

# Boeken zijn echt anders

## Enkele kenmerken van de boekenmarkt

A. A. HERPERS\*

**Ter gelegenheid van de boekenweek — die dit jaar overigens twee weken duurt — is *ESB* deze week geheel gewijd aan het boek. Verschillende aspecten van het boek zullen worden behandeld: de ontwikkelingen op de boekenkoopmarkt, de toekomst van het boek, de problematiek van het bibliotheekwerk en ten slotte de verticale prijsbinding voor het boek. Bovendien zullen enkele economen aangeven welk boek de meeste indruk op hen heeft gemaakt. In dit artikel zullen eerst de organisatie en de structuur van het boekenvak worden belicht.**

### Inleiding

Het boekenvak is een uitzonderlijke bedrijfstak. Jaarlijks verschijnen er rond 8.000 nieuwe titels, waarbij elke titel als een nieuw produkt moet worden gezien. Bovendien zijn boeken, naast „gewoon te koop in de winkel”, ook geheel gratis of tegen geringe kosten te verkrijgen in de bibliotheek. Uit dit laatste volgt dat consumptie van boeken in de zin van lezen, niet per definitie tot omzet leidt. Hoewel het (door de overheid) voordelig ter beschikking stellen van boeken enerzijds een opvoedend effect heeft in de zin dat liefde voor het boek (en het eigen boekenbezit) wordt aangeleerd, kan anderzijds niet worden ontkend dat dit ook nadelige gevolgen kan hebben. In 1978 realiseerden de openbare bibliotheken bijna 140 mln. uitleningen, bijna het vijfvoudige van het aantal boeken dat door de particuliere consument in 1978 voor eigen (of anderen) bezit wordt aangeschaft. Het lenen van boeken gaat duidelijk ten koste van het kopen van boeken.

De totale boekenkoopmarkt, d.w.z. de markt van algemene, educatieve en wetenschappelijke boeken te zamen, heeft zich in de periode van vlak na de tweede wereldoorlog tot halverwege de jaren zeventig verachtvoudigd. Dit betekent gemiddeld een jaarlijks groeipercentage (gecorrigeerd voor inflatie) van 6 à 7. Dat percentage is zeer hoog als men bedenkt dat de gemiddelde jaarlijkse groei van het bruto nationaal produkt gedurende deze periode minder dan 5% bedroeg. Nog sterker was gedurende deze periode de groei van twee andere uitgeversectoren: de tijdschriften en de dagbladen; de (voor inflatie gecorrigeerde) omzet groeide hier met een factor 10 tot 12.

De boekenmarkt, en met name die van het algemene boek, stagneert evenwel sinds het midden van de jaren zeventig. Recente onderzoeksgegevens over het aankooppatroon van de particuliere consument ten aanzien van algemene boeken, duiden erop dat de markt in aantallen en in geld nagenoeg stabiel is, hetgeen betekent dat het jaarlijkse inflatiecijfer niet wordt bijgehouden.

Er is dus sprake van een reële achteruitgang. De oorzaken hiervan (en hun consequenties) zijn velerlei. Met name in de bijdrage van Wijnberger in dit nummer zal hierop worden ingegaan. In dit artikel zullen de organisatie en de structuur van het boekenvak (beknopt) worden belicht.

Volledigheidshalve zij nog vermeld dat het traditionele uitgeverbedrijf zowel tijdschriften, dagbladen als boeken omvat, welke gescheiden alsook — en dan vooral vanaf een bepaalde bedrijfsgrootte — gezamenlijk voorkomen. Binnen de sector van de boekuitgeverij zal in deze bijdrage het accent worden gelegd op de (particuliere) markt voor het algemene boek 1).

### Productie

#### *De uitgeverij*

Er zijn in Nederland bijna 500 door de Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels (VBBB; hierna aan te duiden als de Vereniging) erkende uitgeverijen. Het vak van uitgever is evenwel niet beschermd. In totaal zijn er zo'n 1.000 bedrijfseenheden die zich in meerdere, en vooral ook mindere mate, bezighouden met het uitgeven van boeken.

