkopers ontmoedigen een breed assortiment aan te houden.⁹ Dit aspect is relevant voor de analyse van alternatieven voor het huidige systeem van de vaste boekenprijs (hoofdstuk 8).

Conclusie breed assortiment

Het kan in het winstbelang van boekverkopers zijn om een breed assortiment boeken in hun winkels te hebben. Daarbij zijn er sterke aanwijzingen dat verticale prijsbinding extra financiële ruimte creëert om kruissubsidiëring toe te passen, waardoor boekverkopers in principe meer boeken in het assortiment kunnen opnemen die risicovol

zijn (maar niet per se literair-cultureel). Uitgevers benutten de verticale prijsbinding om boekverkopers te stimuleren een breed assortiment boektitels af te nemen (maar niet per se meer literair-culturele boektitels), door hen dan een hogere handelsmarge te verstrekken. Ten slotte kan de lange periode waarvoor de vaste boekenprijs per boektitel geldt een negatieve invloed hebben op de breedte van het assortiment van boekverkopers.

6.3.4 Conclusie effectiviteit voor het bereiken van een brede beschikbaarheid

Deze analyse van het effect van de vaste boekenprijs op de brede beschikbaarheid van boeken heeft de volgende inzichten naar voren gebracht:

- Het kan in het winstbelang van boekverkopers zijn om een breed assortiment boeken in hun winkels te hebben.
- Verticale prijsbinding kan effectief bijdragen aan een brede beschikbaarheid van boeken, zowel aan het aantal verkooppunten als aan een breed assortiment per verkooppunt.
- Uitgevers benutten de mogelijkheden van het instrument niet volledig.
- Verticale prijsbinding stimuleert niet dat boekverkopers per sé meer literair-culturele boeken in hun assortiment opnemen.
- Verticale prijsbinding en exclusief handelsverkeer belemmeren de opkomst van alternatieve verkoopkanalen en beperken voor boekverkopers de mogelijkheden om met hun assortiment en dienstverlening in te spelen op de voortdurend veranderende behoeften van consumenten. Dit is ongunstig voor de brede beschikbaarheid van boeken.
- De vormgeving van de vaste boekenprijs (duur van de prijsbinding en exclusief handelsverkeer) heeft een nadelige invloed op de brede beschikbaarheid van boeken.

6.4 Effectiviteit voor het bereiken van een pluriform titelaanbod

“In ruil voor het extra’s dat de meerderheid voor boeken overheeft, krijgt zij de grootst mogelijke verscheidenheid terug.”

Wouter van Oorschot (1999)

Het volgende aandachtspunt is de invloed van de vaste boekenprijs op de pluriformiteit van het titelaanbod. Waar mogelijk geven we aan of de invloed betrekking heeft op het aantal titels of op het aantal literair-culturele titels. In concreto gaat het om het belang van het boekhandelsassortiment, om kruissubsidiëring door uitgevers en om de invloed van de vaste boekenprijs op het voorraadrisico van uitgevers.

6.4.1 Invloed boekhandelsassortiment op pluriformiteit titelaanbod van uitgevers

Verticale prijsbinding kan effectief zijn voor een brede beschikbaarheid van boeken en daarmee voor afzetmogelijkheden voor risicovolle titels, zo is gebleken uit paragraaf 6.3. Wat betekent het boekhandelsassortiment voor het titelaanbod van uitgevers?

De veronderstelling is dat uitgevers in een situatie met weinig breed geassorteerde boekverkopers minder risicovolle titels zullen publiceren, dan wel minder exemplaren per titel.¹⁰ Een brede beschikbaarheid van boeken is van belang voor uitgevers, omdat deze bijdraagt aan het succes van boeken. “The closer the network and the better the quality of the shops, the greater will be the prospects for a book and its publisher, let alone the author” (Taubert aangehaald in Uitermark 1986). Dit sluit aan bij de zogenaamde ‘outlets hypothesis’, die veronderstelt dat de finale vraag naar een product afhankelijk is van zowel de prijs van het product als van het aantal verkooppunten. De vraag naar het product neemt toe wanneer het aantal detaillisten dat het product voert, toeneemt (Verouden 2001).

Boekverkopers merken op dat het overgrote deel van de klanten de winkel bezoekt zonder een gericht idee welk boek ze zullen kopen. Dit hangt samen met het feit dat boeken ervaringsgoederen zijn. Consumenten hebben daardoor onvoldoende informatie om de waarde van een boektitel te bepalen. Boekverkopers kunnen helpen deze moeilijkheid te overbruggen door advies te geven en de mogelijkheid te bieden boeken in te kijken. In gesprekken geven uitgevers aan dat eigen promotieactiviteiten belangrijk zijn, maar dat een boek uiteindelijk pas succesvol wordt zodra boekhandels het ‘plat leggen’ of het op een andere manier promoten (boekverkopers zullen op hun beurt een boek eerder ‘plat leggen’ wanneer de uitgever het promoot).

Dit wijst erop dat het voor uitgevers gemakkelijker wordt een breed palet boeken af te zetten indien – zoals beredeneerd in paragraaf 6.3 – verticale prijsbinding bijdraagt aan het aantal breed-geassorteerde boekhandels. Ten slotte kan dit ertoe leiden dat uitgevers meer potentieel incurante boeken publiceren, dan wel meer exemplaren per titel.

Overigens zijn uitgevers voor de afzet van hun boeken niet volledig afhankelijk van breed-geassorteerde boekverkopers en de positieve bijdrage die de vaste boekenprijs hierop heeft. Uitgevers kunnen de afzet ook stimuleren via previews en reviews (zie § 2.3.2). De mogelijkheden hiertoe worden beter met de opkomst van ICT (zie § 7.3.3).

6.4.2 Kruissubsidiëring door uitgevers ten behoeve van risicovolle titels

Biedt de vaste boekenprijs uitgevers de mogelijkheid tot kruissubsidiëring van goedlopende boeken naar minder goedlopende boeken?¹¹ Voor de beantwoording van deze vraag gaan we eerst in op de noodzakelijkheid van verticale prijsbinding bij de verschillende vormen van kruissubsidiëring. Vervolgens gaan we na of verticale prijsbinding extra financiële ruimte creëert voor kruissubsidiëring.

In veel markten passen producenten kruissubsidiëring toe van rendabele naar (nog niet) rendabele producten. Uitgevers hanteren de volgende drie vormen van kruissubsidiëring.¹²

- De eerste vorm van kruissubsidiëring ontstaat doordat de meeste uitgevers regelmatig titels publiceren waarvan ze van te voren al verwachten dat ze niet rendabel zullen zijn. Ze doen dit wanneer ze verwachten dat een boektitel bijdraagt aan de profilering van de uitgeverij of aan de ontwikkeling van een boekenfonds; ook uitgevers streven naar ‘economies of scope’. Dit wijkt niet af van ondernemers in andere markten. Uitgevers kunnen zich door een goede en evenwichtige opbouw en ontwikkeling van het uitgeversfonds, vooral naar de boekverkopers, herkenbaar profileren. Daarvoor kan het wenselijk zijn ook bepaalde incurante titels in het fonds op te nemen, die een positieve uitstraling hebben op het uitgeversfonds. Daarnaast vinden uitgevers het vanwege productontwikkeling en risicospreiding vaak wenselijk om boeken in verschillende fasen van de levenscyclus in hun fonds te hebben. Dit impliceert dat niet elk boek meteen een succes hoeft te zijn, maar dat uitgevers een evenwicht zoeken tussen debuten, ‘rising stars’ (waarop nog geld wordt toegelegd) en goed verkopende auteurs/boeken (waarmee winst wordt gegenereerd). Dit streven naar ‘economies of scope’ brengt een vorm van ex-ante kruissubsidiëring mee die niet samenhangt met verticale prijsbinding. Omdat de gesubsidieerde boektitels op termijn voor de onderneming geld zullen opbrengen, is voor deze kruissubsidiëring geen extra financiële ruimte nodig.

- Bij de meeste gepubliceerde boeken geldt dat uitgevers verwachten dat de desbetreffende titel op korte of langere termijn een economisch succes wordt. De tweede reden voor kruissubsidiëring ontstaat doordat een boektitel achteraf regelmatig niet rendabel blijkt te zijn, hoewel de uitgever dit vooraf wel verwachtte. De financiering van onrendabele boeken kan kruissubsidiëring worden genoemd. Alhoewel de percentages verschillen per uitgever, is de ervaringsregel dat gemiddeld ongeveer 30% van de nieuwe titels zichzelf terugverdient en dat slechts zo’n 30% winst oplevert. De overige ongeveer 40% is verliesgevend (CEM 1985). Het is inherent aan ondernemen dat op voorhand niet duidelijk is of een nieuw product, zoals een boek, een commercieel succes gaat worden of niet. Vergelijkbare lage percentages van succesvolle producten bestaan ook in andere sectoren waarin een grote variëteit producten op de markt is, zoals bij kleding, medicijnen en cd’s. Ondernemers die risico’s niet goed weten te hanteren en te vaak een verkeerde inschatting maken, zullen failliet gaan. Het is de vraag in welke mate een dergelijke correctie bij uitgevers onwenselijk is in verband met de pluriformiteit. Vermindering van het aantal uitgevers hoeft niet direct een aantasting van de pluriformiteit te betekenen, wanneer andere uitgevers de vrijgekomen ruimte opvullen. Een aantasting van de pluriformiteit kan echter niet worden uitgesloten. Ondanks dat het belang van deze vorm van kruissubsidiëring niet groot lijkt te zijn, is het wel van belang om te kijken of de vaste boekenprijs extra financiële ruimte creëert voor de bescherming van niet-rendabele uitgevers.

- Enkele literaire uitgevers geven aan dat ze vanuit niet-bedrijfsmatige overwegingen kruissubsidiëring toepassen ten behoeve van incurante boeken. Ze gebruiken de winst die ze hebben gemaakt op rendabele titels om titels te publiceren waarvan ze van tevoren sterk betwijfelen of ze op termijn rendabel zullen worden, terwijl ze ook geen ‘economies of scope’ verwachten. Het betreft bijvoorbeeld boeken van auteurs van wie eerdere titels ook niet rendabel waren of moeilijke boeken van debuterende schrijvers. Die uitgevers publiceren deze boeken vanuit persoonlijke en culturele overwegingen. De boeken kunnen bijdragen aan de profilering van de uitgeverij, maar het verschil met de eerste vorm van kruissubsidiëring is dat de uitgever verwacht dat de baten van ‘economies of scope’ in dit geval niet opwegen tegen de kosten om de boeken te publiceren. Dit staat ook beschreven in het Structuurverbeteringsproject boeken (1988). Voor deze vorm van kruissubsidiëring geldt dat het relevant is om te kijken of de verticale prijsbinding extra financiële ruimte creëert, alhoewel uit gesprekken met uitgevers het beeld ontstaat dat de omvang van kruissubsidiëring vanuit niet-bedrijfsmatige overwegingen zeer beperkt is.

De vaste boekenprijs kan dus nodig zijn voor kruissubsidiëring van tegenvallende boeken en voor het publiceren van boeken uit persoonlijke overwegingen. Aangezien voor de cultuurpolitieke doelstellingen het belang van het aantal uitgevers kleiner lijkt te zijn dan het aantal boekverkopers, is de noodzaak tot kruissubsidiëring van onrendabele uitgevers beperkt. De noodzaak tot kruissubsidiëring richt zich vooral op enkele uitgevers die vanuit persoonlijke overwegingen incurante boeken op de markt brengen. Overigens regelt de vaste boekenprijs niet dat die uitgevers de kruissubsidiëring per se inschakelen ten behoeve van literair-culturele titels. Deze laatste notie is van belang voor de beoordeling van de vaste boekenprijs ten opzichte van alternatieven.

De vraag is of verticale prijsbinding extra financiële ruimte biedt voor kruissubsidiëring door uitgevers. Daarbij onderscheiden we twee situaties:

- 1 uitgevers hebben een sterke onderhandelingspositie vanwege marktmacht;
- 2 uitgevers hebben geen marktmacht.

Ad 1

In gevallen dat ze een sterke onderhandelingspositie hebben, is verticale prijsbinding niet nodig voor kruissubsidiëring door uitgevers. Ze kunnen in die gevallen op basis van hun marktmacht een hogere marge bedingen. Dit geldt over het algemeen voor uitgevers in specifieke genres van de wetenschappelijk markt en uitgeefconcerns (§ 4.3).

Ad 2

De tweede situatie, waarin uitgevers geen marktmacht hebben, komt in de praktijk vaak voor (zie § 4.3). Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer uitgevers onderhandelen met een samenwerkingsverband van boekverkopers. Er zijn aanwijzingen dat in deze situatie verticale prijsbinding de financiële ruimte van uitgevers vergroot. De redenering hierachter is dat boekverkopers aan uitgevers een hogere marge gunnen, omdat de boekverkopers als gevolg van de vaste boekenprijs kunnen profiteren van een beschermde handelsmarge. De ‘te verdelen koek’ is als gevolg van de verticale prijsbinding groot en zeker. Dankzij de stabiliteit van de verticale prijsbinding kunnen de onderhandelingen tussen uitgevers en boekverkopers soepeler verlopen en kan de druk op de marge van uitgevers verminderen. In de praktijk blijkt dat concurrentie via handelsmarges niet gebruikelijk is in de boekenmarkt (§ 6.3.1).

Verticale prijsbinding heeft indirect een positieve invloed op de uitgeversmarge. Zij draagt bij aan de stabiliteit in de markt en daarmee aan extra financiële ruimte. Verticale prijsbinding garandeert de stabiliteit echter niet, aangezien boekverkopers in principe (zeker wanneer ze een sterke onderhandelingspositie hebben) met verticale prijsbinding ook druk kunnen uitoefenen op de uitgeversmarge. Desondanks kan – andersom – opheffen van verticale prijsbinding wel de stabiliteit (en daarmee de financiële ruimte) schaden.

Uit de analyse van de twee situaties lijkt de vaste boekenprijs alleen extra financiële ruimte scheppen in situaties dat uitgevers geen sterke onderhandelingspositie hebben. Deze extra financiële ruimte is vooral van belang voor enkele uitgevers die vanuit niet-bedrijfsmatige overwegingen incurante (althoewel niet per se literair-culturele) titels publiceren.

Het is niet mogelijk in te schatten in welke mate kruissubsidiëring door uitgevers het gevolg is van de vaste boekenprijs. Microdata over de omvang van kruissubsidiëring zijn niet aanwezig. Bovendien zou uit deze data niet zijn af te lezen om welke reden kruissubsidiëring plaatsvindt: "Economies of scope", verkeerde inschatting van afzet of persoonlijke redenen. Wel lijken de noodzaak en de effectiviteit van de vaste boekenprijs daar veel kleiner dan bij boekverkopers: bij boekverkopers verbetert de vaste boekenprijs in alle situaties de financiële ruimte voor kruissubsidiëring en is deze ruimte ook nodig om onrendabele boekverkopers te beschermen.

6.4.3 Vermindering voorraadriscico van uitgevers

Kan verticale prijsbinding bijdragen aan vermindering van het voorraadriscico van uitgevers? De redenering is dat boekverkopers door verticale prijsbinding bereid zijn zelf een voorraad boeken voor eigen rekening aan te houden, waarmee ze medefinancier worden van het voorraadriscico voor uitgevers van de desbetreffende titels. Het lagere voorraadriscico voor uitgevers verlaagt de toetredingsbarrières voor nieuwe uitgevers en biedt ruimte voor grotere risico's per boektitel.¹³ Uit de economische literatuur volgt dat uitgevers verticale prijsbinding als instrument kunnen gebruiken om boek-

verkopers aan te moedigen om, ondanks de onzekerheden bij de afzet, voldoende exemplaren van een boek in voorraad te houden. Daarbij wordt uitgegaan van een onzekere vraag naar het product. Detaillisten moeten de producten inkopen bij de producent, voordat deze onzekerheid is weggenomen. Hierdoor lopen ze het risico dat ze uiteindelijk met onverkochte voorraden blijven zitten. Deneckere e.a. (1996 en 1997) tonen aan dat detaillisten in deze omstandigheden grotere voorraden zullen aanhouden bij minimumdetailhandelsprijzen dan bij vrije prijzen.

In situaties met een lage vraag naar het product ondersteunt verticale prijsbinding de opbrengsten van de producent. Bovendien financieren de boekverkopers hierdoor deels de gedrukte voorraad boeken, waardoor er bij uitgevers ruimte ontstaat om grotere risico's te nemen bij de publicatie van boeken.

In de praktijk draagt verticale prijsbinding bij tot een vermindering van het voorraadrisico van uitgevers. Eerder bleek immers dat boekverkopers met verticale prijsbinding meer risico durven te nemen bij de samenstelling van hun assortiment (§ 6.3). Overigens hanteren uitgevers nog twee andere instrumenten om het voorraadrisico te verminderen. Allereerst stimuleren ze hun afzet van risicovolle boeken regelmatig door aan boekverkopers recht van retour aan te bieden. In de tweede plaats toetsen uitgevers de geplande oplage van een boektitel ook wel aan de omvang van de aanbiedings-uitleveringen bij de grootste boekverkopers en inkoopcombinaties. Bij tegenvallende aanbiedingsuitleveringen hebben uitgevers nog de mogelijkheid om de oplage te verkleinen.

Hieruit is af te leiden dat verticale prijsbinding een effectief instrument kan zijn om het voorraadrisico te verminderen, maar dat uitgevers in de praktijk voor dit doel ook andere instrumenten inzetten. Vermindering van het voorraadrisico biedt ruimte voor grotere risico's per boektitel. Dit is gunstig voor de pluriformiteit wat betreft het aantal boektitels, maar niet per se voor het aantal literair-culturele titels.

6.4.4 Conclusie effectiviteit voor het bereiken van een pluriform titelaanbod

Met betrekking tot de effectiviteit van de vaste boekenprijs voor het bereiken van een pluriform titelaanbod kan derhalve worden geconcludeerd:

- Het kan in het winstbelang van uitgevers zijn om een pluriform pakket boektitels aan te bieden.
- Verticale prijsbinding kan effectief bijdragen aan een pluriform titelaanbod, alhoewel de bijdrage kleiner is dan aan de brede beschikbaarheid. Dit komt doordat de noodzaak en effectiviteit van de verticale prijsbinding bij uitgevers minder groot is dan bij boekverkopers.
- Naast verticale prijsbinding hanteren uitgevers ook andere instrumenten om de pluriformiteit te bevorderen.
- De vaste boekenprijs stimuleert niet dat uitgevers per sé meer literair-culturele boektitels publiceren.

6.5 Invloed op publieksparticipatie

Hoewel publieksparticipatie niet het primaire beoordelingscriterium is van de vaste boekenprijs, is in hoofdstuk 2 beredeneerd dat het aspect van de participatie bij de evaluatie van de vaste boekenprijs ook niet geheel buiten beschouwing kan blijven. Daarbij gaat het zowel om het kopen als het lezen van boeken. Overigens geldt de vaste boekenprijs niet voor alle boeken, maar voor naar schatting circa 70% van de gekochte algemene boeken en circa 10% van de geleende boeken (zie § 3.2).

Belangrijke factoren voor de publieksparticipatie waarop de vaste boekenprijs invloed kan hebben, zijn de prijs van boeken en de service die boekverkopers bij de verkoop van boeken geven. De publieksparticipatie is over het algemeen redelijk sterk afhankelijk van de prijs, gelet op de tamelijk hoge prijselasticiteit van de totale vraag naar boeken (§ 2.3.1).

6.5.1 Prijs

Wat zijn de gevolgen van verticale prijsbinding voor de prijzen van boeken? Overstreet (1983) wijst erop dat verticale prijsbinding in theorie leidt tot prijsstijging, tenzij door afzetvergroting de kosten van de producent dalen als gevolg van schaafeffecten. Empirische prijsonderzoeken bevestigen volgens hem dat verticale prijsbinding in veel gevallen leidt tot prijsstijging, wat zou betekenen dat de voordelen van eventuele schaafeffecten in de praktijk niet opwegen tegen eventuele nadelen van verticale prijsbinding. Overstreet maakt echter duidelijk dat het op basis van beschikbaar onderzoek moeilijk is eenduidige conclusies te trekken. Aangezien de literatuur geen eenduidig beeld geeft van de gevolgen van verticale prijsbinding op het prijsniveau, beoordelen we dit aspect aan de hand van de kenmerken van de boekenmarkt. Daarbij wordt toepassing van het prijsinstrument door uitgevers (vaste boekenprijs legt nauwelijks beperkingen op) onderscheiden van toepassing van het prijsinstrument door boekverkopers (dit sluit de vaste boekenprijs nagenoeg helemaal uit).

Toepassing prijsinstrument door uitgevers

In het systeem van de vaste boekenprijs bepalen uitgevers de prijs waartegen boekhandelaars de boeken dienen te verkopen. Bij de prijsbepaling legt de vaste boekenprijs uitgevers geen beperkingen op. Wel beïnvloedt het instrument op vijf manieren de wijze waarop uitgevers het prijsinstrument toepassen.

In de eerste plaats kunnen uitgevers verticale prijsbinding gebruiken om boekverkopers een hogere marge te geven. Uit § 6.3.3 blijkt dat uitgevers hiermee stimuleren dat boekhandelaars een breed palet boeken afnemen. Wanneer uitgevers verticale prijsbinding op deze manier inzetten, zal de hogere handelsmarge leiden tot hogere kosten dan in een situatie zonder vaste boekenprijs. Voorzover de grotere verspreiding bijdraagt aan de afzet per boektitel, hoeft dit niet automatisch te leiden tot hogere totale kosten, omdat tegenover de hogere handelsmarge schaalvoordelen als gevolg van afzetver-

groting staan. Voorzover de grotere verspreiding ertoe bijdraagt dat uitgevers meer boektitels op de markt brengen, zoals beschreven in § 6.4.1, leidt de hogere handelsmarge wel tot hogere totale kosten wat op zijn beurt een opwaartse invloed op de prijsstelling heeft.

In de tweede plaats geeft verticale prijsbinding aan uitgevers extra financiële ruimte voor kruissubsidiëring ten gunste van boeken die ze vanuit persoonlijke overwegingen willen uitgeven. Dit heeft waarschijnlijk geen grote invloed op hun prijsstelling. Uitgevers bepalen de prijs van een boek in sterke mate op basis van hun inschatting van de marktvraag. Daarbij spelen ook factoren als psychologische prijsgrenzen en de uitstraling van het boek. Hoeveel is de consument bereid te betalen? Wanneer blijkt dat ze tegen die prijs een boektitel niet rendabel kunnen publiceren (inclusief 'economies of scope'), zullen uitgevers er over het algemeen van afzien het op de markt te brengen. De rendementseis wordt dwingender zonder de extra financiële ruimte als gevolg van verticale prijsbinding. Dit kan er in bepaalde gevallen toe leiden dat uitgevers zonder verticale prijsbinding een minder breed assortiment publiceren (zie § 6.4.2). Er is echter geen reden om te verwachten dat uitgevers dan langzaamlopende titels duurder zullen maken. Uitgevers benutten deze mogelijkheid ook niet nu er sprake is van verticale prijsbinding, omdat na een prijsverhoging een langzaamlopende titel nog slechter zal verkopen. Eerder zullen uitgevers de prijs van een boek dat incurant blijkt te zijn, op een gegeven moment verlagen, om alsnog de afzet te stimuleren (het Reglement Handelsverkeer belemmert deze mogelijkheid). Hieruit is af te leiden dat kruissubsidiëring geen invloed heeft op de prijsstelling van goedlopende boektitels, maar dat uitgevers zonder verticale prijsbinding de prijzen waarschijnlijk verlagen van boektitels die incurant blijken te zijn.

Ten derde beperkt verticale prijsbinding de mogelijkheden van uitgevers om het prijsinstrument toe te passen. Zo missen ze de voordelen die kunnen voortvloeien uit decentrale prijszetting (Jullien en Rey 2000).¹⁴ Bij de verkoop van boeken kunnen de detaillisten geen rekening houden met lokale variaties in detailhandelskosten en niet inspelen op differentiaties in de consumentenvraag. Zowel boekverkopers als uitgevers missen hierdoor kansen om hun afzet te verhogen. Daarnaast zijn bepaalde vormen van prijsdiscriminatie niet mogelijk. Zo kan een uitgever niet verschillende prijzen hanteren voor verschillende geografische marktsegmenten, verschillende distributiekanaalen (wel voor boekenclubs) en verschillende boekverkopers.¹⁵ Ook als uitgevers hun boeken zelf direct aan consumenten verkopen, dienen ze de vaste boekenprijs te berekenen. Tenslotte zijn uitgevers gebonden aan de in het handelsreglement voorgeschreven vormen van kwantumkorting en speciale prijzen. Wanneer uitgevers op deze manier het prijsinstrument inzetten, dienen ze dit te melden in het *Boekblad*, waardoor het prijsbeleid volledig transparant wordt voor concurrenten. Dit ontmoedigt de toepassing van het prijsinstrument (Europese Commissie 1998). Volledige vrijheid hebben uitgevers alleen wanneer ze prijsdiscriminatie toepassen in combinatie met een andere verpakking van de inhoud van een boek ('versioning').

Het is niet te zeggen of de beperkingen in prijsdiscriminatie in het systeem van een vaste boekenprijs leiden tot hogere of juist lagere prijzen.

In de vierde plaats kunnen uitgevers bij het bepalen van de verkoopprijs rekening houden met de prijsgrens van €20, waarboven erkende uitgevers hun boeken niet met korting aan niet-erkende detaillisten en niet-geregistreerden mogen verkopen. De meeste uitgevers willen hun boeken in zoveel mogelijk afzetkanalen aanbieden, wat hen noodzaakt het boek onder de € 20 te prijzen. De prijsgrens is incidenteel wel gebruikt als instrument om een boek alleen door erkenden of geregistreerden te laten verkopen en zo exclusief handelsverkeer te creëren. Dit was bijvoorbeeld het geval bij *Het tedere kind* van Lulu Wang. Albert Heijn had dit boek met Air Miles willen verkopen, waarop de uitgever de particuliere verkoopprijs verhoogde tot boven de prijsgrens (Boekblad 46 1999). Het is niet te zeggen of de prijsgrens in de vormgeving van de vaste boekenprijs gemiddeld leidt tot hogere of lagere prijsstelling door uitgevers.

Ten slotte verbetert verticale prijsbinding in principe de mogelijkheden voor ongeoorloofde kartelafspraken tussen producenten over groothandelsprijzen of handelsmarges (Overstreet 1983). De gedachte achter de kartelafspraken via de vaste boekenprijs is dat kartelleden moeilijk toezicht kunnen houden op de groothandelsprijzen en handelsmarges van andere producenten in het kartel, terwijl detailhandelsprijzen wel voor iedereen zichtbaar zijn. Kartelleden kunnen echter moeilijk onderscheiden of een verandering van detailhandelsprijzen het gevolg is van ontduiking van het kartel met een korting op de inkoopprijs (hogere handelsmarge), of van een kosten- of vraagverandering bij de detaillist. Verticale prijsbinding kan de stabiliteit van het kartel verbeteren door veranderingen van detailhandelsprijzen uit te sluiten. Bij deze verklaring gaat het dus om vaste prijzen. Deze kan eventueel van toepassing zijn op de boekenmarkt, aangezien de minimumprijzen van de vaste boekenprijs over het algemeen functioneren als vaste prijzen. Producenten hebben bij vaste detailhandelsprijzen geen prikkel meer om korting te geven op de inkoopprijs (hogere handelsmarge), omdat deze zich dan niet zal vertalen in een grotere afzet. Aangezien een producentenkartel alleen zinvol is wanneer alle concurrenten zijn aangesloten, zullen producenten overgaan tot collectieve verticale prijsbinding. Het ligt echter niet voor de hand dat uitgevers de vaste boekenprijs in de Nederlandse praktijk gebruiken voor een kartel over groothandelsprijzen per titel. Het grote aantal titels dat uitgevers op de markt brengen, maakt zo'n kartel zeer moeilijk te handhaven. Ook is het niet waarschijnlijk dat uitgevers de vaste boekenprijs gebruiken voor een kartel over handelsmarges, omdat spelers in de boekenmarkt al direct afspraken maken over handelsmarges (zie § 2.2).

Toepassing prijsinstrument door boekverkopers

Verticale prijsbinding neemt voor boekverkopers de mogelijkheid grotendeels weg om via prijsstrategieën de afzet te vergroten (box 6.1). Ze hebben twee mogelijkheden.

In de eerste plaats kunnen ze ervoor kiezen boeken in het assortiment op te nemen die qua prijsstelling aansluiten bij hun profiel. Zo zullen inloopzaken een

boektitel vaker als goedkope pocket aanbieden en zal een specialist ook de duurdere hardcovereditie verkopen.

In de tweede plaats biedt het Reglement verschillende mogelijkheden voor afwijking van de vastgestelde boekenprijs (zie box 3.1).

In een situatie zonder verticale prijsbinding kunnen de prijsstrategieën leiden tot gemiddeld lagere prijsniveaus.

Dit komt in de eerste plaats doordat boekverkopers dan prijsverlagingen kunnen doorvoeren bij substitueerbare en incurante boeken. Gelet op de prijselasticiteit ontstaat het beeld dat prijsconcurrentie met name bij deze boeken aantrekkelijk is (zie § 2.3.1). Er is geen aanleiding om te verwachten dat niet goed lopende titels duurder zullen worden als de overheid de verticale prijsbinding niet langer ontheffing zou verlenen. Boekverkopers hebben ook met verticale prijsbinding de mogelijkheid hogere prijzen te rekenen dan door de uitgevers vastgesteld en van deze mogelijkheid maken ze nauwelijks gebruik. Bovendien zal een prijsverhoging tot gevolg hebben dat ze het boek nog minder verkopen. Eerder zullen boekverkopers de prijs van niet goed lopende titels verlagen, om de vraag te stimuleren.

In de tweede plaats verminderen zonder vaste boekenprijs de mogelijkheden voor kruissubsidiëring via de beschermde handelsmarge bij bestsellers. Uit het buitenland leren we dat boekverkopers, ondanks de meestal wat lagere prijselasticiteit bij bestsellers, het prijsinstrument bij deze boeken inzetten om het te verkopen als impulsartikel. Dit kan leiden tot een lager prijsniveau voor boeken.

Het is omgekeerd ook mogelijk te beredeneren dat verticale prijsbinding kan leiden tot hogere prijsniveaus bij boekverkopers. De kosten om inefficiënte boekverkopers in stand te houden en om incurante titels in het assortiment op te nemen, moeten door iemand worden betaald. In het geval van verticale prijsbinding betaalt de boekenconsument deze kosten in de vorm van een gemiddeld hoger prijsniveau.

Conclusie prijs

Bij uitgevers is de invloed van de verticale prijsbinding op de prijsstelling niet duidelijk. Enerzijds kan de hogere handelsmarge leiden tot hogere prijzen. Anderzijds kan de beperking in prijsdiscriminatie en de € 20 prijsgrens zowel tot hogere als lagere prijsstelling per titel leiden. Bij boekverkopers kan verticale prijsbinding leiden tot duurdere substitueerbare en incurante boeken, doordat prijsstrategieën niet mogelijk zijn. Bestsellers zijn met de vaste boekenprijs duurder doordat deze boeken extra financiële ruimte genereren voor kruissubsidiëring door boekverkopers. Overigens zijn er geen harde bewijzen voor de invloed van verticale prijsbinding op het prijsniveau van boeken.

6.5.2 Service

Het volgende aandachtspunt is of de vaste boekenprijs eraan bijdraagt boeken dichter bij het publiek te brengen doordat het boekverkopers stimuleert om service te verlenen. Serviceverlening door boekverkopers heeft betrekking op de presentatie van de boeken

in de winkel, promotie-inspanningen, informatieverstrekking aan consumenten, de verkoopactiviteiten van de verkopers, de gelegenheid bieden om verschillende boeken in te kijken, enzovoort. Het idee is dat de verticale prijsbinding serviceverlening stimuleert, doordat boekverkopers zich sterker zullen inzetten op de overgebleven concurrentiedimensies (locatie, assortiment en service) wanneer concurrentie op prijs niet meer mogelijk is.¹⁶

Waarschijnlijk is voorgaande in beperkte mate van toepassing op de boekenmarkt. Boekhandels hebben er immers belang bij zich te profileren ten opzichte van concurrenten. In de praktijk zien we grote variëteit in de service die boekverkopers verstrekken. Een derde van de boekhandels onderscheidt zich met persoonlijke service door deskundig personeel en circa 45% biedt (actief) een bestelservice voor niet-aanwezige boeken. De overige boekhandels bieden in mindere mate service, maar onderscheiden zich met hun locatie, openingstijden en/of assortiment.

Bij dit serviceargument past echter een kanttekening. Service is ook van groot belang in een markt met prijsconcurrentie. Door zich te onderscheiden op service, assortiment of locatie kan een detaillist ook in het geval van prijsconcurrentie namelijk een hogere handelsmarge vragen. De vaste boekenprijs beperkt voor boekverkopers echter de mogelijkheden om hun dienstverlening en assortiment te ontwikkelen richting specifieke marktsegmenten (§ 6.3.2).

6.5.3 Conclusie invloed op publieksparticipatie

Het lezen van boeken betreft voor naar schatting circa 10% de aankoop van boeken tegen een vaste boekenprijs, de overige boeken worden geleend of zonder vaste boekenprijs gekocht. Voor boekenaankopen zijn het prijsniveau en de serviceverlening door boekverkopers van belang. Verticale prijsbinding kan leiden tot een hogere prijsstelling door boekverkopers: substitueerbare boeken en bestsellers kunnen duurder zijn, terwijl incurante boeken niet goedkoper zijn. De invloed van de vaste boekenprijs op de mate van serviceverlening is onduidelijk. Voorzover de vaste boekenprijs van toepassing is, heeft de verticale prijsbinding een negatieve invloed op de aankoop van boeken en daarmee op de publieksparticipatie.

6.6 Neveneffecten vaste boekenprijs

‘Last but not least’ kan de vaste boekenprijs neveneffecten meebrengen die ook van belang zijn voor de effectiviteit ervan. Die neveneffecten hebben betrekking op de mogelijkheden van de vaste boekenprijs voor samenwerking in de boekenmarkt, op mogelijke inkomensoverdracht als gevolg van de vaste boekenprijs, alsmede op de inkomsten van auteurs.

6.6.1 Invloed op coördinatie en coöperatie in de boekenmarkt

De vaste boekenprijs kan bijdragen aan de coördinatie en coöperatie in de boekenmarkt, met gunstige effecten op pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksparticipatie. De

vaste boekenprijs kan het voor marktpartijen gemakkelijker maken gezamenlijke afspraken te maken om zich voor de cultuurpolitieke doelstellingen in te zetten. De vaste boekenprijs verbetert de doorzichtigheid van de markt doordat de verkoopprijs van een individueel boek voor alle marktspelers bekend is. Het instrument vermindert de risico's van boekverkopers omdat de handelsmarge niet door onderlinge concurrentie omlaag kan gaan. De vaste boekenprijs bevordert bovendien het collectieve klimaat in de boekenmarkt dat langdurig relaties tussen spelers ondersteunt. Deze relaties zijn gebaseerd op een impliciet of relationeel contract, waarin spelers een gemeenschappelijke norm hebben hoe zij coöperatief gedrag vormgeven (Gelauff 2001). Dergelijke voordelen van verticale prijsbinding gelden in principe voor alle markten. Toch staan de autoriteiten het in andere markten niet toe. Daar wordt meer waarde gehecht aan de voordelen van de toepassing van prijsstrategieën en van de innovaties die door onbelemmerd ondernemerschap worden gestimuleerd. Coördinatie en coöperatie zijn immers minder nuttige mechanismen in een omgeving waarin flexibiliteit noodzakelijk is en diversiteit wordt nagestreefd. In andere markten hanteren organisaties daarom instrumenten die de mededinging niet onnodig beperken (zie box 6.3).

Zijn er redenen waardoor deze afweging voor de boekenmarkt anders uitvalt? Bijvoorbeeld doordat er zonder de vaste boekenprijs sprake is van te grote ondoorzichtigheid en te grote risico's, terwijl prijsconcurrentie van ondergeschikt belang is? Deze drie aspecten passeren hier de revue. Voordat we daaraan toekomen, bekijken we of marktspelers de mogelijkheden voor coördinatie en coöperatie daadwerkelijk benutten ten behoeve van cultuurpolitieke doelstellingen.

Coöperatie en coördinatie ten behoeve van cultuurpolitieke doelstellingen

Er zijn concrete aanwijzingen dat de vaste boekenprijs, indirect, via coöperatie en coördinatie in de boekenmarkt bijdraagt aan elk van de drie cultuurpolitieke doelstellingen.

- Verticale prijsbinding bevordert de stabiliteit in de boekenmarkt, wat zich uit in een beperkte druk op uitgevermarges. Dit heeft (via kruissubsidiëring) een gunstige invloed op de pluriformiteit (§ 6.4.2).
- De brede beschikbaarheid van boeken is gebaat bij de gestandaardiseerde tariefstructuur voor logistieke activiteiten via het Centraal Depot van het Centraal Boekhuis (zie § 2.2). Met die standaardtarieven is iedereen met dezelfde bestelgewoonten even duur uit, terwijl zonder deze standaardtarieven grote uitgevers en boekverkopers hun marktmacht kunnen gebruiken om voordelige tarieven te bedingen. Bij de gesprekspartners bestaat de vrees dat de collectieve functies van het Centraal Boekhuis (zoals de standaardtarieven) zullen wegvallen als de vaste boekenprijs wordt afgeschaft. Daardoor zou het voor kleine boekverkopers duurder worden een uitgebreid assortiment boeken aan te bieden en voor kleine uitgevers duurder om hun boeken breed te verspreiden. Het zou een indirect gevolg kunnen zijn van een verandering van het klimaat in het boekenvak, bij het wegvallen van de vaste

boekenprijs. De marktspelers waarvoor de standaardtarieven onvoordelig zijn, zouden dan uit de collectiviteit stappen. Desondanks bestaat er geen directe relatie tussen de vaste boekenprijs en de standaardtarieven. De vaste boekenprijs regelt immers niets over vaste verrekenprijzen of de omvang van de handelsmarge. In het Verenigd Koninkrijk is de distributie van uitgever naar detailhandel na het afschaffen van de vaste boekenprijs juist gemoderniseerd en de rol van de groot-handel is belangrijker geworden (EIM 2001). Dat de vaste boekenprijs geen waarborg is voor een collectieve infrastructuur op logistiek vlak en voor een interactief infor-matiesysteem over de beschikbaarheid van boeken, blijkt ook uit het feit dat derge-lijke initiatieven in geen van de andere landen met een vaste boekenprijs bestaan. De conclusie is daarom dat eventuele afschaffing van de vaste boekenprijs schade-lijk kan zijn voor de collectieve functies van het Centraal Boekhuis, maar dat hand-having van de vaste boekenprijs er geen waarborg voor is.

- Marktspelers ondernemen collectieve activiteiten op het gebied van gezamenlijke promotie ten behoeve van de publieksparticipatie. Dit betreft de collectieve inspanningen van de Stichting Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek, die onder andere de (kinder)boekenweek organiseert. Andere collectieve promotie-activiteiten betreffen de boekenbon en (door ondernemingen buiten de boekenmarkt gesponsorde) boekenprijzen. Verticale prijsbinding kan de gezamenlijke promotie in principe vergemakkelijken doordat deze bijdraagt aan een grotere transparantie en aan verminderde risico's bij betrokkenen. Verticale prijsbinding is echter geen noodzakelijke voorwaarde voor collectieve promotie, aangezien dergelijke promotie ook gebruikelijk is in branches zonder verticale prijsbinding (zie box 6.3).

Noodzaak stabiliteit

De vaste boekenprijs bevordert de doorzichtigheid van de boekenmarkt en vermindert de risico's. Is het met het oog op de cultuurpolitieke doelstellingen noodzakelijk dat de vaste boekenprijs deze stabiliserende functie vervult?

Er zijn geen aanwijzingen dat consumenten of marktspelers in een situatie zonder vaste boekenprijs te maken hebben met meer ondoorzichtigheid dan in andere markten. De consument is bij diverse producten, zoals cd's, gewend dat er een groot aantal variëteiten te koop is met per winkel verschillende prijzen. Een dergelijke ondoor-zichtigheid ervaart hij meestal niet als een probleem. Marktspelers hebben in de boekenmarkt ook niet met grote ondoorzichtigheid te maken. De marktspelers kunnen de vaste prijs als rekeneenheid bij hun onderlinge transacties, zoals bij de berekening van de handelsmarge en de logistieke kosten, desnoods vervangen door adviesprijzen of groothandelsprijzen.

De risico's in het boekenvak zijn terug te voeren op de onvoorspelbaarheid van het succes van boektitels. Er is geen reden om aan te nemen dat de risico's die hiermee samenhangen voor boekverkopers groter zijn dan voor ondernemers in het algemeen. Ze zijn beperkt doordat boekverkopers titels kunnen bestellen uit het Centraal Depot en doordat ze kunnen inspelen op de reeds gebleken vraag naar een boektitel. De onvoorspelbaarheid van het succes van boektitels weegt zwaarder voor uitgevers. Bij nadere analyse blijkt zo'n 60% van alle uitgegeven boektitels niet bijzonder risicovol, omdat het herdrukken, heruitgaven, schoolboeken en wetenschappelijke boeken betreft (cijfers Stichting Speurwerk).¹⁷ Het risico voor de resterende boektitels vertaalt zich niet noodzakelijkerwijs in grotere financiële risico's voor een uitgeverij dan voor ondernemers in andere dynamische branches, zoals de geneesmiddelenbranche, de muziekindustrie en filmindustrie. Uitgevers hanteren namelijk verschillende strategieën om het risico te verkleinen. De belangrijkste strategie is dat zij een groot aantal boeken op de markt brengen om zo de kans op een commercieel succes te vergroten.¹⁸ De baten van een commercieel succes kunnen, gelet op de lage marginale kosten bij verhoging van de afzet, al snel hoog zijn ten opzichte van de verliezen van een tegenvaller. De uitgevers kunnen achteraf – met of zonder vaste boekenprijs – de meevallers bij een commercieel succes gebruiken om verliezen van (verschillende) tegenvallende boektitels op te vangen. Het belang van bestsellers en de toepassing van risicospreiding geldt ook in eerdergenoemde markten. Hieruit volgt dat er geen aanwijzingen zijn dat het belang van stabiliteit in de boekenmarkt groter is dan in andere markten.

Belang van prijsconcurrentie

In een systeem met een vaste boekenprijs kunnen boekverkopers de prijs niet als marketinginstrument inzetten. Er is geen reden om aan te nemen dat het prijsinstrument in de boekenmarkt minder belangrijk is dan in andere markten. Gelet op de relatief prijsgevoelige totale vraag naar boeken, zullen veel consumenten bij een verhoging van de gemiddelde prijs van boeken uitwijken naar substitueerbare producten, zoals televisiekijken. Bij elke procent prijsverhoging zal de vraag naar boeken met 0,9% dalen (zie § 2.3.1).

Bovendien is de prijs voor marktspelers een belangrijk wapen in de concurrentiestrijd. Boekverkopers kunnen een groter marktaandeel verwerven wanneer ze bij substitueerbare boeken op prijs concurreren. Boekverkopers in landen zonder vaste boekenprijs zetten het prijsinstrument daarnaast in bij bestsellers, omdat ze daarmee consumenten naar hun winkel kunnen lokken. Het prijsinstrument is echter ook van belang bij boeken die niet goed verkopen. Ten slotte belemmert de vaste boekenprijs de ontwikkeling van alternatieve verkoopkanalen en vermindert hij bij boekverkopers de prikkel om in te spelen op de veranderende behoeften van consumenten. Dit kan ongunstig zijn voor de brede beschikbaarheid van boeken (§ 6.3.2).

Hieruit volgt dat het prijsinstrument voor boekverkopers belangrijk kan zijn.

