

Rapport Local-for-Local

Opdracht

De werkgroep van uitgevers en boekhandelaren legt zich toe op de vraag hoe een local-for-localconcept kan bijdragen aan een beter rendement of meer efficiëntie in de boekenmarkt. Daarbij wordt in beeld gebracht wat de verwachtingen zijn van een dergelijk concept en wat ervoor nodig is om dit te realiseren. Daarbij wordt ook gekeken naar ondersteuning van technieken als RFID of de volledige implementatie van Themacodering. In eerste instantie levert de werkgroep een rapport op waarin overtuigend wordt beargumenteerd of het boekenvak wel of niet moet inzetten op deze strategie. Zo ja, dan beargumenteert de werkgroep waarom en geeft het een prognose af van de verbeteringen in efficiëntie of rendement. Die verbetering dient significant te zijn.

Doel

Het doel van local-for-local is een betere en snellere bediening door de fysieke boekhandel. Doordat de fysieke boekhandel kan putten uit een breder aanbod van boektitels (uitgebreid met boektitels die op dat moment niet beschikbaar zijn via CB). Daarbij wordt de gehele voorraad inzichtelijk en kunnen winkels met voorraad leveren aan winkels zonder voorraad. Die laatste zorgen ervoor dat de klant het boek krijgt. De verkopende boekhandel bepaalt zelf waar dat boek vandaan komt (op basis van factoren als aanbod, tarief en nabijheid bij de klant) en rekent af met de leverende boekhandel. Zonder dat de klant dat hoeft te merken. Uitgangspunt is dat de klantrelatie tussen klant en verkopende boekhandel behouden blijft en dat de revenuen ten gunste van de leverende boekhandel komen. De verwachting is dat het de positie van alle fysieke boekhandels versterkt, doordat winkels vaker de klant van dienst kunnen zijn door te profiteren van elkaars voorraden. Het algehele titelaanbod van fysieke boekhandels wordt erdoor versterkt, wat de brede verkrijgbaarheid ten goede komt. Daarbij delen zij het inzicht in hun voorraden en geven ze aan of en tegen welke condities dat boek beschikbaar is voor collega's om aan diens klant te kunnen aanbieden, zodat inzichtelijk wordt of een boek via een andere boekhandel geleverd kan worden.



Het heeft de voorkeur dat een boek uit een nabije boekhandel wordt geleverd, omdat dit duurzamer is. Zeker als het via een fietskoerier kan. Daarnaast speelt de snelheid van de levering een rol: is de levering dezelfde dag, de volgende dag of later?

Het concept richt zich op de fysieke boekhandel, en is vanuit dat oogpunt geen vakbreed collectief initiatief. Fysieke boekwinkels zouden het concept moeten omarmen.

Het concept kent de volgende uitgangspunten:

- De vragende boekhandel betaalt de volledige verkoopprijs aan de leverende boekhandel. De vragende boekhandel behoudt hiermee de eigen klantrelatie, maar maakt geen marge.
- De vragende boekhandel betaalt voor de distributie naar de klant. Hij maakt desgewenst afspraken met de klant over de vergoeding hiervoor.
- Bij voorkeur is de levering duurzaam. Dat wil zeggen dat de leverende boekhandel in de nabijheid is, bijvoorbeeld een afstand die overbrugbaar is voor een fietskoerier.
- Om voordeel te bieden ten opzichte van webwinkels dient de levering dezelfde of uiterlijk de volgende dag gedaan te zijn, tenzij de klant met latere levering instemt.
- Als de levering niet dezelfde dag gedaan kan worden, is levering uit voorraad door CB een logisch en aantrekkelijk(er) alternatief.