In 1977 bedroeg, volgens registraties van het CBS, de totale boekenafzet door uitgeverijen f. 865 mln., waarvan algemene boeken: f. 589 mln., schoolboeken: f. 186 mln., en wetenschappelijke boeken: f. 90 mln. Zowel het totaal van de omzet als die van de drie segmenten afzonderlijk vertoonden in de jaren daarvoor een stijgende lijn.

Het onlangs afgeronde *Structuuronderzoek boeken* heeft overigens, uitgaande van de bestaande hoofdingeling algemeen-educatief-wetenschappelijk, een verfijndere typologie van de boekenuitgeverij opgeleverd. De drie hoofdcriteria die daarbij worden gehanteerd zijn a. de mate van specialisatie; b. de omvang van de onderneming in de zin van uitgeversomzet en c. de hoogte van de nieuwe-titelfractie, d.w.z. de verhouding tussen het aantal nieuwe titels en het totaal aantal in een jaar uitgebrachte titels (nieuwe en herdrukken). Op basis van deze indeling wordt de algemene-boekenuitgeverij onderscheiden in fiction-uitgevers, nonfiction-uitgevers en niet-gespecialiseerde uitgevers. Deze laatste groep wordt vooral gevormd door de grotere uitgeverijen.

De gemiddelde cijfers van de Nederlandse uitgeverij anno 1976 die uit het structuuronderzoek naar voren komen, zijn als volgt:

- een netto boekenomzet van ca. f. 7,5 mln.;
- een bruto resultaat van ruim f. 4 mln.;
- een bedrag aan arbeidskosten van f. 1,8 mln.;
- een netto resultaat van f. 690.000;
- 53 nieuwe titels en 76 herdrukken;

\* Directeur van de Stichting Spoorwerk betreffende het Boek te Amsterdam.

1) Ter verduidelijking: er kunnen drie categorieën boeken worden onderscheiden: *educatieve boeken*: leermiddelen bestemd voor het geïnstitutionaliseerde onderwijs tot tertiair niveau; *wetenschappelijke boeken*: bestemd voor HBO-niveau en wetenschappelijk onderwijs (overlappenden tussen beide categorieën doen zich nog al eens voor); de categorie die in feite overblijft wordt gevormd door het *algemene boek*, waar weer onderscheid wordt gemaakt naar fiction en nonfiction.

- een afzetverhouding van 39% educatief, 7% wetenschappelijk, 16% fiction en 38% nonfiction;
- een eigen vermogen van f. 1,4 mln.;
- een vreemd vermogen van f. 2,5 mln.;
- 39 werknemers;
- een omlooptijd van de voorraad van een half jaar.

Overigens kan de omvang van de omzet verschillen van enige tienduizenden gulden tot vele tientallen miljoenen. De onderlinge concurrentie wordt daardoor ook niet afgebakend. Het uitgeven heeft immers betrekking op telkens een enkele titel, waarbij groot en klein niet alleen „in eigen kring” maar ook met elkaar kunnen concurreren.

### Concentratie

Van de erkende boekuitgeverijen zijn er bijna 100 aangesloten bij één van de grote uitgeverscombinaties, waaronder De Boer, Combo, Elsevier, ICU, Kluwer en VNU. Het marktaandeel van deze concerns in de particuliere markt voor het algemene boek ligt rond 50%. De andere helft is voor de overige zelfstandige boekuitgeverijen.

Schaalvergroting in de Nederlandse boekenwereld heeft zich pas in de laatste decennia voltrokken; het accent ligt daarbij vooral op de periode na 1965. De schaalvergroting was onder meer een antwoord op het steeds ingewikkelder worden van de maatschappij, de toename van de concurrentie, de specialisatie en internationalisering. Deze factoren maakten samenwerking noodzakelijk, o.a. ten behoeve van de financiering, de risicospreiding, de „economies of scale”, marketing en diversificatie enz. Hoewel de concentratietendens naar verwachting de komende jaren zal doorzetten, is daarmee niet gezegd dat kleine zelfstandige bedrijven geen bestaanszekerheid zouden hebben. Integendeel, kleine specifieke marktsegmenten kunnen moeilijk, of niet-lonend, door grote bedrijven worden benaderd en veelbelovende projecten kunnen in de ingewikkelde besluitvormingsprocedures bij grote concerns ten onder gaan. Dat er voor kleine uitgeverijen wel degelijk kansen liggen op de boekenmarkt blijkt ook uit het feit dat het aantal bij de Vereeniging geregistreerde erkende uitgeversbedrijven ieder jaar toeneemt (1975: 409, 1978: 491). Het zijn vooral de veelal kleine nieuwkomers die zich op bepaalde segmenten van de markt richten en het bewijs zijn van het feit dat concernvorming niet tot monopolisering van het boekenaanbod behoeft te leiden.