Box 6.3 Coördinatie en coöperatie in andere sectoren

Ook in andere sectoren werken marktpartijen met elkaar samen om gezamenlijke doelen te bereiken, bijvoorbeeld gericht op een beter werkende markt of vergroting van de publieksparticipatie. Hiervoor is in veel gevallen geen verticale prijsbinding of andere beperking van de mededinging noodzakelijk. We geven een aantal voorbeelden:

- Branches waarin ervaringsgoederen worden verkocht, zoals bij de autoverkoop en financiële advisering, organiseren vaak een erkenningsregeling waarbij ondernemers die aan objectieve kwalitatieve criteria voldoen, zich kunnen aansluiten. Dit draagt ertoe bij dat consumenten gemakkelijker ondernemingen in de markt kunnen onderscheiden die aan bepaalde kwalitatieve maatstaven voldoen.
- Veel brancheverenigingen ondersteunen hun leden door voor hen gunstige voorwaarden te bedingen bij de inkoop van goederen of diensten. Gedacht kan worden aan verzekeringen, pakketbezorgingsdiensten en energie.
- Diverse branches vestigen via gezamenlijke reclame aandacht van (potentiële) afnemers op hun aanbod van producten of diensten en proberen zo de publieksparticipatie te vergroten. Zeer bekend zijn bijvoorbeeld 'melk is goed voor elk', 'neem vaker een bloemetje mee' en de Nationale Platen-tiendaagse.
- De Mededingingswet biedt onder bepaalde voorwaarden de mogelijkheid om ontheffing te vragen voor overeenkomsten tussen bedrijven die de mededinging beperken, wanneer deze overeenkomsten bijdragen tot de verbetering van de productie of distributie dan wel een technische of economische vooruitgang opleveren. Zo heeft de autobranche ontheffing gekregen voor een systeem voor de verwijdering van autowrakken (NMa oktober 2001).

Conclusie coördinatie en coöperatie in de boekenmarkt

De vaste boekenprijs levert een beperkte bijdrage aan collectieve activiteiten in het boekenvak ten gunste van de pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksparticipatie. Er zijn echter geen aanwijzingen dat de ondoorzichtigheid en de risico's in de boekenmarkt groter zijn dan in andere markten. Daarentegen zijn er wel aanwijzingen dat prijsconcurrentie in de boekenmarkt belangrijk kan zijn en dat de vaste boekenprijs op dit punt beperkingen oplegt. Het is daarom moeilijk te bewijzen dat de voordelen van de vaste boekenprijs in verband met coöperatie en coördinatie opwegen tegen de nadelen. Dit neemt niet weg dat, wanneer de overheid zou besluiten tot afschaffing van de vaste boekenprijs, het klimaat in het boekenvak kan veranderen ten koste van de collectieve distributieactiviteiten van het Centraal Boekhuis en daarmee ten koste van de brede beschikbaarheid van boeken.

6.6.2 Denivellerende inkomensoverdracht

Een specifiek aspect van de zorg om het publieksbereik is de vraag of de vaste boekenprijs een denivellerend inkomenseffect heeft, een vraag die al in de nota *Letterenbeleid* werd gesteld (wvc 1988: 5), maar ook in de aanloop naar deze evaluatie. Dit effect zou optreden wanneer de vaste boekenprijs de pluriformiteit en de beschikbaarheid bevordert ten gunste van een financieel bevoorrecht publiek en op kosten van minder geprivilegieerde afnemers van bestsellers. Dit veronderstelt ten eerste dat de vaste boekenprijs een substantiële geldstroom genereert en ten tweede dat die geldstroom per saldo grotendeels van meer naar minder welgestelden vloeit.

Met betrekking tot het eerste deel van die veronderstelling is er direct al aanleiding voor relativering van de urgentie van de vraag naar een eventuele denivellerende inkomensoverdracht vanwege de vaste boekenprijs. Zoals in hoofdstuk 8 zal worden toegelicht, zijn met de kruissubsidiëring ten gevolge van de vaste boekenprijs geen al te grote bedragen gemoeid. Wanneer de vaste boekenprijs tot een gemiddelde prijsverhoging van 5% geleid zou hebben, was met die vaste prijs in 2000 een geldstroom in de orde van grootte van 14 miljoen euro gemoeid. Wordt het prijsverhogend effect op 7% geschat, dan ging het om zo'n 20 miljoen euro.

Een aanvullende reden voor relativering is dat er met de totale cultuurbegroting (exclusief media) van de rijksoverheid 440 miljoen euro gemoeid was, een bedrag waarvan gevoeglijk mag worden aangenomen dat het in niet onbelangrijke mate aan reeds beter bedeelde maatschappelijke groepen ten goede is gekomen. Zelfs als de vaste boekenprijs een zekere mate van denivellering teweeg zou brengen, is hij daarmee in cultuurpolitiek opzicht geen buitenbeentje.

Het tweede deel van de veronderstelling van een denivellerende inkomensoverdracht is dat de geldstroom van minder naar meer welgestelden vloeit. In het vorige hoofdstuk bleek dat men wat meer boeken koopt naarmate het gezinsinkomen hoger ligt. Hoewel niet bijzonder sterk, duidt dit verband erop dat de herkomst van de vaste boekenprijs geldstroom niet zozeer bij het minder maar juist bij het meer welgestelde deel van de bevolking zelf gezocht moet worden. Minder welgestelden die geen boeken kopen, betalen per definitie niet mee aan de vaste boekenprijs.

Dit laat onverlet dat dan nog steeds de kans bestaat dat minder welgestelden vooral de bestsellers uit de populairdere genres kochten, terwijl welgestelden vooral zeldzame literaire en culturele werken verwierven. In dat geval zou nog altijd sprake kunnen zijn van een inkomensoverdracht in de richting van de hogere inkomens.

Op titelniveau kan dit niet worden geanalyseerd, maar op basis van genrevoorkeuren is er weinig steun voor deze gedachte. In het vorige hoofdstuk (tabel 5.15) bleek niet dat lagere inkomens uitsluitend of zelfs bij voorkeur de populairdere spannende en romantische genres kochten, en de hogere inkomens uitsluitend een voorkeur hadden voor de literair-culturele. Integendeel, er bleek weinig verschil te bestaan tussen hogere en lagere inkomens in de mate waarin men algemene of literair-culturele titels aanschafte.

Daarbij dient te worden bedacht dat menig lezer een omnivoor is, net als menig koper, die boeken uit diverse genres combineert. Dit ondergraaft de gedachte dat de vaste boekenprijs geldstroom van lagere naar hogere inkomens zou vloeien.

Een aanvullende relativering van de aanwezigheid van denivellerende inkomensoverdracht is dat kruissubsidiëring vaak gedeeltelijk binnen een genre plaatsvindt en niet alleen tussen genres. Ook de enkele lezer met een sterke voorkeur voor een bepaald genre subsidieert derhalve zichzelf voor een deel.

Redenerend dat de vaste boekenprijs werkt via kruissubsidiëring tussen genres, is er dus weinig aanwijzing voor een denivellerende inkomensoverdracht. Redenerend dat de vaste boekenprijs werkt via kruissubsidiëring binnen genres is zo'n inkomensoverdracht op voorhand al niet plausibel, omdat een publiek dat een bepaald genre koopt, dat genre zelf subsidieert.

De gecombineerde relativering van de eventueel denivellerende inkomensoverdracht luidt dat het gaat om een geldstroom van bescheiden omvang waarvan allerm minst mag worden aangenomen dat die volledig of zelfs maar grotendeels van lagere naar hogere inkomens vloeit.

6.6.3 Auteurs

Tenslotte heeft de vaste boekenprijs indirect ook invloed op auteurs. De invloed heeft twee tegenovergestelde richtingen. Aan de éne kant kunnen auteurs profiteren van de extra financiële ruimte voor de publicatie van risicovolle boektitels. Dit effect lijkt echter niet groot te zijn, waardoor er dus maar weinig auteurs van profiteren (paragraaf 6.4.2.). Aan de andere kant is het voor veel auteurs nadelig wanneer hun boektitels als gevolg van de vaste boekenprijs duurder worden. Voor veel auteurs is het inkomen dat ze genereren uit nevenactiviteiten zoals presentaties, lezingen en dergelijke veel groter dan het inkomen uit royalties van een boektitel. Wanneer door een lagere prijs meer boek-exemplaren van deze auteurs worden verkocht, neemt hun bekendheid toe en daarmee hun mogelijkheid om neveninkomsten te kunnen genereren. Dit voordeel van een lagere prijs is vaak veel groter dan het verlies aan royalties dat ermee gepaard gaat. Het negatieve effect van de vaste boekenprijs lijkt voor een groter aantal auteurs van belang dan het positieve effect.

Box 6.4 Werking vaste boekenprijs wetenschappelijke boeken

Omdat algemene boeken het grootste deel van de boekenmarkt vormen (58%), zijn die het uitgangspunt bij de analyse van de vaste boekenprijs in dit hoofdstuk. De werking van de vaste boekenprijs op de schoolboekenmarkt (19%) komt apart aan de orde in een onderzoek van SEO (2001). In deze box wordt nagegaan of de werking van de vaste boekenprijs afwijkt voor wetenschappelijke boeken (23%).

De vaste boekenprijs is in de markt voor wetenschappelijke boeken minder belangrijk dan in de rest van de boekenmarkt, doordat wetenschappelijke boeken vaker geïmporteerd worden (geen percentage bekend) en dan geen vaste prijs hebben. Waar de vaste boekenprijs wel van toepassing is, is de invloed op de volgende punten iets anders dan bij algemene boeken.

- De oplage voor wetenschappelijke boeken is vaak kleiner, waardoor uitgevers in principe moeilijker de vaste kosten bij de publicatie van een boek kunnen terugverdienen. De oplossing is hogere prijzen vast te stellen. Dit is mogelijk doordat afnemers niet prijsgevoelig

zijn, aangezien ze het boek nodig hebben voor de uitoefening van hun vak. Bovendien betreft een groot deel van de afnemers wetenschappelijke bibliotheken, waarvoor een volledig assortiment belangrijk is. De mogelijkheden om hogere prijzen vast te stellen zijn het grootst in de vakgebieden waar weinig of geen andere uitgevers actief zijn. Door de lage prijsgevoeligheid is de vaste boekenprijs niet noodzakelijk om de financiële ruimte voor kruissubsidiëring te vergroten (zie § 6.4.2).

- Wetenschappelijke uitgevers concentreren zich over het algemeen op een bepaald genre. Door persoonlijke contacten met potentiële afnemers kennen wetenschappelijke redacteuren de markt vaak goed. Dit vermindert het risico bij de publicatie van boeken en daarmee de noodzaak van de vaste boekenprijs.
- Uitgevers zetten hun boeken vaak af via eigen directe kanalen, bijvoorbeeld via direct mailings. Uitgevers hebben derhalve de vaste boekenprijs minder nodig voor de beschikbaarheid van hun wetenschappelijke boektitels.
- Weinig boekverkopers hebben een breed aanbod wetenschappelijke boeken in hun assortiment. In 2000 waren er in Nederland slechts zo'n 45 wetenschappelijke boekhandels, die hun assortiment bovendien grotendeels afstemmen op de behoeften van de naburige universiteit en/of hogeschool. Momenteel zijn wetenschappelijke boektitels derhalve veel minder breed verspreid dan algemene boektitels.

Gelet op deze specifieke kenmerken van wetenschappelijke boeken lijkt de noodzaak en de effectiviteit van de vaste boekenprijs bij wetenschappelijke boeken kleiner dan voor algemene boeken.

6.7 Conclusie

In dit hoofdstuk is geanalyseerd hoe effectief de vaste boekenprijs is om de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken. Het gaat daarbij om de richting van de invloed van de vaste boekenprijs, zonder vast te stellen of de doelstellingen worden gehaald (of zelfs voorbijgestreefd). Daarnaast zijn neveneffecten van de vaste boekenprijs op de cultuurpolitieke doelstellingen besproken. De voornaamste bevindingen zijn de volgende:

Effectiviteit

- Verticale prijsbinding kan effectief bijdragen aan een brede beschikbaarheid van boeken, wat vervolgens bijdraagt aan een pluriform titelaanbod. In beperkte mate kan verticale prijsbinding ook op zichzelf bijdragen aan een pluriform titelaanbod.
- Verticale prijsbinding stimuleert niet dat boekverkopers en uitgevers per sé meer literair-culturele boektitels aanbieden.
- Wat betreft de doelstellingen beschikbaarheid en pluriformiteit lijken uitgevers de mogelijkheden van het instrument niet volledig te benutten.
- De vaste boekenprijs lijkt voor wetenschappelijke boeken minder van belang dan voor algemene boeken en de effectiviteit kleiner.

De vormgeving van de vaste boekenprijs

- De vormgeving van de vaste boekenprijs (de duur van de verticale prijsbinding en het exclusief handelsverkeer) heeft een nadelige invloed op de brede beschikbaarheid van boeken.

Bedrijfsmatige overwegingen

- Het kan in het winstbelang van boekverkopers en uitgevers zijn een breed assortiment boeken in hun winkels te hebben, respectievelijk een pluriform pakket boektitels aan te bieden.
- Naast verticale prijsbinding hanteren uitgevers ook andere instrumenten om beschikbaarheid en pluriformiteit te bevorderen.

Neveneffecten

- Verticale prijsbinding kan leiden tot een gemiddeld hogere prijsstelling door boekverkopers, wat ongunstig is voor de publieksparticipatie.
- De afwezigheid van prijsconcurrentie belemmert de ontwikkeling van alternatieve distributiekanaalen en beperkt voor boekverkopers de mogelijkheden om met hun assortiment en dienstverlening in te spelen op de veranderende behoeften van consumenten.
- Het is moeilijk te bewijzen dat de voordelen van de vaste boekenprijs voor coöperatie en coördinatie op het gebied van promotie opwegen tegen de nadelen die hij heeft voor toepassing van het prijsinstrument. Indien de overheid eventueel besluit tot afschaffing van de vaste boekenprijs, kan dit wel indirect de collectieve activiteiten van het Centraal Boekhuis schaden en daarmee de brede beschikbaarheid van boeken.
- Er is geen reden aan te nemen dat een denivellerend inkomensoverdracht optreedt als gevolg van de vaste boekenprijs.
- Voor veel auteurs is het nadelig wanneer door een hogere prijsstelling de afzet van hun boek daalt, omdat dit hun mogelijkheden vermindert om neveninkomsten te genereren.

Noten

- 1 Verouden (2001) wijst erop dat er ook zonder minimumprijs meer dan voldoende verkooppunten op de markt zullen zijn vanwege het zogenaamde ‘business stealing effect’. Dit houdt in dat detaillisten die de markt betreden, geen rekening houden met de negatieve effecten van de toetreding op de winsten van andere detaillisten. Vanuit het oogpunt van de producent neigen er dan te veel toetreders te komen. Daar komt bij dat de vaste kosten die verbonden zijn aan een groot detailhandelsnetwerk voor de producent normaliter niet opwegen tegen het voordeel dat een groot netwerk een grotere consumentenvraag kan genereren (zie § 6.4.1). Zijn conclusie is daarom dat toepassing van verticale prijsbinding door een producent eerder wijst op mede-dingingsbeperkende overwegingen, dan een streven tot netwerkvergroting.
- 2 Met een discountzaak in de boekenmarkt worden in dit rapport alle soorten boekverkopers bedoeld die zich profileren door middel van prijsconcurrentie, waarbij in het midden blijft of dat boekhandels, supermarkten, internetboekverkopers of andere boekverkopers zijn.
- 3 De Europese Commissie verwijst hierbij naar een rapport van het EIM (1995): De boekhandel, een consumentenonderzoek naar de positie van de boekhandel in Nederland. Volgens deze gegevens steeg het aantal zaken dat overwegend boeken verkoopt van 2.096 in 1987 tot 3.403 in 1981, waarna het in 1983 daalde tot 2.496. Het rapport geeft als verklaring voor de ontwikkeling van het aantal boekhandels dat 1981 een buiten-gewoon jaar is geweest waarin de boekhandels de gevolgen van de wet Lang hebben afgewacht om nadien een nieuwe koers in te slaan. De Europese Commissie, noch het eim, heeft antwoord op de vraag waarom zoveel boekhandels hun deuren sloten, juist op het moment dat ze weer werden beschermd door de vaste boekenprijs. Mogelijk hield dit verband met versmalling van het assortiment per boekverkoper en stijgende prijzen, maar hierover zijn geen data beschikbaar.
- 4 In gesprekken gaf de AKO aan dat ze, met name bij de opening van nieuwe winkels, graag lokale prijsacties zou willen voeren.
- 5 Het systeem van erkenning van boekhandels zoals dat in Nederland bestaat kwam tot begin 2001 ook in Denemarken voor. In Denemarken wordt het systeem echter geleidelijk geliberaliseerd. De vaste boekenprijs blijft in principe bestaan, hoewel uitgevers niet meer verplicht zijn een vaste prijs te stellen. Het monopolierecht van de boekhandelaren, om boeken met een prijs boven € 20 te verkopen, is afgeschaft. In het kort was de reden voor deze liberalisering vooral dat men hoopt de trend van verminderde verkopen van boeken te keren wanneer de ‘exposure’ van boeken groter is (in supermarkten, warenhuizen, enz.). Daarnaast verwacht men de doelstellingen van het beleid ook zonder de regelgeving te kunnen bereiken (EIM, 2001).
- 6 Een horde die boekverkopers moeten nemen voordat ze erkend worden, is het behalen van een Ondernemersdiploma voor de Boekhandel. De cursus voor het Ondernemersdiploma duurt één jaar (30 lesavonden en zo’n 80 uur zelfstudie) en behandelt op mbo-niveau zowel elementaire vakken als commerciële bedrijfsvoering. Er kunnen vraagtekens worden gezet bij het verplichte karakter van deze cursus, aangezien het in het bedrijfsmatige belang is van boekhandel-ondernemers om zich goed te scholen. Gelet op het beperkte tijdsbeslag en de niet al te hoge moeilijkheidsgraad van de cursus zal deze in de praktijk waar-

- schijnlijk geen grote toetredingsbarrière vormen. Om als geregistreerde boekverkoopster toe te treden is geen diploma noodzakelijk.
- 7 Zie bijvoorbeeld Niekerk en Oosterbeek (1986).
 - 8 Uit een enquête blijkt dat ruim de helft van de Nederlandse volwassenen in een boekwinkel altijd veel boeken ziet die hij graag wil kopen (Van Leeuwen 1998).
 - 9 De duur van de vaste boekenprijs kan wel bijdragen aan de pluriformiteit doordat deze voor uitgevers de mogelijkheden vergroot voor kruissubsidiëring via evergreens (§ 6.4.2).
 - 10 Zie ook jaarverslag KVB (2000).
 - 11 Deze redenering is ook beschreven door Niekerk en Oosterbeek (1986).
 - 12 Uit de gesprekken komt naar voren dat uitgeefconcerns kruissubsidiëring toepassen binnen een uitgeefunit. Het is dus niet zo dat uitgeefconcerns winsten uit de éne unit gebruiken ten behoeve van andere units. Alle uitgeefconcerns geven aan dat kruissubsidiëring bovendien binnen één boekjaar gebeurt; elk jaar opnieuw dient een uitgeefunit een vastgesteld rendement te behalen. Veel onafhankelijke uitgeverijen hanteren – wat meer vrijblijvend – ook een rendement per jaar. Enkele uitgeverijen passen kruissubsidiëring toe over de jaren heen.
 - 13 Deze redenering is ook genoemd door het Nederlands Uitgeversverbond (2001).
 - 14 Dit is vooral van belang bij (beoogde) bestsellers, omdat bij boeken met een bescheiden afzet de voordelen van prijsdiscriminatie niet snel opwegen tegen de kosten om prijsdiscriminatie te organiseren.
 - 15 Dat deze behoefte aan differentiatie bestaat, blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat Meulenhoff en Bruna een gezamenlijke actie met stripboeken hebben moeten afblazen, waarbij een strippakket van Meulenhoff exclusief voor een gereduceerde prijs bij Bruna verkrijgbaar zou zijn. Deze prijsdifferentiatie is in strijd met het handelsreglement (*Boekblad*, nr. 15, 2001).
 - 16 Onder andere de Nederlandse Boekverkoopersbond (2001) noemt deze redenering.
 - 17 Bij herdrukken is het succes van een boektitel al bewezen. Het risico bij wetenschappelijke boeken wordt beperkt doordat uitgevers in dat genre relatief goed inzicht hebben in de behoeften van de doelgroep. SEO (2001) geeft aan dat het risico beperkt is bij schoolboeken.
 - 18 Overige strategieën van uitgevers zijn om het succes van een boektitel te testen door een kleine eerste oplage uit te geven (mogelijkheden verbeterd door afname van de druk- en bindkosten), door via aanbiedingsuitleveringen de omvang van de geplande oplage te toetsen bij de belangrijkste boekverkopers en door via promotieactiviteiten en inzet van recht van retour en handelsmarges de afzet van een boektitel te vergroten. Bij seriewerken (als woordenboeken) doen uitgevers marktonderzoek.

7 Trends in de boekenmarkt

7.1 Inleiding

Hoofdstuk 6 bevatte een beoordeling van de effectiviteit van de boekenprijs onder de huidige omstandigheden. In dit hoofdstuk is de blik op de toekomst gericht. Welke invloed hebben de ontwikkelingen in de markt op de cultuurpolitieke doelstellingen? Worden de doelstellingen beter gehaald of juist niet, en wat is daarbij de rol van de vaste boekenprijs?

Ook dit hoofdstuk is opgebouwd aan de hand van de drie cultuurpolitieke doelstellingen. Waar van toepassing, komt per doelstelling aan de orde wat de relevante trends zijn op het gebied van afzet, ondernemersgedrag, consumentengedrag en technologie. In de paragraaf over pluriformiteit is daarnaast apart aandacht voor de invloed van de bibliotheek.

7.2 Relevante trends voor de brede beschikbaarheid van boeken

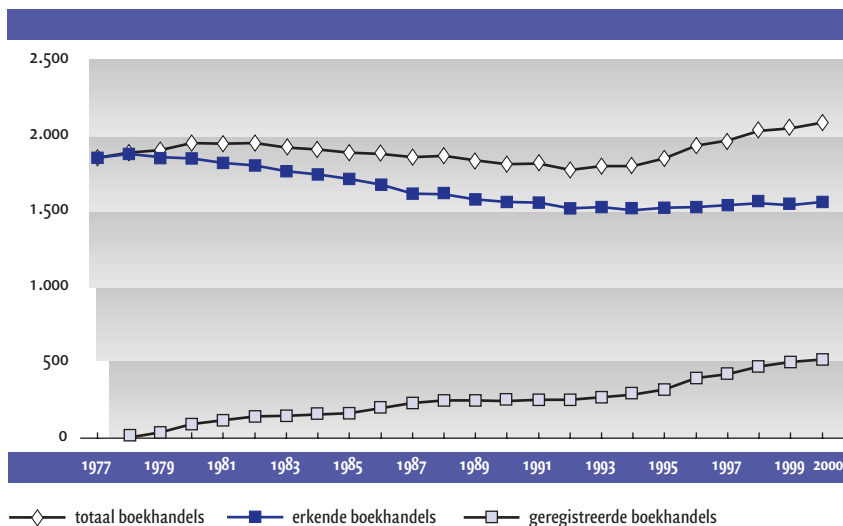
7.2.1 Aantal boekverkopers

Cijfers van de KVB geven inzicht in de ontwikkeling van het aantal boekverkopers dat bij hen is aangesloten. Het totaal aantal erkende en geregistreerde boekverkopers fluctueerde de afgelopen kwart eeuw, maar vertoont de laatste jaren een stijgende trend (zie figuur 7.1). Dit totaal aantal was het laagst in 1992 (1.777) en bereikte in 2000 een hoogtepunt (2.088). Het totaal aantal boekverkopers omvat naast boekhandels ook boekenclubs (gedaald van 7 in 1981 tot 3 in 2000) en internetboekhandels (8 in 2000).

Het aantal mutaties onder boekverkopers is groot. Jaarlijks traden er in de periode van 1975 tot en met 2000 gemiddeld 116 toe en stopten er 109.

De toe- en uittrading is vooral sterk bij geregistreerde boekverkopers. De mutaties hebben onder andere tot gevolg dat de aard van de boekhandels in de loop der tijd veranderde. Het aandeel erkende boekverkopers nam geleidelijk af van 100% eind jaren zeventig tot 75% in 2000. Wanneer deze trend zich ongewijzigd voortzet, zal in 2010 nog geen 60% van de boekverkopers erkend zijn. Uit een analyse van de stroomgegevens van het Centraal Boekhuis blijkt dat de 500 best gesorteerde boekhandels nagenoeg allemaal erkend zijn. In voornoemde trend kan men dan een aanwijzing zien voor een daling van het aandeel breed-geassorteerde boekhandels. Dit komt in paragraaf 7.2.2 nader aan de orde.

Figuur 7.1 Ontwikkeling aantal boekverkopers



Bron: KVB 2001

De trends in het aantal detaillisten in andere detailhandelssectoren en in het aantal boekverkopers in het buitenland zijn minder gunstig. Cijfers van het Centraal Registratiekantoor Detailhandel duiden op een lichte daling van het totaal aantal detailhandelsvestigingen in de laatste jaren (van 174.000 in 1998 tot 170.000 in 2001). In alle door EIM (2001) onderzochte West-Europese landen nam het aantal boekverkopers af, variërend van een lichte afname in het Verenigd Koninkrijk tot een sterke afname in Finland en Denemarken. In al die landen daalde bovendien het marktaandeel van boekhandels in de totale boekverkoop. Dit geldt in het bijzonder voor Zweden (ten gunste van boekenclubs). Bij de internationale vergelijking komt op dit punt geen duidelijke relatie naar voren met de vaste boekenprijs (§ 6.4.1).

7.2.2 Ondernemersgedrag

De aandacht wordt nu gericht op trends in enkele vormen van ondernemersgedrag die van belang zijn voor de cultuurpolitieke doelstellingen. Aan de orde komen ontwikkelingen in winkelconcepten, bedrijfsvoering, samenwerking, branchevreemde verkoop en collusie.

Ontwikkeling winkelconcept

Traditionele boekhandels voor een breed publiek zijn de boek- en kantoorboekhandels, algemene boekhandels, inloopzaken en gemengde detaillisten. Ze onderscheiden zich van elkaar in hun locatie, hun assortiment en hun service. Zo biedt de algemene boekhandel een breed assortiment en deskundige persoonlijke service. Inloopzaken voeren een beperkt en toegankelijk assortiment op locaties met veel passanten. Boekverkopers hebben zich de afgelopen decennia, net als andere detaillisten, steeds

meer gericht op stroomlijning van de bedrijfsvoering. Dit betekent meer aandacht voor vergroting van de omloopsnelheid, bijvoorbeeld door het assortiment te versmallen. Boekverkopers zijn commerciëler gaan werken. De vaste boekenprijs heeft deze tendens, die ten koste gaat van het streven naar breed gesorteerde boekverkopers, niet kunnen voorkomen. In inloopwinkels (circa 30% van het totaal aantal boekhandels, zie tabel 7.1) is de stroomlijning het verst doorgevoerd. Zij combineren een beperkt assortiment met een beperkte service en een laagdrempelige toegang.

Uit gesprekken met boekverkopers blijkt dat zij van mening zijn dat de assortimentversmalling zich in de toekomst doorzet. Dit gebeurt niet alleen uit kostenoverwegingen, maar ook omdat impulsaankopen een positieve invloed op de afzet kunnen hebben. Zo meldde AKO dat de afzet van stationsboekhandels steeg nadat ze als proef minder titels in het assortiment opnamen. Minder titels creëert meer ruimte om boeken plat te leggen ('full face') en dubbel te presenteren.

Tegelijk met de tendens naar assortimentsversmalling, maakten ook nieuwe typen boekhandels een groei door, zoals de megaboekhandels (45 in 2000). Deze boekhandels van grote omvang leggen zich toe op zowel een breed als diep assortiment. Daarnaast is er ruimte voor thematisch specialisten (ruim 100 in 2000), die een smal en diep assortiment aanbieden op bijvoorbeeld het gebied van kinderboeken, esoterie of reisboeken. Beide typen boekhandels hebben deskundig personeel in huis voor uitgebreide service. De verzorgingsgebieden van megaboekhandels en speciaalboekhandels zijn groot. Binnen deze verzorgingsgebieden dragen de winkels bij aan de beschikbaarheidsdoelstelling.

Er zijn geen cijfers bekend die de assortimentsversmalling en de opkomst van nieuwe winkelconcepten kunnen illustreren, en er is slechts summiere informatie over de huidige stand van zaken. In 2000 had in Nederland circa 65% van de boekhandels een assortiment van minder dan 5.000 titels (zie tabel 7.1 en § 5.3). Ter indicatie: een inloopboekhandel (Ako, Bruna) heeft gemiddeld 800 titels op voorraad. Boekhandels met een assortiment van meer dan 5.000 titels zijn over het algemeen alleen in de steden te vinden. Minder dan de helft van de boekhandels onderscheidt zich in service door deskundig of behulpzaam personeel.

Het is moeilijk in te schatten of de ontwikkeling van enerzijds assortimentversmalling en anderzijds assortimentverbreding per saldo gunstig of ongunstig zal zijn voor de brede beschikbaarheid van boeken. Wel is de conclusie gerechtvaardigd dat de toenemende concentratie van breed geassorteerde boekhandels in steden gunstig is voor de mobiele en stedelijke consument, terwijl voor overige consumenten het assortiment bij boekhandels beperkter wordt. De consumenten buiten de steden zullen voor een breed assortiment steeds vaker zijn aangewezen op een bezoek aan een boekhandel in de stad en op directe verkoop (met name via internet).

Tabel 7.1 Overzicht type boekhandels, 2000

type boekhandel	aantal	locatie	assortiment boeken	service
(boeken als percentage van omzet)				
wetenschappelijke boekhandel	± 45	steden met universiteit of hogeschool	10.000 -150.000 titels omvat zowel universiteitsboekhandels met smal en diep assortiment, als megastores die ook algemene titels verkopen en een breed en diep assortiment voeren	behulpzaam en deskundig personeel, bestelservice
algemene boekhandel	± 500	winkel-centra van steden	10.000 -25.000 titels breed assortiment met > 50% algemene boeken en < 25% schoolboeken	behulpzaam en deskundig personeel, bestelservice
thematische specialist	> 100	steden	5.000-15.000 titels smal en diep assortiment	behulpzaam en deskundig personeel, bestelservice
educatief specialist	± 20	kleine centra van steden	aantal titels afhankelijk van seizoen; smal en diep assortiment (> 80% schoolboeken)	behulpzaam EN deskundig personeel, bestelservice
warenhuis boekhandel	63	steden	5.000-25.000 titels breed assortiment	behulpzaam personeel, bestelservice
boek- en kantoorboekhandel	± 200	met name in kleine plaatsen	3.000-4.000 titels populair assortiment	behulpzaam personeel, bestelservice
kiosk/inloopboekhandel	± 630	vaak op locaties met veel passanten	400 -2.000 titels populair assortiment	laagdrempelige toegang, nauwelijks service
gemengde detaillist	± 500	kleine plaatsen en kleine centra van steden	populair assortiment (15% (rams)boeken)	wisselende service

Bron: Handboek Cursus Boekhandel 2000; EIM/HBD 1995; NBB 2001

Bedrijfsmatige overwegingen

Ondanks de positieve invloed van de vaste boekenprijs op de brede beschikbaarheid van boeken, beperken recente kostenstijgingen de financiële ruimte voor kruis-subsidiëring door boekverkopers. De exploitatiekosten zijn gestegen van 23,5% van de

omzet in 1994 naar 24,9% in 1999, wat zwaar kan wegen bij een gemiddeld resultaat voor belastingen van 4,8% (CBS 2002a). Boekverkopers wijzen als oorzaak voor de gestegen kosten op de stijgende huren, salarissen en investeringen in automatisering. Doordat de handelsmarges gelijk bleven, resteert een lager rendement en verminderen de mogelijkheden van kruissubsidiëring voor niet-renderende (literair-culturele) boeken en activiteiten. Ceteris paribus kan een brede beschikbaarheid dan minder goed worden gehaald. Het is moeilijk te voorspellen hoe de exploitatiekosten zich in de toekomst zullen ontwikkelen en of hun nadelige gevolgen voor de brede beschikbaarheid zich zullen voortzetten. Het SCP (2002) verwacht voor de komende jaren dat de totale detailhandel de lasten van aanhoudende loonstijgingen als gevolg van een krappe arbeidsmarkt zal kunnen temperen door productiviteitsstijgingen. Boekverkopers proberen hun efficiëntie te vergroten door zich aan te sluiten bij samenwerkingsverbanden.

Uit gesprekken in de branche komt niet naar voren dat de verminderde financiële ruimte voor cultuurpolitiek getinte kruissubsidiëring zou samenhangen met veranderde rendementseisen van boekverkopers zelf.

Tendens tot samenwerking

Onder de oppervlakte van een fluctuerend en recent licht stijgend aantal boekhandels gaat een andere trend schuil: steeds meer boekhandels zijn onderdeel geworden van samenwerkingsverbanden zoals een keten, een franchiseorganisatie of een inkoopcombinatie. Deze trend is bij allerlei typen boekhandels zichtbaar, zoals bij inloopwinkels (bijvoorbeeld AKO), algemene boekhandels (bijvoorbeeld Libris) en megaboekhandels (BGN). Specialistische boekhandels zijn in de regel onafhankelijk. Het markt-aandeel van volledig ongebonden boekhandels is gedaald van ruim 40% van de totale boekhandelsomzet in 1980 naar minder dan 15% in 1999 (Lesmap *Cursus Boekhandel* 2000). Per januari 2001 waren ruim 1.000 boekhandels gebonden door lidmaatschap van een inkoopcombinatie, door deelname aan een franchiseformule of als onderdeel van een keten (tabel 7.2).

De samenwerkingstendens is ook waar te nemen in andere branches: in 2001 maakte 85% van de 170.000 detailhandelsondernemingen deel uit van een samenwerkingsverband (internetsite HBD 2002). De ontwikkeling is bovendien vergelijkbaar met die van boekhandels in andere landen. In alle onderzochte West-Europese landen is een sterke schaalvergrotingstendens zichtbaar in oppervlakte per winkel en in de omvang van bedrijven. De schaalvergroting is zowel sterk in landen zonder vaste boekenprijs (bv. het Verenigd Koninkrijk) als in landen met vaste boekenprijs (bv. Frankrijk). De samenwerkingstendens lijkt derhalve los te staan van de eventuele aanwezigheid van verticale prijsbinding (EIM 2001).

Gelet op de groeiende samenwerking in het boekenvak en in andere detailhandelssectoren, is de verwachting dat deze trend doorzet. Zo verwacht Bruna dat het aantal bij hen aangesloten winkels de komende jaren flink zal toenemen.

Tabel 7.2 Overzicht ketens, franchise en inkooporganisaties per januari 2001

naam	winkelformule	vestigingen per 01-2001	aangesloten bij
ketens			
AKO	AKO (inloopwinkel)	56	Audax
V&D	onderdeel warenhuis	resp. 55 en 8	Vendex KBB
Bijenkorf			
Boekhandels Groep Nederland	o.a. Donner, Scheltema (megaboekhandels)	34	NPM Capital, Nesbic en Wolters Kluwer
Standaard**	Standaard (algemene boekhandel)	12	Hermans Holding
franchise			
Retail Development Company	The Read Shop (inloopwinkel) Plantage Boekhandel* (assortimentsboekhandel)	57	–
Bruna	Bruna Boekelier (inloopboekwinkels)	resp. 380 en 120	Postkantoren BV
inkooporganisaties			
Intres media	Blz. (inloopwinkel) Libris (algemene boekhandel) Turning Point (shop-in-shop multimedia formule)	resp. 107, 102 en in 127 winkels	Intres
Boekenpartners	geen (overwegend assortimentsboekhandels)	102	Boekenpartners (Euretco/Scholtens)

* Plantage boekhandels zijn soms lid van een inkooporganisatie

** Standaard is in 2001 overgenomen door Retail Development Company

Bron: Informatie verkregen via websites van de betrokken organisaties, het adressenboek van de kvb en het *Handboek Cursus Boekhandel*

De samenwerkende boekverkopers zijn in beperkte mate internationale spelers. Tot nu toe is het proces van internationalisering vooral zichtbaar bij de directe verkoop via boekenclubs en internet, waarbij het Duitse Bertelsmann een dominante rol speelt. Bij de reguliere verkoop heeft de inkooporganisatie Intres een belang genomen in de multinationale boekhandelsgroep Co-libro. De verdere eenwording van Europese markten en de invoering van de euro verbetert de komende jaren voor andere buitenlandse ketens de mogelijkheden om tot de Nederlandse markt toe te treden.

De toenemende samenwerking tussen boekhandels draagt er mede toe bij dat ze binnen het boekenvak steeds meer marktmacht hebben, wat zich in beperkte mate ook vertaalt in hogere marges voor aangesloten boekhandels (zie § 4.3). De samenwerking biedt daarnaast diverse kostenvoordelen (goedkoper krediet, gezamenlijke promotie) en bovenal professionaliteit (kennisverbreding, opleiding, advisering, automatisering). Dit komt tot uitdrukking in een grotere efficiëntie bij de interne bedrijfsprocessen en in een grotere doelmatigheid bij externe marktprocessen. Door de optelsom van deze

factoren behalen de samenwerkende boekhandels een gunstiger rendement dan de zelfstandigen.¹ Samenwerking kan daardoor een compensatie bieden voor de eerdergenoemde inperking van de financiële ruimte in het voordeel van ondernemersgedrag dat de cultuurpolitieke doelstellingen helpt bevorderen.

Samenwerkingsverbanden leggen echter verplichtingen op aan de aangesloten boekhandels wat betreft de samenstelling van hun assortiment. Deze verplichtingen verschillen sterk per samenwerkingsverband. Zo wordt het assortiment voor boekhandels in de AKO-keten voor zo'n 95% centraal vastgesteld, rekening houdend met de kenmerken van de specifieke locatie van een boekhandel. Ook de Libris- en Blz-inkoopcombinatie bevorderen sterk dat aangesloten boekhandels een belangrijk deel van de titels centraal afnemen. Door de toenemende samenwerking groeit het aantal boekverkopers met een grotendeels identiek assortiment. Dit vermindert de diversiteit van assortimenten tussen boekverkopers.

Kortom, de tendens tot samenwerking heeft een gemengde invloed op de beschikbaarheid van boeken. Voor de cultuurpolitieke doelstellingen herstelt het enerzijds de financiële ruimte voor kruissubsidiëring door boekverkopers, maar vermindert het anderzijds de verschillen in assortiment tussen boekverkopers.

Boekverkoop bij branchevreemde kanalen

Gelet op eerdere bevindingen met betrekking tot allocatieve en dynamische efficiëntie (in § 6.3.1) is de verwachting dat de vaste boekenprijs een negatieve invloed heeft op de ontwikkeling van de verkoop van boeken via branchevreemde kanalen. De internationale vergelijking in tabel 6.2 geeft hiervoor echter geen harde bewijzen. Navraag bij twee branchevreemde marktpartijen wijst uit dat de aanwezigheid van de vaste boekenprijs voor deze partijen alleen van doorslaggevend belang is wanneer ze zich willen positioneren als discounter. Een drogisterijketen die zich met lage prijzen positioneert (Kruidvat) verkoopt nu op beperkte schaal boeken zonder vaste boekenprijs en geeft aan het assortiment zeker te zullen uitbreiden, indien de vaste boekenprijs wegvalt. Men gaat dan boeken voor een breed publiek aanbieden tegen scherpe prijzen. Daarentegen zegt de grootste Nederlandse supermarktketen (Albert Heijn) dat afschaffing van de vaste boekenprijs het assortiment en de prijsstelling niet zal beïnvloeden. Men zal in beginsel de meest voorkomende prijs in de markt volgen. Nu biedt deze supermarktketen een klein assortiment populaire boeken aan tegen de vaste boekenprijs.

Voor beide partijen geldt dat ze boeken een logische aanvulling vinden op hun assortiment, waarin nog meer branchevreemde producten zijn opgenomen, omdat dit aansluit bij de behoeften van de klant. Beide spelers zeggen boeken niet in te (zullen) zetten als lokmiddel ('traffic-generator'), maar om impulsaankopen te genereren.

Conclusie ondernemersgedrag boekverkopers

De belangrijkste ontwikkeling in het ondernemersgedrag is waarschijnlijk dat een groot deel van de boekverkopers het assortiment versmalt, terwijl een klein deel zich ontwikkelt tot specialist of megaboekhandel. Dit kan ongunstig uitwerken voor de brede

beschikbaarheid van boeken buiten de grote steden, waar het aanbod boekverkopers al relatief bescheiden is (§ 5.3). Wat betreft de financiële ruimte voor kruissubsidiëring, lijkt de positieve invloed van de professionalisering via samenwerkingsverbanden een compensatie te bieden voor de negatieve invloed van de kostenstijgingen, hoewel die professionalisering ook weer gepaard gaat met een zekere uniformisering van het aanbod op verkooppunten. De vaste boekenprijs lijkt een negatieve invloed te hebben op de beschikbaarheid van boeken bij branchevreemde kanalen die zich willen positioneren als discounter.

7.2.3 Mobiliteit van consumenten

Fysieke afstand vormde in vroeger jaren een probleem voor de bereikbaarheid van het boek. Intussen zijn actieradius en mobiliteit van de doorsnee burger behoorlijk toegenomen. Dit roept de vraag op of een dicht netwerk van boekhandels nog even noodzakelijk is voor de beschikbaarheid van het boek als in de tijd dat de mobiliteit lager lag.

De grootste toename van de mobiliteit vond halverwege de vorige eeuw plaats, toen de auto zijn opmars maakte. Ook de afgelopen decennia is de mobiliteit gegroeid. De afstand die men gemiddeld per dag aflegt, is toegenomen van 32,7 kilometer in 1985 naar 39,1 in 1997. De recente mobiliteitstoename vertaalt zich echter iets minder in een grotere afstand die personen gemiddeld per dag afleggen om te winkelen. Deze is namelijk toegenomen van 4 kilometer in 1985 naar 4,3 in 1997 (CBS 2001d). Voor dagelijkse boodschappen legt men gemiddeld twee kilometer af, voor niet-dagelijkse boodschappen tien tot twaalf kilometer (HBD 1998).

Er zijn geen data met betrekking tot boekenaankopen. Uitgaande van de algemene trend is de gemiddelde afstand die men aflegt naar een boekhandel medio vorige eeuw sterk toegenomen, een groei die recent slechts licht doorzette.² De noodzaak voor een dicht boekverkopersnetwerk is om die reden de laatste jaren nauwelijks verminderd. Voor de toekomst is van belang dat het boekverkopersnetwerk vermoedelijk niet meer alleen uit boekhandels bestaat, maar ook branchevreemde verkoopkanalen en het internet omvat.

7.2.4 Technologische ontwikkelingen bij boekverkoop

Wat betreft de brede beschikbaarheid van boeken springen twee technologische ontwikkelingen in het oog. De belangrijkste is de internetboekverkoop, waardoor consumenten gemakkelijker vanaf vele locaties toegang hebben tot een nagenoeg allesomvattend assortiment Nederlandstalige en buitenlandse boeken. De tweede ontwikkeling is 'printing on demand', waarmee boekverkopers in de toekomst potentieel gemakkelijker een breed assortiment boeken kunnen aanbieden. Het drukken van boeken is door 'printing on demand' niet meer noodzakelijkerwijs de verantwoordelijkheid van uitgevers. Het grote fysieke volume en de hoge prijs van de benodigde apparatuur maken het evenwel niet waarschijnlijk dat boekhandels 'printing on demand' binnen afzienbare tijd op grote schaal zullen inzetten. Daarom beperkt de analyse zich

in deze paragraaf tot de invloed van internetboekverkoop op de brede beschikbaarheid van boeken (In § 7.3.3 komt de betekenis van ‘printing on demand’ voor uitgevers aan de orde).