Door de werkgroep zijn de volgende kanttekeningen geplaatst bij het concept:

- Een belangrijke vraag is of er een incentive is voor vragende boekhandels om te bestellen bij een collega en niet te kiezen voor levering door CB, als het daar beschikbaar is.
- Bij het argument van duurzaamheid is de vraag hoe veraf een andere boekhandel mag zijn, om het nog een duurzame levering te noemen. Het roept de vraag op of je dit over heel Nederland kan uitrollen.
- De uitgangspunten over doorlevering van de ene boekhandel naar de andere zijn in principe eenvoudig. Toch zullen er ook regels voor een administratieve verrekensystematiek moeten komen, die ook uitgevoerd en beheerd moeten worden.
- Voorwaardelijk voor het welslagen is een volledig geautomatiseerd proces van voorraadinzicht, kunnen bestellen, status van orderverwerking en aflevering inclusief track&trace en handtekening van ontvanger.
- In dit model is het aanhouden van voorraad door boekhandels nodig. Enerzijds versterkt dat de rol van de boekhandels die voorraadbeheer als strategische optie hanteren. Anderzijds is het de vraag of het aanhouden van voorraad gestimuleerd wordt door dit principe. Vierkante meters in de boekhandel zijn ingericht voor de verkoop en niet voor distributie.
- Een nadeel voor de leverende boekhandel kan zijn dat hij de eigen klant moet teleurstellen, als vragende boekhandels de voorraad leegkopen. Een mechanisme van marktwerking kan hieraan tegemoetkomen. Daarbij kan de leverende boekhandel de voorraad op titelniveau beschikbaar stellen en sturen in de voorraadinformatie per titel.

Bevindingen

Er is een analyse gemaakt met CB- en voorraaddata van enkele boekhandels om inzicht te krijgen in:

- het aantal titels dat niet leverbaar is door CB en wel door een andere boekhandel;
- het volume dat deze titels vertegenwoordigen; en
- of het hardlopende titels zijn of juist niet.

Uit de steekproef bij enkele boekhandels blijkt dat het kan gaan om enkele honderden titels die niet leverbaar zijn bij CB en wel bij een grotere boekhandel. Bij kleinere boekhandels gaat het om tientallen titels. Hierbij gaat het om titels die zowel kort als heel lang niet leverbaar zijn. In de meeste gevallen gaat het om kleine volumes, vooral eentjes.

Enkele uitschieters betreffen hardlopende titels waar veel vraag naar is. Dat zijn meestal de titels die nog maar relatief kort niet meer leverbaar zijn. Daar is de hele markt naar op zoek en het kan voor een leverende boekhandel een optie zijn om die aan te houden voor de eigen klanten in plaats van die door te sturen naar een vragende boekhandel.

Conclusie van de werkgroep

Uit de analyse blijkt dat het om een beperkt aantal titels en een beperkt volume gaat. Dit leidt tot de conclusie dat het potentiële rendement en de potentiële impact op financieel-economische basis naar verwachting eveneens beperkt zullen zijn. Daarmee concludeert de werkgroep op basis van de opdracht en het financieel-economische uitgangspunten dat de business case local-for-local niet haalbaar is. Zij gaat er namelijk van uit dat er nog een significante investering nodig is om de oplossing uitvoerbaar te maken. Daarnaast zijn er nog de kritische kanttekeningen die de werkgroep heeft.

Omdat de werkgroep het concept een warm hart toedraagt wil het de lans breken voor een alternatieve maatregel. Het mogelijk maken van dit concept zal er toe leiden dat het boekenaanbod in Nederland bij alle verkooppunten kan worden verbreed. Dat is een directe verbetering voor een brede verspreiding van het pluriforme aanbod. Een fijnmazig netwerk van breed gesorteerde en voorraadhoudende boekhandels kan de verkoop zeker stimuleren.

Daarnaast benadrukt de werkgroep de mogelijkheid dat enkele fysieke boekhandels het samen omarmen. Enkele ketens kunnen bijvoorbeeld de handen ineenslaan om de voorraden aan elkaar te koppelen. Daarin ligt echter geen taak voor het collectief in het boekenvak.

Aanvullend heeft de werkgroep gekeken naar mogelijke rollen van RFID en themacodering in het versterken van het local-for-localconcept. Het RFID-plan is inmiddels gestaakt en de relatie met themacodering is er niet.