De hiervóór besproken schaalvergroting ging vaak samen met diversificatie. Daarnaast zijn er ook integratietendensen, waarbij de grote concerns — onder meer om hun afzet veilig te stellen — belangen hebben verworven in boekenclubs en zelfstandige boekhandels hebben overgenomen.

### Oplage

Eerder werd reeds gesteld dat boekenuitgevers jaarlijks zo'n 8.000 nieuwe titels op de markt brengen, naast ongeveer 5.000 herdrukken. Elk van deze titels heeft een op basis van ervaring en marktinschatting tot stand gekomen oplage. Er bestaan grote verschillen tussen deze oplagecijfers. De oplage bijvoorbeeld van een eerste druk van een fictiontitel bedraagt vaak 2.000 exemplaren (of meer), terwijl daarnaast ook eerste oplagen voorkomen van rond 100.000. In dat geval gaat het om bestsellers, sommige titels van boekenclubs of titels uit het project Boek van de Maand van de CPNB (Commissie voor de Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek). De gemiddelde oplage per fictiontitel, inclusief herdrukken, ligt rond 4.000 stuks.

De tendens van de laatste jaren is overigens dat men een steeds lagere oplage per fictiontitel laat drukken, ten einde het aantal onverkochte exemplaren zo laag mogelijk te houden. Uit onderzoek blijkt dat daardoor een toenemend aantal titels niet kan voldoen aan de eis voor een rendabele exploitatie, nl. dat de bijdrage in de overhead (incl. winst) ca. 30% van de bruto omzet bedraagt.

Bij nonfictiontitels ligt de gemiddelde oplage, inclusief herdrukken, tussen 5.000 à 6.000 exemplaren. Ook hier komen echter oplagen voor die ruimschoots boven de 100.000 exemplaren uitkomen. De gemiddelde oplage bij nonfiction ontwikkelt zich overigens gunstiger dan bij fiction; voornamelijk is hier geen sprake van een opgedaling.

### Distributie

#### Algemeen

Levering van boeken kan op verschillende manieren plaatsvinden: rechtstreeks van uitgeverij naar detailhandel, van uitgeverij via tussenhandel naar detailhandel of van uitgeverij rechtstreeks aan consument. De levering via de tussenhandel geschiedt via een vijftal grossiers, waarvan het Centraal Boekhuis — een gezamenlijke (non-profit) organisatie van uitgevers en boekverkopers — de grootste is.

De belangrijkste verkoopkanalen voor het algemene boek zijn in volgorde van grootte (assortiments)boekhandel, de boekenclub, het warenhuis en de groep kantoorboekhandel/verzendboekhandel/kiosken. Daarna komen mailingorganisaties en overige veelal niet-branchewinkels. Tabel 1 geeft een verdeling van de aankopen door particuliere consumenten, zowel in aantallen als in geld, naar verkoopkanalen in 1979.

Tabel 1. Procentuele aandelen van de boekenomzet naar verkoopkanaal, in 1979, (aantallen en gulden)

	Aantallen	Gulden
Boekhandel .....	42	43
Kantoor-/verzendboekhandel/kiosk ..	8	6
Warenhuis .....	8	6
Boekenclubs .....	24	27
Overige winkels .....	8	5
Overige verkoopkanalen .....	10	13
	100	100
Totaal particuliere aankopen .....	33 mln.	f. 607 mln.

Bron: Stichting Spoorwerk betreffende het Boek, Spoorwerk Boeken Omnibus 1979, uitgevoerd door NIPO.

Veranderingen in het kooppatroon van de consument hebben ertoe geleid dat zich naast de (assortiments)boekhandel andere nieuwe verkoopkanalen ontwikkelden. Het beleid van zowel uitgevers als boekverkopers is er echter op gericht de continuïteit van dit branchegebonden verkoopkanaal, in gezonde concurrentie met de andere vormen van distributie, veilig te stellen.