Internetboekverkoop

Van alle verkoop via internet aan consumenten behoren boeken tot de bekendste productgroep. In 2000 bestelden Nederlandse consumenten 370.000 algemene boeken via internetboekverkopers voor een totaalomzet van 16 miljoen gulden (dit betreft alleen de internetboekverkopers die geen winkel of boekenclub hebben). Het marktaandeel van internetboekverkopers in de verkoop van algemene boeken steeg van 0,4% in 1998 naar 1,8% in 2000 (Stichting Speurwerk 2001). Hiermee loopt Nederland achter bij het Verenigd Koninkrijk en Zweden, waar het marktaandeel van internet 4% en 7% bedraagt (EIM 2001). Die marktaandelen kunnen als indicatie dienen voor de potentiële groei van de internetboekverkoop. De mate en snelheid van de groei zullen mede afhangen van de aanwezigheid van de vaste boekenprijs. De vaste boekenprijs heeft een negatieve invloed op de ontwikkeling van alternatieve verkoopkanalen, doordat die geen marktaandeel kunnen veroveren via lagere prijzen (zie § 6.3.1 en box 7.1 voor de mogelijkheden voor internetboekverkopers om lage prijzen te hanteren). Overigens dient te worden opgemerkt dat genoemde virtuele boekverkopers tot op heden nauwelijks winst behalen, doordat de investeringen in informatiesystemen omvangrijk zijn.

Naast internetboekverkopers als Bol, Proxis en Amazon zijn ook reguliere boekverkopers op internet actief. Het vormt steeds meer een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering van boekhandels. Diverse boekhandels hebben hun eigen internetsite om hun winkel te promoten. Boekhandelketens en boekhandels die zijn aangesloten bij een inkooporganisatie bieden daarnaast veelal de mogelijkheid om via internet boeken te bestellen. Over het algemeen hebben de consumenten daarbij de keuze het boek thuis te laten bezorgen of het zelf in de winkel op te halen. Bovendien ontstaat er samenwerking tussen boekhandelketens en internetboekverkopers.

Box 7.1 Lage prijzen bij internetboekverkoop

Internetboekverkopers hebben de mogelijkheid lage prijzen te hanteren wanneer ze een grote schaal weten te bereiken, want de belangrijkste efficiëntievoordelen voor internetboekverkopers zijn schaalvoordelen. Die hebben in de eerste plaats betrekking op de inkoop, aangezien (internet)boekverkopers bij uitgevers een betere inkoopprijs kunnen bedingen naarmate ze meer inkopen. Dit is momenteel al waarneembaar bij de inkoop van importboeken (zie bijlage 5). In de tweede plaats maakt een grote schaal omvang het mogelijk een hoge omloopsnelheid te combineren met een lage marge per boek.

Schaalvoordelen zijn in principe voor elk type boekverkoper bereikbaar. Behalve voor internetboekverkopers geldt dit zeker ook voor boekenclubs en megaboekhandels. Potentieel kunnen internetboekverkopers gemakkelijker een grote schaal bereiken, doordat ze consumenten in het hele land (en daarbuiten) kunnen bedienen. Voor de Nederlandse markt geldt desondanks dat naar verwachting slechts één of enkele internetboekverkopers voldoende schaalomvang kunnen bereiken om op prijs te kunnen concurreren met overige boekverkopers.

Schaalomvang is noodzakelijk voor internetboekverkoop, omdat het verkoopkanaal hoge vaste en variabele kosten met zich meebrengt. De hoge vaste kosten houden verband met het informatiesysteem, de hoge variabele kosten (net als bij boekenclubs) met het grote aantal handelingen per verkocht boek: inkopen, inpakken, verzenden, factureren, en dergelijke. Daarentegen hebben internetboekverkopers lage voorraadkosten. Waarschijnlijk zijn de variabele kosten per saldo in de traditionele verkoopkanalen lager.

Voor de prijsvorming van boeken is internetboekverkoop niet alleen van belang vanwege de schaalvoordelen aan de aanbodzijde, maar ook vanwege de transparantie aan de vraagzijde. Internetboekverkoop heeft een drukkende werking op de prijs, doordat consumenten via internet gemakkelijker kunnen achterhalen waar zij een bepaalde titel tegen de laagste kosten kunnen kopen.

Gelet op de verwachte groei van internetboekverkoop is het van belang in te schatten in welke mate dit uit oogpunt van de beschikbaarheidsdoelstelling een volwaardig alternatief kan zijn voor een breed gesorteerd boekhandelsnetwerk. Dit vergt een analyse in hoeverre de kenmerken van internet aansluiten bij de kenmerken van (typen) boeken en (typen) boekverkopers. Bij de vergelijking van internetboekverkoop met boekenclubs en boekhandels komen de volgende indicaties naar voren:

- Locatie. Het percentage van de bevolking dat toegang heeft tot internet is gestegen van 16% in 1998 naar ruim 45% in 2000 (CBS 2002b). Wanneer deze groei doorzet heeft het overgrote deel van de bevolking binnen afzienbare tijd toegang tot internet. Tot die tijd zijn boekhandels en boekenclubs in het voordeel bij consumenten die geen toegang hebben tot het internet.
- Assortiment. Internet biedt een allesomvattend assortiment, terwijl boekhandels en boekenclubs een geselecteerd assortiment bieden. Internet heeft daardoor een voordeel bij boeken die boekhandels en boekenclubs niet vaak in voorraad hebben, zoals wetenschappelijke boeken en niet-gangbare boeken. Overigens kunnen consumenten die hun keuze nog niet hebben bepaald het soms juist waarderen wanneer de boekverkoper een geselecteerd assortiment aanbiedt. Bovendien bieden veel boekhandels de mogelijkheid om de niet-aanwezige boeken te bestellen.
- Koopgedrag. Consumenten zoeken op internet via een zoekstelsel, waarna ze de gekochte boeken na enkele dagen (vaak tegen betaling) op gewenste plek (thuis of op het werk) ontvangen. Bij boekenclubs bestellen consumenten uit een gids en ontvangen ze de boeken ook na enkele dagen. Bij boekhandels kunnen consumenten

- rondkijken (met meer of minder intensiteit) en hebben ze de (voorradige) boeken direct in handen. Boekhandels zijn daardoor in het voordeel bij boeken die ze in hun assortiment hebben en voor consumenten die willen fun-shoppen. Bij fun-shoppen zien consumenten een bezoek aan de boekhandel als een aantrekkelijke vrijetijdsbesteding, waarbij ze vooraf geen ‘boodschappenlijstje’ hebben, maar eventueel wel tot impulsaankopen overgaan.
- Boeken als ervaringsgoed. Internet en boekhandels verschillen in de wijze waarop ze erop inspelen dat boeken ervaringsgoederen zijn. Boekenclubs spelen hier niet in het bijzonder op in. Boekhandels geven gelegenheid om boeken door te bladeren, wat vooral nuttig is bij boeken waarbij illustraties en de opbouw van de informatie belangrijk zijn (zoals bij kinderboeken en non-fictie). Dit voordeel speelt niet wanneer een consument zeker weet dat hij een boek zal aanschaffen, bijvoorbeeld omdat hij het boek nodig heeft voor werk of studie. Daarnaast geven boekhandels persoonlijk advies, waarvan de kwaliteit overigens sterk afhankelijk is van de aanwezigheid van voldoende deskundig personeel. In boekhandels kunnen medewerkers beter op behoeften van klanten inspelen dan op internet. Internetboekverkopers bieden een gestandaardiseerde service via een informatiesysteem, op basis van eerdere aankopen en van persoonskenmerken die de consument zelf aangeeft. Ook geven zij recensies van lezers en van journalisten, alsmede informatie welke andere boeken kopers van het betreffende boek hebben aangeschaft. De gestandaardiseerde internetinformatie is uitgebreider dan de persoonlijke service (een computer kan meer informatie aan dan een medewerker in een winkel), maar die gestandaardiseerde advisering sluit niet altijd aan bij de behoefte van consumenten.
 - Prijsstelling: Boekenclubs zijn aantrekkelijk voor prijsgevoelige consumenten door de korting die ze nu al bieden op de vaste boekenprijs. Nederlandse internetboekverkopers zijn nu, net als de andere boekhandels, verplicht de vaste boekenprijs te hanteren. Zonder vaste boekenprijs is prijsconcurrentie voor internetboekverkopers wel een mogelijkheid om prijsgevoelige consumenten te bedienen (zie box 7.1). Momenteel komen de efficiëntievoordelen van internetboekverkoop alleen tot uitdrukking bij importboeken en bij buitenlandse internetboekverkopers die ook Nederlandse boeken verkopen, zoals Proxis.

Samengevat: Internet is geen goed substituut voor boekhandels en boekenclubs voor consumenten die fun-shoppen of die zoeken naar boeken waarbij de opbouw van de informatie en/of illustraties belangrijk zijn. Internet heeft ook enkele (potentiële) voordelen. Het kan (net als boekenclubs) aantrekkelijk zijn voor consumenten die boekhandels niet kunnen of willen bezoeken en (zonder vaste prijs) voor consumenten die prijsgevoelig zijn. Internet biedt een veel groter assortiment en onderscheidt zich daarmee ten opzichte van boekhandels en boekenclubs voor consumenten die op zoek zijn naar minder gangbare (wetenschappelijke) algemene boeken.

Het ligt in de lijn der verwachting dat de drie kanalen in onderlinge concurrentie hun comparatieve voordelen zullen versterken. Dit zou betekenen dat boekhandels hun aantrekkingskracht voor fun-shoppen, voor impulsaankopen en voor de aankoop

van informatieve en geïllustreerde boeken meer ontwikkelen, gecombineerd met activiteiten op het internet. Internetboekverkopers kunnen zich profileren met de beschikbaarheid van minder gangbare boeken. Enkele grote internetboekverkopers zullen zich zonder vaste boekenprijs profileren met hun prijsstelling. Boekenclubs boeten dan ten opzichte van internetboekverkopers in aan toegevoegde waarde. Mogelijk zullen ze zich sterker als discounter neerzetten of zich ontwikkelen tot internetboekverkopers. De mate en snelheid van specialisatie zijn afhankelijk van de concurrentie tussen de verkoopkanalen. Afschaffing van de vaste boekenprijs maakt prijsconcurrentie mogelijk en zal dat proces versterken en versnellen.

Omdat internet voor een deel van de (boek aankopen van) consumenten geen volwaardig substituuat is voor boekhandels, is het op dit moment geen vervanging voor een breed en fijnmazig boekhandelsnetwerk. Beide kanalen vullen elkaar aan. Mocht het aantal boekhandels verminderen, dan verzacht de opkomst van internetboekverkopers de nadelen daarvan. Bij een stabiel aantal boekhandels verbetert de opkomst van internetboekverkopers de brede beschikbaarheid van boeken.

Naarmate boekhandels zich, als gevolg van concurrentie met internetboekverkopers, meer gaan specialiseren op basis van hun specifieke comparatieve voordelen, volstaat een fijnmazig boekhandelsnetwerk minder om de cultuurpolitieke doelstellingen omtrent brede beschikbaarheid te vervullen. Een assortiment dat zich concentreert op impulsaankopen en informatieve en geïllustreerde boeken kan immers snel aan breedte inboeten. Dit proces kan worden versterkt wanneer de tendens tot versmalling van het assortiment bij boekhandels doorzet (zie § 7.2.2).

Kortom, het complementaire karakter van boekverkoop via internet en de boekhandel kan groter worden, waardoor op termijn waarschijnlijk beide kanalen nodig zijn om de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken. In dit verband is het van belang dat de vaste boekenprijs een negatieve invloed lijkt te hebben op de ontwikkeling van internet.

7.2.5 Conclusie trends betreffende een brede beschikbaarheid van boeken

Het aantal boekverkopers is de afgelopen kwart eeuw min of meer stabiel, maar binnen het bestand aan boekverkopers doen zich grote veranderingen voor. Terwijl een groot deel van de boekverkopers het assortiment versmalt, ontwikkelt een klein deel zich tot specialist of tot megaboekhandel. Dit kan een ongunstige uitwerking hebben op de brede beschikbaarheid van boeken buiten de grote steden. Deze ontwikkeling lijkt los te staan van de vaste boekenprijs. Internetboekverkoop zal naar verwachting de komende jaren in belang toenemen.

Internet kan geen perfect substituuat worden voor een fijnmazig boekhandelsnetwerk. Als de assortimenten blijven versralen, kan het op termijn wel een belangrijke aanvulling op het boekhandelsnetwerk betekenen. In dit licht is het van belang dat de vaste boekenprijs een negatieve invloed lijkt te hebben op de opkomst van internetboekverkopers.

Overigens groeit de betekenis van internet niet alleen wanneer de assortimenten van het boekhandelsnetwerk verschromelen, maar ook als de dichtheid van dat netwerk verschromelt bij prijsconcurrentie. Daarbij doet zich de bijzonderheid voor dat internetboekverkoop dan tegelijk kwaal en kuur is: het is dan (mede) oorzaak van het verdwijnen van boekhandels, maar tegelijk (mede) remedie tegen de nadelen daarvan.

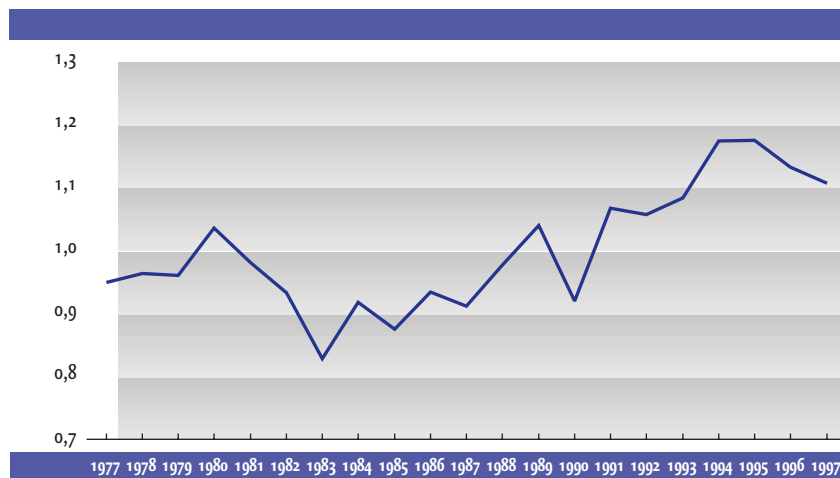
7.3 Relevante trends voor een pluriform titelaanbod

7.3.1 Aantal uitgebrachte titels

Het aantal uitgebrachte titels groeide van circa 13.000 in 1977 tot ruim 17.000 in 1997. Een dergelijke groei is ook zichtbaar in andere EU-landen en lijkt los te staan van de vaste boekenprijs. Deze cijfers omvatten algemene boeken, schoolboeken en wetenschappelijke boeken, waarbij zowel nieuwe uitgaven als herdrukken zijn meegeteld.³ Ook gecorrigeerd voor de groei van de bevolking laat het aantal publicaties in Nederland een opwaartse trend zien, van 0,95 boektitel per 1.000 inwoners in 1977 naar 1,1 in 1997 (figuur 7.2). Overigens zijn vanwege trendbreuken in de meting niet alle gegevens met elkaar vergelijkbaar.⁴ In 1997 bedroeg het aantal algemene boektitels 10.041 (waarvan 65% nieuwe titels) en het aantal wetenschappelijke boektitels 4.022 (waarvan 89% nieuwe titels).

Er zijn geen data beschikbaar over de ontwikkeling van het aantal literair-culturele boektitels en/of genres op basis van NUGI-codes, waardoor we moeten terugvallen op de Unesco-rubricering die de Koninklijke Bibliotheek aan boeken geeft. Deze rubricering is bij fictie en kinderboeken veel minder fijnmazig dan NUGI-codes, maar kan desondanks een indicatie geven van de ontwikkeling van de pluriformiteit.

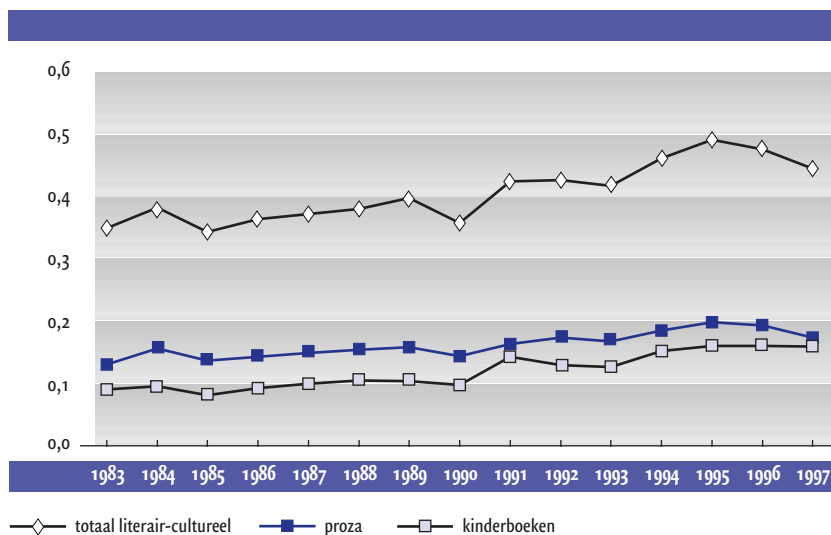
Figuur 7.2 Aantal uitgebrachte titels per 1.000 inwoners



Bron: Stichting Speurwerk (1999)

Bij de Unesco-rubricering zijn dezelfde trendbreuken van toepassing als in figuur 7.2. Voor de ontwikkeling van het aantal literair-culturele titels kijken we naar de Unesco-rubrieken volkenkunde, architectuur, literatuurgeschiedenis, dichtkunst, toneel, proza, geschiedenis en kinderboeken. Deze selectie sluit niet aan op de selectie die is gebruikt in hoofdstuk 5, aangezien het segment 'overige cultureel' waarschijnlijk is ondervertegenwoordigd en in de rubriek proza ook niet-literaire titels zijn opgenomen. Deze fouten middelen elkaar waarschijnlijk gedeeltelijk uit.

Figuur 7.3 Ontwikkeling literair-culturele titels per 1.000 inwoners, 1983-1997



Bron: Stichting Speurwerk (1999)

Het totaal aantal gepubliceerde titels in de geselecteerde rubrieken is gestegen van bijna 5.000 in 1983 naar ongeveer 7.000 in 1997 (figuur 7.3). Gecorrigeerd voor bevolkingsgroei betreft het een stijging van ruim 0,3 literair-culturele titels per 1000 inwoners in 1983 naar bijna 0,5 in 1997. Overigens vertoont het aantal literair-culturele titels tussen 1994 en 1997 een lichte daling. Kinderboeken en proza zijn de grootste literair-culturele rubrieken. Beide vertonen een vergelijkbare gunstige ontwikkeling als het totaal aantal literair culturele titels.

7.3.2 Ondernemersgedrag uitgevers

Voor de pluriformiteit is ook van belang dat uitgevers kruissubsidiëring toepassen ten behoeve van incurante titels. Ontwikkelingen in concernvorming en in de auteursvergoedingen kunnen de mogelijkheden tot kruissubsidiëring van uitgevers beïnvloeden. Die komen in deze paragraaf kort aan de orde.

In de jaren tachtig deden zich enkele belangrijke ontwikkelingen voor in de uitgevermarkt. Uitgevers omarmden het rendements- en marktgericht denken, waarbij ze zich meer gingen richten op doelgroepen en trends. Mede in verband hiermee tekende zich in die jaren een sterke concentratietendens af, die ook zichtbaar was in andere landen. Uit de internationale vergelijking komt op dit punt geen relatie met de vaste boekenprijs naar voren.⁵

Uitgevers die zich in Nederland aansluiten bij een uitgeefconcern vormen daarbinnen een zelfstandige uitgeefunit, met behoud van de eigen cultuur, flexibiliteit en omzetverantwoordelijkheid. De voordelen van een uitgeefconcern zitten in schaalvoordelen in financiering, promotie, distributie, boekhouding en drukkosten. Uitgeefconcerns die naast boeken ook kranten en/of tijdschriften publiceren, kunnen tevens profiteren van andere onderdelen van het concern, en bijvoorbeeld goedkoper reclame maken in een bij het concern aangesloten krant.

De schaalvoordelen van uitgeefconcerns vergroten de financiële ruimte voor niet-rendende boeken, wat bevorderlijk kan zijn voor de pluriformiteit. Daar staat tegenover dat de jaarlijkse rendementsvereisten⁶ die concerns stellen, een negatieve invloed hebben op de pluriformiteit: elk jaar begint een uitgeefunit met een schone financiële lei. Hierdoor is kruissubsidiëring over de jaren heen niet mogelijk en zullen boektitels en auteurs die een lange aanlooptijd vereisen voordat ze rendabel worden, minder kansen krijgen. Dit versterkt het belang van bestsellers. Toepassing van jaarlijkse rendementseisen vermindert de effectiviteit van de vaste boekenprijs om een pluriform aanbod te bereiken.

Het rendementsstreven kan ook ten koste gaan van de intensiteit van de begeleiding van auteurs. Er zijn geen aanwijzingen dat dit gemeengoed is bij uitgevers. Maar Jan Siebelink (auteur bij Meulenhoff) zegt hierover in het *Boekblad* bijvoorbeeld: “Mijn redacteur kreeg het steeds drukker en kreeg allerlei taken op haar bord die niets met redigeren te maken hebben. En ik miste een aanspreekpunt, er ontbrak een uitgever.” (*Boekblad* 14 september 2001).

Momenteel is er sprake van twee tegengestelde stromingen: concentraties en afsplitsingen. Gesprekspartners hebben overwegend het gevoel dat per saldo de concentratie en het rendementsstreven nog wat verder toenemen.

Recente ontwikkelingen wijzen erop dat gevestigde auteurs hun macht meer willen doen gelden. Zo zijn er in september 2001 grote verschuivingen geweest van auteurs naar andere uitgeverijen (aangemoedigd door hun redacteurs), omdat ze verwachten dat ze daar betere mogelijkheden hebben. Deze nadruk op de kwaliteit van het redactionele werk is in principe gunstig voor de pluriformiteit van het totale boekenaanbod. Doordat nog niet duidelijk is of het bij dit ene incident zal blijven of niet, is het moeilijk op dit punt uitspraken te doen over de trendmatige invloed op de pluriformiteit.

Kort daarna kwam het verzoek van auteurs om betere arbeidsvoorwaarden, zoals een hoger royaltyperscentage dan de gebruikelijke 10 à 15%. Bij het afsluiten van deze studie was daarover nog overleg gaande tussen auteurs en uitgevers, zodat nog niet gezegd kan worden of dat de pluriformiteit zal beïnvloeden.⁷

De uitgeversbranche heeft de afgelopen decennia vooral via concentraties gewerkt aan vergroting van het rendement, met ongunstige invloed op de pluriformiteit. Deze trend lijkt nu echter geen grote invloed meer te hebben. Deze ontwikkeling voltrok zich ongeacht het bestaan van de vaste boekenprijs.

7.3.3 Technologische ontwikkelingen bij boekproductie

Diverse technologische ontwikkelingen zijn bevorderlijk voor het kunnen bereiken van een pluriform titelaanbod. Zo verbetert verlaging van de drukkosten van boeken de mogelijkheden voor uitgevers om rendabel kleinere oplagen van een boek op de markt te brengen. Deze trend heeft een nieuwe impuls gekregen sinds uitgevers de mogelijkheid hebben om boeken niet meer te drukken, maar in plaats daarvan in kleine oplages te printen ('printing on demand' en 'publishing on demand') of digitaal te verspreiden ('e-books'). Dit stelt uitgevers in staat beter in te spelen op de behoeften van consumenten en zo hun afzet en de leesmarkt te vergroten (of de verkleining daarvan tegen te gaan). Deze mogelijkheden verlagen ook de drempels voor auteurs om boeken in eigen beheer uit te geven.

'Printing on demand', 'publishing on demand' en 'e-books' verminderen de noodzaak van de vaste boekenprijs. Uitgevers gebruiken de mogelijkheden ervan nu nog slechts marginaal (zie box 7.2 en 7.3). Dit neemt niet weg dat deze ontwikkelingen op termijn de potentie hebben om de publicatie van kleine oplages rendabeler te maken. Deze ontwikkelingen lijken grotendeels los te staan van de vaste boekenprijs, aangezien uitgevers ook met de vaste boekenprijs de prijs van hun boeken mogen bepalen en dus de kosten of besparingen van de nieuwe reproductiemethoden kunnen doorberekenen. Bij e-boeken is de vaste boekenprijs bovendien niet van toepassing, omdat het geen bundel bedrukte of beschreven bladen van papier in een band betreft.

Box 7.2 'Printing on demand' en 'publishing on demand'

Met behulp van nieuwe printtechnieken is het mogelijk tegen relatief lage kosten één of enkele exemplaren af te drukken van boektitels die digitaal zijn opgeslagen. Dit is met name aantrekkelijk voor titels die vanwege een geringe afzet niet rendabel zijn om op de gebruikelijke wijze te publiceren of te herdrukken. De techniek heet 'printing on demand' en wordt 'publishing on demand' genoemd wanneer uitgevers hem gebruiken. De kwaliteit van zo gedrukte boeken wordt steeds beter vergelijkbaar met die van normaal gedrukte boeken. De kosten 'printing on demand' liggen naar verwachting de komende jaren nog steeds hoger dan gewone drukkosten.

Dit kan zich vertalen in hogere prijzen. De Nederlandse uitgever Gopher Publishers compenseert de hogere kosten van 'printing on demand' met een lagere handelsmarge, waardoor de prijzen vergelijkbaar zijn met reguliere boeken (er waren ons op het moment van publicatie geen andere uitgevers bekend die op grote schaal van 'printing on demand' gebruikmaken).

Voorsnog zijn het vooral bestaande drukkers die 'printing on demand'-diensten aan uitgevers aanbieden, maar de omvang is nog marginaal. Gopher Publishers past de printtechnieken toe bij kleinere oplagen of bij (eventueel zelfs grote oplagen van) geïndividualiseerde versies⁸ van nieuwe titels. Het Centraal Boekhuis heeft het voornemen om 'printing on demand'-diensten aan te bieden ten behoeve van uitgevers (kleine oplagen) en boekverkopers (herdrukken oude titels). Welke invloed 'printing on demand' in de toekomst krijgt, hangt voornamelijk af van de ontwikkeling van de printkosten. Wanneer deze op een vergelijkbaar niveau komen met het traditionele drukken van boeken, dan kan het marktaandeel van 'printing on demand' snel groeien en daarmee bijdragen aan de pluriformiteit (het aantal titels) en op termijn ook aan de brede beschikbaarheid van boeken (de gemiddelde assortimentsbreedte). Pluriformiteit en beschikbaarheid hebben dan niet meer (alleen) betrekking op de fysieke aanwezigheid van een boek, maar ook op de mogelijkheid die titel op korte termijn op verzoek te drukken.

E-boeken kunnen uitgevers helpen om het probleem te overbruggen dat boeken ervaringsproducten zijn. In de huidige situatie nemen boekverkopers daarbij het voortouw, maar de technologische ontwikkelingen verbeteren de mogelijkheden voor uitgevers om op dit punt zelf actie te ondernemen. Zo kunnen uitgevers via e-boeken consumenten delen van een boek (gratis of heel goedkoop) aanbieden en hen rustig laten beoordelen of ze het boek daadwerkelijk willen kopen of niet. Daarnaast verbeteren e-boeken voor uitgevers de mogelijkheden tot 'versioning'. Naast een hard-cover en een paperback kunnen uitgevers ook elektronische versies of geïndividualiseerde versies van een boek aanbieden. Uitgevers hebben via e-boeken op het internet een aanvullend distributiekanaal om consumenten te bereiken.

Box 7.3 E-boeken

"What we are trying now is to make a good book that's electronic. Soon we'll try to make a good electronic book."

Dick Brass, Microsoft, 2000

De term 'e-book' staat voor elektronisch boek en is, zoals de naam al doet vermoeden, tekst in elektronische vorm. Het kan een roman zijn, maar ook een studieboek of naslagwerk. De tekst van een e-boek is leesbaar met behulp van speciale software of met 'e-book'-lezers. Als 'e-book'-lezer kan een multifunctionele (zak)computer worden gebruikt of speciale hardware voor 'e-books'.

Het verschil tussen een 'e-boek' en een tekstbestand is dat een 'e-book' prettig leesbaar is opge- maakt. Men kan virtuele ezelsoren maken, een boekenlegger plaatsen, aantekeningen maken in de marge of een trefwoord opzoeken in de index. Net als met een pc kan men met een lezer 'hypertekst' gebruiken, lettergrootte aanpassen en op woord zoeken. Afhankelijk van de 'e- book'-lezer kan men via 'hyperlinks' en audio- en videoclips achtergrondinformatie krijgen. Cd- roms zijn volgens deze omschrijving geen 'e-book'.

De markt voor e-boeken is nog maar heel klein. Begin december 2000 waren er twee dozijn Nederlandstalige 'e-book'-titels verkrijgbaar en (via buitenlandse sites) 6.000 Engelstalige titels. Eén van de eerste Nederlandse aanbieders is e-book.nl, waar volgens die website tussen 1 april en 1 november 2000 meer dan 10.000 boeken zijn gedownload. De branche was begin 2002 nog bezig afspraken te maken over standaard document-'formats' en over versleuteling. Verschillende Nederlandse uitgevers gaven toentertijd aan op het punt te staan met 'e-books' op de markt komen.

Het eerste dozijn Nederlandse 'e-books' was gratis 'downloadable'. In de Verenigde Staten geldt voor 'e-books' vaak twintig tot veertig procent korting ten opzichte van de verkoopprijs van het papieren boek. De overweging daarbij is dat de consument een 'e-book' inferieur zou vinden aan een traditioneel boek. Bovendien zijn de productie- en transportkosten bij 'e-books' lager. De meningen over de impact van 'e-books' in de boekenmarkt lopen uiteen. Waarschijnlijk zijn de potentiële voordelen voor informatieve boeken en wetenschappelijke boeken groter dan voor algemene boeken, in verband met de onderzoeksmogelijkheden en de mogelijkheden om het boek actueel te houden. De vraag is of 'e-books' een groot deel bij de afzet van het traditionele boek zullen weghalen. Vooralsnog lijkt voor veel substitutie geen reden, voornamelijk omdat, ondanks de geboekte vooruitgang – een 'e-book' vanwege het elektronische scherm minder prettig lezen is. Het ligt meer in de rede dat uitgevers 'e-books' inzetten om de omvang van de leesmarkt te stimuleren (zie hoofdstuk). Daarmee dragen ze bij aan de pluriformiteit van boeken.

De verlaging van de drukkosten maakt het voor uitgevers steeds beter mogelijk op rendabele wijze titels in een kleine oplage op de markt te brengen. 'E-books', 'publishing on demand' en 'printing on demand' kunnen deze trend op termijn versterken en voor auteurs de mogelijkheden verbeteren om boeken in eigen beheer uit te brengen. Bij een gelijkblijvende totale afzet in de boekenmarkt zou dit kunnen leiden tot een verminderde afzet per titel. Wanneer de nieuwe producten aansluiten bij (latente) behoeften in de markt zullen ze echter waarschijnlijk tot een groeiende afzet leiden. 'E-books' bieden bovendien mogelijkheden om de afzet te stimuleren. Alhoewel de benutting hiervan vooralsnog marginaal is, zijn deze ontwikkelingen in principe positief voor de pluriformiteit van boeken. Op termijn kan hierdoor de noodzaak voor de vaste boekenprijs verminderen.

7.3.4 Bibliotheken

De doelstelling van openbare bibliotheken is burgers toegang te bieden tot kennis, wetenschap, cultuur en informatie, zodat ze beter in de gelegenheid zijn constructief deel te nemen aan het maatschappelijk leven en mee te werken aan het vormgeven van de democratie (Stuurgroep Herstructurering Openbaar Bibliotheekwerk 2000). In de pioniersfase (1900-1940) waren de openbare bibliotheken vooral gericht op ontwikkelingslectuur en letterkunde van niveau. Na de Tweede Wereldoorlog volgde de aansluiting bij een breder publiek, door meer ontspanningsliteratuur in de collectie op te nemen en het aantal vestigingen uit te breiden. De afschaffing van contributie voor de jeugd tot achttien jaar zorgde eind jaren zeventig bovendien voor een explosie van het aantal jeugdleden (momenteel is er weer een beperkte jeugdcontributie). Doordat de financiering van de openbare bibliotheken mede afhankelijk werd gemaakt van het aantal uitleningen, richtten ze zich sterker op de behoeften van de lezer. Deze vraaggerichte oriëntatie zal naar verwachting nog sterker worden. Voor de toekomst is als belangrijk uitgangspunt geformuleerd dat bibliotheken vraaggerichter moeten worden, moeten aansluiten bij de behoeften van de verschillende groepen (potentiële) gebruikers.

Bibliotheken zijn van groot belang voor het lezen van boeken (§ 4.2.4). Zo overstijgt het aantal uitleningen bij openbare bibliotheken met 166 miljoen in 2000 veruit het aantal verkochte algemene boeken van 32,5 miljoen, een verhouding van 5 : 1. De dominantie van bibliotheekuitleningen lijkt overigens wat te zijn afgenomen. Stichting Speurwerk signaleerde in 1991 een verhouding van 7 : 1. Als gevolg van de toenemende vraaggerichtheid van bibliotheken is hun belang als afnemer van literair-culturele titels afgenomen.

Welke invloed heeft het grote aantal bibliotheekuitleningen op het titelaanbod van uitgever? Uit de landenvergelijkende studie van het EIM (2001) blijkt dat bibliotheken in West-Europese landen een belangrijke rol spelen als inkoper van boeken. Zo gaat het in Frankrijk om 7 tot 10% van de inkomsten van uitgever. Voor Nederland geldt naar schatting van een expert (Hogervorst) een vergelijkbaar percentage. Afschaffing van de vaste boekenprijs zou de (gesubsidieerde) inkoopkosten van bibliotheken sterk kunnen doen afnemen.

Bibliotheekuitleningen kunnen de boekverkoop drukken. Dit is het geval wanneer de afzet aan bibliotheken kleiner is dan de gemiste afzet aan boekverkopers doordat consumenten lenen in plaats van kopen. In dat geval dalen voor auteurs de inkomsten uit auteursrechten. In verschillende landen (waaronder Nederland) wordt dit verlies aan inkomsten gecompenseerd. Voor uitgever kan een lagere afzet als gevolg van bibliotheekuitleningen de rentabiliteit verminderen. Doordat uitgever dan moeilijker hun vaste kosten kunnen dekken, kan dit leiden tot prijsstijgingen. In het uiterste geval kunnen bepaalde titels zelfs onrendabel worden.

Bij de pluriformiteit draait het echter niet om de invloed van bibliotheekuitleningen op een individuele boektitel, maar om de totale afzet van boeken. De vraag is daarom

of bibliotheekuitleningen leiden tot een hogere of lagere totale afzet van boeken. De groei van het aantal boekuitleningen blijkt geen significante invloed op het totaal aantal verkochte boeken te hebben (bijlage 2). De ontwikkeling van de boekenverkoop blijkt vooral te worden bepaald door de tijd die men besteedt aan televisiekijken en door de prijs van boeken. Een mogelijke verklaring voor de bevinding dat het aantal bibliotheekuitleningen geen significante invloed heeft, is dat twee tegenstrijdige invloeden op het aantal verkochte boeken elkaar opheffen. Hoewel men over het algemeen bewust kiest of men een boek leent of koopt,⁹ substitueren uitleningen en verkopen elkaar enigszins, aangezien het assortiment titels vergelijkbaar is (Verdaasdonk 1997). Anderzijds is er een positieve invloed doordat bibliotheken het lezen aanmoedigen, wat zich gedeeltelijk vertaalt in extra boek aankopen.¹⁰

7.3.5 De perspectieven van pluriformiteit

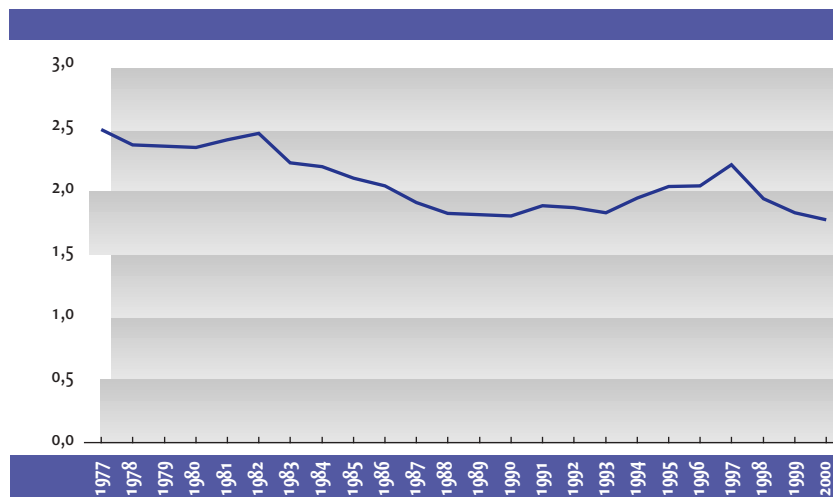
Het aantal (literair-culturele) publicaties laat een opwaartse trend zien. De perspectieven voor de ontwikkeling van de pluriformiteit zijn gunstig, voornamelijk als gevolg van verlaging van de drukkosten. Nieuwe technieken als 'printing on demand', 'publishing on demand' en 'e-books' kunnen deze trend op termijn versterken. Deze perspectieven staan los van de vaste boekenprijs.

7.4 Relevante trends voor de publieksparticipatie

7.4.1 Ontwikkeling publieksparticipatie

De ontwikkeling van het aantal gekochte algemene boeken toont een minder gunstig beeld dan de ontwikkeling van het aantal gepubliceerde boektitels. De totale verkoop is tussen 1977 en 2000 gedaald van 2,5 naar 1,8 boek per hoofd van de bevolking (hierbij is gecorrigeerd voor de eerdergenoemde trendbreuken). Die daling deed zich voornamelijk in de jaren tachtig voor, waarna de boekenverkoop halverwege de jaren negentig een kortstondige opleving kende, om daarna terug te zakken tot het niveau van tien jaar eerder (figuur 7.4).¹¹ De verkoop van algemene boeken per hoofd van de bevolking vertoonde de laatste decennia al met al een dalende trend. Als die trend doorzet, kan dat op termijn ongunstig uitwerken op de pluriformiteit, doordat een publicatie minder rendabel wordt naarmate de afzet afneemt. De ontwikkeling van de boek aankopen steekt schraal af bij de overige consumptie ten behoeve van vrije tijd, die steeds is gestegen (Breedveld en Van den Broek 2001).

Figuur 7.4 Ontwikkeling verkoop algemene boeken per hoofd van de bevolking



Bron: Stichting Speurwerk

Behalve het kopen van boeken vertoonde ook het lezen van boeken een teruggang. Volgens registraties van het in paragraaf 5.4 beschreven tijdsbestedingsonderzoek (TBO) heeft lezen als vrijetijdsbesteding nogal wat terrein prijsgegeven. De totale leestijd in de vrije tijd (lezen voor werk en voor opleiding is niet geregistreerd) daalde van ruim zes uur per week in 1975 via ruim vijf uur in 1985 tot krap vier uur in 2000, een afname van ruim een derde deel. Ook boeken lezen verloor terrein, van 1,6 uur in 1975 via 1,3 uur in 1985 tot 0,9 uur in 2000, procentueel gezien een nog grotere afname dan die van lezen in het algemeen (Breedveld e.a. 2001).

Een andere manier om de ontwikkeling in het lezen tot uitdrukking te brengen is door telkens het percentage van de bevolking te berekenen dat in de onderzoekswEEK minstens een kwartier gelezen had. Zo beschouwd daalde het percentage boekenlezers van 49% in 1975 naar 31% in 2000.

Dit zijn in zekere zin verrassende trends. Indachtig het gegeven dat mensen meer lezen naarmate ze meer opleiding hebben genoten, zou het sterk gestegen scholingsniveau voeding geven aan de gedachte dat lezen in de voorbije decennia een bloeiperiode heeft doorgemaakt. Dat is niet het geval, integendeel. Kennelijk waren er geduchte tegenkrachten in het spel, die een sterker effect hadden dan het hogere opleidingsniveau. Die tegenkrachten zijn de gestegen tijdsdruk in het algemeen (met name als gevolg van de toegenomen arbeidsparticipatie van vrouwen) en de grotere concurrentie om de besteding van de beschikbare vrije tijd in het bijzonder. Het superieure karakter van bepaalde liefhebberijen, zoals kunsten en literatuur, is aan erosie onderhevig geweest. Hierdoor heeft de potentie van een stijgend opleidingsniveau niet tot meer lezen geleid (Knulst & Kalmijn 1988; Knulst & Kraaykamp 1996, Van den Broek en

De Haan 2000). Het terreinverlies van lezen zou waarschijnlijk nog groter zijn geweest als zich niet tegelijk met de 'ontlezende' krachten ook de stijging van het scholingsniveau had voorgedaan.

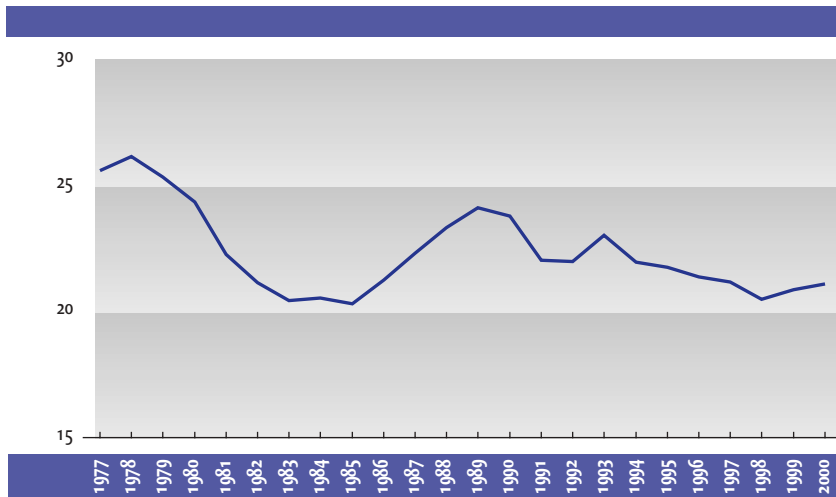
7.4.2 Prijsontwikkeling verkochte algemene boeken

Op basis van de in paragraaf 5.4 beschreven Speurwerk Boeken Omnibus (SBO) kan de gemiddelde prijs worden bepaald die consumenten voor hun algemene boek hebben betaald. Ook hier is sprake van trendbreuken in de datareeks, waarvoor zover mogelijk is gecorrigeerd.¹² De verandering van de gemiddelde prijs van verkochte boeken hangt, behalve met dalende drukkosten (ruim 19% van de boekenprijs), met 'versioning' en met verandering van de prijssetting door uitgevers in belangrijke mate samen met vraagverschuivingen bij de consument. Zo was volgens een expert (Bertina de Dikke Van Dale voorheen een boek voor professioneel gebruik, maar hebben steeds meer huishoudens in de loop der tijd dit woordenboek aangeschaft. Dit heeft vooral in jaren van nieuwe edities een sterk opwaartse invloed op de gemiddelde prijs van verkochte boeken. Anderzijds is er een neerwaartse invloed op de gemiddelde prijs vanwege de opkomst van paperbacks en pockets ten koste van de duurere hardcover boeken. Verder krimpt het aandeel non-fictie in de afzet van boeken. Vanwege de gemiddeld lagere prijs hiervan oefent dit een neerwaartse invloed uit op de gemiddelde prijs. Ten slotte drukt ook de toegenomen aanschaf van boeken via ramsjkanalen de gemiddelde prijs van boeken. Per saldo fluctueerde het reële prijsniveau van verkochte boeken tussen 1975 en 1994, met een licht neerwaartse trend (zie figuur 7.5. Prijzen gecorrigeerd voor inflatie, waarbij CPI 1990 = 100).

Of de licht neerwaartse trend in de prijs van gekochte boeken zal doorzetten, hangt af van de prijsontwikkeling van gepubliceerde boeken en van de vraagontwikkeling van consumenten. De dalende drukkosten lijken boeken een gunstige uitgangspositie te geven. De ontwikkeling van de vraag is echter ook afhankelijk van de prijsontwikkeling van concurrerende producten. Dan blijkt dat boeken tussen 1995 en 1999 sneller in prijs zijn gestegen (11%) dan televisies en cd's (prijsdaling 37% respectievelijk prijsstijging 6%), maar minder snel dan kranten, weekbladen en tijdschriften (prijsstijging 14%). Deze vergelijking biedt daarom weinig concrete aanknopingspunten voor een andere verwachting dan dat de huidige trend van een gematigde daling van de boekenprijzen zal doorzetten. De dalende vraag naar boeken versterkt deze verwachting.