#### De boekhandel

Er zijn in Nederland bijna 1.900 bij de Vereeniging geregistreerde erkende boekverkopers. Het door het CRK geregistreerde aantal verkooppunten van boekhandel en kantoorboekhandel ligt nog aanmerkelijk hoger: rond 2.900. Niet meegerekend zijn dan al die verkooppunten die onder een andere noemer bij de Kamer van Koophandel zijn geregistreerd, (bijvoorbeeld sigarenzaken, slijters, dieren-, speelgoed- en sportzaken), maar die met het oog op assortimentsverbreiding reeds lang ook boeken verkopen, overigens wel met een vaak zeer bescheiden en gericht assortiment.

De bedrijfseconomische gemiddelde cijfers van de Nederlandse boekhandel, zoals die uit het *Structuuronderzoek Boeken* naar voren komen, zijn als volgt:

- een omzet van ruim f. 1 mln.;
- ruim zeven werknemers;
- een verkoopruimte van ca. 150 m<sup>2</sup>;
- een bruto marge van 30%;

- een arbeidsquote van 72%;
- een netto resultaat van -8% van het bruto resultaat;
- een omzetverdeling van ca. 30% niet-boeken, 40% algemene boeken, 16% schoolboeken en 14% wetenschappelijke boeken.

Gemiddeld moet een boekverkoper 10 exemplaren van een bepaalde titel hebben verkocht wil hij tenminste quitte spelen. Dat komt erop neer dat hij m.b.v. een gemiddelde marge van 30% zijn kosten weet te dekken. Dat dit vaak niet het geval is, heeft tot gevolg dat bij veel boekhandelaren het netto resultaat gering of zelfs negatief is.

Vooraf de laatste jaren is dit een zaak van voortdurende zorg voor een toenemend aantal boekhandels. Enerzijds neemt nl., parallel aan de nationale titelproductie, de gemiddelde titelvoorraad bij de boekhandel toe, hetgeen een voortdurend keuzeprobleem met zich brengt en — bij een omloopsnelheid van circa 3 — een forse investering vergt; anderzijds zijn de serviceverlenende activiteiten (voorraad houden, bestelservice, bibliografische informatie, adviezen) evenzovele arbeidsintensieve, en dus kostbare, inspanningen.

### Boekenclubs

Nederland kent ongeveer 10 boekenclubs. De vijf grootste zijn ECI, NBC (beide ook met leden in Vlaanderen), NLK Boek en Plaat, VCL en Silhouette. De gezamenlijke omzet van boekenclubs in algemene boeken bedroeg in 1979 ca. f. 160 mln. (excl. encyclopedieën). Hoewel geen exacte gegevens beschikbaar zijn, wordt het totale ledenbestand geschat op 1,5 mln. (Elk lid heeft een afnameverplichting van ten minste vier boeken per jaar.) Het aantal leden vertoont reeds jaren een gestage groei. Desondanks wordt er wisselend gedacht over de groei mogelijkheden in de naaste toekomst.

De boekenclubs beschikken over zo'n 25 tot 30 winkels, waar uitsluitend leden (naast rechtstreekse aankopen per post) kunnen kopen. De kortingen die aan de leden worden gegeven, kunnen oplopen (voor „trouwe leden" en speciaal geselecteerde titels) tot 50%. Door de grote aantallen die boekenclubs inkopen bij uitgeverijen, kunnen zij forse kortingen bedingen (tot 75%). Bovendien zijn bepaalde uitgaven voor een uitgever slechts mogelijk en verantwoord door de grote oplage die de boekenclubs ineens afnemen.

### In- en uitvoer

Als onderdeel van het *Strukturonderzoek Boeken* is een afzonderlijke studie gemaakt van de stromen die het boek volgt vanaf de uitgever en importeur naar de diverse distributiepunten, waar de consumenten resp. institutionele gebruikers kopen of lenen. Uit deze studie blijkt dat in 1976 voor f. 100 mln. (netto uitgeverijprijzen incl. BTW) werd geïmporteerd en voor f. 180 mln. werd geëxporteerd. De import had voor de helft betrekking op wetenschappelijke boeken, waarvan ongeveer 50% rechtstreeks naar de afnemers ging (particulieren zowel als instellingen), en voor de andere helft op algemene boeken, die via de importeurs hoofdzakelijk bij de boekhandels terecht komen. De export betrof f. 95 mln. aan algemene boeken (voor een zeer groot deel naar België), f. 80 mln. aan wetenschappelijke boeken en f. 5 mln. aan educatieve boeken.

Uit consumentenonderzoek blijkt overigens dat van de gekochte algemene boeken 10% vreemdtalig is (bijna 40% is vertaald en ruim 50% is oorspronkelijk Nederlands). De belangrijkste vreemde taal is Engels (ruim 5%), gevolgd door Duits en Frans.

### Consumptie

#### Marktniveau

De particuliere markt voor het algemene boek ligt rond de

32 mln. boeken. In 1979 werd een omzet gerealiseerd van ruim f. 600 mln. 2). Zoals hierboven reeds gemeld vertoont de particuliere markt voor het algemene boek de laatste jaren een stagnatie, hetgeen nog eens wordt duidelijk gemaakt aan de hand van tabel 2.

Tabel 2. Omzet en consumptie (lopende prijzen) van algemene boeken a)

	1975	1976	1977	1978	1979
Omzet					
— aantal (x 1.000) .....	33.385	34.458	34.331	32.799	32.906
— mln. guldens .....	475	525	599	599	607
— gemiddelde prijs .....	f. 14,20	f. 15,25	f. 17,45	f. 18,25	f. 18,45
Consumptie per hoofd					
— aantal .....	2,43	2,48	2,47	2,34	2,35
— guldens .....	34,70	37,77	43,14	42,79	43,43
Consumptie per gezin					
— aantal .....	7,67	7,73	7,55	7,11	6,98
— guldens .....	109,13	117,77	131,77	129,82	128,78

a) Zie Stichting Speurwerk betreffende het Boek, *Speurwerk Boeken Omnibus 1979*, uitgevoerd door NIPO. Opgemerkt moet worden dat de boekenmarkt o.a. door het grote aantal verschillende genres en de diversiteit in verkoopkanalen een moeilijk te onderzoeken markt is. Mede daardoor bestaat er verschil van mening omtrent de werkelijke omvang van de boekenkoopmarkt. Het is in dit verband verheugend te kunnen melden dat dit jaar de vakgroep Marktanalyse en Bedrijfsstatistiek van de EUR de verschillende bronnen met elkaar gaat vergelijken en de verschillen gaat analyseren, om op basis daarvan een uitspraak te kunnen doen omtrent de meest waarschijnlijke omvang en structuur. Vooralsnog worden hier de NIPO-cijfers als uitgangspunt genomen.

### Marktstructuur

Ongeveer een derde van de gekochte boeken bevindt zich in de prijsklasse tot f. 10. Het betreft hier overigens wel een afnemend segment van de markt. Dit wordt niet alleen veroorzaakt door inflatie, maar ook door het feit dat men in het algemeen duurdere boeken gaat kopen. In 1979 nam het bovenste prijssegment van de markt, boeken vanaf f. 20, dan ook een derde van het totaal voor zijn rekening.

Het algemene boek wordt, zoals gezegd, onderverdeeld in twee hoofdcategorieën, t.w.: fiction en nonfiction. Het stijgende marktaandeel voor nonfiction lijkt aan het eind van de jaren zeventig tot staan te zijn gekomen; zowel in aantallen als in geld heeft fiction in 1979 iets terrein teruggewonnen. De verhouding fiction-nonfiction is thans 60 : 40 in aantallen en bijna 50 : 50 in geld. Belangrijke genres bij algemene boeken zijn: literaire werken (15%), romans (19%), kinderboeken (12%), geschiedenis (4%), planten en dieren (2%) en kookboeken (2%).

Voor de verdeling naar aankoopplaatsen van het algemene boek wordt verwezen naar de paragraaf over distributie.