De toekomstige ontwikkeling van het prijsniveau kan mede afhankelijk zijn van het voortbestaan van de vaste boekenprijs. Gelet op de bevindingen in hoofdstuk 6 zou afschaffing van de vaste boekenprijs kunnen leiden tot een eenmalige niveauverlaging van de prijzen. Het is waarschijnlijk dat de prijzen, vanuit dit lagere niveau, daarna weer de trendmatige ontwikkeling zullen volgen.

Figuur 7.5 Reële gemiddelde prijs verkochte algemene boek



Bron: Stichting Speurwerk (2001)

Op basis van de beschikbare informatie is het niet goed mogelijk de prijzen van boeken internationaal te vergelijken. Wel is duidelijk dat de BTW-tarieven voor boeken, die in sommige landen laag en in andere hoog zijn, een belangrijke rol spelen in het prijsniveau (EIM 2001). In Nederland bedraagt de BTW 6%.

7.4.3 Conclusie trends betreffende publieksparticipatie

De ontwikkeling van het aantal gekochte boeken vertoont een daling. Er zijn geen aanwijzingen dat dit te wijten zou zijn aan de prijsontwikkelingen. Integendeel, die zouden eerder tot een groeiende verkoop aanleiding moeten geven. Behalve het kopen van boeken vertoont ook het lezen ervan een teruggang. Binnen de hoeveelheid vrije tijd die door toegenomen tijdsdruk krimpt, is lezen steeds meer concurrentie van andere vormen vrijetijdsbesteding gaan ondervinden.

7.5 Conclusie

Dit hoofdstuk resulteert in een aantal ontwikkelingen op de boekenmarkt waarvan mag worden aangenomen dat die in de nabije toekomst verder zullen doorzetten.

- Er is een ontwikkeling gaande waarbij een groot deel van de boekverkopers het assortiment versmalt en een klein deel zich ontwikkelt tot specialist of tot mega-boekhandel. Het is moeilijk in te schatten of dit per saldo gunstig of ongunstig zal zijn voor de brede beschikbaarheid van boeken. Wel zou een vershraling van het assortiment buiten de steden in het verschiets kunnen liggen. Deze ontwikkeling lijkt los te staan van de vaste boekenprijs.

- Als gevolg van technologische ontwikkelingen aan de aanbodzijde (daling drukkosten, ‘printing on demand’, ‘publishing on demand’ en ‘e-books’) zijn de perspectieven voor de pluriformiteit van het titelaanbod gunstig.
- Die technologische ontwikkelingen kunnen ook een belangrijk bijdrage leveren aan de brede beschikbaarheid. Internet vormt geen volwaardig substituut voor een fijnmazig boekhandelsnetwerk, maar wel een belangrijke aanvulling. De daling van de drukkosten kan het aantal boektitels stimuleren. Op termijn kunnen ook ‘printing on demand’, ‘publishing on demand’ en ‘e-books’ hieraan bijdragen. Een en ander staat los van de vaste boekenprijs, behalve dat die vaste prijs de opkomst van internetboekverkoop lijkt te belemmeren.
- De publieksparticipatie vertoont een dalende trend. Er zijn geen aanwijzingen dat dit te wijten is aan ontwikkelingen in service en prijsniveau. Veeleer heeft het lezen als vrijetijdsbesteding te lijden van de afnemende vrije tijd en van de toenemende concurrentie binnen die (krimpende) vrije tijd.

Noten

- 1 Het bedrijfsvergelijkend Onderzoek onder Nederlandse Boekhandels over het boekjaar 1998 noemt voor 'commercieel georganiseerde boekhandels' een resultaat van 6,4% en voor 'zelfstandige algemene boekhandels' 5,6% (Service- en Advies-bureau voor de Boekhandel, 2000). De berekening van het resultaat wijkt af van die van het CBS (2002a), doordat rente en bijzondere baten en lasten nog niet zijn verrekend.
- 2 Dit laat onverlet dat de afstand die men aflegt naar specifieke typen boekhandels kan zijn veranderd. Zo zal het verzorgingsgebied van boekhandels die hun assortiment hebben versmald, kleiner zijn geworden. Daar staat tegenover dat het verzorgings-gebied van boekhandels die zich ontwikkelden tot megaboekhandel of specialist, groter zal zijn geworden.
- 3 De titelproductiestatistiek bevat per jaar boeken die 1) zijn verschenen in het registratiejaar; 2) zijn uitgebracht door Nederlandse uitgeverijen; 3) bij de Koninklijke Bibliotheek (KB) zijn ontvangen/aangemeld in het jaar van uitgave, hetzij in de zes maanden daarna; 4) volgens de indeling van de KB behoren tot de Bibliografie A-lijst (de lijst met boeken die bestemd zijn voor de reguliere verkoop-kanalen).
- 4 Sinds 1975 hebben zich in de registratie drie trendbreuken voorgedaan: Trendbreuk 1 (1983) betreft de overgang van handmatige naar geautomatiseerde gegevensverwerking. Trendbreuk 2 (1991) is de verlenging van de inzendtermijn van boeken tot zes maanden na het verschijningsjaar (tot dan was de inzendtermijn gelijk aan het verschijningsjaar). Vanaf trendbreuk 3 (1994) maakt Stichting Speurwerk gebruik van herziene computerprogrammatuur waardoor de verdeling tussen algemene boeken, schoolboeken en wetenschappelijke boeken mogelijk was. Vanaf die datum tellen ook alle internationale uitgaven mee waar een Nederlandse uitgever bij betrokken is (Stichting Speurwerk, 2001).
- 5 Uit onderzoek van het EIM (2001) blijkt dat in alle onderzochte landen de uitgeversmarkt relatief sterk geconcentreerd is, en zich in een proces van verdere schaalvergroting bevindt. Er zijn enkele grote uitgevers die vaak ook de distributie verzorgen (bijvoorbeeld in Frankrijk) en actief zijn in de directe distributie via boekenclubs (zoals in Zweden). Er is over het algemeen naast enkele grote uitgevers een groot aantal kleine uitgeverijen, die echter nauwelijks marktaandeel bezitten.
- 6 Jaarlijkse rendementseisen kunnen in principe door elk type uitgever worden gesteld, in de gesprekken met uitgevers kwam evenwel naar voren dat deze alleen gebruikelijk zijn bij uitgeefconcerns.
- 7 De auteurs pleiten binnen een pakket voor betere arbeidsvoorwaarden onder andere voor een hogere royalty voor alle schrijvers. In het verzoek is een iets hogere royalty-stijging opgenomen voor auteurs met een oplage van meer dan 50.000 exemplaren. Dit laatste vermindert echter de effectiviteit van de vaste boekenprijzen, namelijk om een pluriform aanbod te bereiken. Indien auteurs voor bestsellers een hogere vergoeding weten te bedingen, zal dit namelijk ten koste gaan van de financiële ruimte van uitgevers om kruissubsidiëring toe te passen.
- 8 Individualisering van titels gebeurt bijvoorbeeld door compilaties te maken van verschillende titels, of het boek te voorzien van een persoonlijke kaft of voorwoord. De vaste boekenprijs is bij die boeken formeel wel van toepassing, maar heeft in de praktijk geen effect (omdat het maar één exemplaar betreft).

- 9 Uit onderzoek van Verdaasdonk (1997) en Van Leeuwen (1998) blijkt dat mensen vooral non-fictie per se willen kopen, met als veruit de belangrijkste reden dat ze deze boeken nog eens willen opslaan. Bij fictie volstaat het wat vaker om ze te lenen, met als reden dat het financieel voordeliger is, dat mensen deze boeken maar één keer lezen en omdat ze slechts een beperkt of kortdurend belang hebben. Van alle respondenten in het onderzoek van Van Leeuwen leent 28% alle boeken die ze lezen, geldt voor een derde dat ze lenen en kopen, terwijl 19% van de respondenten alleen boeken koopt (overige 20% leent en koopt niet). Verdaasdonk concludeert in zijn onderzoek dat de kopers zich van leners onderscheiden in besteedbaar inkomen en het belang dat men, mede vanuit de professie, hecht aan het bezit van boeken.
- 10 Mensen kunnen via de bibliotheek tegen lage kosten uitgebreid kennismaken met het fenomeen lezen, of met nieuwe genres en auteurs. We hebben geen onderzoek gevonden over de omvang van dit effect. Wel zijn er aanwijzingen dat het effect vooral op kinderen van toepassing is; van de 25 boeken die zij in huis halen is er slechts één door hen gekocht (Stichting Speurwerk, 1993).
- 11 In 1997 was er een sterke stijging van de boekenafzet. Hierbij speelden drie factoren een rol. Allereerst het Montignac-effect bij kook- en dieetboeken, ten tweede het godsdienstboekeneffect (versterkt door het Boekenweekthema 'Mijn God') en ten derde een sterke stijging in het segment van kinder- en jeugdpoets die seriegewijs via scholen aan ouders verkocht worden (Mondelinge toelichting van Stichting Speurwerk).
- 12 Stichting Speurwerk heeft in de loop der tijd wijzigingen toegepast in de berekening van het gemiddelde prijsniveau. Vanaf 1990 zijn antiquarische en tweedehands boeken niet meer in de prijsmeting opgenomen, wat een opwaarts effect heeft op het gemiddelde prijsniveau. Daarnaast corrigeert Stichting Speurwerk sindsdien voor 'vergeten boeken'. Dit laatste heeft betrekking op het feit dat mensen in een enquête vaker vergeten dat ze een boek hebben gekocht naarmate de prijs van het boek lager is. De correctie hiervoor geeft een neerwaarts effect op het gemiddelde prijsniveau. In 1995 stapte Stichting Speurwerk ten slotte over van een papieren vragenlijst op een elektronische vragenlijst. Omdat ze daardoor vooral meer aankopen van goedkope boeken vonden, had deze trendbreuk ook een effect op de gemiddelde betaalde prijs. Voor de jaren 1990 en 1995 heeft Stichting Speurwerk in 1997 de uitkomsten opnieuw bepaald. De herberekenende uitkomsten zijn redelijk vergelijkbaar met die over 1996 en later (Mondelinge toelichting van Stichting Speurwerk).

8 De efficiëntie van de vaste boekenprijs in vergelijking met enkele alternatieven

Uit hoofdstuk 6 bleek dat de vaste boekenprijs een effectief instrument kan zijn om de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken, maar dat het instrument niet volledig wordt benut en negatieve bijwerkingen heeft. Daarom is het zinvol te bezien of er alternatieve beleidsinstrumenten zijn om die doelstellingen te bereiken. Daartoe dient van enkele effectieve alternatieven de efficiëntie vergeleken te worden met die van de vaste boekenprijs.

Effectiviteit heeft betrekking op doeltreffendheid. Draagt een beleidsinstrument ertoe bij dat de cultuurpolitieke doelstellingen worden gehaald? Aangezien de overheid die doelstellingen niet heeft geconcretiseerd, kan niet op voorhand worden uitgesloten dat men in de huidige situatie die doelstellingen misschien al voorbijgeschoten is. Daarom worden alternatieve instrumenten die wat minder effectief dan de vaste boekenprijs aan die doelstellingen bijdragen niet bij voorbaat van de vergelijking uitgesloten. De beoordeling van de effectiviteit heeft bij gebrek aan precisie van het beleid niet zozeer betrekking op de vraag óf de cultuurpolitieke doelstellingen worden bereikt, maar meer in welke mate.

Efficiëntie heeft betrekking op de doelmatigheid. Bereikt een instrument de cultuurpolitieke doelstellingen tegen de geringste kosten? Die kosten omvatten transactiekosten en verstoringen in de economie als geheel en de boekenmarkt in het bijzonder.

Bij de beoordeling van de alternatieven gaat het om de combinatie van effectiviteit en efficiëntie. Wanneer verschillende alternatieven in gelijke mate aan de cultuurpolitieke doelstellingen bijdragen, heeft het meest efficiënte alternatief de voorkeur. Een alternatief dat wat minder bijdraagt aan die doelstellingen kan niettemin aantrekkelijk zijn wanneer daar een veel grotere efficiëntie tegenover staat, of andersom.

De vergelijking van de alternatieven gebeurt hier via een kwalitatieve analyse. Het doel is per alternatief de kosten, de baten en de onzekerheden in kaart te brengen, zodat politici informatie ter beschikking hebben om het alternatief te selecteren dat het beste bij hun concrete cultuurpolitieke doelstellingen past. Vanwege de diversiteit van de alternatieven en vanwege de weinig concrete cultuurpolitieke prioriteiten kunnen we dit hoofdstuk niet besluiten met een rangorde van alternatieven.

Bij gebrek aan informatie over handels- en uitgeversmarges is geen kwantitatieve analyse van de efficiëntie van de alternatieven mogelijk. Waar mogelijk zullen een voudige kwantitatieve illustraties de belangrijkste kosten en baten van elk alternatief illustreren.

De opbouw van dit hoofdstuk is als volgt. Allereerst wordt een groslijst van mogelijke alternatieven opgesteld en een selectie gemaakt van alternatieven die de moeite waard zijn om nader uit te werken (§ 8.1). Vervolgens wordt beredeneerd welke criteria relevant zijn ter beoordeling van de geselecteerde alternatieven (§ 8.2). Dan volgt een uitwerking van de mogelijke vormgeving van die alternatieven en een beoordeling van hun effectiviteit en efficiëntie (§ 8.3). Daarna worden effectiviteit en efficiëntie van de alternatieve instrumenten vergeleken (§ 8.4) en conclusies getrokken (§ 8.5).

8.1 Selectie van alternatieven voor de vaste boekenprijs

8.1.1 Groslijst van alternatieven

Alvorens alternatieven te selecteren en beoordelen, is eerst een groslijst van alternatieven voor de vaste boekenprijs opgesteld. Verschillende beleidsalternatieven met verschillende aangrijpingspunten in de bedrijfskolom komen in deze paragraaf kort aan de orde. Daarvoor is relevant of die alternatieven lijken te kunnen bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen die de overheid met de vaste boekenprijs nastreeft (pluriformiteit, beschikbaarheid en publieksbereik) en of die alternatieven praktisch en juridisch uitvoerbaar zijn. Bij praktische uitvoerbaarheid beperken we ons tot de toepasbaarheid in het boekenvak, zonder een oordeel uit te spreken over de politieke haalbaarheid.

Tabel 8.1 Groslijst van alternatieven voor de vaste boekenprijs

schakel in bedrijfskolom	wijze van effect	alternatief	nader uitgewerkt?
auteurs	indirect, aanbodgericht	subsidies (evt. fiscaal)	nee
		zachte leningen	nee
uitgevers	direct, aanbodgericht	subsidies (evt. fiscaal)	nee
		zachte leningen	nee
		variant vaste boekenprijs	ja
grossiers	indirect, vraag- en aanbodgericht	subsidies (evt. fiscaal)	nee
		zachte leningen	nee
boekverkopers	direct, aanbodgericht	subsidies (evt. fiscaal)	ja
		zachte leningen	nee
		variant vaste boekenprijs	ja
consumenten	indirect, vraaggericht	bibliotheken	nee
		vouchers	nee
		0% BTW	nee
hele kolom	nvt.	geen interventie	ja

De procedure bestond eruit de verschillende schakels in de bedrijfskolom (auteurs, uitgevers, grossiers, boekverkopers of consumenten) ‘af te gaan’, om te bezien via welke schakels welke alternatieve beleidsinstrumenten zouden kunnen bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen. Het is afhankelijk van de schakel of een alternatief direct of indirect op die doelstellingen inwerkt en of dat alternatief vraaggericht of aanbodgericht is. Bij die vijf schakels werden twaalf alternatieven onderscheiden

(waarbij de huidige vaste boekenprijs op twee schakels aangrijpt), plus een alternatief dat niet slechts één specifieke schakel raakt, maar de gehele bedrijfskolom (tabel 8.1). Het totaal aantal alternatieven, onderscheiden naar schakel in de bedrijfskolom, bedraagt dus dertien. Eerst passeren de instrumenten in het algemeen de revue, daarna worden ze besproken in samenhang met de schakel in de bedrijfskolom waarop ze aangrijpen.

8.1.2 Instrumenten

Subsidiëring

Subsidies zijn in de culturele sector zeer gebruikelijk. Zo zet de rijksoverheid voor een totaalbedrag van bijna € 440 mln aan cultuursubsidies uit (exclusief media). Subsidies bieden de mogelijkheid om op gerichte wijze activiteiten te stimuleren waarvan de verwachting is dat ze privaats niet maar vanuit maatschappelijk oogpunt wel rendabel zijn. Met dit kenmerk sluiten ze goed aan bij de cultuurpolitieke doelstellingen: voor een brede beschikbaarheid en een pluriform aanbod van boeken kan het immers wenselijk zijn dat uitgevers en boekverkopers ook boeken aanbieden die voor hen onrendabel zijn, maar die maatschappelijk wel een belangrijk doel dienen. De mogelijkheid van subsidies komt in beginsel in aanmerking om verder te worden beproefd.

Hier wordt gemakshalve uitgegaan van subsidiëring door de rijksoverheid, maar zoals later naar voren zal komen, is subsidiëring door lagere overheden eveneens een optie. Daarnaast is het mogelijk om de subsidie via de fiscus te regelen. Die optie wordt hier niet apart uitgewerkt.¹

Zachte leningen

Van zachte leningen is sprake wanneer de overheid leningen verstrekt, of laat verstrekken, met lagere rente en/of gunstiger terugbetalingscondities. Zachte leningen kunnen activiteiten stimuleren waarbij sprake is van hoge risico's. Ze hebben als voordeel dat ze minder nadelen meebrengen dan subsidies, omdat ze de prikkels voor marktpartijen minder verstoren. In de culturele sector zijn zachte leningen beschikbaar voor particulieren die kunst willen aankopen.

Om twee redenen komen zachte leningen echter in het geval van boeken niet in aanmerking. In de eerste plaats zijn zachte leningen niet mogelijk bij ondernemersactiviteiten die naar verwachting niet-renderend zijn, omdat ze niet kunnen worden terugbetaald. Daarom liggen zachte leningen niet voor de hand voor het stimuleren van productie en beschikbaarheid van boektitels waarvan ex-ante de verwachting is dat ze onrendabel zullen zijn. Zachte leningen zijn wel een optie wanneer het rendement onzeker is (zoals bij herstructurering van bedrijven).

Ten tweede vergroten zachte leningen vooral bij boekverkopers de administratieve lasten en de mogelijkheden tot misbruik: voor elk boek moet de overheid dan immers aantonen of de boekverkoper het verkocht heeft of niet. Zachte leningen zullen daarom niet nader worden uitgewerkt als mogelijk alternatief voor de vaste boekenprijs.

Variant vaste boekenprijs

Eerder bleek de huidige verticale prijsbinding effectief te kunnen bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, maar bleek ook dat het vanwege de vrijblijvende toepassing onzeker is of marktpartijen het instrument inzetten ten gunste van die doelstellingen. Daarnaast bleken elementen uit de actuele vormgeving van de vaste boekenprijs, zoals de duur van de vaste boekenprijs en het collectief-exclusief handelsverkeer, nadelig te kunnen zijn voor de brede beschikbaarheid van boeken. Deze suggereren mogelijkheden voor aanscherping van het instrument van de vaste boekenprijs, een aanscherping die nader zal worden bezien.

Non-interventie

In hoofdstuk 7 kwam naar voren dat technologische ontwikkelingen invloed hebben op de prestaties in de boekenmarkt. Zo kan internet een belangrijke aanvulling gaan vormen op een fijnmazig boekhandelsnetwerk. Daarnaast dalen de drukkosten en worden nieuwe technieken als 'printing on demand', 'publishing on demand' en 'e-books' belangrijker, wat gunstige perspectieven biedt voor de pluriformiteit. Als gevolg van deze technologische ontwikkelingen kan op termijn de noodzaak voor de inzet van een beleidsinstrument verminderen, hoewel onzeker is of ook al op korte termijn de gewenste prestaties worden bereikt. Toch geeft dit voldoende reden voor een nadere uitwerking van het alternatief om geen enkele interventie toe te passen. Bij dit alternatief vervalt de vaste boekenprijs, zonder er een andere maatregel voor in de plaats te stellen.

Subsidiëring, een variant op de vaste boekenprijs en een alternatief zonder interventie zijn de drie instrumenten die nader worden onderzocht. Omdat deze instrumenten op verschillende schakels uit de bedrijfskolom van invloed kunnen zijn, volgt eerst nog een selectie van de geschikte marktpartijen om die instrumenten op te richten.

8.1.3 Aangrijpingspunten

Consumenten

Het directe effect van een beleidsinstrument gericht op consumenten is de bevordering van publieksparticipatie. Dit is echter niet de primaire doelstelling achter de vaste boekenprijs. Indirect kan de overheid door de stimulering van de consumentenvraag invloed uitoefenen op het aanbod van boekverkopers en uitgevers. Aangezien een instrument dat aangrijpt op consumenten alleen indirect kan bijdragen aan de brede beschikbaarheid van boeken en pluriformiteit, bestaat er een grote kans op ineffectiviteit en inefficiëntie. Dit geldt voor elk van de drie instrumenten die op consumenten aangrijpen: bibliotheken, 0% BTW en vouchers.

De openbare bibliotheek draagt direct bij aan de publieksparticipatie, maar niet aan de primaire doelstellingen pluriformiteit en beschikbaarheid. Bibliotheken zijn daarom geen effectief alternatief instrument voor de vaste boekenprijs. Hetzelfde geldt voor

de theoretische mogelijkheid om geen BTW over boeken te heffen, zoals in het Verenigd Koninkrijk (EIM 2001). In Nederland is dit vanwege Europese regelgeving overigens geen toepasbare optie.² Het verstrekken van vouchers aan consumenten kan een effectieve manier zijn om behalve publieksparticipatie ook de brede beschikbaarheid te bevorderen. Maar de praktische toepasbaarheid is een probleem.³ Dergelijke subsidies voor consumenten komen in dit rapport daarom niet nader aan de orde. Wanneer publieksparticipatie wel een primaire cultuurpolitieke doelstelling zou zijn, zouden alternatieven die bij consumenten aangrijpen meer aandacht verdienen.

Boekverkopers

Een op boekverkopers gericht instrument draagt direct bij aan de beschikbaarheidsdoelstelling, zodat de kans op ineffectiviteit en inefficiëntie in dit opzicht klein is. Uit het vorige hoofdstuk bleken bepaalde ontwikkelingen onder boekverkopers ongunstig te zijn voor de brede beschikbaarheid van boeken. Een groot deel van de boekverkopers versmalt het assortiment, waardoor de brede beschikbaarheid van boeken zich ongunstig kan ontwikkelen, vooral buiten de grote steden. Dit pleit voor beleidsopties die gericht zijn op een breed assortiment bij boekverkopers, eventueel met speciale aandacht voor de regio. De ontwikkelingen die in het voorgaande hoofdstuk beschreven werden, pleiten niet voor beleidsopties die gericht zijn op het aantal boekverkopers. De ontwikkeling is immers dat steeds meer branchevreemde kanalen boeken gaan aanbieden en dat internet een belangrijke aanvulling kan worden op een fijnmazig boekhandelsnetwerk.

Het belang van het assortiment van boeken bij boekverkopers is des te groter, daar dat assortiment indirect ook van belang is voor de pluriformiteit van het titelaanbod (§ 6.4.1).

Grossiers

Beleidsinstrumenten die zich richten op grossiers kunnen alleen indirect bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen en hebben daarom een grote kans op ineffectiviteit en inefficiëntie. Hier volgt dan ook geen nadere uitwerking van een beleidsinstrument voor grossiers.⁴

Uitgevers

Een op uitgevers gericht instrument is aanbodgericht en kan derhalve de pluriformiteit van het titelaanbod verbeteren. Door de directe bijdrage aan deze doelstellingen is de kans op ineffectiviteit en inefficiëntie niet al op voorhand groot.

Verschillende redenen verminderen echter de noodzaak van een pluriformiteit bevorderend instrument. In de eerste plaats blijkt dat de vaste boekenprijs minder van belang is voor de pluriformiteit dan voor de brede beschikbaarheid van boektitels (zie § 6.4.4). Ten tweede lijkt de pluriformiteit momenteel al gewaarborgd. Zo verschijnen er jaarlijks veel meer titels dan boekhandels in hun assortiment opnemen en noemde de Commissie Economische Mededinging in 1985 het titelaanbod in Nederland al relatief hoog en wees op een latente overproductie (zie § 5.5). Bovendien zijn de

perspectieven voor de toekomstige ontwikkeling van de pluriformiteit met aspecten als dalende drukkosten en opkomende nieuwe technieken ('printing on demand', 'publishing on demand' en 'e-books') gunstig. Tot slot kent Nederland al enkele beleidsinstrumenten die op uitgevers zijn gericht, de meeste met literaire aspiraties. De rijksoverheid kent het Literair Productie en Vertalingsfonds (in 1999: 355 toewijzingen voor in totaal bijna € 2 mln). Er komen bedragen uit private initiatieven, waaronder het Prins Bernhard Cultuurfonds (in 2000: 64 subsidies voor Letteren, in totaal € 219.000) en het vsb-fonds.⁵ Het is de vraag of het een goed alternatief voor de vaste boekenprijs is om deze marktspelers meer subsidies toe te kennen. In aanvulling op subsidies aan boekverkopers is de toegevoegde waarde van subsidies aan uitgevers gering, terwijl de kans op overheidsfalen veel groter is (zie bijlage 3). Dit laatste houdt ermee verband dat een beleidsinstrument gericht op uitgevers op een essentieel punt verschilt van een instrument gericht op boekverkopers. Het is bij uitgevers namelijk moeilijker de toekenningscriteria transparant en objectief te maken. Vergelijking van uitgevers is moeilijk omdat de uitgeversfondsen volledig van elkaar verschillen, terwijl de assortimenten bij boekverkopers elkaar gedeeltelijk overlappen. Om deze redenen worden alleen in bijlage 3 alternatieven uitgewerkt die specifiek op uitgevers gericht zijn.

Auteurs

Ten slotte biedt de bedrijfskolom de mogelijkheid om beleidsinstrumenten te richten op auteurs. De analyse van alternatieven gericht op deze schakel in de bedrijfskolom vertoont veel overlap met die van uitgevers, doordat zowel uitgevers als auteurs bijdragen aan de pluriformiteit. Voor beide geldt bovendien dat er al subsidies bestaan. Zo kent de rijksoverheid het Fonds voor de Letteren (in 1999: 689 toewijzingen voor in totaal ruim € 4 mln). Beleidsinstrumenten gericht op auteurs hebben als nadeel dat ze gegeven de drie cultuurpolitieke doelstellingen indirect zijn. Niet het vervaardigen maar het publiceren en verspreiden van manuscripten is oogmerk van beleid. Beleidsinstrumenten voor auteurs worden hier daarom niet als alternatief voor de vaste boekenprijs behandeld (zie bijlage 3 voor een uitwerking hiervan in aanvulling op subsidies voor uitgevers).

8.1.4 Conclusie: de uit te werken alternatieven

De volgende alternatieven voor de vaste boekenprijs zullen nader worden uitgewerkt om vervolgens met de vaste boekenprijs te worden vergeleken: een variant op de huidige vaste boekenprijs, een alternatief zonder interventie en subsidiëring van boekverkopers.

8.2 Criteria voor beoordeling alternatieven

Eerst dienen de criteria te worden benoemd op grond waarvan die drie alternatieve instrumenten met de vaste boekenprijs vergeleken gaan worden. Die criteria zijn ontleend aan de onderzoeksvragen omtrent de effectiviteit en de efficiëntie waarmee de

cultuurpolitieke doelstellingen bereikt worden. De concrete invulling van die criteria is geënt op praktijkbevindingen uit de hoofdstuk 6 en 7.

8.2.1 Effectiviteit

Bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

De essentie bij de beoordeling van de effectiviteit is of, en zo ja in welke mate, de alternatieven bijdragen aan een pluriform titelaanbod, een brede beschikbaarheid van boeken en publieksparticipatie. We vergelijken de effectiviteit van elk alternatief met die van de vaste boekenprijs. Eerder bleek dat verticale prijsbinding kan bijdragen aan een brede beschikbaarheid van boeken en een pluriform titelaanbod, maar dat de vormgeving van de vaste boekenprijs een nadelige invloed heeft op de brede beschikbaarheid. Daarnaast werd ook duidelijk dat de vaste boekenprijs de publieksparticipatie kan beperken, doordat het kan leiden tot een gemiddeld hogere prijsstelling door boekverkopers. Een alternatief scoort gunstig wanneer het in grotere mate dan de vaste boekenprijs bijdraagt aan de cultuurpolitieke doelstellingen.

Zekerheid bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

Om zekerheid te hebben dat een instrument effectief bijdraagt aan het behalen van de cultuurpolitieke doelstellingen is het wenselijk dat het niet-vrijblijvend en gericht is. De vaste boekenprijs heeft hier enige nadelen. Spelers in de boekenmarkt profiteren ook van die regeling als ze niet bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen. Bovendien benutten uitgevers de mogelijkheden van het instrument niet volledig. Een alternatief voldoet beter wanneer het niet vrijblijvend is en – indien wenselijk – specifiek gericht kan worden op literair-culturele boektitels en op de boekverkopers die deze boeken verkopen.

Een tweede aspect van de zekerheid waarmee cultuurpolitieke doelstellingen worden bereikt, is in hoeverre de prestaties van een beleidsinstrument afhankelijkheid zijn van technologische ontwikkelingen. Onduidelijkheid over de snelheid en de impact van technologische ontwikkelingen geeft de onzekerheid over de prestaties van de boekenmarkt op de korte termijn. Een instrument scoort beter naarmate het voor het bereiken van de cultuurpolitieke doelstellingen minder afhankelijk is van de technologische ontwikkelingen dan de vaste boekenprijs.

8.2.2 Efficiëntie

De efficiëntie van een instrument heeft betrekking op de kosten, baten en verstoringen die het meebrengt. Deze kunnen op verschillende niveaus plaatsvinden: bij marktspelers via prijzen en via de ontwikkeling van assortimenten en dienstverlening, bij de overheid als gevolg van overheidsfalen en het eventueel benodigde overheidsbudget.

Marktconforme prijzen

Beleidsinstrumenten lokken niet alleen reacties uit van uitgevers, grossiers en boekverkopers ten gunste van de cultuurpolitieke doelstellingen. Zo kwam in hoofdstuk 6 naar voren dat prijzen als gevolg van de vaste boekenprijs gemiddeld hoger kunnen zijn dan het marktevenwicht. Het verschil legt de consument bij voor pluriformiteit en een brede beschikbaarheid van boeken. Een alternatief scoort op dit punt gunstiger wanneer het marktprikkels voor een concurrerende prijsstelling minder verstoort dan de vaste boekenprijs.

Bevordering ontwikkeling van assortiment en dienstverlening

Beleidsinstrumenten kunnen bij uitgevers, grossiers en boekverkopers tot gedragsveranderingen leiden die ten koste gaan van de ontwikkeling van hun assortiment en dienstverlening. Boekverkopers kunnen zich immers niet met prijsstrategieën richten op specifieke doelgroepen. Door de vaste boekenprijs hebben efficiënte boekverkopers bovendien niet de mogelijkheid om via prijsconcurrentie een groter marktaandeel te bemachtigen. In dit licht is vooral relevant dat de vaste boekenprijs een negatieve invloed heeft op de ontwikkeling van innovatieve verkoopkanalen zoals internet en branchevreemde kanalen, die naar verwachting steeds belangrijker zullen worden voor een brede beschikbaarheid van boeken. Een alternatief scoort in dit licht gunstig, wanneer het prikkels om nieuwe verkoopconcepten te ontwikkelen minder verstoort dan de vaste boekenprijs.

Beperking overheidsfalen

Door informatieachterstand, politieke opportuniteit of invloed van lobbyisten kan de overheid bij het ontwerpen of implementeren van beleidsinstrumenten verstoringen teweegbrengen (overheidsfalen).⁶ Een voorbeeld is dat subsidies mogelijk gedeeltelijk bij de verkeerde marktspelers terecht komen, waardoor ze onvoldoende bijdragen aan de beleidsdoelstellingen. Doordat de overheid bij de vaste boekenprijs niet zelf intervenueert, is er nu geen risico op overheidsfalen. Alternatieve instrumenten kunnen in dit opzicht dus per definitie niet beter scoren.

Beperking kosten overheidsbudget

Ten slotte kunnen verstoringen samenhangen met de (transactie)kosten die gemoeid zijn met beleidsinstrumenten, zoals de subsidiebedragen en de kosten van de uitvoeringsinstelling. De vaste boekenprijs heeft als voordeel dat hij geen beslag legt op overheidsmiddelen. Anderzijds zou een overheidsbijdrage wel inzichtelijk maken hoeveel geld met het bevorderen van de cultuurpolitieke doelstellingen gemoeid is. Bij de vaste boekenprijs is dit niet duidelijk. De consument betaalt uiteindelijk wel de rekening, in de vorm van te hoge prijzen en een achterblijvende ontwikkeling van het assortiment en dienstverlening. Niettemin geldt dat zodra er bij een alternatief een overheidsbijdrage in het spel is, het alternatief in dat opzicht voor de vaste boekenprijs onderdoet.

8.3 *Uitwerking van alternatieven voor de vaste boekenprijs*

Nu volgt de uitwerking van drie alternatieven voor de vaste boekenprijs, teneinde een vergelijkend oordeel te kunnen vellen over de effectiviteit en vooral over de efficiëntie van de vaste boekenprijs. Elk alternatief wordt beoordeeld aan de hand van de criteria die zojuist zijn geformuleerd. Hoe effectief is een alternatief (in termen van de bijdrage aan de cultuurpolitieke doelstellingen en van de zekerheid daarover) en hoe efficiënt is het (in termen van invloed op prijzen, ontwikkeling van het assortiment en dienstverlening, overheidsfalen en overheidskosten)?

Uiteraard staan er bij elk alternatief verschillende opties voor de concrete vormgeving open en natuurlijk hebben we die in dit korte bestek niet allemaal volledig kunnen uitwerken. Op diverse punten geven we de opties aan, maar streven daarbij niet naar volledigheid. De beknopte beschrijvingen van de alternatieven zijn niet bedoeld als blauwdrukken voor eventuele toekomstige beleidsinstrumenten, maar dienen als vergelijkingsbasis voor een oordeel over de effectiviteit en de efficiëntie van de vaste boekenprijs.

De uitwerking van deze alternatieven is, waar mogelijk, ook in het bijzonder gericht op literair-culturele boektitels, omdat die binnen de cultuurpolitieke doelstellingen speciale aandacht krijgen. Wetenschappelijke titels komen hier niet aan de orde. In principe kunnen de alternatieven zich echter richten op elke selectie van boektitels, afhankelijk van wat de overheid beoogt te stimuleren.

8.3.1 *Een afgebakende vaste boekenprijs*

Een afgebakende versie van de huidige vaste boekenprijs dient in letterlijke zin wellicht eerder een aanpassing dan een alternatief te worden genoemd. Gelet op de bevindingen in hoofdstuk 6 met betrekking tot de vormgeving van de huidige vaste boekenprijs is het echter nuttig een aanpassing van het huidige systeem als alternatief te overwegen. Het idee is de effectieve aspecten te behouden (de collectief-verticale prijsbinding) en aspecten in de vormgeving die leiden tot onnodige verstoringen, te veranderen.

Vormgeving

Uitgangspunt bij een afgebakende vaste boekenprijs is de huidige vaste boekenprijs. Die kan echter op een aantal punten worden aangescherpt of afgebakend.⁷

– Kortere termijn vaste boekenprijs

Hoewel een boektitel in het huidige systeem meestal ten minste twee jaar een vaste prijs heeft, blijken boekverkopers veruit de meeste exemplaren van een titel binnen een half jaar te verkopen. Wanneer een titel slecht verkoopt, kan de boekverkoper de afzet echter niet vergroten door de prijs ervan te verlagen, terwijl hij wel al na vier maanden prijsconcurrentie ondervindt van boekenclubs, die dan titels tegen een lagere clubprijs mogen aanbieden. Dit suggereert een alternatief om de termijn van de vaste boekenprijs te beperken, bijvoorbeeld tot een jaar of tot een half jaar.

Verkorting tot een jaar zal naar verwachting geen grote verschillen veroorzaken met de huidige situatie,⁸ maar verkorting tot een half jaar wel.

– Geen optie tot verlenging vaste prijs

In het huidige systeem hebben uitgevers na twee jaar de mogelijkheid de duur van de vaste boekenprijs te verlengen. Dit is gebruikelijk bij bestsellers en evergreens. De vaste boekenprijs zou verder kunnen worden afgebakend door deze mogelijkheid tot verlenging niet op te nemen, waardoor de vaste boekenprijs altijd na afloop van de termijn van een (half)jaar vervalt.

Voordeel is dat boeken na een (half)jaar onderhevig worden aan prijsconcurrentie en dat minder goed lopende titels in prijs kunnen worden aangepast. Nadeel is dat de mogelijkheden voor kruissubsidiëring verminderen doordat uitgevers de prijs van rendabele boeken niet voor langere tijd kunnen vastzetten. Een tussenoplossing kan zijn een gelimiteerde verlengingsmogelijkheid van de vaste prijs voor goed lopende titels. De vaste boekenprijs vervalt dan bijvoorbeeld na een (half)jaar, met de mogelijkheid de vaste prijs maximaal een (half)jaar te verlengen.

– Afschaffen erkenningsregeling en collectief-exclusief handelsverkeer

Wetenschappelijke boeken zijn momenteel alleen bij de erkende boekverkopers te koop en boeken duurder dan € 20 alleen bij erkende en geregistreerde boekverkopers. Bovendien mogen deze boekverkopers van niet-erkende uitgevers alleen boeken van maximaal € 30 verkopen. De brede beschikbaarheid van boeken is erbij gebaat wanneer alle boeken bij alle boekverkopers gekocht kunnen worden. De cursus die men moet volgen om erkend te worden is weliswaar geen grote barrière, gelet op het beperkte tijdsbeslag en de geringe moeilijkheidsgraad ervan. Er kunnen niettemin vraagtekens worden gezet bij het verplichte karakter van deze cursus, aangezien het in het bedrijfsmatig belang is van boekhandelondernemers zich goed te scholen. Om als geregistreerde boekverkoper toe te treden is geen diploma noodzakelijk. Een mogelijk alternatief is daarom een systeem met louter geregistreerde boekverkopers, die alle soorten boeken mogen verkopen. Voor de uitvoering van de afgebakende vaste boekenprijs kan het nodig zijn dat participerende uitgevers zich ook registeren. Wanneer alle boekverkopers alle boeken van alle uitgevers mogen verkopen verminderen bij deze marktspelers de prikkels om zich te laten registreren (zie § 3.2). Gelet op de in paragraaf 6.3 en 6.4 genoemde voordelen voor individuele boekverkopers en uitgevers (zoals hogere marges), is het desondanks aannemelijk dat ze zich zullen laten registreren. Behalve tot voor kort Denemarken kent ook geen ander land met een vaste boekenprijs collectief exclusief handelsverkeer.

– Afschaffen vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken

De vaste boekenprijs lijkt voor wetenschappelijke boeken minder van belang dan voor algemene boeken, omdat deze boeken minder prijsgevoelig zijn en in belangrijke

mate via directe verkoop worden verkocht. Bovendien lijkt de effectiviteit kleiner, aangezien wetenschappelijke boeken niet breed beschikbaar zijn (box 6.4). Onder het huidige systeem geldt de vaste boekenprijs al niet voor het gros van de wetenschappelijke boeken, omdat die worden geïmporteerd. Het is een optie om de vaste boekenprijs ook voor wetenschappelijke boeken van Nederlandse uitgevers af te schaffen, waardoor de markt beter kan werken. Overigens is het niet aannemelijk dat de markt voor wetenschappelijke boeken zonder vaste boekenprijs zal gaan werken als een markt met volledige mededinging. In diverse marktsegmenten kunnen uitgevers van wetenschappelijke boeken zich namelijk onafhankelijk van concurrenten, afnemers of eindgebruikers gedragen doordat ze marktmacht hebben (zie § 2.3.2). Door deze marktmacht behouden ze evenwel mogelijkheden voor kruissubsidiëring ten behoeve van incurante boektitels.

– Afschaffen vaste verrekenkorting

Tenslotte heeft de overheid (lees: de Nederlandse Mededingingsautoriteit) de mogelijkheid om de vaste verrekenkorting te toetsen aan de Mededingingswet en zo nodig te verbieden. Deze afspraak tussen boekverkopers en uitgevers over de handelsmarges bij bestellingen via het Centraal Boekhuis is namelijk een beperking van de mededinging die niet onder de ontheffing van de vaste boekenprijs valt (zie § 4.2.2).

– Vrijblijvend en generiek

Het zou wenselijk zijn een afgebakende vaste boekenprijs meteen ook minder vrijblijvend en minder generiek te maken. Nadeel van de vaste boekenprijs is immers dat spelers op de boekenmarkt niet verplicht zijn om aan de cultuurpolitieke doelstellingen bij te dragen. Er zou minder verstoring van de vaste boekenprijs zijn, wanneer de werking ervan zich zou beperken tot die partijen die in ruil daarvoor wel een cultuurpolitieke bijdrage leveren. Aanpassing van de vaste boekenprijs teneinde het vrijblijvende en generieke karakter ervan te verminderen is echter om verschillende redenen niet vruchtbaar.

In de eerste plaats is het niet wenselijk bepaalde boekverkopers uit te sluiten, aangezien de brede beschikbaarheid er juist bij gebaat is dat boeken bij alle boekverkopers beschikbaar zijn. Ten tweede is de kans groot dat dan het kind met het badwater wordt weggegooid: boekverkopers die van de vaste prijs zijn uitgesloten, zijn dan nog vrijer om de concurrentie aan te gaan met breed geassorteerde boekhandels. Ten derde vergroot de selectie van uitgevers of titels van cultuurpolitiek belang het risico op overheidsfalen, omdat eventuele fouten als gevolg van de subjectieve keuzes niet kunnen worden ‘gepooled’.⁹ Ten slotte kan uitsluiting van een deel van de spelers de coöperatie en coördinatie in de boekensector schaden. Een alternatieve optie is de VBP-overwinsten af te romen bij die uitgevers en boekverkopers die geen cultuurpolitieke meerwaarde bieden. Deze overwinsten zou men naar een Vaste Boekenprijs Fonds kunnen sluisen en vervolgens over spelers kunnen verdelen naar de mate waarin ze zich cultuurpolitiek hebben ingespannen.

Dit vermindert de vrijblijvendheid, zonder een beroep op publieke middelen. Deze optie struikelt echter direct al over de toepasbaarheid, omdat het praktisch niet mogelijk zal zijn de omvang van de overwinsten juist in te schatten. Op het netelige verdelingsvraagstuk hoeft daarom al niet meer te worden ingegaan.

De optie om een afgebakende vaste boekenprijs minder vrijblijvend en minder generiek te maken wordt hier niet verder uitgewerkt. Het ligt in de aard van de vaste boekenprijs besloten dat het een vrijblijvend en generiek instrument is.

– Individuele verticale prijsbinding

Een andere afbakening van de vaste boekenprijs is over te stappen van collectieve verticale naar individuele verticale prijsbinding. Er is een vorm van individuele verticale prijsbinding mogelijk waarbij individuele uitgevers per (set van) boek(en) afspraken maken met boekverkopers (zie § 6.2). Dit betekent dat sommige titels bij alle boekverkopers een vaste prijs hebben, terwijl de prijs van andere titels vrij is. Voor de werking van de boekverkopersmarkt kan individuele verticale prijsbinding als voordeel hebben dat er meer restconcurrentie bestaat, zodat er minder verstoring optreedt dan bij collectieve verticale prijsbinding.¹⁰

Met het oog op de beschikbaarheidsdoelstelling is het essentieel dat in ieder geval de (beoogde) bestsellers een vaste prijs krijgen. Boekverkopers benutten immers de overwinsten op die boeken om onrendabele boeken te subsidiëren. Doordat uitgevers bij individuele verticale prijsbinding de vrije keuze hebben bij welke boeken ze deze toepassen, bestaat het risico dat ze geen vaste prijs stellen voor bestsellers. Gelet op de voordelen van verticale prijsbinding voor uitgevers (zie § 6.2 en § 6.3) is echter te verwachten dat ze op grote schaal prijsbinding zullen toepassen. De ervaring in Duitsland en (tot voor kort) het Verenigd Koninkrijk leert zelfs dat uitgevers met nagenoeg al hun titels participeren, met als gevolg dat er nauwelijks restconcurrentie op de markt voor boekverkopers is. Het Britse Restrictive Practices Court wees erop dat collectieve handhaving van het stelsel van individuele prijsbinding noodzakelijk is voor instandhouding van het stelsel (De Vries 2001). De facto hebben individuele en collectieve verticale prijsbinding bijna hetzelfde effect. Vanwege de onzekerheden over de mogelijkheden voor kruissubsidiëring en vanwege de kleine verschillen in restconcurrentie wordt deze optie niet verder uitgewerkt.

Het vervolg van deze analyse berust op een afgebakende vaste boekenprijs, waarbij sprake is van een collectieve verticale prijsbinding gedurende een halfjaar (eventueel met mogelijkheid tot verlenging), waarbij de vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken en de erkenningsregeling zijn afgeschaft (geen collectief-exclusief handelsverkeer meer) en de vaste verrekenkorting is verboden.

Effectiviteit

Net als de huidige vaste boekenprijs kan de afgebakende vaste prijs bijdragen tot de cultuurpolitieke doelstellingen. De nuttige effecten van verticale prijsbinding blijven

immers gehandhaafd. Door het verkorten van de termijn van verticale prijsbinding en door het wegnemen van exclusief handelsverkeer en vaste verrekenkorting verschilt de werking van de afgebakende vaste boekenprijs van die van het huidige systeem.

Tegenover enkele punten waarop de effectiviteit van de afgebakende vaste boekenprijs naar verwachting wat minder zal zijn, staan enkele punten waarop die effectiviteit naar verwachting juist zal toenemen. De belangrijkste verschillen in effectiviteit zijn hierna thematisch gerangschikt.

Prestaties brede beschikbaarheid ten opzichte van de vaste boekenprijs¹¹

- De mogelijkheid na een halfjaar incurante titels in prijs te verlagen vermindert het voorraadrisico van boekverkopers. Zij zullen daardoor eerder risicovolle titels in hun assortiment opnemen. Dit draagt bij aan een brede beschikbaarheid van boeken (de gemiddelde assortimentsbreedte).
- Door afschaffing van het collectief-exclusief handelsverkeer mogen ook de ruim 3.000 incidentele boekverkopers boeken boven de € 20 verkopen. Ook hebben dan veel meer boekverkopers de mogelijkheid boeken van niet-erkende uitgevers van boven de € 30 en wetenschappelijke boeken in hun assortiment op te nemen. Dit draagt bij aan de brede beschikbaarheid van boeken. Het gaat hierbij om tenminste 38% van alle in 1997 in Nederland gepubliceerde boeken (zie § 3.2). Gelet op de geringe barrière die er momenteel is om erkend te worden, is het overigens niet waarschijnlijk dat veel extra boekverkopers gebruik zullen maken van de mogelijkheid om alle soorten boeken te verkopen.
- Het is voor de ontwikkeling van boekverkoop via internet, die kan bijdragen aan de brede beschikbaarheid van boeken, gunstig dat het afgebakende systeem de markt minder verstoort.
- Zonder vaste verrekenkorting vervalt de bodem voor de handelsmarges die boekverkopers kunnen bedingen bij uitgevers. Die 'bodemloze' handelsmarges kunnen echter beter aansluiten bij de kenmerken van individuele boektitels. Bovendien zullen ze een betere afspiegeling zijn van de onderhandelingsverhoudingen tussen uitgevers en boekverkopers. Aangezien veel grote en samenwerkende boekhandels een goede onderhandelingspositie hebben, zullen de effecten in de praktijk waarschijnlijk niet groot zijn. Wel bestaat de mogelijkheid dat kleine, zelfstandige boekverkopers met lagere handelsmarges genoeg moeten nemen, zodat hun financiële ruimte voor kruissubsidiëring ten gunste van onrendabele titels vermindert.
- Wanneer de vaste boekenprijs wordt beperkt tot een half jaar en de mogelijkheid voor verlenging wordt afgeschaft, beperken de financiële mogelijkheden voor kruissubsidiëring door boekverkopers zich tot dit halfjaar. In deze periode vindt momenteel een groot deel van de verkopen plaats, waardoor boekverkopers nog wel in ruime mate profiteren van de mogelijkheid tot kruissubsidiëring via bestsellers. Binnen het bestek van het onderzoek is het niet gelukt te berekenen welk aandeel van de verkopen in de eerste zes maanden plaatsvindt. Wanneer de discussie zich op deze optie toespitst is het mogelijk dit percentage alsnog te berekenen. Uit gesprekken is al wel duidelijk geworden dat het afschaffen van de verlengingsmogelijkheid

vooral ten koste zal gaan van de kruissubsidiëring via evergreens. Dit vermindert de bijdrage aan een breed assortiment per boekverkooper.

Een afgebakende vaste boekenprijs heeft per saldo waarschijnlijk beperkte gunstige effecten op de brede beschikbaarheid van boeken. Tegenover voordelen voor de meeste boektitels en de meeste boekverkopers staan alleen nadelen voor kleine, zelfstandige boekverkopers en bij evergreens.

Prestaties pluriformiteit ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Bij een kortere duur van de vaste boekenprijs is het voorraadrisico van uitgevers groter, omdat boekverkopers minder exemplaren per titel in voorraad zullen nemen wanneer de verkoopprijs maar voor een korte periode is gegarandeerd. Dit benadeelt de pluriformiteit van het titelaanbod, vooral bij risicovolle titels.
- Invoering van de afgebakende vaste boekenprijs heeft naar verwachting twee tegen- gestelde invloeden op de mogelijkheden voor kruissubsidiëring door uitgevers. Enerzijds kan de financiële ruimte van uitgevers toenemen als gevolg van de afschaf- fing van de vaste verrekenkorting (in dezelfde mate als de afname bij kleine, zelf- standige boekverkopers). Anderzijds nemen de financiële mogelijkheden voor kruis- subsidiëring af, doordat de vaste boekenprijs nog maar een halfjaar geldt. Het is moeilijk in te schatten hoe deze effecten per saldo uitwerken. Gelet op de eerdere bevindingen dat de vaste boekenprijs bij uitgevers slechts in specifieke situaties bijdraagt aan kruissubsidiëring (§ 6.4.2) en dat de kruissubsidiëring niet per se ten goede komt aan literair-culturele titels, mag worden verondersteld dat het effect per saldo zeer klein zal zijn.

Samengevat heeft invoering van de afgebakende vaste boekenprijs als alternatief voor de huidige vaste boekenprijs per saldo waarschijnlijk een klein negatief effect op de pluriformiteit.

Prestaties publieksparticipatie ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Doordat prijsverlagingen na een halfjaar mogelijk zijn en de vaste prijzen voor wetenschappelijke boeken wegvallen, kan een afgebakende vaste boekenprijs leiden tot lagere gemiddelde prijzen dan de huidige vaste boekenprijs (zie box 8.1). De prijsverstoring van de vaste prijs voor algemene boeken is bij het alternatief echter niet geheel weggenomen, waardoor het de publieksparticipatie nog kan schaden in vergelijking met een situatie zonder vaste boekenprijs. Het belang van dit effect wordt overigens verminderd doordat de prijsverstoring niet doorwerkt op alle boeken die de consument leest (zie § 3.2).

Zekerheid bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

- Met de handhaving van verticale prijsbinding blijft ook de onzekerheid bestaan of de cultuurpolitieke doelstellingen worden bereikt, aangezien het een vrijblijvend instrument is. Cultuurpolitieke (tegen)prestaties blijven afhankelijk van de bedrijfs- matige en persoonlijke motieven van de spelers in de markt om de mogelijkheden

die verticale prijsbinding biedt, daadwerkelijk te benutten ten gunste van pluriformiteit en brede beschikbaarheid.

- Met een afgebakende vaste boekenprijs blijft de afhankelijkheid van technologische ontwikkelingen voor het bereiken van de cultuurpolitieke doelstellingen hetzelfde als met de huidige vaste boekenprijs.

De kans bestaat dat boekverkopers en consumenten zullen inspelen op de korte termijn waarna boeken een vrije prijs krijgen. Boekverkopers kunnen er bijvoorbeeld zes maanden mee wachten een boektitel in voorraad te nemen en consumenten kunnen hun aankoop uitstellen. De verwachting is dat dit gedrag zich zal beperken tot een deel van de oplage van een boektitel. Boekverkopers kunnen het zogenaamde consumentensurplus immers optimaal afromen, door consumenten die een boektitel per se snel willen aanschaffen een wat hogere prijs te laten betalen dan consumenten die meer geduld hebben. Zowel boekverkopers als consumenten hebben voordeel bij een dergelijke prijsdifferentiatie in de tijd. Alleen wanneer consumenten massaal hun aanschaf zes maanden uitstellen, zal een vaste boekenprijs gedurende zes maanden niet effectief zijn. Waarschijnlijk zal uitstel van aankoop zich echter beperken tot titels met een hoge prijselasticiteit, zoals pocketedities van oude bestsellers en evergreens.

Het is moeilijk in te schatten of de afgebakende vaste boekenprijs per saldo meer of minder effectief is dan de huidige vaste boekenprijs. Duidelijk is dat de positieve punten zich concentreren op de beschikbaarheid en de publieksparticipatie, terwijl het grootste negatieve effect betrekking heeft op de pluriformiteit. Box 8.1 bevat illustraties van de orde van grootte van de belangrijkste effecten van het alternatief.

Efficiëntie

De aanpassingen van de afgebakende vaste boekenprijs ten opzichte van de huidige vaste boekenprijs zijn geïnspireerd op de nadelige effecten van het huidige systeem. Het is daarom vanzelfsprekend dat bepaalde verstoringen van de huidige vaste boekenprijs bij dat alternatief minder optreden. Doordat ook met een afgebakende versie de kern van de vaste boekenprijs ongewijzigd is, blijven verstoringen in de markt als gevolg van verticale prijsbinding echter aanwezig.

Involed prijzen vergeleken met de vaste boekenprijs

- Met een korter durende vaste boekenprijs voor algemene boeken krijgen boekverkopers eerder de mogelijkheid om prijsstrategieën toe te passen. Zo kunnen ze sneller met de prijs van titels inspelen op tegenvallende verkopen. Omgekeerd kunnen ook met een vaste boekenprijs van zes maanden de prijzen van bestsellers en incurante boeken de eerste zes maanden te hoog blijven. Die prijsverstoring is echter minder langdurig dan bij de huidige vaste boekenprijs voor ten minste twee jaar. De omvang van de prijsverlagingen is onzeker. Gesteld dat de prijzen gemiddeld 2% zouden dalen, dan zouden consumenten op jaarbasis zo'n € 6 mln besparen (zie box 8.1).

- Met afschaffing van de vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken worden marktspelers alleen door marktsignalen beïnvloed en niet meer door de overheid of door zelfregulering. Vanwege de marktmacht die uitgevers van wetenschappelijke boeken in verschillende marktsegmenten hebben, is het niet de verwachting dat de prijzen significant zullen dalen.

Beperking ontwikkeling van assortiment en dienstverlening vergeleken met de vaste boekenprijs

- Ook bij de afgebakende vaste boekenprijs betekenen de tijdelijk ruimere handelsmarges dat boekverkopers minder prikkels voelen om te hun assortiment en dienstverlening te ontwikkelen. De prijsverstoring en hogere marge zijn bij een vaste boekenprijs voor een halfjaar echter korter dan bij de huidige termijn van twee jaar, de rem op de prikkel is navenant minder.
- Door beperktere duur van de verticale prijsbinding verbeteren de mogelijkheden van efficiënte boekverkopers om via prijsconcurrentie marktaandeel bemachtigen. Dit is gunstig voor de allocatieve efficiëntie.

Risico overheidsfalen en kosten overheidsbudget vergeleken met de vaste boekenprijs

- Op deze punten is geen verschil met de huidige vaste boekenprijs: beide alternatieven kennen geen risico op overheidsfalen en vereisen geen overheidsbudget.

Conclusie over het alternatief afgebakende vaste boekenprijs

Net als in het huidige systeem is de effectiviteit van de afgebakende vaste boekenprijs onzeker door de vrijblijvendheid en technologische ontwikkelingen. Ten opzichte van het huidige systeem kan de afgebakende vaste boekenprijs iets gunstiger uitwerken op de brede beschikbaarheid van boeken en wat ongunstiger op de pluriformiteit. Een afgebakende vaste boekenprijs zal echter minder verstoringen in de markt meebrengen.

8.3.2 Geen interventie

Het alternatief 'geen interventie' houdt in dat de vaste boekenprijs vervalt zonder dat er een ander beleidsinstrument voor in de plaats komt. Een toelichting op de vormgeving kan daarom achterwege blijven.

Effectiviteit

Prestaties brede beschikbaarheid ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Met betrekking tot de cultuurpolitieke beschikbaarheidsdoelstelling is in het vorige hoofdstuk gesignaleerd dat de brede beschikbaarheid van boeken buiten de steden vermindert. In de toekomst bestaat de kans dat een fijnmazig boekhandelsnetwerk niet meer volstaat om de beschikbaarheidsdoelstelling te halen. Dit is aanleiding ook aandacht te geven aan andere verkoopkanalen die bijdragen

aan de brede beschikbaarheid van boeken, bijvoorbeeld internet en branchevreemde verkooppunten zoals supermarkten. Afschaffing van de vaste boekenprijs kan de ontwikkeling van deze verkoopkanalen stimuleren, door ze betere mogelijkheden te geven een marktaandeel te verwerven. Dit is althans de ervaring in het Verenigd Koninkrijk (zie box 8.2).

- Een nadeel van afschaffing van de vaste boekenprijs voor de brede beschikbaarheid is dat het aantal boekhandels kan afnemen. Dit zullen dan vooral kleine boekhandels zijn, die zich met hun service of assortiment onvoldoende weten te onderscheiden van de nieuwe verkoopkanalen (zie § 6.3.1). Wanneer het huidige boekhandelsnetwerk de politiek gewenste omvang heeft en wanneer andere verkoopkanalen politiek niet als volwaardig substituut worden gezien, gaat dit ten koste van de brede beschikbaarheid van boeken. Waarschijnlijk zal de sanering zich echter beperken tot boekhandels met een klein assortiment, terwijl de overige kanalen juist een deel van dat assortiment gaan aanbieden. Daarom kan de schade beperkt blijven, tenzij men, nogmaals, van mening is dat het sluiten van kleine traditionele boekhandels als zodanig een cultuurpolitiek verlies is, zelfs wanneer daar baten tegenover staan en wanneer hun beperkte functie deels wordt overgenomen.
- Het is niet ondenkbaar dat een deel van de boekhandels na afschaffing van de vaste boekenprijs een smaller assortiment gaat aanbieden. Naar verwachting zal dit niet voor veel boekhandels gelden. Het is immers ook in het bedrijfsbelang van boekverkopers een breed assortiment boeken aan te bieden. Bovendien heeft de afschaffing van het exclusief handelsverkeer tot gevolg dat de niet-erkende boekverkopers en de incidentele boekverkopers de gelegenheid krijgen hun assortiment aan te vullen met boeken duurder dan € 20 en met wetenschappelijke boeken (zie § 6.3.2 en box 8.1).

Kortom, afschaffen van de vaste boekenprijs kan de trend versnellen dat het aantal boekhandels buiten de grote steden vermindert. Waarschijnlijk betreft dit vooral kleine boekhandels. Daar staat tegenover dat meer branchevreemde kanalen boeken zullen aanbieden. Het is onzeker wat per saldo de effecten voor de brede beschikbaarheid zullen zijn.

Prestaties pluriformiteit ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Hoewel nu al niet van heel grote betekenis, kunnen uitgevers zonder de vaste boekenprijs de verticale prijsbinding niet meer ten behoeve van de pluriformiteit inzetten. Daardoor wordt de ontwikkeling van de pluriformiteit sterker afhankelijk van trends in de boekenmarkt. In dit opzicht zijn de vooruitzichten gunstig, vooral dankzij technologische ontwikkelingen (§ 7.2.4). Het is onzeker wat per saldo de effecten voor de brede beschikbaarheid zullen zijn.

Prestaties publieksparticipatie ten opzichte van de vaste boekenprijs

- De vaste boekenprijs geldt voor ongeveer 10% van de geconsumeerde boeken. Voor deze consumptie is afschaffing van de vaste boekenprijs gunstig, omdat de

prijzen dan beter aansluiten bij de vraag naar boeken. Zonder vaste boekenprijs is er ruimte voor prijsverlaging (§ 6.3), zoals ook blijkt uit de ervaring in het Verenigd Koninkrijk (zie box 8.2). Naar verwachting zal afschaffing van de vaste boekenprijs in Nederland leiden tot lagere prijzen voor bestsellers en incurante boektitels (zie box 8.1).

Zekerheid bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

- Vrijblijvende toepassing is bij dit alternatief niet mogelijk, er is immers geen instrument om in te zetten.
- Zonder interventie zijn de prestaties in de boekenmarkt afhankelijk van de technologische ontwikkelingen, alsmede de bedrijfsmatige en persoonlijke overwegingen van spelers in de boekenmarkt.

De conclusie luidt dat de cultuurpolitieke doelstellingen als gevolg van exogene ontwikkelingen en bedrijfsmatige overwegingen mogelijk ook kunnen worden bereikt zonder interventie via de vaste boekenprijs of een ander instrument. In het gunstigste geval is de vaste boekenprijs niet noodzakelijk (gelet op de pluriformiteit) en zelfs onwenselijk (gelet op de beschikbaarheid en de publieksparticipatie). In het ongunstige geval verdwijnen een aantal kleine boekhandels.

Deze optie ‘geen interventie’ brengt grote onzekerheden mee, vooral omdat niet duidelijk is hoe snel de technologische ontwikkelingen zullen gaan en welke impact die zullen hebben in de boekenmarkt.

Box 8.1 Illustraties effecten afbakening en afschaffing vaste boekenprijs

Twee alternatieven voor de vaste boekenprijs zijn respectievelijk afbakenen en afschaffen ervan. Welke effecten mogen van deze opties worden verwacht?

Consumentenvoordeel door prijsverlaging

Door gebrek aan data is het niet mogelijk te berekenen wat de prijseffecten zijn van afbakening of afschaffing van de vaste boekenprijs. Wel is het mogelijk de orde van grootte aan te geven, zonder daarbij echter rekening te houden met gedragseffecten (zoals het kopen van hardcovers in plaats van pockets) bij consumenten en boekverkopers.

De vaste boekenprijs had in 2000 betrekking op naar schatting een kleine 23 miljoen van de 32,5 miljoen verkochte algemene boeken (§ 3.2).¹² Met een gemiddeld aankoopbedrag van € 12,56 (Stichting Speurwerk 2001) bedraagt de totale omzet van algemene boeken met een vaste boekenprijs naar schatting € 285 mln.¹³

Met behulp van deze cijfers is het mogelijk te illustreren wat consumenten tezamen kunnen besparen bij prijsverlagingen: jaarlijks bijna € 3 mln bij elke procent verlaging van de

gemiddelde verkoopprijs (1% van € 285 mln). Als afbakening van de vaste boekenprijs zou leiden tot een gemiddelde prijsdaling van algemene boeken van 2%, dan zouden consumenten jaarlijks in totaal bijna € 6 mln besparen. Bij 3% prijsdaling bedraagt de besparing bijna € 9 mln. Bij afschaffing van de vaste boekenprijs is de prijsdaling vermoedelijk groter dan bij afbakening, omdat in het laatste geval de boeken gedurende bepaalde tijd nog steeds een vaste prijs hebben. Als na afschaffing van de vaste boekenprijs de prijzen 5% zouden dalen, besparen consumenten tezamen ruim € 14 mln per jaar. Bij 7% prijsdaling bedraagt de besparing € 20 mln. Deze besparing voor consumenten komt ten laste van boekverkopers en kan daarom niet volledig worden geboekt als welvaartsverbetering. Welvaartsverbetering kan optreden wanneer consumenten als gevolg van prijsverlagingen meer boeken kopen. Het is niet mogelijk de omvang van de welvaartsverbetering te berekenen,¹⁴ de effecten zijn evenwel als volgt:

- als gevolg van de prijsdaling en afzetvergroting stijgt het consumentensurplus;
- doordat boekverkopers prijsstrategieën kunnen toepassen, stijgt het producentensurplus;
- doordat boekverkopers onderhevig raken aan concurrentie, daalt het producentensurplus.

Gevolgen aantal boekverkopers met volledig assortiment

Er zijn 2.088 boekverkopers (KVB 2001). Van deze boekverkopers hebben er 1.563 (75%) toestemming om wetenschappelijke titels te verkopen, omdat zij door de KVB zijn erkend. Door afschaffing van het collectief-exclusief handelsverkeer krijgen 525 boekverkopers (25%) die niet zijn erkend door de KVB ook de mogelijkheid wetenschappelijke boeken in hun assortiment op te nemen (cijfers KVB 2001). In aanvulling hierop krijgen ruim 3.000 detaillisten waarvoor boekverkoop een nevenactiviteit is (zoals supermarkten en gemengde detaillisten) de mogelijkheid algemene boeken boven de € 20 te verkopen (berekening op basis van cijfers Centraal Registratiekantoor 2000 en KVB 1999). Waarschijnlijk zal een klein deel van de extra boekverkopers deze boeken daadwerkelijk in het assortiment opnemen. In 1997 hadden boeken boven de € 20 en wetenschappelijke boeken betrekking op 38% van alle gepubliceerde boeken in Nederland (zie § 3.2). Mogelijk gevolg van afschaffing van het exclusief handelsverkeer is dat de bredere beschikbaarheid de afzet van deze boeken zal stimuleren.

Gevolgen kruissubsidiëring bij afschaffing verlengingsmogelijkheid vaste boekenprijs

Het is mogelijk een schatting te maken van de financiële ruimte van boekverkopers voor kruissubsidiëring op basis van de regelmatig gebruikte veronderstelling dat 5% van de titels de overige titels subsidieert (schriftelijke antwoorden uitgeververbond 2001). Berekeningen op basis van data van het Centraal Boekhuis (2000) wijzen uit dat de 5% bestverkopende boektitels goed zijn voor 56% van alle boekexemplaren die boekverkopers jaarlijks inkopen. In 2000 betrof het 13 miljoen exemplaren. Er is geen informatie over de mate waarin de netto winstmarge bij bestsellers, als gevolg van de hogere omloopsnelheid, hoger is dan voor een gemiddelde boektitel. In deze illustratie stellen we de netto winstmarge bij bestsellers op 10% van de gemiddelde verkoopprijs (ruim tweemaal zo hoog als het gemiddelde resultaat voor belastingen van boekhandels), maar het kan ook meer of minder zijn. Uitgaande van een gemiddelde verkoopprijs van € 12,56 kunnen

boekverkopers dan jaarlijks tezamen maximaal voor een bedrag van ruim € 16 mln onrendabele boeken subsidiëren. Dit is voldoende voor de financiering van de inkoop van ongeveer 2,1 miljoen boekexemplaren (uitgaande van een bruto handelsmarge van 40% bij een gemiddelde verkoopprijs van € 12,56). Ter vergelijking: het Centraal Boekhuis distribueerde in 2000 in totaal 11,7 miljoen literair-culturele boekexemplaren.

Indien de vaste boekenprijs zou worden afgeschaft vervalt niet alle kruissubsidiëring, omdat boekverkopers het ook toepassen vanuit bedrijfsmatige en persoonlijke overwegingen.

Efficiëntie

Involed prijzen vergeleken met de vaste boekenprijs

- In een situatie zonder interventie worden marktspelers alleen door marktsignalen beïnvloed in hun prijsstelling, niet meer door de overheid of door zelfregulering. Dit kan tot een prijsdaling leiden, al is niet zeker met hoeveel (zie box 8.1).
- Het is waarschijnlijk dat uitgevers in een situatie zonder vaste boekenprijs adviesprijzen voor hun boeken zullen vaststellen. Op zichzelf staat de Mededingingswet dit toe.¹⁵ Adviesprijzen kunnen de transparantie in de markt vergroten. Op twee punten bestaat echter een risico op mededingingsbeperking. In de eerste plaats werken adviesprijzen als oriëntatiepunten voor boekverkopers. De ervaring met importboeken (zie box 8.3) leert dat boekverkopers die prijzen inderdaad hanteren als verkoopprijs. In de tweede plaats kunnen adviesprijzen kartelvorming tussen uitgevers vergemakkelijken (Europese Commissie 2000). Om te voorkomen dat de vaste boekenprijs wordt vervangen door illegale mededingingsbeperkingen is speciale aandacht van de Nederlandse Mededingingsautoriteit wenselijk. De kans op ongewenste mededingingsbeperkingen kan worden verkleind door af te spreken dat uitgevers de adviesprijzen niet al drukken op boeken (zoals ze dat nu ook niet doen). In Zweden is met dit laatste punt ervaring opgedaan (EIM 2001). Daar staat tegenover dat er uit het Verenigd Koninkrijk geen signalen van ongewenste mededingingsbeperkingen komen, ondanks dat het gebruikelijk is om adviesprijzen op boeken te drukken (zie box 8.2).

Beperking ontwikkeling van assortiment en dienstverlening vergeleken met de vaste boekenprijs

- In een situatie zonder interventie worden marktspelers alleen door marktsignalen beïnvloed in de ontwikkeling van hun assortiment en dienstverlening, niet door de overheid of door zelfregulering. Zoals hiervoor toegelicht, hebben ze daardoor meer prikkels om in te spelen op exogene ontwikkelingen zoals de opkomst van internet, 'e-books', 'publishing on demand' en 'printing on demand'.
- Zonder verticale prijsbinding kunnen efficiënte boekverkopers marktaandeel bemachtigen door middel van prijsconcurrentie. Dit bevordert de allocatieve efficiëntie.

Uit hoofdstuk 7 bleek dat efficiënte boekverkopers vooral te vinden zijn onder de samenwerkende boekverkopers en in het bijzonder onder de internetboekverkopers. Momenteel hebben zij een marktaandeel van respectievelijk 85% (1999) en 1,8% (2000). De verwachting is dat dit marktaandeel zonder vaste boekenprijs verder zal stijgen.

Risico overheidsfalen en kosten overheidsbudget vergeleken met de vaste boekenprijs

- Aan het alternatief ‘geen interventie’ zijn geen overheidskosten verbonden en er is geen risico op overheidsfalen, omdat de overheid niet intervenueert.

In hoofdstuk 6 is naar voren gekomen dat een overgang naar een situatie zonder interventie indirect de collectieve activiteiten van het Centraal Boekhuis kan schaden. Daarbij is echter ook benadrukt dat het moeilijk te bewijzen is dat de voordelen van de collectieve activiteiten opwegen tegen de nadelen van de vaste boekenprijs.

Box 8.2 Afschaffing van de vaste boekenprijs in het Verenigd Koninkrijk

Van 1962 tot 1995 kende het Verenigd Koninkrijk de ‘Net Book Agreement’; een vorm van individuele verticale prijsbinding voor algemene boeken tussen uitgevers en detailhandel. Schoolboeken en wetenschappelijke boeken hebben nooit prijsbinding gekend. De toenemende machtspositie van enkele bedrijven zorgde ervoor dat de afspraken over een vaste boekenprijs onhoudbaar werden (EIM 2001). Een 0%-BTW-tarief en subsidie aan bibliotheken zijn nu de belangrijkste beleidsinstrumenten voor boeken. De afwezigheid van een vaste boekenprijs staat er niet ter discussie. De Office of Fair Trading geeft desgevraagd aan dat de ervaringen zonder vaste boekenprijs gunstig zijn: anders dan over veel andere sectoren ontvangt men over deze sector nooit klachten. Het enige waarvan men spijt heeft, is dat de ontwikkelingen nooit gemeten zijn. Daardoor is er nu weinig te zeggen over de effecten van afschaffing van de vaste boekenprijs. Uit het onderzoek van het EIM (2001) komt desondanks een aantal interessante bevindingen naar voren.

- Afschaffing van de vaste boekenprijs lijkt de trendmatige ontwikkeling van innovatieve distributiekanalen te hebben geprikkeld. Zo zijn internetboekverkopen de laatste jaren sterk in opkomst. De grootste internetboekverkoper, Amazon.com, heeft alleen al een marktaandeel van 4,1%. Ook supermarkten zijn vanaf 1995 actiever geworden in het verkopen van boeken, hoewel dit nog niet tot een duidelijke toename van het marktaandeel heeft geleid. Sinds de afschaffing van de vaste boekenprijs is het marktaandeel van boekhandels in de totale boekverkopen nauwelijks veranderd, wat niet wegneemt dat het aantal boekhandelsvestigingen (zeer) licht is afgenomen. Wel is er een verschuiving gaande van zelfstandige boekhandels naar de grote ketens. Hoewel niet is uit te sluiten dat de afschaffing van de vaste boekenprijs dit proces heeft versterkt, wordt die schaalvergroting eerder als oorzaak van de afschaffing van de vaste boekenprijs gezien dan als het gevolg ervan.

- Het aantal gepubliceerde titels laat al vanaf 1985 een vrij sterke groei zien, met name in het aantal non-fictieboeken en paperbacks. De afschaffing van de vaste boekenprijs lijkt op deze trend geen invloed te hebben.
- De distributie van boeken is de laatste jaren efficiënter geworden. Het is echter niet duidelijk of dit verband houdt met afschaffing van de vaste boekenprijs of alleen met de subsidie die de boekenmarkt hiervoor heeft ontvangen.
- De adviesprijzen voor algemene boeken zijn tussen 1994 en 1999 in reële termen gemiddeld met circa 0,5% per jaar gestegen (tegenover een kleine daling in Nederland). De adviesprijzen van kinderboeken en paperbacks zijn wat sterker gestegen, terwijl die van hardcovers in reële termen zijn gedaald. Het is niet duidelijk welke invloed de afschaffing van de vaste boekenprijs hierop heeft. Over de uiteindelijke verkoopprijzen is geen statistische informatie beschikbaar. Wel is bekend dat boekverkopers op non-fictie relatief veel korting geven. Bij fictie voeren boekverkopers vooral prijsacties met nieuwe titels in de (eerste) hardback-uitgave, waardoor consumenten meer hardbacks en minder paperbacks kopen dan voor afschaffing van de vaste boekenprijs. De verschuiving van paperbacks naar hardbacks duidt op een kwaliteitsverbetering in de consumptie, waardoor de huidige gemiddelde consumptieprijzen niet goed met die uit het verleden vergelijkbaar zijn.

Conclusie over het alternatief 'geen interventie'

Het alternatief 'geen interventie' kent grote onzekerheden. Bij gunstige technologische ontwikkelingen zou de vaste boekenprijs niet meer noodzakelijk zijn. Technologische innovaties zouden de pluriformiteit bevorderen, de opkomst van branchevreemde kanalen de beschikbaarheid. Onduidelijk is echter hoe snel de ontwikkelingen zullen gaan en hoe groot hun impact zal zijn. In het ongunstige geval zou een aantal kleine boekhandels genoodzaakt kunnen worden om te sluiten.

Box 8.3 Importboeken na afschaffing van de vaste boekenprijs

Sinds de afschaffing van de vaste boekenprijs in 1998 zijn de prijzen van importboeken sterk gestegen. Deze prijsstijgingen kunnen nagenoeg helemaal worden verklaard door wisselkoersveranderingen (zie bijlage 4). Boekhandels geven in gesprekken aan dat er tot op heden geen grote mate van prijsconcurrentie is bij de verkoop van importboeken. Voor boeken van een importeur hanteren ze stevast de adviesprijs van de importeur. De gesprekspartners wijken wel van de adviesprijs af, wanneer ze de importboeken op verzoek van een klant bestellen; veelal berekenen ze dan een iets hogere prijs in verband met transactiekosten. Boekhandels die (gespecialiseerde) boeken zelf inkopen hanteren een vaste omrekenkoers; de bankkoers plus een variërende opslag. Alleen internetboekverkopers concurreren bij importboeken structureel op prijs. Zo ligt de prijsstelling van buitenlandse bestsellers bij Bol.com zo'n 20% onder de adviesprijs en voor boeken

uit de subtop zo'n 10%. Voor de overige boeken (wat men de 'backlist' noemt) hanteert Bol.com wel de adviesprijs. De lagere prijzen zijn mogelijk door schaafeffecten en door rechtstreeks met de buitenlandse aanbieder te onderhandelen. Bol.com schat dat het marktaandeel van internetboekverkopers bij importboeken groter is dan bij Nederlandstalige boeken, als gevolg van de lagere prijzen.

Branchevreemde kanalen zijn tot op heden nauwelijks geïnteresseerd in de verkoop van importboeken. Soms verkopen ze zeer grote bestsellers (zoals Harry Potter) tegen een lage prijs, als lokartikel.

8.3.3 Subsidies voor boekverkopers in plaats van de vaste boekenprijs

Eerder bleek het nuttig te kunnen zijn om beleidsinstrumenten direct te richten op de assortimenten van boekverkopers (§ 8.1.3). Voor het bevorderen van literair-culturele assortimenten in een situatie zonder vaste boekenprijs kan de overheid boekverkopers subsidie verstrekken. Bij het subsidie-instrument vindt er inkomstenoverdracht plaats van de niet-boekenconsument naar de boekenconsument. De argumentatie voor het beslag leggen op overheidsmiddelen voor de assortimenten van boekverkopers is gelegen in de 'merit good' overwegingen die de overheid heeft op het punt van de beschikbaarheid van boeken (zie § 2.4). Subsidies voor boekverkopers worden toegepast in Frankrijk, waar boekhandels subsidies ontvangen ten behoeve van een gerichte verspreiding van kunst, poëzie, toneelstukken en klassieke literatuur.

Vormgeving

Voor de vormgeving van subsidiëring van boekverkopers bestaan verschillende opties. We stippen er hier enkele aan, om te illustreren dat eventuele problemen bij de uitwerking in beginsel oplosbaar zijn. De vormgeving is van groot belang, omdat die invloed kan hebben op de effectiviteit en de efficiëntie van de subsidie.

- *Toedelingscriteria subsidies.* De criteria op basis waarvan de overheid subsidies verstrekt, kunnen betrekking hebben op de kwaliteit van boeken of op (andere) cultuurpolitieke prioriteiten. Gelet op het belang dat de overheid hecht aan literair-culturele boeken liggen kwaliteitscriteria voor de hand. Daarbij zouden alleen die boekverkopers zich voor een subsidie kwalificeren die bijvoorbeeld voldoende literair-culturele boektitels in de schappen hebben staan.

Daarnaast kan de overheid de subsidies ook speciaal richten op kleine boekverkopers of op boekverkopers in gebieden met relatief weinig boekhandels. Deze boekverkopers zouden bijvoorbeeld recht kunnen krijgen op relatief grote subsidies in verhouding tot andere boekverkopers. Wanneer lagere overheden belang hechten aan een bredere beschikbaarheid van boeken in hun regio, bestaat de optie dat de lagere overheid (additionele) subsidies geeft. Indien het voortbestaan van een boek-

verkoper volledig van een subsidie afhangt, bestaat echter een reëel risico dat de subsidie als sluitpost gaat fungeren voor de begroting van de boekverkoper. Een andere optie is om subsidies te verstrekken ten behoeve van herstructurering van boekhandels (hier zijn zachte leningen ook een optie). Dit is aan de orde in Frankrijk en kan dus eventueel ook worden gecombineerd met de vaste boekenprijs. Daar ontvangen boekhandels subsidies of zachte leningen ten behoeve van de professionalisering. Het betreft bijvoorbeeld investeringen in automatisering, verbouwing of reorganisatie. Bij dit alternatief is het echter de vraag of het wel aansluit bij de ontwikkelingen in de Nederlandse boekenmarkt. Er zijn geen aanwijzingen dat het aantal boekverkopers afneemt. Er is momenteel bovendien al een trend richting professionalisering gaande, doordat boekverkopers zich aansluiten bij samenwerkingsverbanden.

- *Toekenning subsidies.* De overheid heeft verschillende opties wat betreft de toekenning van subsidies. Daarbij ligt het voor de hand de subsidies te laten verdelen door een onafhankelijke partij en bij de concretisering van de criteria expertise uit het boekenvak te benutten.

Een eerste optie is een commissie in te stellen die zelf mag bepalen hoe ze de subsidie onder boekverkopers verdeelt, zolang de subsidieverstrekingen maar ten goede komen aan de cultuurpolitieke doelstellingen. Een tweede optie is boekverkopers die voor subsidie in aanmerking willen komen te laten beargumenteren op welke wijze ze bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen en via een kwaliteitsvergelijking de subsidies te verdelen. Een derde optie is dat de overheid concrete criteria vaststelt of laat vaststellen, zoals nu bijvoorbeeld bij kunstaankoopsubsidies voor consumenten.

Een mogelijkheid is subsidies te verstrekken op basis van NUGI-codes (analoog aan hoofdstuk 5) of op basis van de iets minder fijnmazige Unesco-rubricering (zie § 7.3.1). Deze classificaties kunnen eventueel ook dienen als eerste schifting om het grote aantal beschikbare boeken te beoordelen. Zowel NUGI-codes als Unesco-rubrieken hebben als voordeel dat ze goed objectiveerbaar en transparant zijn. De NUGI-codes hoeven bovendien weinig administratieve lasten mee te brengen (van bijna alle leveringen die boekverkopers ontvangen zijn de NUGI-codes bekend). De ervaring van de Raad voor Cultuur is dat zorgvuldigheid en transparantie zeer belangrijk is om bezwaarprocedures tegen subsidiebeschikkingen te voorkomen. Doordat NUGI-codes niet ontworpen zijn voor het toekennen van subsidies, brengt het gebruik van deze codes als schiftingsmethode ook nadelen mee. Een belangrijk nadeel is dat uitgevers in de verleiding komen om vaker die NUGI-codes toe te kennen waarvoor boekverkopers subsidie krijgen, vanwege de gunstige invloed op de afzet aan boekverkopers. Dit nadeel kan worden verkleind door de toekenning ervan periodiek en/of steekproefsgewijs te laten toetsen, alhoewel dit de transactiekosten verhoogt. De Unesco-rubricering wordt toegekend door de Koninklijke Bibliotheek en biedt geen mogelijkheid tot manipulatie.

- *Verdeling subsidies.* Er is een keuze tussen subsidie via een vast bedrag per literair-culturele boektitel per boekhandel (ongeacht de kosten) of een vast bedrag/omzetpercentage per boekverkoper. Bij een subsidie per boekverkoper kan de overheid bijvoorbeeld de eis stellen dat tenminste een bepaald percentage van het totaal aantal ingekochte boektitels in het afgelopen jaar literair-cultureel is. Een subsidie per boekverkoper heeft als voordeel dat het belang van het toekenningscriterium kleiner wordt, omdat de subsidie niet naar individuele titels gaat. De kans op verkeerde subsidietoekenning als gevolg van een imperfect criterium is kleiner, doordat de fouten worden ‘gepooled’.
- *Timing subsidies.* De overheid heeft de keuze om subsidies vooraf of achteraf te geven. Subsidies die boekverkopers achteraf ontvangen hebben het voordeel dat ze het ondernemersgedrag minder ongewenst beïnvloeden en de kans op misbruik verkleinen (bewijslast ligt bij de boekverkoper in plaats van bij de subsidieverstrekker). Op basis van de omzetadministratie of de inkoop- en retouradministratie kunnen boekverkopers aantonen dat ze literair-culturele titels in hun assortiment hadden. Beoordeling op basis van inkoop in plaats van voorraden heeft als voordeel dat alleen actuele literair-culturele titels meetellen. Omdat de doelstelling uiteindelijk is dat boeken beschikbaar zijn voor het publiek, is het bij deze optie wel zaak de verplichting op te nemen dat de boekverkopers ten minste één exemplaar per ingekochte titel in de winkel aanbieden (het volstaat dus niet om ze in het magazijn te hebben staan, hoewel controle op de naleving van deze op-de-schap-verplichting niet eenvoudig zal zijn). Om te voorkomen dat boekverkopers subsidie krijgen voor boektitels die ze weer aan de uitgever hebben geretourneerd (en waarvoor de boekverkoper per saldo dus nauwelijks kosten maakt), is het mogelijk de inkopen te corrigeren voor retourzendingen. Bij het gebruik van omzetadministratie spelen problemen als verplichte aanbieding in de winkel en retourzendingen niet. Daar staat tegenover dat deze administratie gemakkelijker is te manipuleren, aangezien dan geen administratieve controle mogelijk is via de grossier.
- *Omvang subsidies.* Er zijn vele opties voor het bepalen van de omvang van de subsidie per boekverkoper. Het is de ervaring van de Raad voor Cultuur en van het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen dat de kans op bezwaarprocedures tegen subsidiebeschikkingen toeneemt naarmate de subsidie belangrijker is voor het voortbestaan van de subsidieontvanger. Dit pleit ervoor om de subsidie niet een te groot deel te laten zijn van de omzet van een boekverkoper. Een aanvullende mogelijkheid is een glijdende schaal in te stellen voor de verdeling van subsidie, waarbij boekverkopers meer subsidie ontvangen naarmate ze beter kwalificeren (en andersom). Dit voorkomt dat een kleine verschraling van het assortiment ertoe kan leiden dat een boekverkoper meteen helemaal geen subsidie meer krijgt. Een subsidie die is vormgegeven als ‘open einde’-regeling kan vanuit budgettaire oogpunt ongewenst zijn, vanwege het risico dat het totale subsidiebedrag een te

groot beslag gaat leggen op de begroting. Een mogelijke oplossing is dat de overheid vaststelt hoeveel boekverkopers maximaal subsidie krijgen in combinatie met een maximaal subsidiebedrag per boekverkoper. Eventueel kan hierbij ook een prikkel worden ingebouwd om boekverkopers aan te moedigen het percentage literair-culturele titels te verhogen tot boven het vereiste minimum, door te stellen dat bij een te groot aantal gekwalificeerden de boekverkopers met het laagste percentage alsnog minder subsidie ontvangen. Dit heeft wel als nadeel dat boekverkopers bij hun aankopen geen volledige zekerheid hebben hoeveel subsidie ze zullen ontvangen. Een andere mogelijke oplossing is het totale subsidiebedrag vast te stellen en het bedrag per boekverkoper te laten fluctueren.

- *Adressant subsidies.* Afhankelijk van de concrete doelstellingen heeft de overheid de keuze om de subsidie te richten op alle typen boekverkopers (boekhandels, internetboekverkopers, boekenclubs, branchevreemde kanalen) of die tot bepaalde typen te beperken. Een overweging zou bijvoorbeeld kunnen zijn internetboekverkopers geen subsidie te geven, omdat zij zonder voorraadkosten een allesomvattend assortiment kunnen aanbieden en niet het risico hebben dat ze met onverkoopbare boeken blijven zitten. In principe zijn er geen wettelijke bezwaren om op deze wijze te discrimineren.¹⁶ Het uitsluiten van in het bijzonder internetboekverkopers zou echter wel ten koste kunnen gaan van de efficiëntie van de werking van de markt. Internetboekverkopers bieden immers tegen lage kosten het gewenste brede assortiment aan, terwijl ze in de toekomst mogelijk steeds belangrijker worden om de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken (zie § 7.2.4).

Box 8.4 Wat kan je doen met een subsidie van € 14 mln?