### De prijs

#### Prijsopbouw

De procentuele verdeling van de belangrijkste kostencomponenten die zich bij de vervaardiging van en handel in boeken voordoen kan per bedrijf en per titel sterk verschillen. Niet alleen verschillen er meer dan 13.000 titels per jaar, zij zijn bovendien vaak qua papier, aantal pagina's, gebruik van illustraties en kleur, bindvorm en omslag zeer verschillend van elkaar. Als globale aanduiding kan echter het volgende overzicht dienst doen, waarbij de waarschuwing moet worden

2) Deze gegevens zijn afkomstig uit een continu consumentenonderzoek dat door het NIPO in opdracht van Stichting Speurwerk betreffende het Boek sinds 1975 wordt uitgevoerd. Aankopen van encyclopedieën, romantijdschriften, school- en wetenschappelijke boeken worden buiten het onderzoek gehouden, evenals alle aankopen door bibliotheken en andere institutionele afnemers.

gemaakt dat hiermee geenszins een algemeen geldende situatie wordt geschetst.

#### *Gemiddelde prijsopbouw van het boek, in procenten*

Bruto verkoopprijs consument	100
Gemiddelde marge verkoopkanalen	44 -
Aandeel uitgeverij, bruto	56
Aandeel uitgeverij, netto (56=100)	
Royalties	9
Productiekosten (papier, zetten, drukken, binden)	37
Overige hulpmateriaal en externe diensten	8
Interne loonkosten	22
Overige kosten, afschrijvingen, bedrijfsresultaat	24
	100

In al deze kostencomponenten van de boekprijs is de factor loon overheersend. Dit heeft, als gevolg van de loonstijgingen gedurende de jaren zeventig, mede veroorzaakt dat de prijs van het boek sneller is gestegen dan andere, minder arbeidsintensieve, consumptiegoederen.

Een benadering voor de kostencomponenten aan boekhandelszijde is de volgende:

arbeidskosten	52%
huisvesting	7%
rente en afschrijving	7%
voorzieningen en overige kosten	27%
rendement	7%

#### *De vaste prijs*

Sinds 1923 bestaat voor het boekenvak het Reglement Handelsverkeer. Hierin zijn regels vastgelegd voor een geordend handelsverkeer tussen uitgevers, boekverkopers en eindafnemers, bedoeld om de vaste prijs, die door de uitgever wordt vastgesteld, te handhaven. De Commissie Handelsverkeer van de Vereniging waakt ervoor dat een ieder die het Reglement Handelsverkeer onderschrijft, zich houdt aan de regels met betrekking tot de vaste prijs. Het op de vaste prijs gebaseerde handelsverkeer is evenwel geen exclusieve aangelegenheid. Immers, boeken zijn behalve bij de erkende boekhandel ook bij een groot aantal andere verkooppunten verkrijgbaar. Ook is concurrentie tussen uitgevers en tussen titels (met name nonfiction) mogelijk. Bovendien zijn afwijkingen van de door de uitgever vastgestelde publieksprijs binnen bepaalde afgebakende kaders, zoals bijvoorbeeld boekenclubs, toegestaan. Andere voorbeelden van bijzondere prijzen zijn: intekenprijzen, ledenprijzen, serieprijzen, combinatieprijzen e.d.

In 1977 werd door prijsstunting in de niet-branchegebonden detailhandel gepoogd het stelsel van de collectieve verticale prijsbinding onderuit te halen. Sindsdien is er veelvuldig overleg met de EG-commissie, omdat de vaste boekenprijs een zaak is die het hele Nederlandse taalgebied aangaat. De gezamenlijke inspanningen van zowel het Nederlandse en Vlaamse boekenvak als van de overheid, zijn talrijk. Zij streven ernaar om zowel ten behoeve van het grensoverschrijdend verkeer als op nationaal niveau een uitzondering te verkrijgen op artikel 85 van het Verdrag van Rome, dat collectieve verticale prijsbinding verbiedt.