Bij een subsidie voor boekverkopers in plaats van een vaste boekenprijs financiert de belastingbetaler en niet langer de boekenconsument de bevordering van de cultuurpolitieke doelstellingen. Uit box 8.1 kwam naar voren dat consumenten jaarlijks naar schatting € 14 mln kunnen besparen, indien de gemiddelde prijzen 5% dalen na afschaffing van de vaste boekenprijs. Dit percentage is onzeker, het kan bijvoorbeeld ook 3 of 7% zijn, maar als illustratie volstaat het. Door de omvang van de subsidie even hoog te stellen als de geschatte omvang van de besparingen bij afschaffing van de vaste boekenprijs, is het mogelijk het effect van boekverkoperssubsidie te schatten bij gelijkblijvende maatschappelijke kosten (de illustratie houdt geen rekening met eventuele prijsdalingen als gevolg van de subsidie). Elke andere subsidieomvang is in principe ook mogelijk.

Voor de illustratie van de effecten van een boekverkoperssubsidie hanteren we een glijdende schaal voor subsidie die alle typen boekverkopers achteraf kunnen krijgen. De hoogte van de subsidie die boekverkopers krijgen, is afhankelijk van de mate waarin ze zich kwalificeren op basis van NUGI-codes, conform de selectie van literair-culturele titels in hoofdstuk 5. De keuze om in dit

voorbeeld NUGI-codes te gebruiken komt grotendeels voort uit praktische overwegingen (beschikbaarheid data). Het is niet evident dat dit de beste vormgeving zou zijn. De berekeningen gebeuren op basis van data van het Centraal Boekhuis en dienen alleen ter indicatie, aangezien geen rekening wordt gehouden met inkopen bij andere grossiers en gedragseffecten bij boekverkopers.

Ten tijde van de vaste boekenprijs kochten boekverkopers in 2000 gemiddeld 4.282 boektitels in, waarvan 1.826 literair-culturele titels (43%). Welk deel van de literair-culturele inkoop kunnen boekverkopers financieren bij een totale boekverkoperssubsidie van € 14 mln?

Allereerst dienen daarop de beheerskosten (administratie, kosten selectiecommissie, e.d.) van 9% in mindering gebracht te worden. Dan resteert jaarlijks bijna € 13 mln. Onderstaande tabel geeft een voorbeeld van de wijze waarop dit bedrag kan worden verdeeld. Ongeacht de verdeling is de subsidie van netto € 13 mln voldoende om jaarlijks de inkoop van circa 1,7 miljoen boek-exemplaren te financieren.¹⁷ Dit is bijna 15% van alle in 2000 door het Centraal Boekhuis gedistribueerde literair-culturele Nederlandstalige titels.

aantal boek-exemplaren	criteria		subsidie-bedrag (€)	aantal kwalificerende boekverkopers	aantal boek-exemplaren dat een boekverkoper met de subsidie kan financieren
	aantal titels	aandeel literair-cultureel			
> 10.000	> 3.000	> 60%	70.000	31	circa 9.500
> 10.000	> 3.000	50-60%	60.000	32	circa 8.000
> 10.000	> 3.000	40-50%	30.000	185	circa 4.000
> 2.000	> 1.000	> 40%	14.000	227	circa 1.900
	totaal			circa € 13 mln subsidie	circa 1,7 miljoen boek-exemplaren gefinancierd

Uit deze illustratie wordt duidelijk dat een zeer ruime subsidie per boekverkoper mogelijk is voor € 14 mln. Met een investering van bijvoorbeeld € 73.500 (10.000 boektitels à € 7,35) kan een boekverkoper een subsidiebedrag van € 70.000 binnenhalen. Let wel: de in de tabel gestelde criteria zijn niet streng; ook een groot deel van de inloopwinkels komt hierbij in aanmerking voor een subsidie. Afhankelijk van de concrete cultuurpolitieke doelstellingen zou daarom eventueel een subsidie van minder dan € 14 mln kunnen volstaan en (bij een prijsdaling van € 14 mln) een welvaartswinst kunnen optreden.

De illustratie bevestigt dat een gerichte subsidie effectiever kan worden ingezet voor een ruimhartige bevordering van literair-culturele titels dan kruissubsidiëring door boekverkopers (wat niet wegneemt dat subsidies nadelen hebben wat betreft efficiëntie). In een illustratie in box 8.1 komt voor kruissubsidiëring namelijk een bedrag van € 16 mln naar voren, terwijl in dit voorbeeld een subsidie van € 14 mln ruimschoots voldoende is.

Effectiviteit

Prestaties brede beschikbaarheid ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Subsidiëring van boekverkopers kan op twee manieren een gunstig effect hebben op de breedte van het assortiment. Ten eerste kunnen bestaande boekverkopers de subsidie benutten om hun assortiment uit te breiden en kan het voor nieuwe boekverkopers aantrekkelijker worden om met een breed assortiment toe te treden (uitbreidingseffect). Dit is vooral wenselijk met het oog op de trend dat een deel van de boekverkopers het assortiment versmalt. De subsidie kan de trend versterken dat een deel van de boekverkopers zich ontwikkelt tot megaboekhandel.

Ten tweede kunnen boekverkopers de subsidie gebruiken om de samenstelling van hun assortiment te veranderen ten gunste van literair-culturele boeken (substitutie-effect). Dit kan tevens de ontwikkeling van thematische specialisten (in literair-culturele titels) bevorderen.

Subsidiëring zal leiden tot een combinatie van het substitutie- en het uitbreidings-effect. Doordat het gewicht van beide effecten vooraf niet bekend is, is het niet mogelijk de invloed van een subsidie op de beschikbaarheid te kwantificeren. De omvang van de effecten is afhankelijk van de omvang van de subsidie. Het rekenvoorbeeld in box 8.4 toont aan dat een subsidie van € 14 mln voldoende is om circa 15% van alle gedistribueerde Nederlandstalige literair-culturele boekexemplaren volledig te financieren.

- Subsidiëring kan het rendement van bestaande boekverkopers verhogen, waardoor zij beter bestand zijn tegen eventuele kostenstijgingen of tegen toenemende concurrentie. Bovendien kan een subsidie toetreding van nieuwe boekverkopers stimuleren. De omvang van deze effecten is onzeker en afhankelijk van de hoogte van de subsidiebedragen.

Prestaties pluriformiteit ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Indirect profiteren ook uitgevers van literair-culturele boektitels van de subsidie, doordat het boekverkopers stimuleert deze titels in te kopen. De stimulans voor de afzet kan het voorraadrisico van uitgevers bij deze boeken verminderen. Een voordeel ten opzichte van de vaste boekenprijs kan zijn dat de subsidie indirect niet alleen het aantal titels, maar ook gericht het aantal literair-culturele titels stimuleert. Met de positieve invloed op de afzet worden de titels minder afhankelijk van kruis-subsidiëring door uitgevers.

Prestaties publieksparticipatie ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Afschaffing van de vaste boekenprijs (zoals gebeurt bij dit alternatief met subsidies) kan een drukkend effect hebben op de prijzen van boeken. Hiermee kan dit alternatief gunstig uitwerken voor de publieksparticipatie.

Zekerheid bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

- De overheid kan met subsidies heel gericht en niet-vrijblijvend de beschikbaarheid van literair-culturele titels stimuleren. In tegenstelling tot de vaste boekenprijs is het bij dit alternatief niet mogelijk dat boekverkopers profiteren van de subsidie zonder dat ze bijdragen aan de cultureelpolitieke doelstellingen, mits de criteria goed zijn vastgesteld.
- Met subsidies is de overheid niet afhankelijk van de technologische ontwikkelingen om de cultuurpolitieke doelstellingen in de boekenmarkt te bereiken.

Efficiëntie

Invloed prijzen vergeleken met de vaste boekenprijs

- Door afschaffing van de vaste boekenprijs is het waarschijnlijk dat de prijzen van bestsellers, substitueerbare boeken en incurante boeken zullen dalen. Bovendien is zonder vaste boekenprijs de toepassing van prijsstrategieën mogelijk. De omvang van de prijsdalingen is moeilijk in te schatten, maar indien de prijzen als gevolg van afschaffing van de vaste boekenprijs bijvoorbeeld 5% zouden dalen, zijn de consumenten tezamen in totaal zo'n € 14 mln goedkoper uit (zie box 8.1).

Beperking ontwikkeling van assortiment en dienstverlening vergeleken met de vaste boekenprijs

- Een subsidie voor boekverkopers verstoort de prikkels voor de ontwikkeling van assortimenten en dienstverlening niet. Efficiënte boekverkopers kunnen via prijsconcurrentie hun marktaandeel vergroten, wat bijdraagt aan de allocatieve efficiëntie.

Risico overheidsfalen vergeleken met de vaste boekenprijs

- Een belangrijk nadeel van subsidiëring is gelegen in het risico dat boekverkopers een subsidie krijgen voor titels die ze zonder subsidie ook zouden hebben ingekocht. Dit kan gebeuren bij elke boekverkoper, maar geldt in het bijzonder bij internetboekverkopers die ook zonder subsidie een allesomvattend assortiment aanbieden. In deze gevallen leidt de subsidie alleen tot een stijging van de inkomsten voor boekverkopers (inkomenseffect), wat kan leiden tot ongewenste concurrentieverhoudingen.
- Een mogelijkheid tot verstoring schuilt in de noodzaak dat de overheid, bijvoorbeeld via NUGI-codes, de criteria voor brede beschikbaarheid moet (laten) concretiseren om de subsidies te kunnen verdelen. Daarbij is het niet uit te sluiten dat er verstoringen plaatsvinden als gevolg van informatieachterstand, politieke opportuniteit of invloed van lobbyisten (overheidsfalen). Een voorbeeld is dat uitgevers druk uitoefenen om criteria op te nemen die vooral rendabele titels betreffen. Een andere mogelijkheid is dat vanuit de politiek verzoeken komen om bepaalde typen boeken niet of juist wel te subsidiëren. Bij NUGI-codes bestaat daarnaast het risico dat uitgevers de toekenning van NUGI-codes aan de criteria aanpassen. De effectiviteit

- van de subsidie zal verminderen wanneer de overheid vervolgens niet de informatie of de politieke wil heeft om verkeerde keuzes te herkennen en te corrigeren.
- Na het vaststellen van de relevante criteria volgt de toekenning van subsidiegelden. Het proces van toekenning zou zonder discussie kunnen verlopen wanneer de criteria, zoals NUGI-codes, objectief en transparant zijn (per boektitel is immers vermeld wat de NUGI-code is). Zoals gezegd kunnen de nadelen van het concretiseren van de literair-culturele doelstellingen worden beperkt door subsidies toe te kennen per boekverkoper en niet per boektitel (zodat eventuele foute beoordelingen kunnen worden ‘gepooled’). Het selecteren van de te subsidiëren boekverkopers laat zich goed vergelijken met een selectieprocedure die zich in de praktijk al heeft bewezen, namelijk het selecteren van galeries die in aanmerking komen voor gesubsidieerde kunstankopen. De ervaringen van de Mondriaan Stichting met galeries suggereren dat de selectie zonder veel problemen zou moeten kunnen verlopen (de Mondriaan Stichting heeft het voornemen hierover in 2002 een evaluatie uit te voeren).
 - Boekverkopers moeten administratieve kosten maken om subsidies aan te vragen. Deze kosten kunnen laag zijn wanneer boekverkopers voor de subsidieaanvraag bestaande data uit hun administratie kunnen gebruiken. Zo bevat de administratie van boekverkopers reeds de NUGI-codes voor alle ingekochte boektitels.
 - Het voordeel van subsidies is dat de overheid het instrument flexibel kan inzetten, afhankelijk van marktontwikkelingen en van politieke preferenties. Voor het boekenvak is de keerzijde van die flexibiliteit dat de omvang en het voortbestaan van die subsidies afhankelijk is van het politieke klimaat. Ook de criteria op basis waarvan de overheid subsidies toekent, zijn gevoelig voor politieke voorkeuren. Voor boekverkopers is het daardoor bij elke kabinetswisseling of begrotingstegenvaller onzeker in welke mate en onder welke voorwaarden er subsidies te verdelen zijn.

Kosten overheidsbudget vergeleken met de vaste boekenprijs

- Een subsidie legt per definitie beslag op overheidsmiddelen. Het voordeel hiervan is dat het direct inzichtelijk maakt welke financiële middelen gemoeid zijn met het bevorderen van de cultuurpolitieke doelstellingen. Bij de vaste boekenprijs is dit niet inzichtelijk, maar betaalt de consument uiteindelijk de rekening in de vorm van te hoge prijzen en een achterblijvende ontwikkeling van distributiekanaalen voor boeken. In box 8.4 wordt ter illustratie voorgerekend wat de effecten zijn van een subsidie van € 14 mln, het bedrag dat consumenten tezamen goedkoper uit zijn wanneer afschaffing van de vaste boekenprijs zou leiden tot gemiddeld 5% prijsdaling.¹⁸ In dit voorbeeld is de subsidie voor boekverkopers derhalve een transfer van financiële middelen van de belastingbetaler naar de boekenconsument. Uit de illustratie blijkt dat het bedrag van € 14 mln voldoende zou zijn om circa 15% van alle in Nederland ingekochte literair-culturele titels volledig te vergoeden.
- De bureaucratie die met subsidieverdeling gepaard gaat, kan een bron van verstoringen vormen. De uitvoering van de subsidie brengt beheerskosten mee, zoals

administratiekosten en de kosten van de selectiecommissie. Desgevraagd gegeven informatie van het ministerie van OCenW wijst uit dat de beheerskosten bij een cultuursubsidie in 1999 gemiddeld 9% van de totale kosten bedroegen, hoewel die percentages per subsidie verschillen. Globaal geldt dat de beheerskosten minder beslag leggen naarmate de omvang van de te verstrekken subsidies groter is. Bij de inschatting van de beheerskosten van een subsidie voor boekverkopers (box 8.4) is dit percentage van 9% gehanteerd.

Conclusie

Subsidiëring van boekverkopers kan effectief zijn om de brede beschikbaarheid van boeken te bevorderen, en indirect ook de pluriformiteit. Als zodanig zal een subsidie voor boekverkopers de werking van de markt niet verstoren, afgezien van de bevordering van de cultuurpolitieke doelstellingen. Potentieel ongewenste verstoringen hangen eerder samen met de overheid. Zo is het mogelijk dat boekverkopers subsidie krijgen voor boeken die ze toch al in hun assortiment opgenomen zouden hebben en bestaat de kans dat de concretisering van de criteria niet optimaal gebeurt. In theorie kan een adequate vormgeving van de subsidie deze nadelen beperken, maar het is onzeker of dit in het boekenvak eenvoudig te realiseren is. Ten slotte blijkt uit illustraties dat, voor een bedrag dat gelijk is aan de mogelijke besparingen van consumenten na afschaffing van de vaste boekenprijs, een ruime subsidie mogelijk is voor boekverkopers die daadwerkelijk de cultuurpolitieke doelstellingen helpen realiseren.

8.4 Vergelijking van de alternatieven op effectiviteit en efficiëntie

Het vergelijken van de alternatieven

Er is nu voldoende voorwerk verricht om te komen tot een vergelijking van de huidige vaste boekenprijs met de drie alternatieven. Die vergelijking wordt bemoeilijkt doordat die alternatieven zowel in hun effectiviteit als in hun efficiëntie verschillen. Wat betreft de efficiëntie zijn de vier verschillende instrumenten bovendien zeer ongelijksoortig. Bij het ene deel van de alternatieven concentreren de nadelen zich in de prijzen en in de ontwikkeling van assortimenten en dienstverlening. Bij het andere deel van de alternatieven betreffen de nadelen de overheid, namelijk de kans op overheidsfalen en het aanspreken van het overheidsbudget. Hierdoor is de efficiëntie van de alternatieven moeilijk te vergelijken.

Toch is het, op basis van de bevindingen in hoofdstuk 6 en in paragraaf 8.3, mogelijk indicaties te geven van de effectiviteit en de efficiëntie van de drie alternatieve beleidsinstrumenten in vergelijking met de vaste boekenprijs. Die beoordeling is gebaseerd op de criteria als omschreven in paragraaf 8.2: hoe effectief (bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen en de zekerheid daarover) en hoe efficiënt (invloed op prijzen, ontwikkeling van assortiment en dienstverlening, overheidsfalen en kosten overheidsbudget) is elk instrument? In tabel 8.2 zijn hogere en lagere prestaties op effectiviteit

en efficiëntie weergegeven met plus- en mintekens. Omdat alle alternatieven in die tabel zijn gescoord ten opzichte van de vaste boekenprijs, is dat instrument zelf niet apart weergegeven (de vaste boekenprijs fungeert als referentiecategorie).

Bij de vergelijking van de effectiviteit is het de vraag in welke mate de verschillende instrumenten bijdragen aan beschikbaarheid, pluriformiteit en publieksparticipatie. Daarbij wegen de criteria omtrent brede beschikbaarheid en pluriformiteit zwaarder dan die omtrent publieksparticipatie, omdat de vaste boekenprijs niet primair op dat laatste gericht is. Bij die vergelijking is ook aandacht voor de mate waarin prestaties onzeker zijn. Van belang hierbij zijn de mate waarin een instrument vrijblijvend is en de mate waarin het de afhankelijkheid van de technologische ontwikkelingen vermindert.

Voor de beoordeling van de efficiëntie is het de vraag in welke mate de verschillende alternatieven doelmatig zijn. Welk beleidsinstrument behaalt de doelen tegen de laagste kosten? Bij de volgende beoordeling wegen alle vier criteria even zwaar. Op basis van andere politieke prioriteiten kunnen andere gewichten worden toegekend. De vergelijking van de effectiviteit en efficiëntie van de alternatieven gaat gepaard met onzekerheden. Zo laat zich moeilijk voorspellen welke activiteiten spelers op de boekenmarkt met het oog op bedrijfsmatige en persoonlijke overwegingen 'uit zichzelf' ten gunste van de cultuurpolitieke doelstellingen ontplooiën. Daarnaast zijn de snelheid en impact van de technologische ontwikkelingen moeilijk in te schatten. Deze onzekerheden kunnen de efficiëntie en effectiviteit beïnvloeden van de huidige en de afgebakende vaste boekenprijs, alsmede van het alternatief zonder interventie. De onzekerheid bij het subsidie-instrument ligt vooral in de inschatting van het overheidsfalen.

Vanwege deze onzekerheden is het wenselijk enkele jaren na een beleidswijziging een evaluatie te verrichten. Dit zou bijvoorbeeld na vijf jaar kunnen gebeuren. Op dat moment is een vergelijking mogelijk van de nieuwe cultuurpolitieke prestaties met de bevindingen in hoofdstuk 5.

Een evaluatie kan ook nuttig zijn wanneer niet voor een beleidswijziging is gekozen. Bedrijfsmatige of technologische ontwikkelingen kunnen de noodzaak en het functioneren van de huidige vaste boekenprijs beïnvloeden.

Het antwoord op de vraag welk alternatief tot de beste resultaten leidt, is niet slechts afhankelijk van een inschatting van de effecten van de diverse alternatieven, maar ook van de gekozen concretisering en prioritering van de cultuurpolitieke doelstellingen. Doordat de overheid haar doelstellingen niet heeft geconcretiseerd en geprioriteerd, is het niet mogelijk zonder meer een beste alternatief aan te wijzen. Een vergelijking op effectiviteit en efficiëntie maakt een nadere selectie mogelijk, maar uiteindelijk staan er op basis van verschillende standpunten verschillende beleidsopties open.

Tabel 8.2 Vergelijking effectiviteit en efficiëntie van alternatieven ten opzichte van de huidige vaste boekenprijs

		afgebakende vaste boekenprijs	geen interventie	subsidie boek- verkopers
effectiviteit	brede beschikbaarheid	+	++ of –	++
	pluriformiteit	–	++ of –	0
	publieksparticipatie	+	++	++
	zekerheid bijdrage aan doelstellingen	0	–	0
efficiëntie	marktconforme prijzen	+	++	++
	bevordering ontwikkeling van assortiment en dienstverlening	+	++	++
	beperking overheidsfalen	0	0	–
	beperking kosten overheidsbudget	0	0	–

De scores zijn ten opzichte van de effectiviteit en efficiëntie van de vaste boekenprijs

- ++ veel beter dan de vaste boekenprijs
- + beter dan de vaste boekenprijs
- 0 vergelijkbaar met de vaste boekenprijs
- slechter dan de vaste boekenprijs

De vaste boekenprijs

De vaste boekenprijs kan effectief bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, maar heeft ook nadelen. De huidige vaste boekenprijs scoort minder goed dan de afgebakende vaste boekenprijs, aangezien tegenover minder efficiëntie per saldo niet meer effectiviteit lijkt te staan. Omdat er een efficiënter alternatief voorhanden is, is handhaving van het huidige systeem van de vaste boekenprijs geen aantrekkelijke beleids-optie.

De afgebakende vaste boekenprijs

De afgebakende vaste boekenprijs, met een prijsbinding van beperkte duur en met afschaffing van exclusief handelsverkeer, van de vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken en van vaste verrekenvergoeding, heeft een vergelijkbare effectiviteit met de vaste boekenprijs. Een belangrijk nadeel van dit instrument is, net als bij de huidige vaste boekenprijs, de vrijblijvendheid. Daardoor blijft het onzeker of de baten aan de cultuurpolitieke doelstellingen ten goede komen. De afgebakende vaste boekenprijs behoudt bovendien een versturende werking van de markt en de publieksparticipatie, hoewel minder dan bij het huidige systeem.

De afgebakende vaste boekenprijs is de beste beleids optie wanneer men de huidige cultuurpolitieke prestaties van de boekenmarkt, en de actuele ontwikkelingen daarin, acceptabel acht. Dit alternatief is ook te prefereren wanneer men veel waarde hecht aan het vermijden van bureaucratische regelingen rond subsidies.

Geen interventie

Het alternatief zonder vaste boekenprijs of ander beleidsinstrument scoort goed op efficiëntie, maar kent de grootste onzekerheden wat betreft effectiviteit. Afhankelijk van de snelheid en de impact van de technologische ontwikkelingen en andere verkoopkanalen kan 'geen interventie' gunstiger of minder gunstig uitpakken dan de vaste boekenprijs. Dit alternatief is de beste optie wanneer de overheid de voorkeur geeft aan een ongestoord werkende boekenmarkt en aan de ontwikkeling van alternatieve distributiekanaalen voor boeken (zoals internet).

Subsidie voor boekverkopers in plaats van de vaste boekenprijs

De subsidie voor boekverkopers scoort goed wat betreft effectiviteit: de bijdrage aan beschikbaarheid en publieksparticipatie is er beter dan via de vaste boekenprijs. De subsidie geeft de overheid bovendien meer zekerheid dat de beoogde doelstellingen worden gehaald, doordat het instrument niet vrijblijvend is, gericht en niet gevoelig voor technologische ontwikkelingen. Dit flexibele instrument brengt echter wel bureaucratische rompslomp mee, alsmede een risico op overheidsfalen. Met subsidie intervenueert de overheid direct in de marktactiviteiten en het is niet evident dat zij hiertoe goed in staat is. Daar staat tegenover dat consumenten kunnen profiteren van gunstiger prijzen en van een betere afstemming van het assortiment en de dienstverlening op de vraag. Eenvoudige berekeningen leren dat, voor een bedrag dat gelijk is aan de mogelijke besparingen van consumenten na afschaffing van de vaste boekenprijs, een ruime subsidie voor boekverkopers mogelijk is. Dit alternatief is de beste optie wanneer men meer zekerheid wil dat de beschikbaarheidsdoelstelling bereikt wordt en onzekerheden omtrent eventueel overheidsfalen accepteert.

Fasering van instrumenten

De overheid heeft de mogelijkheid achtereenvolgens verschillende alternatieven te implementeren. De idee hierachter is dat zij zo informatie kan verzamelen en onzekerheden kan verminderen. De enige manier om bijvoorbeeld te weten te komen in welke mate de markt in staat is cultuurpolitieke doelstellingen zelf te bereiken, is door de vaste boekenprijs af te schaffen. Indien de prestaties van de boekenmarkt tegenvallen, kan de overheid altijd alsnog besluiten subsidies te verstrekken of toch een afgebakende vaste boekenprijs toe te staan. Een andere mogelijkheid is dat men eerst de afgebakende vaste boekenprijs inzet en zo informatie genereert over het belang van kruissubsidiëring en voorraadrisico voor uitgevers, informatie die mogelijk van pas komt om later eventueel voor een ander alternatief te kiezen. Een derde mogelijkheid is eerst een subsidie voor boekverkopers in te zetten en na een aantal jaren te beoordelen of de technologische ontwikkelingen al zover zijn voortschreden dat geen interventie meer nodig is.

Conclusie vergelijking effectiviteit en efficiëntie alternatieven

Uit de vergelijking van de alternatieven komt naar voren dat handhaving van de vaste boekenprijs geen aantrekkelijke optie is. Welke van de overige alternatieven tot de beste resultaten leidt, is afhankelijk van de concretisering en de prioritering van de cultuurpolitieke doelstellingen.

8.5 Conclusie

Ongeacht hoe een nadere precisering van cultuurpolitieke doelstellingen uitvalt, zijn op basis van de bevindingen in dit hoofdstuk drie conclusies mogelijk:

- Zowel de huidige vaste boekenprijs, de afgebakende vaste boekenprijs als de subsidiëring van boekverkopers leidt tot kosten en verstoringen. Die alternatieven verschillen in de aard van de kosten en verstoringen die zullen optreden: door overheidsfalen, dan wel door een verstoorde werking van de markt. Voor het alternatief zonder interventie gelden geen kosten en verstoringen.
- Na een vergelijking van de alternatieven op basis van de criteria effectiviteit en efficiëntie blijkt handhaving van de huidige vaste boekenprijs geen aantrekkelijke optie, omdat de afgebakende vaste boekenprijs efficiënter lijkt.
- In verband met onzekerheden bij de beoordeling van de effectiviteit en efficiëntie van de alternatieven is het wenselijk na een beleidswijziging een evaluatie uit te voeren (bijvoorbeeld na vijf jaar). Een evaluatie is ook wenselijk als er geen beleidswijziging wordt doorgevoerd, maar zich in het boekenvak wel ingrijpende bedrijfsmatige en/of technologische ontwikkelingen voordoen, omdat die de noodzaak en het functioneren van de vaste boekenprijs kunnen beïnvloeden.

Aangezien de overheid haar cultuurpolitieke prioriteiten niet heeft geconcretiseerd, is het niet mogelijk te zeggen welk alternatief het beste is. Wel kan worden aangegeven welk alternatief onder welke cultuurpolitieke prioriteit de voorkeur verdient:

- Een afgebakende vaste boekenprijs (prijsbinding van beperkte duur, afschaffing exclusief handelsverkeer, afschaffing vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken, afschaffing vaste verrekenvergoeding) is de beste optie voor wie de huidige stand van zaken en de actuele ontwikkelingen in de cultuurpolitieke prestaties van de boekenmarkt acceptabel vindt. Bij dit alternatief dient met ook (verminderde) verstoring van de markt en de publieksparticipatie te accepteren. Het is tevens het beste alternatief voor wie een interventie nodig acht maar er veel waarde aan hecht een bureaucratische regeling te vermijden.
- De subsidie voor boekverkopers is de beste optie voor wie meer zekerheid wil dat de doelstellingen omtrent brede beschikbaarheid en publieksparticipatie worden bereikt en een grotere kans op overheidsfalen accepteert.
- Een alternatief zonder interventie is de beste optie wanneer de overheid de voorkeur geeft aan een ongestoord werkende boekenmarkt en accepteert dat onzeker is of de innovatieve ontwikkelingen al op korte termijn de cultuurpolitieke doelstellingen helpen realiseren.

Noten

- 1 De culturele sector kent twee succesvolle fiscale maatregelen, namelijk voor het bevorderen van de productie van films en voor schenkingen aan musea. De vormgeving van fiscale maatregelen behoeft in principe niet te verschillen van subsidies. Fiscale maatregelen hebben als voordeel dat de beheerskosten voor de overheid en de administratieve lasten voor de subsidieontvanger kunnen dalen. Het nadeel van fiscale maatregelen is dat ze het belastingsysteem ‘vervuilen’. Bij de herziening van het belastingstelsel was het juist de bedoeling de belastinggrondslag te verbreden door het aantal aftrekposten te verminderen en algemene lastenverlichting te geven door de belastingtarieven te verlagen. Een fiscale maatregel als alternatief voor de vaste boekenprijs zou dit streven doorkruisen. Daar komt bij dat hogere inkomens over het algemeen meer profijt hebben bij een fiscale maatregel (afhankelijk van de vormgeving), wat inkomensoverdracht tot gevolg zou hebben.
- 2 Het Verenigd Koninkrijk profiteert van een tijdelijke uitzonderingsregeling. Uiteindelijk zullen zij in het kader van harmonisatie van BTW-tarieven in de Europese Unie ook het tarief moeten verhogen.
- 3 Met vouchers heeft de overheid de mogelijkheid de vraag naar boeken te stimuleren en indirect ook het aanbod. Door eventueel alleen vouchers voor literair-culturele titels uit te geven kan de overheid specifiek de vraag naar – en indirect – het aanbod van deze boektitels uitlokken. De overheid heeft bij vouchers de keuze tussen persoonsgebonden en overdraagbare vouchers. Het eerste heeft de voorkeur wanneer publieksparticipatie het primaire doel is, het tweede is een goed alternatief wanneer uitlokking van de vraag vooropstaat. Vouchers hebben als nadeel dat er hoge transactiekosten mee gemoeid kunnen zijn. Gerichte vouchers voor literair-culturele boektitels hebben als aanvullend nadeel dat de overheid per boek moet laten bepalen of het literair-cultureel is, waardoor de kans op overheidsfalen zeer groot is. Door deze nadelen komt de praktische toepasbaarheid in het geding.
- 4 De ineffectiviteit van beleidsinstrumenten gericht op grossiers blijkt uit twee voor-beelden. Allereerst kan een instrument gericht op versnelling van de logistieke afhandeling bevorderen dat bestelde boeken eerder beschikbaar zijn voor consumenten en dat boekverkopers minder exemplaren van een boek op voorraad hoeven te houden. Deze gunstige effecten zijn echter niet direct gelijk te schakelen met het doel van een brede beschikbaarheid van boeken. Ten tweede kan een beleidsinstrument gericht op goedkopere logistieke afhandeling eraan bijdragen boeken betaalbaar te houden, maar ook dit is niet primair een cultuurpolitieke doelstelling.
- 5 In 2000 gaf het vsv-fonds subsidie aan bijna duizend projecten die betrekking hadden op kunst en cultuur, voor in totaal ruim 13 mln gulden. Het is niet bekend welk deel van deze projecten betrekking had op boeken.
- 6 Overheidsfalen heeft geen betrekking op de kans dat de overheid een verkeerd beleidsinstrument kiest.
- 7 De overheid kan een afgebakende vaste boekenprijs vormgeven via sector specifieke wetgeving of, zoals bij de huidige vaste boekenprijs, via zelfregulering door de sector. In het laatste geval heeft de Nederlandse Mededingingsautoriteit het laatste woord, omdat de sector dan ontheffing dient te vragen van de Mededingingswet. Overigens heeft de NMa ook de mogelijkheid om de vaste verrekorting te toetsen aan de Mededingingswet. Deze afspraak tussen boekverkopers en uitgevers over de handelsmarges bij bestellingen via het Centraal

- Boekhuis is een mededingings-beperking die niet onder de ontheffing van de vaste boekenprijs valt.
- 8 Boekverkopers retourneren momenteel een deel van de incurante boeken naar de uitgever (via 'recht van retour' of door ze te ruilen tegen nieuwe titels). Het nadeel hiervan is dat dit voor boekverkopers kosten meebrengt (lagere handelsmarge en administratieve lasten). Tijdens het onderzoek kwam verder naar voren dat boekverkopers ook onder het huidige systeem van de vaste boekenprijs incurante boeken in prijs verlagen, terwijl er officieel nog een vaste prijs voor geldt. We hebben echter geen zicht op de mate waarin boekverkopers op deze manier de regels overtreden. Indien dit gebruikelijk is, formaliseert deze aanpassing de huidige (gedoogde) situatie.
 - 9 Door de beoordeling van de titels in het assortiment van een boekverkooper te 'poolen' in één oordeel over het assortiment kunnen niet-systematische fouten in de beoordeling van titels tegen elkaar wegvallen. Stelselmatige fouten, bijvoorbeeld door bij de beoordeling gebruik te maken van verkeerde criteria, blijven dan echter bestaan.
 - 10 Voor de concurrentie op de uitgeversmarkt is er geen verschil tussen collectieve en individuele prijsbinding; in beide gevallen kan de uitgever in alle vrijheid zijn prijs bepalen. Voor uitgevers is individuele verticale prijsbinding een effectief instrument om de cultuurpolitieke doelstellingen na te streven, maar omdat ze zelf kunnen bepalen voor welke boektitels ze het toepassen is het nog even vrijblijvend als de collectieve vaste boekenprijs.
 - 11 De verwachting is dat met een afgebakende vaste boekenprijs het onderscheid tussen ramsj en reguliere verkoop verder zal vervagen. Dit hoeft echter geen gevolgen te hebben voor de pluriformiteit of brede beschikbaarheid van boeken.
 - 12 De overige boeken hebben geen vaste prijs omdat ze op de markt komen via import, ramsj en niet-erkende uitgevers.
 - 13 Vergelijkbare data over wetenschappelijke boeken zijn niet beschikbaar.
 - 14 Hiervoor is informatie over de prijselasticiteit van individuele boektitels nodig. Boekverkopers zullen vooral prijsverlagingen doorvoeren bij boektitels met een hoge prijselasticiteit, waarna consumptie van deze boektitels zal toenemen.
 - 15 Dit neemt niet weg dat prijsafspraken die zijn gepresenteerd als prijsadviezen op basis van de Mededingingswet verboden zijn, aangezien hiermee de onderlinge concurrentie wordt beperkt. Dit was bijvoorbeeld aan de orde bij het prijsadvies in de kappersbranche om met ingang van 2001 de prijzen met 5% te verhogen (NMa, januari 2002).
 - 16 Zo discrimineert de Mondriaan Stichting bij de Kunstkoopregeling naar regio. Een criterium waarop een galerie wordt beoordeeld is de bijdrage die ze levert aan het kunstleven in haar regio. Aangezien het kunstleven per regio in Nederland kan verschillen, kan ook de beoordeling van die bijdrage verschillen per regio waarin de galerie gevestigd is. Ook al gaat het om vergelijkbare galeries (Mondriaan Stichting 2001).
 - 17 1,7 miljoen boeken tegen een gemiddelde inkoopprijs van € 7,35 is bijna € 13 mln. Voor de gemiddelde inkoopprijs van € 7,35 is uitgegaan van 60% van de gemiddelde verkoopprijs van € 12,25 (betekent een handelsmarge van 40%).
 - 18 De berekeningen gaan er niet van uit dat de instelling van de subsidie zelf ook nog voor een prijsverlaging zal zorgen, alhoewel dit niet is uitgesloten.

9 Conclusies evaluatie vaste boekenprijs

Zo'n 2.100 boekverkopers verkopen jaarlijks 32,5 miljoen algemene boeken. De vaste boekenprijs geldt voor zo'n 23 miljoen algemene boeken. Het systeem regelt dat boekverkopers niet mogen concurreren op de prijs van boektitels, waardoor ze overal even duur zijn. Hierdoor is kruissubsidie mogelijk: op goedlopende titels zit een hogere marge die uitgevers en boekverkopers kunnen gebruiken om minder goedlopende titels te subsidiëren. Het verbod op prijsconcurrentie voorkomt ook dat boekverkopers met een breed assortiment worden weggeconcentreerd door boekverkopers met alleen goedlopende titels. In zoverre kan de vaste boekenprijs effectief zijn om een pluriform titelaanbod en een brede beschikbaarheid te bevorderen. Het is onzeker of de markt deze cultuurpolitieke doelstellingen zelf in voldoende mate realiseert. De overheid vindt het wenselijk hierover meer zekerheid te hebben. Zodoende wil zij de bevolking zo intensief mogelijk laten deelhebben aan een breed literair aanbod van een zo hoog mogelijk niveau (een 'merit good' overweging).

Is de vaste boekenprijs hiervoor nog een effectief en efficiënt instrument? En hoe lang nog? De vaste boekenprijs verplicht niemand tot een inspanning ten behoeve van de cultuurpolitieke doelstellingen, en kent nog een paar andere nadelen. Bovendien maken trends als de schaalvergroting en de vercommercialisering van de boekenbranche de vaste boekenprijs op termijn een kwetsbaar instrument. Zijn er betere alternatieven denkbaar?

Op die vragen blijken geen eenvoudige en eenduidige antwoorden te bestaan. Een voor de hand liggend alternatief is een afgebakende vaste boekenprijs, waarbij de duur van de vaste boekenprijs is beperkt tot een halfjaar of een jaar, alle detaillisten elk type boek kunnen verkopen (geen exclusief handelsverkeer) en de vaste verrekening en de vaste boekenprijs voor wetenschappelijke boeken zijn afgeschaft. De afgebakende vaste boekenprijs lijkt ongeveer even effectief om cultuurpolitieke doelstellingen te realiseren, maar verstoort de markt minder, en lijkt daarom efficiënter.

Omdat de kern van de vaste boekenprijs blijft bestaan, is de efficiëntiewinst waarschijnlijk evenwel beperkt. Dit alternatief scoort niettemin wat beter dan de huidige vaste boekenprijs. In het meest ongunstige scenario vermindert de brede beschikbaarheid van literair-culturele boeken, maar er is geen reden om aan te nemen dat deze schade groot zal zijn. In het meest gunstige scenario worden de cultuurpolitieke doelstellingen juist beter bereikt, omdat boekverkopers sneller prijsstrategieën per titel kunnen toepassen en het aantrekkelijker wordt voor branchevreemde kanalen ook boeken te gaan verkopen.

Resumerend doet de effectiviteit van de afgebakende vaste boekenprijs weinig onder voor de effectiviteit van de huidige vaste boekenprijs. De afgebakende boekenprijs heeft als voordeel dat deze de markt minder verstoort, vooral omdat minder goedlopende

titels sneller tegen lagere prijzen kunnen worden verkocht. Dit duidt op een zekere netto welvaartswinst ten opzichte van de vaste boekenprijs. Een afgebakende vaste boekenprijs is echter ook vrijblijvend van aard en even kwetsbaar voor trends als de vaste boekenprijs. Er zijn twee andere serieuze alternatieven: subsidies voor boekhandels en het afschaffen van de vaste boekenprijs.

Subsidies hebben als voordeel dat ze gericht zijn en ongevoeliger voor trends. Daar staat tegenover dat de overheid zich via een subsidie met de markt ‘bemoeit’, terwijl het allerminst evident is dat zij hiertoe goed in staat is. De ervaringen met andere culturele goederen geven een gemengd beeld te zien. Een effectief vormgegeven subsidie-instrument is aantrekkelijk, maar het staat niet vast dat het in het boekenvak mogelijk is met een subsidie-instrument tegen relatief lage kosten de cultuurpolitieke doelstellingen veilig te stellen. De mogelijke baten van dit instrument zijn zekerder en groter dan bij een afbakening van de vaste boekprijs, maar het risico bestaat dat een deel van de subsidie verloren gaat aan bureaucratische en juridische procedures alsook aan markspelers die de subsidie niet nodig hebben. Omdat aannemelijk is dat ook dan nog een groot deel van de subsidie op de goede plaats terecht komt, hoeft er desondanks geen schade te zijn voor de pluriformiteit en brede beschikbaarheid.

Resumerend lijken subsidies qua effectiviteit beter dan beide varianten van de vaste boekenprijs. Wel bestaat er een gerede kans op overheidsfalen, en daarmee op de verspilling van belastinggeld. Veel zal ervan afhangen in hoeverre het mogelijk is een effectief en acceptabel instrument vorm te geven.

Ook het afschaffen van de vaste boekenprijs, zonder er een ander instrument voor in de plaats te stellen, heeft aantrekkelijke kanten: de markt heeft allerlei mogelijkheden om op eigen kracht de cultuurpolitieke doelstellingen te realiseren. Het belang van zo’n ‘marktoplossing’ neemt toe onder invloed van eerdergenoemde trends.

De enige manier om te weten te komen in welke mate de markt in staat is die doelstellingen zelf te bereiken, is door de vaste boekenprijs af te schaffen. Indien de cultuurpolitieke prestaties van de boekenmarkt tegenvallen, kan de overheid altijd alsnog besluiten subsidies te verstrekken of toch een afgebakende vaste boekenprijs toe te staan.

Bij het maken van een inschatting van de gevaren van afschaffen wreekt zich het ontbreken van een ‘counterfactual’. Er zijn in het buitenland ervaringen mee opgedaan, maar die laten een gemengd beeld zien en zijn om uiteenlopende redenen slecht generaliseerbaar naar de Nederlandse context. Onzekerheid is daarom de voornaamste keerzijde van de optie de vaste boekenprijs af te schaffen.

Naar verwachting verdwijnen alleen kleine boekhandels die zich onvoldoende met service of assortiment van prijsstunters weet te onderscheiden. Ervan uitgaande dat het huidige netwerk van boekhandels de door de politiek gewenste dichtheid heeft en dat het internet niet als volwaardig substituut wordt gezien, gaat dit ten koste van de brede beschikbaarheid en (uiteindelijk ook) van de pluriformiteit. Vermoedelijk blijft de

schade gering, omdat het zich waarschijnlijk zal beperken tot boekhandels met een klein assortiment, terwijl ook prijsstunters een deel van dat assortiment aanbieden. Ter vergelijking: na de verruiming van de winkeltijden wist een aantal kleinere detailisten zich door service en assortiment te onderscheiden, terwijl andere detaillisten verdwenen. Het welvaartseffect van het sluiten van een deel van de kleine boekhandels hangt af van het gewicht dat men aan de aanwezigheid van die verdwijnende detailisten toekent in relatie tot de baten van minder marktverstoring en van betere prikkels voor dienstverlening en innovatie.

Omgekeerd kan afzien van interventies in de boekenmarkt de cultuurpolitieke prestaties zelfs gunstig beïnvloeden. In het meest positieve scenario gebeurt dit wanneer bestaande boekverkopers als gevolg van prijsconcurrentie hun verkoopstrategieën verbeteren, terwijl er tegelijk meer branchevreemde boekverkopers en internetboekverkopers bij komen.

Resumerend scoort het afschaffen van de vaste boekprijs goed op efficiëntie, maar is de effectiviteit onzeker. In het beste geval is die effectiviteit zelfs groter dan bij de vaste boekenprijs, in het slechtste geval verdwijnen kleine detailisten. Hoe bezwaarlijk men dat laatste acht, hangt af van het (politieke) gewicht dat men aan instandhouding van kleine boekwinkels toekent en van de (politieke) risico's die men wenst te nemen.

Het afwegen van de kosten en de baten van de alternatieve instrumenten is daarmee een zaak die grotendeels buiten het domein van economische afwegingen ligt. De (cultuur)politiek is aan zet.

Het belang van boeken als cultureel en maatschappelijk goed staat buiten kijf, als economisch goed is het belang van boeken zeer bescheiden. De afzet van algemene boeken waarop de vaste boekenprijs van toepassing is, bedroeg in 2000 naar schatting 285 mln euro. Gesteld dat de vaste boekenprijs een prijsverhoging van 5% tot gevolg heeft, dan kost dat instrument de boekenconsumenten jaarlijks ongeveer 14 mln euro. Hoewel het percentage van 5% een onzekere schatting is, het kan ook om 3 of 7% gaan, volstaat het om te illustreren dat de maatschappelijke kosten van de vaste boekenprijs betrekkelijk gering zijn. Ter vergelijking: de rijksoverheid trekt jaarlijks 440 mln euro uit voor subsidiëring van de cultuursector. Door de bescheiden omvang van de boekensector is een jaarlijkse subsidie in de orde van grootte van diezelfde 14 mln euro voldoende om ongeveer 15% van de in Nederland door boekverkopers ingekochte literair-culturele titels volledig te financieren.

Het bescheiden economisch belang van boeken neemt niet weg dat het uit de welvaartsoptiek zowel van belang is dat de markt goed werkt als dat de cultuurpolitieke doelstellingen gerealiseerd worden. Welk instrument daarbij de voorkeur heeft, hangt mede af van het vertrekpunt van de redenering. Dat klinkt vreemd, maar is een logisch gevolg van het gebrek aan informatie. Indien er volledige informatie over de effecten van de alternatieve beleidsinstrumenten beschikbaar zou zijn (en helderheid over de

te hanteren criteria), zou men uiteraard vanuit elk vertrekpunt tot dezelfde conclusie komen. Dit is nu echter niet het geval, omdat er veel onzekerheden in het spel zijn. Hierna volgen twee redeneringen, de ene vertrekkend uit het mededingingsperspectief en de andere vanuit het continuïteitsperspectief.

Vanuit de filosofie van de Mededingingswet moet overtuigend worden aangetoond dat er een mededingingsbeperking nodig is en dat daarmee de gestelde doelen worden bereikt. Deze evaluatie wijst niet op een sterke noodzaak voor een mededingingsbeperking, en evenmin op zekerheid dat met ingrijpen de gestelde doelen worden bereikt. Meer zekerheid kan worden verkregen door een kwantitatieve analyse met behulp van handels- en uitgeversmarges, maar deze informatie was tijdens het onderzoek niet toegankelijk. Vrijblijvendheid maakt de effectiviteit van verticale prijsbinding onzeker. Redenerend vanuit de mededingingsfilosofie luidt de conclusie derhalve dat de vaste boekenprijs geen ontheffing dient te krijgen, tenzij de effectiviteit kwantitatief aannemelijk te maken is.

Indien daarentegen geredeneerd wordt vanuit de huidige situatie met een vaste boekenprijs, moeten er juist overtuigende redenen worden aangevoerd om het huidige beleid niet te continueren. Ook op dit punt zijn de bevindingen echter met onzekerheden omgeven. Hoewel er levensvatbare alternatieven bestaan, is het niet evident dat die ook beter zijn. Bij subsidies is er onzekerheid over de mate van overheidsfalen en zonder interventie zijn de culturele prestaties van de boekenmarkt onzeker. Het gewicht van deze onzekerheden is door onderzoekers niet objectiveerbaar te maken.

Aan het slot van deze evaluatie van de vaste boekenprijs ligt de bal weer bij de politiek. Dit rapport suggereert dat om te bepalen 'welk beleidsinstrument in te zetten om de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken' een antwoord op de volgende twee vragen vereist.

1 *Wat zijn concreet de cultuurpolitieke doelstellingen?*

Met andere woorden, hebben de huidige pluriformiteit, beschikbaarheid en participatie het gewenste niveau? Wat pluriformiteit betreft: zijn er nu te veel boektitels of juist te weinig? Wat beschikbaarheid betreft: richten de doelstellingen zich vooral op breedgesorteerde boekhandels en zijn branchevreemde verkopers en internet volwaardige substituten van kleine boekhandels of niet? Tot op welke hoogte beperken de cultuurpolitieke doelstellingen zich tot literair-culturele titels en in hoeverre dient het beleidsalternatief bij te dragen aan publieksparticipatie?

2 *Welke prijs heeft men ervoor over om die doelstellingen te bereiken?*

Het afschaffen van de vaste boekprijs leidt naar onze inschatting tot een lagere prijs, een betere dienstverlening en een betere afstemming van het assortiment op de vraag. Wegen deze voordelen op tegen de maatschappelijke kosten van het verdwijnen van een aantal kleinere boekhandels? Zo niet, wegen de kosten van een afgebakende vaste boekenprijs (met de onzekerheid van vrijblijvendheid) respectievelijk van

subsidies (met de onzekerheid van overheidsfalen) op tegen het gedeeltelijk niet-bereiken van de cultuurpolitieke doelstellingen?

De eerste vraag betreft de cultuurpolitieke doelstellingen die men wenst te bereiken, de tweede vraag de prijs die men bereid is voor het bereiken van die doelstellingen te betalen. Hoewel die vragen nog beantwoord moeten worden, staat één ding na deze evaluatie van de vaste boekenprijs reeds vast: de huidige vaste boekenprijs is niet het meest efficiënte alternatief.

Bijlagen

Bijlage 1 Lijst met gesprekspartners

AKO	E. Plate
Albert Heijn	K.-L. Springer
Ambo Anthos Uitgevers	C. Herschdorfer
Bertina Advies	S. Bertina
BGN	H. Peters
Boekhandel Athenaeum	G. Schut
Boekhandel Jongerius	P. Jongerius
Boekhandel Schimmelpennink	T. Schimmelpennink
Boekhandel Wilbro	W. Brokken
Boek- en kantoorboekhandel Koetsier bv	H. Koetsier
Boek- en kantoorboekhandel Iwema	J. van Hilten
Boek- en kantoorvakhandel C. Bahnmüller	M. Bahnmüller
Boeken Muziek Antiquariaat De Bron	I. van Wijhe
Bol.com	D. Ropers
	J. Kamst
Centraal Boekhuis	C. Hagenbeek
	H. Geer
	R. Janssen
Contact bv	H. de Leeuw
Gopher publishers	M. Jager
	H. Offringa
Gottmer Uitgevers Groep	C. van Wijk
Katholieke Universiteit Brabant	C. van Rees
	H. Verdaasdonk
Koninklijke Vereniging van het Boekenvak	A. Nuijs
	L. Voogd
	W. van Leeuwen
	M. van Vollenhoven
Kruidvat	P.M. Buur
NBLC Vereniging van Openbare Bibliotheken	J. van der Putten
	S. Gool

Ministerie van Onderwijs, Cultuur
en Wetenschappen

C. de Rooi
F. den Haring
S. Cassidy
P. Ligthart
W. Westerveld

Nederlandse Boekverkopersbond

A. Doeser
A. Langendonk

Nederlands Uitgeversverbond

J. Bommer
G. Brijder
A. Bosscha
R. Rijntjes
R. Vrij

Ondernemersdiploma Boekenvak
Raad voor Cultuur

E. Dekter
T. Brandenburg*

Stichting Collectieve Propaganda van het
Nederlandse Boek
Uitgeverij Nelissen
Unieboek bv
Universiteit van Maastricht
Van de Ven's boekhandel bv
Van Gorcum drukkerij/uitgeverij
Van Oorschot
Weekblad Persgroep

H. Kraima
D. Boer
W. van Gils
J. Backhaus
T. Nelissen
L. Dijkema
W. van Oorschot
W. de Jong

Zirkoon Uitgevers bv

I. de Roy van Zuydewijn

Individueen

Oud-directeur Broese Wristers
Oud-voorzitter KVB en voormalig uitgever
Oud-directeur Tirion Uitgevers bv
Oud-directeur De Algemene Boekhandel,
Amersfoort

P. Hogervorst
D. van Krevelen
H. Schuurmans
P. de Weijer

Begeleidingscommissie evaluatie vaste boekenprijs

E. van Damme
W. Knulst
N. Wijnberg

* Niet betrokken bij het advies van de Raad voor Cultuur, dat volgt na afronding van dit rapport.

Bijlage 2 Analyse prijselasticiteit boeken

In deze bijlage wordt aan de hand van een econometrisch model de prijselasticiteit vastgesteld van de vraag naar algemene boeken. De markt voor algemene boeken is zeer heterogeen, met boeken die kunnen uiteenlopen in omvang, oplage en prijs. Particulieren zijn de voornaamste kopers van algemene boeken. Omdat zij boeken voornamelijk voor hun eigen plezier kopen, komen in dit deel van de markt (meer dan bij schoolboeken en wetenschappelijke boeken) hun individuele voorkeuren bij uitstek naar voren. Hierdoor zijn naar verwachting de fluctuaties onder invloed van economische factoren, (zoals prijsstijging en inkomensstijging) het grootst. Over de prijselasticiteit van de vraag naar het algemene boek is weinig bekend. Dit onderzoek probeert een bijdrage te leveren aan de kennis over de prijsgevoeligheid van boeken.

De eerste paragraaf richt zich op de factoren die de vraag naar algemene boeken verklaren en paragraaf B2.2 vat de resultaten van eerder onderzoek samen. Paragraaf B2.3 bevat de modelspecificatie en paragraaf B2.4 geeft een beschrijving van de data. De resultaten van dit onderzoek staan in paragraaf B2.5 en de analyse eindigt met een conclusie.

De analyse van de prijselasticiteit verschaft ook informatie over de invloed van de ontwikkeling van het aantal bibliotheekuitleningen op de vraag naar algemene boeken.

B2.1 De vraag naar boeken

Net als bij andere producten is de verwachting dat de vraag naar boeken afhankelijk is van het inkomen, de prijs en de substituten.

De invloed van het inkomen op de vraag naar boeken is tweeledig. Het inkomen heeft enerzijds een positief effect op de vraag naar boeken. Wanneer het inkomen stijgt, zal de vraag naar boeken toenemen. Aan de andere kant gaat een ruimer inkomen vaak samen met een afname van de vrije tijd die mensen te besteden hebben. Hierdoor zal het gemiddeld aantal uur dat ze lezen, afnemen en dit kan op zijn beurt weer een daling van de vraag naar boeken betekenen. Gelet op de tegengestelde effecten van het inkomen op de vraag naar boeken is onduidelijk wat per saldo de invloed zal zijn.

De prijs heeft op twee manieren een negatief effect op de vraag naar boeken. Een direct effect via de herallocatie van het bestedingspatroon en een indirect effect doordat de consumenten meer zullen gaan lenen in plaats van kopen (Van Ours 1989). Dit betekent dat als de prijs van het boek stijgt, de vraag zal afnemen. In welke mate dit gebeurt hangt af van de prijselasticiteit. Is de prijselasticiteit kleiner dan 1%, dan is de daling van de vraag kleiner dan de prijsstijging. Bij een prijselasticiteit groter dan 1% is de daling van de vraag groter dan de prijsstijging.

Twee mogelijke substituten zijn de bibliotheekuitleningen en een alternatieve vrijetijdsbesteding. Iemand zal een individuele boektitel waarschijnlijk niet meer kopen, nadat hij hem bij een bibliotheek heeft geleend. Andersom kan de totale vraag van boeken mogelijk stijgen wanneer mensen via de bibliotheek (op jonge leeftijd al) vaker met boeken in aanraking komen. Wat per saldo de invloed zal zijn op de afzet van

boeken is op voorhand onduidelijk. Alternatieve vormen van vrijetijdsbesteding zijn bijvoorbeeld televisiekijken, het onderhouden van sociale contacten of sporten. Tijd besteed aan een van deze factoren kunnen consumenten niet besteden aan lezen.

B2.2 Eerder onderzoek

In het verleden zijn er enkele malen schattingen gedaan van de vraag naar boeken. Dit is gebeurd voor Denemarken (Hjorth-Andersen), België (De Grauwe, Gielens) en Nederland (Van Ours). In een aantal van deze studies komen de in de vorige paragraaf beschreven factoren terug.

Denemarken (Hjorth-Andersen, 2000)

Hjorth-Andersen maakt een schatting van de Deense boekenmarkt voor de periode 1973-1993, op basis van jaarlijkse gegevens. Hij modelleert de vraag naar boeken als een functie van het reëel besteedbaar inkomen, de reële boekenprijs (boekenprijs gedeeld door consumentenprijsindex), het aantal gepubliceerde titels en een cijfermatige trend (bedoeld om langetermijnconcurrentie van andere media te beschrijven). De prijselasticiteit die hij berekent voor de Deense boekenmarkt is $-1,4$. De totale vraag naar boeken in Denemarken is dus volgens dit onderzoek zeer prijselastisch.

Als opmerking bij zijn schatting vermeldt hij dat het hoogstwaarschijnlijk beter was geweest als een specifieke indicator van competitie van andere media was gebruikt in plaats van alles op te sommen in een cijfermatige trend. Tevens plaatst hij een opmerking bij het feit dat er met OLS wordt geschat, terwijl de prijs niet exogeen is.

België (De Grauwe en Gielens, 1993)

De vraag naar boeken is voor de Belgische markt geschat aan de hand van maandelijkse gegevens gedurende de periode januari 1983 tot december 1991. De vraag is gemodelleerd als een functie van de totale private consumptie, de gemiddelde prijs van boeken, de prijs van substituten (o.a. televisies, draagbare radio's, platen en sommige speelgoedartikelen) en institutionele factoren. Deze laatste hebben betrekking op factoren die de aankoop van boeken beïnvloeden, zoals het begin van de zomervakantie, het begin van het schooljaar en de start van het academiejaar. De Grauwe en Gielens schatten de vergelijking aan de hand van OLS en komen uit op een prijselasticiteit van de totale vraag naar boeken van $-0,62$, die significant van 0 verschilt.

De auteurs plaatsen enige kanttekeningen bij de statistische gegevens. Zo gebruiken ze de vraag naar boeken en papier, omdat een afzonderlijke reeks voor boeken niet beschikbaar is. Hierdoor verandert de interpretatie van de coëfficiënten, wat vooral de geschatte constante en de prijselasticiteit kan beïnvloeden.

Nederland (Van Ours, 1989)

In het model van Van Ours is de boekenverkoop per hoofd van de bevolking een functie van het gemiddelde inkomen per hoofd van de bevolking, de reële boekenverkoopprijs, een cijfermatige trend en het aantal uitleningen per hoofd van de bevolking.

Van Ours schat elke vergelijking met OLS voor de periode van 1967-1987 en voor de periode van 1977-1987. De gegevens zijn jaarlijkse data. Van Ours schat de prijselasticiteit op $-0,8$, dat wil zeggen dat wanneer de prijs met 1% toeneemt, de vraag naar boeken met 0,8% zal dalen.

Als commentaar op het onderzoek het volgende citaat: “De cijfermatige trend is onbevredigend vanwege de onbekende betekenis ervan. Wat aan de trendmatige daling ten grondslag ligt is niet zonder meer duidelijk. In principe is het een verandering in de consumentenpreferenties en wellicht een indicator van een verschuiving ‘van woord naar beeld’, zeker is dit evenwel niet” (Van Ours, 1989).

Conclusie

Alle drie de onderzoeken hebben betrekking op macrostudies. De data zijn dus voor alle boeken geaggregeerd en hebben geen betrekking op individuele boektitels (voor een schatting van de prijselasticiteit van individuele boeken en de kruislingse elasticiteiten tussen verschillende groepen boeken is een microstudie nodig). Tevens gaan alle drie de onderzoeken uit van de prijs als verklarende variabele. Het Nederlandse en Deense onderzoek gebruiken daarnaast het inkomen en het Belgische onderzoek de consumptie. Het Deense en Nederlandse onderzoek nemen beide een cijfermatige trend mee in de schatting. Het Nederlandse onderzoek kijkt voor substituten naar de bibliotheekuitleningen, terwijl de Belgische onderzoek de prijs van substitutiegoederen (zoals televisietoestellen) meeneemt als verklarende factor.

Opvallend zijn de verschillende waarden van de geschatte prijselasticiteit. De Belgen schatten net als de Nederlanders een lage prijselasticiteit van respectievelijk $-0,6$ en $-0,8$, wat duidt op een inelastische vraag. De Denen daarentegen schatten de prijselasticiteit op $-1,4$, dat wil zeggen een elastische vraag.

De drie onderzoeken schatten aan de hand van OLS, terwijl de boekenprijs en het aantal bibliotheekuitleningen niet exogeen zijn. De boekenprijs is onder meer afhankelijk van het aantal boeken dat wordt verkocht, terwijl het aantal bibliotheekuitleningen onder andere afhankelijk is van de prijs van boeken in relatie tot de hoogte van het abonneegeld. Het gebruik van OLS is om deze reden niet verantwoord. Ook maken ze bij de trend geen gebruik van een specifieke factor. Een cijfermatige trend geeft heel weinig informatie over de achterliggende factoren die de trend teweegbrengen. Alhoewel de studies alle de invloed van de televisie noemen, gaan ze daar verder niet op in.

B2.3 Methodologie

Vanwege beperkt beschikbare data werken we ook in deze studie met macrogegevens.¹ Dit onderzoek kijkt derhalve naar de prijselasticiteit van de totale boekenvraag en niet naar de prijselasticiteit van individuele boektitels. Zoals vermeld gaat dit onderzoek ervan uit dat vier factoren bepalend zijn voor de vraag naar boeken. Dit zijn het inkomen, de prijs, de bibliotheekuitleningen en een trendvariabele. De trendvariabele kent twee variaties, namelijk 1) de logaritme van het aantal uur dat mensen gemiddeld per

week naar de televisie kijken en 2) het gemiddeld aantal uur televisiekijken per week (zonder log-transformatie). De schattingen van dit model houden wel rekening met de endogeniteit van de prijs, wat in eerdere studies nog niet het geval was.

De twee vergelijkingen zien er allemaal als volgt uit (waarbij ze dus verschillen in de invulling van T):

$$\ln V_{b,t} = \alpha + \beta \ln Y_t + \gamma \ln P_t + \delta \ln B_t + \eta T$$

waarbij,

t = 1977-1994, jaarlijks

$V_{b,t}$ = de vraag naar boeken in periode t

α = een constante

Y_t = het reëel besteedbaar inkomen in periode t

P_t = de reële prijs van boeken in periode t

B_t = het aantal bibliotheekuitleningen in periode t

T = de trendvariabele

β = de te schatten inkomenselasticiteit

γ = de te schatten prijselasticiteit

δ = de te schatten bibliotheekelasticiteit

η = de te schatten trendcoëfficiënten

Omdat schattingen met OLS, gelet op de conclusie in de vorige paragraaf, niet zuiver en consistent zou zijn, schatten we met 2SLS (Two Stages Least Square) oftewel IV (Instrumentele Variabele).¹

In theorie is het mogelijk dat een additionele variabele opgenomen moet worden om de diversiteit in de markt aan te geven (gelet op de heterogeniteit van de boekenmarkt). We experimenteren daarom met het invoegen van een proxy voor diversiteit, namelijk het aantal gepubliceerde titels.

B2.4 Data

Deze paragraaf geeft een korte beschrijving van de verschillende variabelen en instrumenten.

De vraag naar boeken

Data voor de boekenverkoop zijn afkomstig van de Stichting Speurwerk. Ze zijn verzameld aan de hand van een jaarlijkse enquête waarvan het veldwerk door het NIPO is uitgevoerd, in opdracht van de Stichting Speurwerk. Elke week is een steekproef van 400 tot 800 Nederlandse huishoudens ondervraagd over hun recente aankopen van algemene boeken. In 1995 is een trendbreuk opgetreden. In dat jaar veranderde de manier van enquêteren en werden de methoden van enquêteren geavanceerder.

Door deze verandering zijn de data van voor 1995 niet vergelijkbaar met die van na dit jaar.² De schattingsperiode loopt derhalve van 1977 tot 1994.

De vraag naar boeken vertoont sinds 1982 een dalende trend. In 1991 is de vraag licht gestegen en deze stijging heeft zich voortgezet tot en met 1994. De gemiddelde vraag naar boeken ligt door de jaren heen rond de 30 miljoen.

Het inkomen

Het gebruikte inkomensbegrip is het reëel besteedbaar inkomen. Gegevens over het nominaal besteedbaar inkomen komen van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Voor de eerste jaren (tot 1987) zijn alleen twee-jaar gegevens beschikbaar. Door middel van interpolatie hebben we de gemiste jaren benaderd. De resulterende reeks is gedeeld met de consumentenprijsindexcijfers (CPI) met 1990 als basisjaar.

Het reëel besteedbaar inkomen vertoont sinds 1981 een stijgende lijn. Van 1985 tot 1991 was deze stijging het grootst. Vanaf 1991 is de stijging van het inkomen aan het afzwakken. De uitgaven aan boeken als aandeel in het gezinsinkomen zijn in de jaren negentig niet toegenomen. Dit aandeel bedroeg ongeveer 0,3% (CBS). In de jaren tachtig en daarvoor bedroeg dit percentage 0,4%. De uitgaven aan boeken als aandeel van het gezinsinkomen zijn de laatste jaren dus gedaald.

De prijs

Gegevens over de gemiddelde prijs van algemene boeken komen eveneens van de Stichting Speurwerk. Deze gegevens komen uit dezelfde enquête en vertonen dus ook een trendbreuk in 1995. Deze cijfers delen we door het CPI met 1990 als basisjaar, om te komen tot de reële prijs. Probleem bij de data is dat alleen gegevens over de gemiddelde verkoopprijs beschikbaar zijn. Dit zegt niets over de samenstelling van de verkochte boeken naar genre en uitvoering (paperback, pocket, hardcover).

De reële gemiddelde prijs van het boek is van 1980 tot en met 1985 sterk gedaald, vervolgens vertoonde deze een stijgende trend tot en met 1998. De reële gemiddelde prijs van het boek bedraagt in 1994 f 22 en ligt daarmee lager dan de prijs van f 25,60 in 1977.

De bibliotheekuitleningen

Informatie over de bibliotheekuitleningen zijn via het CBS beschikbaar voor de jaren 1884 tot en met 1995. Deze data hebben echter betrekking op het lenen van alle soorten lectuur, inclusief tijdschriften, weekbladen, wetenschappelijke boeken en schoolboeken. Deze gegevens bieden geen informatie over het aantal geleende algemene boeken.

De bibliotheekuitleningen zijn begin jaren tachtig sterk gestegen. Sinds 1988 bevindt het aantal uitleningen zich op een redelijk stabiel niveau van ongeveer 180 miljoen per jaar.

Aantal gepubliceerde titels

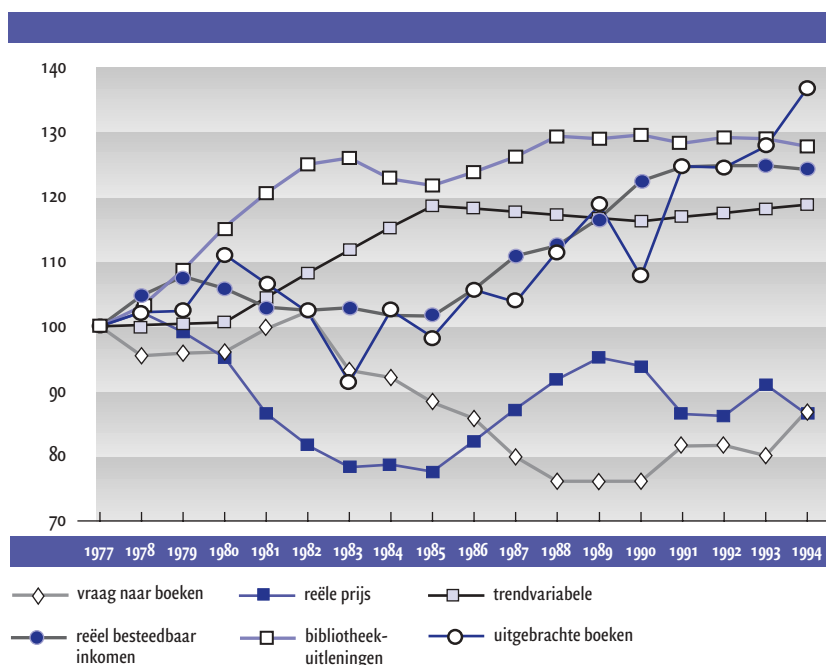
Gegevens over het aantal gepubliceerde titels bij Nederlandse uitgeverij zijn afkomstig van de Stichting Speurwerk. Daarbij is het helaas niet mogelijk om (voor de hele datareeks) onderscheid te maken naar nieuwe boeken en herdrukken, noch naar algemene boeken, schoolboeken en wetenschappelijke boeken. Het aantal gepubliceerde boeken is in de onderzochte periode sterk gestegen van ongeveer 12.000 boeken in 1977 naar ongeveer 18.000 in 1994. De data bevatten trendbreuken in 1983 en 1991.

De trendvariabele

De trendvariabele is het aantal uur dat een Nederlander gemiddeld per week televisiekijkt. De gegevens zijn afkomstig uit het tijdbestedingsonderzoek dat het SCP elke vijf jaar verricht. In dit onderzoek houden ongeveer 3.000 respondenten een week in oktober, per kwartier een dagboek bij. Tevens worden zij voor en na deze week geïnterviewd. Omdat dit onderzoek eens in de vijf jaar wordt verricht hebben we door middel van interpolatie een schatting gemaakt van de gegevens voor de tussenliggende jaren. Het aantal wekelijkse uren televisiekijken steeg van 10,2 uur in 1975 naar 12,4 in 1995. Vooral in de eerste helft van de jaren tachtig groeide de populariteit van televisiekijken snel.

Onderstaande grafiek geeft inzicht in de ontwikkeling van de verschillende variabelen.

Figuur B2.1 Ontwikkeling van de variabelen



Bron: Stichting Speurwerk (2001) en CBS (1995)

B2.5 Schattingsresultaten

De resultaten van de regressie staan in tabel B2.1 gesommeerd. De vier regressies in de tabel verschillen wat betreft 1) de gebruikte trendvariabele en 2) het al dan niet invoegen van het aantal gepubliceerde titels als variabele.

Tabel B2 Regressieresultaten

variabele	α	inkomens- elasticiteit	prijs- elasticiteit	bibliotheek- elasticiteit	(log) trend	log aan- tal titels	adj R ²	DW ²
model 1								
trendvariabele								
Coëfficiënt	16,89	0,09	-0,88	-0,30	-0,12		0,92	1,63
t-waarde	8,37	0,60	-4,19	-1,49	-5,99			
model 4.2								
log trendvariabele								
Coëfficiënt	18,52	0,08	-0,89	-0,26	-1,34		0,94	1,67
t-waarde	9,87	0,56	-4,25	-1,30	-6,03			
model 4.3								
trendvariabele + aantal titels								
Coëfficiënt	17,31	-0,03	-0,88	-0,29	-0,11	0,11	0,96	1,74
t-waarde	8,73	-0,12	-4,72	-1,65	-6,49	0,50		
model 4.4								
log trendvariabele + aantal titels								
Coëfficiënt	18,86	-0,02	-0,89	-0,26	-1,32	0,09	0,95	1,75
t-waarde	9,92	-0,07	-4,65	-1,41	-6,35	0,41		

Voor deze vier regressies geldt dat de inkomenselasticiteit een klein positief teken heeft. De inkomenselasticiteit is echter in geen van de vier regressies significant. Dit betekent dat de grootte van het inkomen niet aantoonbaar van belang is voor de vraag naar boeken. Per saldo hebben de twee tegengestelde effecten van het inkomen dus geen invloed op de vraag naar boeken.

De prijselasticiteit is in de vier modellen opvallend stabiel, de waarde varieert tussen de $-0,88$ en $-0,89$. Dit betekent dat de prijs, zoals verwacht, een negatieve invloed op de vraag naar boeken heeft. De gevonden waarde is vergelijkbaar met het eerdere onderzoek van Van Ours (1989) en is beduidend hoger dan de meer recent gemeten prijselasticiteit van Hjorth-Andersen (2000), die een prijselasticiteit van $-1,4$ vond.

De bibliotheekelasticiteit is negatief, maar in geen van de regressies significant. Dit betekent dat een toename van het aantal bibliotheekuitleningen niet aantoonbaar leidt tot een daling van de vraag naar boeken.

De trendvariabele is negatief en significant, zowel bij de log-transformaties als bij de niet-getransformeerde data. Dit betekent dat een toename van het aantal uren dat consumenten televisiekijken gedurende de onderzoeksperiode, een negatieve invloed heeft op de vraag naar boeken.

Ten slotte hebben de modellen waarin het aantal titels als proxy voor de diversiteit is opgenomen een positieve, maar insignificante coëfficiënt, vergelijkbaar met de resultaten van Hjorth-Andersen.

Voor informatie over de toetsingsgrootheden verwijzen wij naar de achterliggende paper.

B2.6 Conclusie

Dit onderzoek draagt bij aan de kleine reeks van onderzoeken die tot nog toe zijn gedaan naar de prijselasticiteit van boeken. Als toevoeging aan reeds bestaand onderzoek zijn het gebruik van de trendvariabele te noemen en de schatting aan de hand van 2SLS. In dit onderzoek gaan we dus niet uit, zoals in andere onderzoeken, van alleen een cijfermatige trend en houden we rekening met de endogeniteit van de prijs.

Uit het onderzoek komt een prijselasticiteit naar voren van $-0,9$. Voor de Nederlandse markt voor algemene boeken is in het verleden een vergelijkbare prijselasticiteit van $-0,8$ geschat. Voor de Belgische boekenmarkt was deze waarde ook kleiner dan 1, maar bedroeg $-0,65$. De Deense schatting van de prijselasticiteit van $-1,4$ van de vraag naar boeken wijkt alleen af van het gevonden resultaat. De Deense schatting kijkt echter niet naar specifieke substituten, wat de overige studies wel doen.

Uit het onderzoek blijkt dat de concurrentie van andere vrijetijdsbesteding van groot belang is voor de vraag naar boeken; belangrijker dan het inkomen en de bibliotheekuitleningen.

Noten

- 1 Data over individuele boeken zijn niet beschikbaar. Stichting Speurwerk maakt sinds 1987 onderscheid naar 8 typen boeken. Hiermee is echter geen voldoende lange reeks te maken, gelet op de trendbreuken in de prijsdata in 1995. Gegevens op micro-niveau uit het Tijdsbestedingsonderzoek (TBO, zie hoofdstuk 5) bieden geen informatie over de prijs van de aangeschafte boeken en of een familie een bibliotheekabonnement bezit of niet. Ook is het onderscheid tussen lezen en kopen van boeken niet te maken op basis van deze gegevens.
- 2 Sinds 1975 hebben zich in de registratie drie trendbreuken voorgedaan: Trendbreuk 1 (1983) betreft de overgang van handmatige naar geautomatiseerde gegevensverwerking. Trendbreuk 2 (1991) is de verlenging van de inzendtermijn van boeken tot zes maanden na het verschijningsjaar (tot dan was de inzendtermijn gelijk aan het verschijningsjaar). Vanaf trendbreuk 3 (1994) maakt Stichting Speurwerk gebruik van herziene computerprogrammatuur waardoor de verdeling tussen algemene boeken, schoolboeken en wetenschappelijke boeken mogelijk was. Vanaf die datum tellen ook alle internationale uitgaven mee waar een Nederlandse uitgever bij betrokken is (Stichting Speurwerk, 2001).

Bijlage 3 Subsidie voor boekverkopers en uitgevers in plaats van de vaste boekenprijs

In deze bijlage ligt de vraag voor wat de toegevoegde waarde is van subsidie voor uitgevers (en eventueel auteurs) naast een subsidie voor boekverkopers. De argumentatie om voor uitgevers (en eventueel auteurs) beslag te leggen op overheidsmiddelen is gebaseerd op de ‘merit good’ overwegingen die de overheid heeft met betrekking tot pluriformiteit (zie § 4.3).

Dit alternatief behelst een subsidie voor uitgevers (en eventueel auteurs), naast een subsidie voor boekverkopers. De vormgeving, effectiviteit en efficiëntie van de subsidie voor boekverkopers zijn in dit alternatief hetzelfde als in § 8.3.3. De toelichting in deze bijlage beperkt zich daarom tot de additionele subsidie voor uitgevers (en waar relevant auteurs).

Vormgeving

Net als bij de subsidie voor boekverkopers is er een groot aantal opties bij de verdere vormgeving van de subsidie, waarvan wij er enkele aanstippen (in aanvulling op de opties bij de subsidie voor boekverkopers).

- De overheid heeft de optie de subsidies alleen ten goede te laten komen aan uitgevers, of ook gedeeltelijk aan auteurs. Subsidies voor auteurs (bijvoorbeeld werkbeurzen of projectsubsidies) kunnen de kosten voor uitgevers verlagen om boektitels te publiceren en op die manier bijdragen aan de pluriformiteit. Bovendien kunnen de kwaliteit en kwantiteit van manuscripten stijgen, wanneer de beloning voor auteurs beter wordt. Met een gecombineerde subsidie voor auteurs en uitgevers kan de overheid voorkomen dat gesubsidieerde manuscripten niet worden gepubliceerd. Om praktische redenen neemt het vervolg van dit rapport auteurs niet nadrukkelijk mee in de beschouwing. Veel van de bevindingen voor uitgevers gelden echter ook voor auteurs.
- De overheid heeft verschillende opties om de criteria vast te stellen op basis waarvan de subsidies worden toegekend. Bij de (niet uitputtende) voorbeelden die we hier noemen ligt het voor de hand de expertise van het boekenvak te benutten en de subsidies te laten verdelen door een onafhankelijke partij. Een eerste optie is uitgevers die voor subsidie in aanmerking willen komen te laten beargumenteren op welke wijze zij bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, waarna de subsidies worden verdeeld via een kwaliteitsvergelijking. Bij uitgevers ligt de optie om gebruik te maken van NUGI-codes niet voor de hand, omdat uitgevers zelf NUGI-codes toedelen aan hun boeken. Hierdoor dreigt het gevaar dat uitgevers in de verleiding komen omwille van de subsidie wat lankmoediger literair-culturele NUGI-codes toe te kennen. Eventueel kan dit worden opgevangen door een jury in het

leven roepen die NUGI-toekenningen beoordeelt, maar dit verhoogt de transactiekosten. Ten slotte is het een optie de subsidietoewijzing aan uitgevers geheel open te laten en het over te laten aan het eigen inzicht van een commissie, waarbij de enige voorwaarde is dat de subsidieverstrekingen bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen.

- De overheid heeft de keuze de subsidie te richten op alle soorten boeken, of deze te beperken tot bepaalde typen. Een overweging zou bijvoorbeeld kunnen zijn boeken gepubliceerd via ‘printing on demand’, ‘publishing on demand’ of e-boeken geen subsidie te geven, omdat daarbij de vaste kosten zeer laag zijn en daarmee de risico’s kleiner. Het uitsluiten van boeken die via deze innovatiemethoden worden gepubliceerd zou ten koste kunnen gaan van de efficiëntie. Met deze methoden kunnen uitgevers immers tegen lage kosten een pluriform pakket aanbieden. Dit rapport veronderstelt daarom dat alle typen boeken in aanmerking komen voor subsidie, alhoewel dit ook nadelen meebrengt (zie later in deze paragraaf).
- Om te voorkomen dat een uitgever verschillende malen subsidie zou krijgen voor dezelfde inhoud is het mogelijk de subsidie eenmalig toe te kennen op basis van de eerste druk die de uitgever publiceert. Bij deze optie kan een uitgever niet opnieuw subsidie ontvangen bij herdrukken, herzieningen of goedkopere edities van één titel.
- De overheid heeft verschillende opties om te voorkomen dat gesubsidieerde publicaties nooit bij boekverkopers terechtkomen (zoals in Zweden, zie box B3.1). Een eerste mogelijke oplossing is te zorgen voor overlap tussen de subsidiecriteria voor uitgevers en subsidie voor boekverkopers, zodat boekverkopers er belang bij hebben de gesubsidieerde publicaties in hun assortiment op te nemen. Een tweede optie is om de uitgeverssubsidie mede afhankelijk te maken van de mate waarin die boeken bij de boekverkoper terechtkomen.

Box 3.1 Uitgeverssubsidies in Zweden

In Zweden ontvangen uitgevers subsidie bij de publicatie van literaire boeken. De overheid alloceert en betaalt de subsidie achteraf om de invloed op het ondernemersgedrag te beperken (vast bedrag per boek, ongeacht de kosten). In Zweden subsidieert de overheid in 2001 met zo’n 6,6 mln euro ongeveer een derde van de gepubliceerde fictie en twintig procent van de jeugdboeken (naar schatting zo’n 850 titels). Van belang is ten slotte dat gesubsidieerde boeken in Zweden regelmatig nooit de boekverkoper bereiken, omdat de subsidiecriteria niet vereisen dat uitgevers de gepubliceerde boeken verkopen (EIM, 2001).

- Het is een optie om de subsidie voor boekverkopers en uitgevers aan te wenden voor het tot stand brengen van een commissiesysteem. Zo'n stelsel bestaat in Finland voor algemene boeken, waarbij 300 boekhandels (84%) zijn aangesloten en meer dan 100 uitgevers. De overeenkomst houdt in dat uitgevers een exemplaar van elke nieuwe titel en elke nieuwe druk op commissiebasis naar de boekhandel sturen, die ten minste 80% van deze 'gratis' voorraad in de winkel opstelt. Iedere titel is een tot twee jaar in commissie, waarna de boekhandel het boek terugstuurt of alsnog inkoopt. Een boek dat de boekhandel binnen de commissieperiode verkoopt moet hij meteen bestellen (en dan wel voor eigen rekening). In Finland is het aanbod van boeken bij boekhandels met een commissieovereenkomst bijna het tienvoudige van overige boekhandels. Voor een dergelijk commissiesysteem is in principe geen overheidsbemoeienis nodig. Alleen kunnen de kosten voor administratie en logistiek prohibitief hoog zijn, waardoor marktpartijen waarschijnlijk niet willen meewerken. De toepasbaarheid wordt verder bemoeilijkt door het grote aantal algemene boeken dat jaarlijks in Nederland verschijnt (ruim 10.000, waarvan 42% literair-cultureel), waardoor veel boekverkopers nauwelijks meer ruimte zouden hebben om geïmporteerde of oudere boeken in de schappen te zetten. Door deze praktische uitvoeringsproblemen kan de toepassing een reëel probleem zijn. In Finland participeren marktpartijen, omdat de overheid subsidie geeft voor de logistieke kosten van literair-cultureel geachte boeken in het commissiesysteem. Wanneer de Nederlandse overheid het systeem ook een goede manier vindt voor de bevordering van de brede beschikbaarheid van boeken, dan ligt het – gelet op het grote aantal gepubliceerde boeken – voor de hand de subsidie alleen te stimuleren voor bepaalde typen boeken en boekverkopers.

Box B3.2 Voorbeeld omvang en effecten subsidie boekverkopers én uitgevers

Voor de omvang van een subsidie voor boekverkopers en uitgevers hanteren we – net als in box 9.4 – een bedrag van 14 miljoen euro (7 miljoen voor uitgevers plus 7 miljoen voor boekverkopers). Oogmerk is te schetsen welke effecten een subsidie kan bereiken zonder extra maatschappelijke kosten. De illustratie wil niet zeggen dat het de beste subsidieomvang is.

Voor de illustratie van de effecten hanteren we een vast subsidiebedrag per uitgever en een subsidie met een glijdende schaal voor boekverkopers. De hoogte van de subsidie die een boekverkoper krijgt, is afhankelijk in hoeverre hij zich kwalificeert op basis van NUGI-codes, conform de selectie van literair-culturele titels in hoofdstuk 6. De keuze om NUGI-codes te gebruiken komt grotendeels voort uit praktische overwegingen (beschikbaarheid data via Centraal Boekhuis). Het is niet evident dat dit de beste vormgeving zou zijn. De berekeningen dienen alleen ter indicatie, aangezien geen rekening wordt gehouden met gedragseffecten bij boekverkopers en uitgevers.

Subsidie voor uitgevers

Bij de berekeningen hanteren we als ondergrens dat alleen uitgevers in aanmerking komen die ten minste tien boektitels op de markt aanbieden. Op basis van berekeningen met data van het Centraal Boekhuis blijkt dat uitgevers die hieraan voldoen in 2000 gemiddeld 181 boektitels aanboden, waarvan 78 literair-culturele titels (43,1%). Het is niet duidelijk welk deel van het aanbod een uitgever in één jaar heeft uitgegeven. Hoeveel publicaties kunnen uitgevers jaarlijks financieren met een subsidie van in totaal 7 mln euro?

Allereerst dienen we de beheerskosten (9%) van het subsidiebedrag af te trekken. Dan resteert ruim 6 mln euro. Voor de verdere beantwoording kiezen we redelijk arbitrair het subsidiebedrag dat uitgevers krijgen bij een bepaald percentage gepubliceerde literair-culturele titels.

Stel dat uitgevers alleen voor subsidie in aanmerking komen wanneer ten minste 50% van hun titels literair-cultureel is. Berekeningen op basis van NUGI-codes geven aan dat dan 127 uitgevers voor subsidie in aanmerking komen (25% van totaal). In het voorbeeld ontvangen de 127 uitgevers ieder 50.000 euro subsidie. Hiermee kunnen ze ieder jaarlijks de publicatie van zeven titels volledig vergoeden.³ In totaal is de subsidie voldoende voor de volledige financiering van de publicatie van bijna 900 titels per jaar.

criterium: aandeel literair-cultureel	subsidie-bedrag (€)	aantal titelpublicaties dat jaarlijks volledig kan worden gesubsidieerd	aantal kwalificerende boekverkopers
> 50%	5.0000	7	127

Subsidie voor boekverkopers

Uitgaande van berekeningen met data van het Centraal Boekhuis blijkt dat boekverkopers in 2000 jaarlijks gemiddeld 4.282 boektitels inkochten, waarvan 1.826 (43%) literair-cultureel. Welk deel van de inkoop kunnen boekverkopers volledig financieren bij een subsidie voor in totaal 7 mln euro (ruim 6 mln euro exclusief beheerskosten)?

Stel dat alleen boekverkopers in aanmerking komen die per jaar ten minste 2.000 boekenexemplaren inkopen van ten minste 1.000 verschillende titels en waarvan ten minste 40% literair-cultureel is. Dan gaat de subsidie naar 475 boekhandels (23%). Zij hebben een gemiddelde assortimentsbreedte van ruim 3.800 boektitels, waarvan 48% literair-cultureel. Voor een voorbeeld van de wijze waarop dit bedrag kan worden verdeeld, zie onderstaande tabel. In totaal is de subsidie van netto ruim 6 mln euro voldoende om de inkoop van circa 850.000 boekenexemplaren.⁴ Dit is circa 7,5% van alle in 2000 door het Centraal Boekhuis gedistribueerde literair-culturele Nederlandstalige titels.

aantal boek- exemplaren	criterium		subsidie- bedrag (€)	aantal kwalifi- cerende boek- verkopers	aantal boek- exemplaren dat een boekverkoper met de subsidie kan financieren
	aantal titels	aandeel literair- cultureel			
> 10.000	> 3.000	> 60%	35.000	31	circa 4.700
> 10.000	> 3.000	50-60%	30.000	32	circa 4.000
> 10.000	> 3.000	40-50%	15.000	185	circa 2.000
> 2.000	> 1.000	> 40%	7.000	227	circa 950
totaal			ruim € 6 mln subsidie		circa 850.000 boekexemplaren gefinancierd

Effectiviteit

Prestaties brede beschikbaarheid ten opzichte van de vaste boekenprijs:

- Subsidie voor zowel uitgevers als boekverkopers kan, afhankelijk van de omvang ervan, dezelfde prestaties bereiken wat betreft brede beschikbaarheid als subsidie die zich concentreert op boekverkopers. Box B3.2 illustreert dat 10 mln euro subsidie voldoende is om bij 475 boekverkopers (23% van totaal) de kosten van 9 tot 42% van de door hen gekochte literair-culturele boeken volledig te financieren.
- Wanneer de subsidie voor uitgevers mede afhankelijk is van de mate waarin de boeken bij boekverkopers terecht komen, kan de subsidie ook zelfstandig de brede beschikbaarheid van boeken bevorderen.

Prestaties pluriformiteit ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Subsidie voor zowel uitgevers als boekverkopers heeft, wederom afhankelijk van de omvang ervan, dezelfde positieve invloed op pluriformiteit als subsidie die zich concentreert op boekverkopers.
- De toegevoegde waarde van een subsidie voor uitgevers, naast een subsidie voor boekverkopers, is dat het uitgevers op directe wijze stimuleert om literair-culturele boektitels en genres te publiceren. De subsidie zal zowel een substitutie- als een uitbreidingseffect tot gevolg hebben. Doordat het belang van beide effecten van tevoren niet bekend is, is het niet mogelijk de invloed van een subsidie op de pluriformiteit te kwantificeren. In vergelijking met de vaste boekenprijs zal de toegevoegde waarde van een subsidie voor uitgevers, in aanvulling op een subsidie voor boekverkopers, beperkt zijn. Een subsidie voor boekverkopers heeft ook al een

- positieve invloed op de pluriformiteit (zie § 7.2.1 en § 7.2.3). Bovendien blijkt uit paragraaf 7.2.2 dat de vaste boekenprijs maar in beperkte mate bijdraagt aan kruissubsidiëring door uitgevers. Ten slotte is het de vraag hoe noodzakelijk een subsidie voor uitgevers is, aangezien volgens paragraaf 8.3 de perspectieven voor de ontwikkeling van de pluriformiteit vanuit de aanbodzijde gunstig zijn.
- Box B3.2 illustreert dat 10,2 mln euro subsidie de mogelijkheid biedt om bij 188 uitgevers (38% van totaal) de kosten van de publicatie van twee tot negen titels volledig te financieren.