Loslaten van de vaste prijs voor het boek zal nl. rampzalige gevolgen hebben. Niet alleen zijn er voorbeelden te over in het buitenland (de een wat meer, de ander wat minder toepasbaar op de Nederlandse situatie), maar ook zijn er inmiddels vanuit het Struktuuronderzoek vele aanwijzingen gekomen die inderdaad duiden op een rampzalige ontwikkeling. Tijdens dit onderzoek is nl. een uitvoerige deelstudie gewijd aan de distributie van het boek. Daarbij zijn (o.m.) de consequenties van een aantal belangrijke en reëel te verwachten ontwikkelingen in het boekenvak voor het huidige distributiemodel onderzocht en gekwantificeerd. Eén van de mogelijk geachte trends die daarbij in beschouwing werd genomen is het

loslaten van de collectieve verticale prijsbinding 3). Voortbouwend op de uitkomsten van deze studie zijn m.n. voor de middellange termijn de gevolgen van het loslaten van de vaste prijs voor het boekenvak doorgerekend. In grote lijnen komt dit op het volgende neer. Een beperkt aantal titels, ca. 5%, zal goedkoper worden, 15% verandert niet in prijs, 40% wordt zelfs duurder en nog eens 40% zal verdwijnen. Daarnaast zal het aantal voorraadhoudende en dienstverlenende verkooppunten (assortimentsboekhandel) afnemen, waardoor de beschikbaarheid van boeken in bepaalde regio's zal teruglopen. Dit betekent verschraling, zowel aan de aanbodzijde, als aan de distributiezijde. Daarmee is het consumentenbelang op geen enkele wijze gediend, te meer niet omdat een en ander ook zal leiden tot verlies van arbeidsplaatsen, zowel bij de boekhandel als de uitgeverij als in de grafische sector. Redenen te over voor het boekenvak om zich met hand en tand tegen de aanvallen op de verticale prijsbinding te verdedigen.

#### *Het buitenlandse boek*

De beschikbaarheid van het buitenlandse boek in Nederland is bijzonder groot. Dit wordt onder meer mogelijk gemaakt door het recht van retour dat de boekverkoper heeft t.a.v. een groot deel van de geïmporteerde titels. Voor de importeur en de boekhandel zijn evenwel doorgaans hoge kosten verbonden aan het verhandelen van buitenlandse uitgaven. Bestelkosten, vrachtkosten, voorraadkosten, bankkosten en BTW zijn alle evenzovele factoren die prijsverhogend werken. Vandaar dat door de Vereniging voor uit het buitenland geïmporteerde boeken een hogere prijsberekening wordt voorgeschreven dan volgens de valutadagkoers zou gelden. Deze „omrekeningsfactoren”, die door valutaschommelingen aan veranderingen onderhevig zijn, worden regelmatig bijgesteld en gepubliceerd. De opslag verschilt per land en per prijsklasse. Via de Prijzenbeschikking geïmporteerde boeken 1978 wordt op deze wijze de maximumprijs en tevens de vaste prijs voor de uit het buitenland geïmporteerde boeken vastgesteld.

#### *Organisaties in het boekenvak*

Het boekenvak kent een groot aantal organisaties met veel onderlinge relaties. De uitgevers zijn veelal aangesloten bij de Koninklijke Nederlandse Uitgevers Bond (KNUB), de boekverkopers bij de Nederlandse Boekverkopers Bond (NBB). Beide bonden komen voort uit de Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels, de VBBB, die het gemeenschappelijke gespreksplatform is.

De uitgevers en boekverkopers, leden van de VBBB, hebben gezamenlijk het Centraal Boekhuis opgericht (een non-profit grossiersorganisatie) en de Stichting Speurwerk betreffende het Boek (onderzoek, documentatie en informatie). Daarnaast is er de Commissie Collectieve Propaganda van het Nederlandse Boek (CPNB) die de collectieve promotie in al zijn verscheidenheid voor het boek verzorgt.

#### *Slot*

In het voorgaande zijn enige kenmerkende, maar lang niet alle eigenaardigheden van het boekenvak de revue gepasseerd. „Books are different” is waar ook ter wereld een veel gebezigde uitspraak. Via deze bijdrage over het boek — informatiedrager en cultuurproduct — is getracht duidelijk te maken dat daarmee niets te veel is gezegd. Boeken zijn echt anders. Het ging daarbij om het (recente) verleden en de situatie nu. Het boek heeft ook een toekomst. Elders in dit nummer kunt u daarover lezen.

**A. A. Herpers**

3) Zie voor uitvoeriger beschouwingen over de verticale prijsbinding de rubrieken Toets op taak en Europa-bladwijzer in dit nummer.