Prestaties publieksparticipatie ten opzichte van de vaste boekenprijs

- Subsidie voor zowel boekverkopers als uitgevers kunnen een dempend effect hebben op de prijzen van boeken, doordat boekverkopers en uitgevers voor de literair-culturele boektitels geen kruissubsidiëring meer hoeven toe te passen via bestsellers. Hiermee werkt dit alternatief gunstig uit voor de publieksparticipatie, in tegenstelling tot de vaste boekenprijs.

Zekerheid bijdrage aan cultuurpolitieke doelstellingen

- De overheid kan met de subsidie heel gericht en niet-vrijblijvend de brede beschikbaarheid en pluriformiteit van literair-culturele boektitels stimuleren. Hierdoor heeft zij de zekerheid dat ten minste het aantal gesubsidieerde boeken beschikbaar is voor het publiek. In tegenstelling tot de vaste boekenprijs is het bij dit alternatief niet mogelijk dat boekverkopers en uitgevers profiteren van de subsidie zonder dat ze bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, mits de criteria goed zijn vastgesteld.
- Met overheidssubsidies is het behalen van cultuurpolitieke doelstellingen in de boekenmarkt niet afhankelijk van de technologische ontwikkelingen.

Efficiëntie

De kosten en verstoringen van een subsidie voor uitgevers zijn goed vergelijkbaar met die van subsidie voor boekverkopers. We stippen ze hier daarom slechts kort aan.

Invloed prijzen vergeleken met de vaste boekenprijs

- Een subsidie voor zowel boekverkopers als uitgevers verstoort de prijsvorming in de markt niet. Het is waarschijnlijk dat de prijzen van bestsellers, substitueerbare en incurante boektitels zullen dalen, omdat boekverkopers en uitgevers die van de overheid subsidie ontvangen geen kruissubsidiëring meer hoeven toe te passen. Zonder vaste boekenprijs hebben boekverkopers en uitgevers bovendien de mogelijkheid om prijsstrategieën toe te passen.

Beperking innovatie vergeleken met de vaste boekenprijs

- Een subsidie voor boekverkopers en uitgevers verstoort de prikkels voor innovatie in de markt niet. Efficiënte boekverkopers kunnen via prijsconcurrentie hun marktaandeel vergroten.

Risico overheidsfalen vergeleken met de vaste boekenprijs

- De mogelijkheid bestaat dat uitgevers een subsidie krijgen voor boektitels die ze zonder subsidie ook zouden hebben gepubliceerd.
- Een mogelijkheid tot verstoring schuilt in de noodzaak dat de overheid, bijvoorbeeld via NUGI-codes, de criteria omtrent brede beschikbaarheid moet (laten) concretiseren om de subsidies te kunnen verdelen.
- Een belangrijk verschil tussen de subsidie voor boekverkopers en die voor uitgevers betreft de toekenning van subsidiegelden. Bij boekverkopers is de keuze van de relevante NUGI-codes subjectief, maar wanneer de overheid deze eenmaal heeft vastgesteld kan de toekenning van subsidies langs objectieve maatstaven gebeuren. Bovendien zijn de assortimenten van boekverkopers redelijk goed onderling te vergelijken doordat deze elkaar gedeeltelijk overlappen. Door de verscheidenheid is de overheid bij subsidies voor uitgevers eerder aangewezen op een commissie en is de toekenning van subsidiegelden elk jaar een subjectieve keuze. Dit wordt versterkt doordat de fondsen die uitgevers in een jaar op de markt hebben gebracht, moeilijk onderling vergelijkbaar zijn. Als gevolg van informatieasymmetrie, politieke opportuniteit en invloed van lobbyisten is de kans reëel dat verstoringen optreden bij de toekenning van de subsidiegelden (overheidsfalen). De ervaring bij de Raad van Cultuur is dat steeds meer subsidieaanvragers tegen de beschikking bezwaar aantekenen, omdat ze het niet eens zijn met de afwijzing of de hoogte van de subsidie. In 2000 ging circa 15% van alle subsidieaanvragers in beroep. Dit brengt onzekerheid en omvangrijke transactiekosten mee.
- De omvang van het budget voor subsidies en de criteria voor subsidietoewijzing zijn afhankelijk van het politieke klimaat en brengen daarom onzekerheden mee voor uitgevers.

Kosten overheidsbudget vergeleken met de vaste boekenprijs

- Met een subsidie voor zowel uitgevers als boekverkopers is belastinggeld gemoeid. Box B3.2 illustreert echter dat voor 20,2 miljoen euro 188 uitgevers en 475 boekverkopers een zeer ruime subsidie zouden kunnen krijgen. Dit subsidiebedrag is gelijk aan de besparing die consumenten zouden hebben, indien als gevolg van afschaffing van de vaste boekenprijs de prijzen gemiddeld 5% zouden dalen.
- Een bron van verstoringen kan samenhangen met de bureaucratie en beheerskosten die met de verdeling van subsidies zijn gemoeid.
- Boekverkopers en uitgevers dienen administratieve kosten te maken om subsidies aan te vragen.

Conclusie

Uit het voorgaande komen aanwijzingen naar voren dat een subsidie voor uitgevers, naast die voor boekverkopers, slechts een beperkte toegevoegde waarde biedt voor de cultuurpolitieke doelstellingen, terwijl de kans op overheidsfalen sterk vergroot.

Noten

- 1 850 boeken tegen een gemiddelde inkoopprijs van € 7,35 is ruim € 6 mln. Voor de gemiddelde inkoopprijs van € 7,35 is uitgegaan van 60% van de gemiddelde verkoopprijs van € 12,25 (betekent een handelsmarge van 40%).

Bijlage 4 Gevolgen afschaffen vaste boekenprijs voor importboeken

Op 1 mei 1998 is de vaste boekenprijs voor importboeken afgeschaft, nadat de Europese Commissie had aangegeven dat ze er niet mee kon instemmen. Deze bijlage beschrijft kort wat de gevolgen zijn van deze afschaffing. De recente datum van afschaffing beperkt de mogelijkheden de effecten te kwantificeren (§ B4.1).

Aanvullende informatie komt voort uit gesprekken met boekverkopers (§ B4.2). Deze bijlage eindigt met een korte conclusie (§ B4.3).

B4.1 Kwantitatieve ontwikkeling importboeken

Van de ruim 1 mld euro die in 1998 in Nederland aan boeken werd besteed, is volgens CBS-statistieken 20% geïmporteerd. Er is geen informatie over de soorten boeken die worden geïmporteerd, maar de indruk bestaat dat het voor een belangrijk deel wetenschappelijke boeken betreft. Een indicatie voor de import van algemene boeken is de omvang van niet-Nederlandstalige boeken. In 2000 bedroeg de omzet hierin 17,5 mln euro; 9,6% van het totaal.

In 2000 werden volgens het CBS voor in totaal 236 miljoen euro boeken ingevoerd (CBS rekent daarbij ook brochures, gedrukte muziek en cartografische werken mee). De ontwikkeling van de import van boeken sinds 1990 verloopt zeer grillig, met groeipercentages tussen de +22% en -26% in omzet en tussen de +13% en -35% in hoeveelheid.

Voor de beoordeling van de effecten van afschaffing van de vaste boekenprijs is informatie over de consumptie van importboeken van belang. Hiervoor zijn geen specifieke cijfers beschikbaar en dienen we terug te vallen op cijfers over vreemdtalige boeken van de Stichting Spuurwerk (2001). Die zijn voor deze analyse om twee redenen echter niet ideaal. Allereerst missen hierin de wetenschappelijke boeken en ten tweede hebben de data betrekking op niet-Nederlandstalige boeken in plaats van importboeken.¹ De ontwikkeling van de consumptie van anderstalige boeken kan daarom niet meer zijn dan een indicatie van de consumptie van importboeken.

Bij vergelijking blijkt de ontwikkeling vanaf 1990 van niet-Nederlandstalige algemene boeken los te staan van de ontwikkeling van Nederlandstalige algemene boeken. Zo daalde de prijs van anderstalige boeken tussen 1990 en 1995 met 7%, terwijl Nederlandstalige boeken 8% duurder werden. Hierdoor is niet te zien of sinds 1998 anderstalige boeken een afwijkende ontwikkeling vertonen. De opvallende prijsstijging van anderstalige boeken in 2000 ten opzichte van 1999 met 16% kan nagenoeg helemaal worden verklaard door wisselkoersveranderingen van de belangrijkste importlanden (de Amerikaanse dollar en het Britse pond zijn in dat jaar respectievelijk 16% en 8% duurder geworden). De prijsstijging is gepaard gegaan met een lichte daling van de afzet in anderstalige boeken.

B4.2 Notities uit gesprekken met boekverkopers

Boekhandels geven in gesprekken aan dat er tot op heden geen grote prijsconcurrentie is bij de verkoop van importboeken. Voor boeken van een importeur hanteren ze steevast de adviesprijs van de importeur. De gesprekspartners wijken wel van de adviesprijs af wanneer ze de importboeken op verzoek van een klant bestellen. Veelal berekenen ze dan een iets hogere prijs in verband met transactiekosten. De boekhandels die (gespecialiseerde) boeken zelf inkopen, hanteren een vaste omrekenkoers: de bankkoers plus een variërende opslag.

Internetboekverkopers zijn de enige die bij importboeken structureel op prijs concurreren. Zo ligt de prijsstelling van buitenlandse bestsellers bij Bol.com zo'n 20% onder de adviesprijs en voor boeken uit de subtop zo'n 10%. Voor overige boeken (door hen de 'backlist' genoemd) hanteert Bol.com wel de adviesprijs. De lagere prijzen zijn mogelijk door schaaffecten en door rechtstreeks met de buitenlandse aanbieder te onderhandelen. Bol.com schat dat het marktaandeel van internetboekverkopers bij importboeken groter is dan bij Nederlandstalige boeken, als gevolg van de lagere prijzen.

Branchevreemde kanalen zijn tot op heden nauwelijks geïnteresseerd in de verkoop van importboeken. Soms verkopen ze zeer grote bestsellers (zoals Harry Potter) tegen een lage prijs, als lokartikel.

B4.3 Conclusie

Sinds de afschaffing van de vaste boekenprijs zijn de prijzen van geconsumeerde importboeken sterk gestegen. Deze prijsstijgingen kunnen nagenoeg helemaal worden verklaard door wisselkoersveranderingen. Afschaffing van de vaste boekenprijs bij importboeken heeft in de traditionele verkoopkanalen geen grote prijsconcurrentie teweeggebracht, waarschijnlijk zelfs een lichte gemiddelde prijsstijging door de opslag bij bestellingen. Bij internetboekverkopers heeft afschaffing van de vaste boekenprijs bij importboeken wel geleid tot lagere prijzen.

Noot

- 1 Nederlandstalige import uit België valt hierdoor weg, terwijl Friese en Engelstalige boeken van Nederlandse uitgevers onterecht meewegen. Deze laatste betreffen tezamen 6,8% van alle gekochte vreemdtalige boeken.

Literatuur

Adriaansens en Verdaasdonk (1984)

H. Adriaansens en H. Verdaasdonk. De toekomst van het boek. Amsterdam: Joost Nijsen, 1984.

Allan en Curwen (1991)

W. Allan en P. Curwen. Competition and choice in the publishing industry. London: Institute of Economic Affairs, distributed by Atlas Fairfax, 1991 (Hobart Paper, no. 116).

Van Baelen (1990)

C. van Baelen. Ontbreken van een vaste boekenprijs: gevolgen voor het Vlaamse boekenvak. Den Haag: Stichting Bibliographia Neerlandica., 1990.

Berenschot (1995)

Berenschot. De podiumkunsten na 2000. Naar een nieuw beleid. Utrecht: Berenschot, 1995.

Van den Berg (1989)

H.O. van den Berg. Maatschappelijke respons. Instrumenten van beleid. Amsterdam: Cenario, 1989.

Bina (1981)

V. Bina. Over liefde en avontuur. Deventer: Van Loghum Slaterus, 1981.

Boekblad (1999)

Boekblad 1999, nr. 46 en 51/52.

Boekblad (2000)

Boekblad 2000, nr. 27, 33, 35, 49.

Boekblad (2001)

Boekblad 2001, nr. 4, 15, 37.

Breedveld et al. (2001)

K. Breedveld, A. van den Broek, J. de Haan en F. Huysmans. ...Tijdsbesteding 2000... Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau, 2001.

Van den Brink (1987)

R.E.M. van den Brink. Economische structuur en ontwikkeling van de informatiemedia in Nederland 1938-1985, in het bijzonder die met betrekking tot de Uitgeverij. Leiden/Antwerpen: H.E. Stenfert Kroese BV, 1987 (Katholieke Universiteit Brabant).

Brinkman (1988)

L. Brinkman. Nota Letterenbeleid. Den Haag: SDU, 1988 (Tweede Kamer, vergaderjaar 1988-1989, 20928, nr. 2).

Van den Broek en De Haan (1998)

A. van den Broek en J. de Haan. Cultuur en vrije tijd zijn elkaars concurrent geworden. In: NRC Handelsblad, 22 oktober 1998.

Van den Broek, Knulst en Breedveld (1999)

A. van den Broek, W. Knulst en K. Breedveld. Naar andere tijden? Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau, 1999.

Van den Broek (1999)

A. van den Broek. Boeken worden minder gelezen. In: NRC Handelsblad, 22 maart 1999.

- Van den Broek en De Haan (2000)
 A. van den Broek en J. de Haan. Cultuur tussen competentie en competitie. Contouren van het cultuurbereik in 2030. Amsterdam: Boekmanstudies/Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau, 2000.
- Van den Broek en De Haan (2001)
 A. van den Broek en J. de Haan. Cultuur verliest slag om vrije tijd. In: NRC Handelsblad, 10 mei 2001.
- CBS (1995)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Collectie, uitleningen, exploitatieoverzicht naar openbare en provinciale bibliotheken, aangesloten of zelfstandig. 1995
- CBS (2001a)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Productiestatistieken. In: Maandstatistiek van de buitenlandse handel.
- CBS (2001b)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Bedrijven naar activiteit en grootteklasse vanaf 1993. 2001
- CBS (2001c)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Branchegegevens vanaf 1994. 2001
- CBS (2001d)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Afgelegde afstand per persoon per dag naar vervoerswijze en motief. 2001
- CBS (2002a)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. Gemiddelde uitkomsten per bedrijf, 1999. 2002
- CBS (2002b)
 Centraal Bureau voor de Statistiek. De leefsituatie van de jeugd naar leeftijd en geslacht. 2002
- Centraal Boekhuis (1997)
 Centraal Boekhuis. Handboek voor de Boekhandel. Culemborg: Centraal Boekhuis, 1997.
- Centraal Boekhuis (2000)
 Centraal Boekhuis. Jaarverslag 1999. Culemborg: Centraal Boekhuis, 2000.
- Centraal Registratiekantoor Detailhandel-Ambacht, CRK (2000)
 Centraal Registratiekantoor Detailhandel-Ambacht, CRK. Aantal vestigingen in de detailhandel 1999. Centraal Registratiekantoor Detailhandel-Ambacht, 2000.
- CPB (2000)
 Centraal Planbureau. Publishers Caught in the Web? Den Haag: CPB, 2000.
- CPB (2001)
 Centraal Planbureau. De commerciële dienstverlening: een heterogene sector met gunstige groeiperspectieven. Den Haag: CPB, 2001.
- Chen (1999)
 Y. Chen. Oligopoly Price Discrimination and Resale Price Maintenance. In: RAND Journal of Economics 30 (1999) 3 (441-455).
- Commissie Economische Mededinging (1985)
 Commissie Economische Mededinging. Advies inzake de vaste boekenprijs in Nederland. 1985.
- Cursus Boekhandel (2000)
 Cursus Boekhandel. Lesmap. 2000.

- Danish Competition Authority (2000)
 Danish Competition Authority. Konkurrencevedregørelse (rapport over concurrentie). 2000.
- Deneckere, Marvel en Peck (1996)
 R. Deneckere., H.P. Marvel en J. Peck. Demand Uncertainty, Inventories, and Resale Price Maintenance. In: Quarterly Journal of Economics 111 (1996) 3 (885-913).
- Deneckere, Marvel en Peck (1997)
 R. Deneckere, H.P. Marvel en J. Peck. Demand Uncertainty and Price Maintenance: Markdowns as Destructive Competition. In: American Economic Review 87 (1997) 4 (619-641).
- EIM (2001)
 EIM. De vaste boekenprijs; een internationale quick scan. 2001.
- EIM/Hoofdbedrijfschap Detailhandel (1995)
 EIM/Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Brancheverkenning 1995; de boekhandel. 1995.
- EIM/Hoofdbedrijfschap Detailhandel (1999)
 EIM/Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Brancheschets, Detailhandel in boeken, tijdschriften en kranten. 1999.
- Van Empel (1990)
 M. van Empel. Advies aan de Nederlandse taalunie inzake de EEG-rechtelijke aspecten van een vaste boekenprijs. Den Haag: Stichting Bibliographia Neerlandica, 1990.
- Europese Commissie (1998)
 Europese Commissie. Beschikking fusie tussen Advent International/EIM/WH Smith. 1998.
- Europese Commissie (1999)
 Europese Commissie. Vervolg op het Groenboek betreffende verticale afspraken. 1999.
- Europese Commissie (2000)
 Europese Commissie. Guidelines on Vertical Restraints. 2000
- Fishwick (1985)
 F. Fishwick. Book prices in Australia and the United States of America. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1985.
- Fishwick (1989)
 F. Fishwick. The Economic Implications of the Net Book Agreement. London: The Publishers Association, 1989.
- Funke (1996)
 V. Funke. Dat bestelhuis! Dat bestelhuis! Wat speelt dat 'n rol! 125 jaar Centraal Boekhuis. Culemborg: Centraal Boekhuis, 1996.
- Gedin (1984)
 P. Gedin. De ontwikkeling van de literaire markt. In: H. Adriaansens en H. Verdaasdonk (red.). De toekomst van het boek. Amsterdam: Joost Nijsen, 1984.
- Gelauff (2001)
 G.M.M. Gelauff. Hoe prikkelbaar is de kenniseconomie? Een zoektocht naar nieuwe verhoudingen tussen concurrentie en normen. 2001.
- Geroski (1998)
 P.A. Geroski. Thinking creatively about markets. In: International Journal of Industrial Organisation 16 (1998) (677-695).

- Gilo (1999)
 D. Gilo. Retail Competition Percolating through to suppliers. John M. Olin Center for law, Economics and Business, Harvard Law School, 1999 (Discussion Paper nr. 262).
- Grauwe en Gielens (1993)
 P. de Grauwe en G. Gielens. De prijs van het boek en de leescultuur. 1993.
- Heij en Van Niekerk (1986)
 P. Heij en N. van Niekerk. De vaste boekenprijs: pro's en contra's. Den Haag: Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven, 1986.
- Herpers (2000)
 A.A. Herpers. Mediamarkt in Nederland en Vlaanderen 2000. 2000.
- Hersch (1994)
 P.L. Hersch. The Effects of Resale Price Maintenance on Shareholder Wealth: The Consequences of Schwegmann. In: Journal of Industrial Economics 42 (1994) 2 (205-216).
- Hjorth-Andersen (2000)
 Chr. Hjorth-Andersen. A model of the Danish book market. In: The journal of cultural economics, 2000.
- Holahan (1979)
 W.L. Holahan. A Theoretical Analysis of Resale Price Maintenance. In: Journal of Economic Theory 21 (1979) 3, (411-420).
- Holierhoek (2000)
 P. Holierhoek. Letteren en letterenbeleid. In: V. Veldheer et al. (red.). Handboek Cultuurbeleid. Den Haag: Elsevier bedrijfsinformatie, 2000.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel (1998)
 Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Consument en detailhandel 1998. 1998.
- Hoofdbedrijfschap Detailhandel (2000)
 Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Branches in beeld: Boekhandel. 2000.
- Hubregtse (1984)
 S. Hubregtse. Het pocketboek. In: Frederik Muller Akademie (samenst.). Tussen schrijver en lezer; een doorsnee van het boekenvak. 1984.
- Ippolito (1991)
 P.M. Ippolito. Resale Price Maintenance: Empirical Evidence from Litigation. In: Journal of Law and Economics Part 1, 34 (1991) 2 (263-294),.
- Jullien en Rey (2000)
 B. Jullien en P. Rey. Resale Price Maintenance and Collusion.. 2000 (Working Papers IDEI).
- Karsen (1997)
 W. Karsen. Voor elk type klant bestaat een passende boekwinkel. In: Trouw, 14 mei 1997.
- Knulst (1982)
 W. Knulst. Mediabeleid en cultuurbeleid. Een studie over de samenhang tussen twee beleidsvelden. Den Haag: Staatsuitgeverij, 1982 (WRR voorstudies en achtergronden mediabeleid, M10).
- Knulst en Kalmijn (1988)
 W. Knulst en M. Kalmijn. Van woord naar beeld. Rijswijk: Sociaal en Cultureel Planbureau, 1988.
- Knulst en Kraaykamp (1996)
 W. Knulst en G. Kraaykamp. Leesgewoonten. Een halve eeuw onderzoek naar het lezen en zijn belagers. Rijswijk: Sociaal en Cultureel Planbureau, 1996.

- Koninklijke Vereeniging ter bevordering van de belangen des Boekhandels (1991)
 Koninklijke Vereeniging ter bevordering van de belangen des Boekhandels.
 NUGI. Handleiding voor het gebruik van de Nederlandse Uniforme Genre
 Indeling. Amsterdam: Koninklijke Vereniging van het Boekenvak, 1991.
- Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (1999)
 Koninklijke Vereniging van het Boekenvak. Reglement Handelsverkeer 2000.
 Reglement voor het handelsverkeer van boeken in Nederland per 15 januari
 1999. Amsterdam: Koninklijke Vereniging van het Boekenvak, 1999.
- Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (2000)
 Koninklijke Vereniging van het Boekenvak. Jaarverslag 1999. Amsterdam:
 Koninklijke Vereniging van het Boekenvak, 2000.
- Koedooder en Wiebenga (1984)
 M. Koedooder en B. Wiebenga. Uitgeverijen, goed dat ze er zijn. In: Frederik
 Muller Akademie (samenst.). Tussen schrijver en lezer; een doorsnee van het
 boekenvak. 1984.
- Knulst en Van Beek (1990)
 W. Knulst en P. van Beek Tijd komt met de jaren. Rijswijk: Sociaal en Cultureel
 Planbureau, 1990.
- Knulst en Schoonderwoerd (1983)
 W. Knulst en L. Schoonderwoerd. Waar blijft de tijd. Rijswijk: Sociaal en
 Cultureel Planbureau, 1983.
- Kraaykamp (1993)
 G. Kraaykamp. Over lezen gesproken. Rijswijk: Sociaal en Cultureel Planbureau,
 1993.
- Van Krevelen (1997)
 J. van Krevelen. Cultureel correcte uitstapjes naar de boekhandel. In: Trouw,
 22 april 1997.
- Lachman en Van der Meer (2000)
 R. Lachman en K. van der Meer. Auteursrecht E-boek blijft zorgenkind,
 www.tno.nl, 2000.
- Langeveld (2000)
 I. Langeveld. E-book van curieus speeltje naar commercieel product. In:
 Boekblad 48 (2000) (12-15).
- Van Leeuwen (1998)
 W. van Leeuwen. Een boek is iets aangenaams. Amsterdam/Antwerpen:
 KVB/VBVB, 1998.
- Van Leeuwen en De Jager (2000)
 W. van Leeuwen en G. de Jager. De stand van boeken t/m tweede kwartaal 2000.
 Basisrapport algemene boekenmarkt. Amsterdam: Stichting Speurwerk betref-
 fende het Boek, 2000 (Basisrapport algemene boekenmarkt).
- Marvel en McCafferty (1984)
 H.P. Marvel en S. McCafferty. Resale Price Maintenance and Quality
 Certification. In: Rand Journal of Economics 15 (1984) 3 (346-359).
- Marvel en McCafferty (1985)
 H.P. Marvel en S. McCafferty. The Welfare Effects of Resale Price Maintenance.
 In: Journal of Law and Economics 28 (1985) 2 (363-379).
- Mathewson en Winter (1998)
 F. Mathewson en R. Winter. The Law and Economics of Resale Price
 Maintenance. In: Review of Industrial Organization 13 (1998) 1-2 (57-84).

- Van Melle (1999)
 M. van Melle. Boekhandel in Beweging; Driekwart eeuw boekenvak met de boekhandelsketens Ella en De Ark als invalshoek. 1999.
- Miller (1997)
 M.C. Miller. The Publishing Industry. In: E. Barnouw (samenst.). Conglomerates and the Media. 1997.
- ministerie van Economische Zaken (1997)
 ministerie van Economische Zaken. Beslissing op verzoek tot ontheffing van verbod van collectieve verticale prijsbinding. In: Staatscourant, 13 maart 1997 (nr. 52) .
- ministerie van Economische Zaken en Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (2000)
 ministerie van Economische Zaken en Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Startnotitie evaluatie vaste boekenprijs. Rijswijk: ministerie van WVC, 2000.
- ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (1998)
 ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Cultuurbeleid in Nederland. Den Haag: SDU, 1998.
- ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (1999)
 ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Cultuur als confrontatie. Uitgangspunten voor het cultuurbeleid 2001-2004. Den Haag: SDU, 1999.
- ministerie van Welzijn, Volksgezondheid en Cultuur (1998)
 ministerie van Welzijn, Volksgezondheid en Cultuur. Cultuurbeleid in Nederland. Rijswijk: WVC, 1998.
- Mondriaan Stichting (2001)
 Mondriaan Stichting, Regeling voor het bevorderen van aankopen hedendaagse beeldende kunst door particulieren (de Kunstkoopregeling). 2001
- Mulisch (1962)
 H. Mulisch. Voer voor Psychologen. 1962.
- NBLC, Vereniging van Openbare Bibliotheken (2000)
 NBLC, Vereniging van Openbare Bibliotheken. Plein Publiek. 2000.
- Nederlandse Boekverkopersbond (2000)
 Nederlandse Boekverkopersbond. Jaarverslag 1999. 2000.
- Nederlandse Boekverkopersbond (2000)
 Nederlandse Boekverkopersbond. Bedrijfsvergelijkend Onderzoek onder Nederlandse boekhandels over het jaar 1998. 2000.
- Nederlandse Boekverkopersbond en Novaka (2000)
 Nederlandse Boekverkopersbond en Novaka. Professionalisering boek- en kantoorvakhandel door middel van ICT. 2000.
- Nederlandse Mededingingsautoriteit (2000)
 Nederlandse Mededingingsautoriteit. Nieuw beleid inzake verticale overeenkomsten. 2000 (brochure).
- Nederlandse Mededingingsautoriteit (2001)
 Nederlandse Mededingingsautoriteit. Richtsnoeren samenwerking bedrijven. 2001.
- Van Niekerk en Oosterbeek (1986)
 N.C.M. van Niekerk en H. Oosterbeek. De prijs van boeken: tussen cultuur en mededinging. In: De vaste boekenprijs: pro's en contra's van het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven. 1986.
- Van Niftrink (1998)
 J. van Niftrink. Wet op het specifiek cultuurbeleid. In: V. Veldheer et al. (red.). Handboek Cultuurbeleid. Den Haag: Elsevier bedrijfsinformatie, 1998.

- Nijsen (1984)
 J. Nijsen. Het huis van het boek. In: Frederik Muller Akademie (samenst.). Tussen schrijver en lezer; een doorsnee van het boekenvak. 1984.
- Nuis (2001)
 A. Nuis. Het boek en de markt; een pleidooi voor vrijheid door verkeersregels. 2001.
- Nuis en Wijers (1995)
 A. Nuis en G. Wijers. Mediabeleid. Den Haag: SDU, 1995 (brief van de staatssecretaris van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen en de minister van Economische Zaken, 16 mei 1995, Tweede Kamer 1994-1995, 23968, nr.7).
- OECD (1997)
 OECD (1997). Resale Price Maintenance. OECD/GD, 229 (1997).
- Office of Fair Trading (1997)
 Office of Fair Trading. Competition in retailing. 13 (1997) (research paper).
- Van Oorschot (1999)
 W. van Oorschot. De vaste boekenprijs en de losse flodders van de Consumentenbond. 1999.
- Oosterbaan Martinius (1990)
 W. Oosterbaan Martinius. Schoonheid, welzijn, kwaliteit. Kunstbeleid en verantwoording na 1945. Den Haag: SDU, 1990.
- Ornstein (1985)
 S.I. Ornstein. Resale Price Maintenance and Cartels. In: Anitrust Bulletin 30 (1985) 2 (401-432).
- Ornstein en Hanssens (1987)
 S.I. Ornstein en D.M. Hanssens. Resale Price Maintenance: Output Increasing or Restricting? The Case of Distilled Spirits in the United States. In: Journal of Industrial Economics 36 (1987) 1 (1-18).
- Van Ours (1989)
 J.C. van Ours. De Nederlandse boekenmarkt tussen stabiliteit en verandering. Amsterdam: VU, 1989 (Serie Research Memorandum 1989-9).
- Overstreet (1983)
 T. Overstreet. Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence. Washington, DC: Federal Trade Commission, 1983.
- Overstreet en Fisher (1985)
 T.R. Overstreet Jr. en A.A. Fisher. Resale Price Maintenance and Distributional Efficiency: Some Lessons from the Past. In: Contemporary-Policy-Issues 3 (1985) 3 (43-58).
- Pen (1986)
 J. Pen. Ter verdediging van de vaste boekenprijs. In: De vaste boekenprijs: pro's en contra's van het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven. 1986.
- Van der Ploeg (1998)
 F. van der Ploeg. Vaste boekenprijs. In: Algemeen Dagblad, 23 mei 1998.
- Pots (2000)
 R. Pots. Cultuur, koningen en democraten. Overheid en cultuur in Nederland. Nijmegen: SUN, 2000.
- Powell (1985)
 W.W. Powell. Getting into Print: The decision-making Process in scholarly Publishing. Chicago/London: University of Chicago Press, 1985.

- Raad voor Cultuur (2000)
 Raad voor Cultuur. Van de schaarste ende overvloed. Advies voor de cultuurnota 2001-2004. Den Haag: Raad voor Cultuur, 2000.
- Raad voor de Kunst (1995)
 Raad voor de Kunst. Advies 'Banden tussen boekhandel en bibliotheek'. 1995.
- Rouffaer (1984)
 Rouffaer. Reclame en publiciteit. In: Frederik Muller Akademie (samenst.). Tussen schrijver en lezer; een doorsnee van het boekenvak. 1984.
- Rüpert, Klopfleisch en Stumpp (1997)
 B. Rüpert, R. Klopfleisch en H. Stumpp. Ökonomische Analyse der Buchpreisbindung. 1997.
- Scherer en Ross (1990)
 F.M. Scherer en D. Ross. Industrial Market Structure and Economic Performance. Boston: Houghton Mifflin, 1990 (3rd ed.).
- Service en Adviesbureau voor de boekhandel (2000)
 Service en Adviesbureau voor de boekhandel. Bedrijfsvergelijkend Onderzoek onder Nederlandse boekhandels over het boekjaar 1998. 2000.
- Shapiro en Varian (1999)
 Shapiro en Varian Information Rules; A strategic guide to the network economy. Boston (MA): Harvard Business School Press, 1999.
- Shiffirin (2000)
 A Shiffirin. The Business of Books. New York: Verso, 2000.
- Sociaal en Cultureel Planbureau (1986)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Advies cultuurwetgeving. Cultuurbeleid in historisch, beleidsanalytisch en juridisch perspectief. Rijswijk: SCP, 1986.
- Sociaal en Cultureel Planbureau (1998)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en Cultureel Rapport 1998: 25 jaar sociale verandering. Rijswijk: SCP, 1998.
- Sociaal en Cultureel Planbureau (2000)
 Sociaal en Cultureel Planbureau. Sociaal en Cultureel Rapport 2000. Nederland in Europa. Den Haag: SCP, 2000.
- Sontrop (1984)
 T. Sontrop. Het fondsbeleid van een literaire uitgeverij. In: H. Adriaansens en H. Verdaasdonk (red.). De toekomst van het boek. Amsterdam: Joost Nijsen, 1984.
- Steenhuis (1999)
 P. Steenhuis. Ontlezing is onzin volgens CPNB-directeur Henk Kraima: 'Het gaat goed met het lezen'. In: NRC Handelsblad, 5 maart 1999.
- Stichting Speurwerk (1993)
 Stichting Speurwerk. Lenen & kopen van boeken. 1993.
- Stichting Speurwerk (2001)
 Stichting Speurwerk. Kerncijfers t/m vierde kwartaal 2000. 2001.
- Stichting Speurwerk (1999)
 Stichting Speurwerk. Titelproductie 1997; Basisrapport Algemene Boeken. 1999.
- Stichting voor Economisch Onderzoek (2001)
 Stichting voor Economisch Onderzoek. De vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs: een evaluatie. Amsterdam: 2001 (rapportnr. 577).
- Stiglitz (1988)
 J.E. Stiglitz. Economics of the Public Sector. Norton, 1988.

- Stokmans (1999)
 M. Stokmans. Zijn kopers en leners van fictie verschillende marktsegmenten? *Bibliotheekblad* 3 (1999) 24 (15-16).
- Structuurcommissie boekenbranche (1985)
 Structuurcommissie boekenbranche. Doorlichting uitgeverijen. 1985 (deelrapport 7)
- Structuurcommissie boekenbranche (1985)
 Structuurcommissie boekenbranche. Verticale kostprijsanalyse en -vergelijking. 1985 (deelrapport 15)
- Structuurcommissie boekenbranche (1985)
 Structuurcommissie boekenbranche. Structuurverbeteringsproject boekenbranche. Eindrapportage structuurcommissie. 1985.
- Structuurverbeteringsproject boeken (1988)
 Structuurverbeteringsproject boeken. Het algemene boek; een ontwikkelingschets. 1988.
- Stuurgroep Herstructurering Openbaar Bibliotheekwerk (2000)
 Stuurgroep Herstructurering Openbaar Bibliotheekwerk. Open poort tot kennis. Den Haag: SDU, 2000.
- De Swaan (1985)
 A. de Swaan. Kwaliteit is klasse. De sociale wording en werking van het cultureel smaakverschil. Amsterdam: Bert Bakker, 1985.
- Tesselaar (2000)
 R. Tesselaar. Is de kaaskop een boekenwurm? In: *Metro*, 13 maart 2000.
- Uitermark (1986)
 P.J. Uitermark. Verticale prijsbinding van boeken; concurrentie en cultuur – een aanzet tot analyse. In: *De vaste boekenprijs: pro's en contra's van het Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven*. 1986.
- Vademecum voor de boekhandel (1998)
 Vademecum voor de boekhandel (1998)
- Verdaasdonk (1984)
 H. Verdaasdonk. De onderscheidenheid van het literaire titelaanbod. In: H. Adriaansens en H. Verdaasdonk (red.). *De toekomst van het boek*. Amsterdam: Joost Nijsen, 1984.
- Verdaasdonk (1989)
 H. Verdaasdonk. De vluchtigheid van literatuur. Het verwerven van boeken als cultureel gedrag. Amsterdam: Bert Bakker, 1989.
- Verdaasdonk (1997)
 H. Verdaasdonk. Productgerichte aanbiedersongestuurde afnemers. Het lezen van boeken in de vrije tijd en de beslissing om boeken te kopen of te lenen. In: *Bericht aan de vrienden van de Jan Campertstichting* 13 (1997) (43-51).
- Vereeniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels (1990)
 Vereeniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels. Artikel 99 WEM en de vaste boekenprijs. Toelichting op het verzoek van de Vereeniging ter bevordering van de Belangen des Boekhandels (VVVB), d.d. 13 september 1990. Amsterdam: VVVB, 1990 (op aanvraag verstrekt).
- Verouden (2001)
 V. Verouden. *Essays in Antitrust Economics*. 2001.
- Visser (1996)
 Visser. *Mededinging en Cultuur. De vaste boekenprijs*. Nijmegen: Katholieke Universiteit Nijmegen, 1996 (doctoraalscriptie Beleidsgerichte Economie).

De Vries (2001)

S. de Vries. Mededinging en niet-economische belangen. In: J.W. van de Gronden en K.J.M. Mortelmans (red.). Mededingingsmonografieën deel 3. 2001.

Van Wezel (1984)

R. van Wezel. De uitgever als 'verkoper'. In: Frederik Muller Akademie (samenst.). Tussen schrijver en lezer; een doorsnee van het boekenvak. 1984.

Van Zwan (1992)

A. van Zwan. Advies inzake de boekvoorziening en de positie van de boekhandel in Nederland, onderzoek ten behoeve van het ministerie van WVC. 1992.

Publicaties Sociaal en Cultureel Planbureau

Werkprogramma

Het Sociaal en Cultureel Planbureau stelt elke twee jaar zijn Werkprogramma vast. De tekst van het lopende programma (2002-2003) is te vinden op de website van het SCP: www.scp.nl. Het Werkprogramma is rechtstreeks te bestellen bij het Sociaal en Cultureel Planbureau. ISBN 90-377-0097-7 (EUR 10)

SCP-publicaties

Onderstaande lijst bevat een selectie van publicaties van het Sociaal en Cultureel Planbureau. Deze publicaties zijn verkrijgbaar bij de boekhandel (prijswijzigingen voorbehouden). Een complete lijst is te vinden op de website van het SCP: www.scp.nl.

Sociale en Culturele Rapporten

Sociaal en Cultureel Rapport 1998. ISBN 90-5749-114-1 (EUR 41)

Sociaal en Cultureel Rapport 2000. ISBN 90-377-0015-2 (EUR 34)

The Netherlands in a European Perspective. Social & Cultural Report 2000. ISBN 90-377-0062 4 (English edition 2001) (\$ 99,50)

Nederlandse populaire versie van het SCR 1998

Een kwart eeuw sociale verandering in Nederland; de kerngegevens uit het Sociaal en Cultureel Rapport. Carlo van Praag en Wilfried Uitterhoeve. ISBN 90-6168-662-8 (EUR 11)

Engelse populaire versie van het SCR 1998

25 years of social change in the Netherlands; Key data from the Social and Cultural Report. Carlo van Praag and Wilfried Uitterhoeve. ISBN 90-6168-580-x (EUR 11)

Nederlandse populaire versie van het SCR 2000

Nederland en de anderen; Europese vergelijkingen uit het Sociaal en Cultureel Rapport 2000. Wilfried Uitterhoeve. ISBN 90-5875-141-4 (EUR 13,40).

SCP-publicaties 2001

2001/1 Gewenste groei. Bevolkingsgroei en sociaal-ruimtelijke ontwikkelingen in ex-groei-kernen (2001). ISBN 90-377-0031-4 (EUR 15,90).

2001/2 Noch markt, noch staat. De Nederlandse non-profitsector in vergelijkend perspectief (2001). ISBN 90-377-0027-6 (EUR 27,30).

2001/3 Onderwijs in allochtone levende talen. Een verkenning in zeven gemeenten (2001). ISBN 90-377-0050-0 (EUR 13,60).

- 2001/4 Verstandig verzorgd. Een empirisch onderzoek naar de efficiëntie van de intramurale zorg voor verstandelijk gehandicapten (2001). ISBN 90-377-0051-9 (EUR 11,35).
- 2001/5 Trends in de tijd. Een schets van recente ontwikkelingen in tijdsbesteding en tijds-ordering (2001). ISBN 90-377-0068-3 (EUR 15,90)
- 2001/6 Vrij om te helpen. Verkenning betaald langdurig zorgverlof (2001). ISBN 90-377-0053-5 (EUR 18,20).
- 2001/8 Zo gewoon mogelijk. Een onderzoek naar draagvlak en draagkracht voor de vermaatschappelijk in de geestelijke gezondheidszorg (2001). ISBN 90-377-0071-3 (EUR 30)
- 2001/10 Over werken in de postindustriële samenleving (2001). ISBN 90-377-0057-8 (EUR 34,10).
- 2001/11 Rapportage ouderen 2001. Veranderingen in de leefsituatie (2001). ISBN 90-377-0059-4 (EUR 29,55).
- 2001/13 De stad in de omtrek (2001). ISBN 90 377 0060 8, (EUR 18,20).
- 2001/14 De sociale staat van Nederland 2001. ISBN 90-377-0067-5 (EUR 36,15.)
- 2001/17a Rapportage minderheden 2001. Deel 1 Vorderingen op school. ISBN 90-377-0075-6 (EUR 22,50).
- 2001/17b Rapportage minderheden 2001. Deel 2 Meer werk. ISBN 90-377-0077-2 (EUR 14,80).
- 2001/17 Deel 1 en 2 Rapportage minderheden 2001. ISBN 90-377-0078-0 (EUR 32,95).
- 2001/18 Armoedemonitor 2001 (2001) ISBN 90-377-0069-1 (EUR 20,42)

SCP Publicaties 2002

- 2002/2 Van huis uit digitaal. Verwerving van digitale vaardigheden tussen thuismilieu en school (2002). ISBN 90-377-0089-6 (EUR 19)
- 2002/3 Voortgezet onderwijs in de jaren negentig (2002). ISBN 90-377-0072-1 (EUR 19)
- 2002/4 Boek en markt. Effectiviteit en efficiëntie van de vaste boekenprijzen (2002) ISBN 90-377-0095-0 (EUR 24,50)
- 2002/6 Niet-stemmers. Een onderzoek naar achtergronden en motieven in enquêtes, interviews en focusgroepen (2002). ISBN 90-377-0098-5 (EUR 19,90)

Onderzoeksrapporten 2001

- 2001/7 Geleidelijk digitaal (2001). ISBN 90-377-0083-7 (EUR 12)
- 2001/9 Het beeld van de wetenschap (2001). ISBN 90-377-0056-x (EUR 13,60)
- 2001/15 Een model voor strafrechtelijke keten (2001). ISBN 90-377-0066-7 (EUR 18,20)
- 2001/16 Efficiency of Homes for the Mentally Disabled in the Netherlands (2001). ISBN 90-377-0064-0 (EUR 11,35)
- 2001/21 De leefsituatie van allochtone ouderen in Nederland (2001). ISBN 90-377-0080-2 (EUR 12,90)

Onderzoeksrapporten 2002

- 2002/1 Onbetaalde arbeid op het spoor. ISBN 90-377-0073-x (EUR 12)

Werkdocumenten (rechtstreeks te verkrijgen bij het SCP)

- 67 De vraag naar kinderopvang (2001) (EUR 6,80).
- 68 Trends en determinanten in de sport (2000) (EUR 6,80).
- 69 De toekomst van de AWBZ (2001) (EUR 6,80).
- 70 The non profit sector in the Netherlands (2001) (EUR 6,80).
- 71 Oudkomers in beeld (2001) (EUR 6,80).
- 72 Het nieuwe consumeren (2001) (EUR 6,80).
- 73 Voorstudie onderzoek 0-12-jarigen (2001) (EUR 6,80).
- 74 Maten voor gemeenten (2001) (EUR 6,80).
- 75 Ontwikkelingen in reïntegratie van uitkeringsontvangers (2001) (EUR 13,60).
- 76 Tussenrapport Onderwijs in Allochtone Leven Talen (2001) (EUR 6,80)
- 77 Ruime kavel of compacte stad? (2001) (EUR 6,80)
- 78 Verslaglegging van de modellering van de ouderenzorg ten behoeve van het ramingsmodel zorg (EUR 6,80)
- 79 Sociale cohesie en sociale infrastructuur (EUR 6,80)

Overige publicaties

On Worlds of Welfare. Institutions and their effects in eleven welfare states. ISBN 90-377-0049-7 (\$ 19.95/EUR 22). (Integrale vertaling van *De maat van de verzorgingsstaat.*)

Report on the Elderly 2001. ISBN 90-377-0082-9 (EUR 34) (integrale vertaling van *Rapportage ouderen 2001.*)

Essay *Waarom blijven boeren?* (2001). ISBN 90-377-0084-5 (EUR 4,5)

Doelmatigheid in de publieke sector in perspectief (2001). ISBN 90-377-0081-0 (EUR 7)

Particulier initiatief en publiek belang (2002). ISBN 90-377-0086-1 (EUR 19,90)