



## Boekenprijzen in het Verenigd Koninkrijk

**Auteur(s):**

Mulder, R.

*Werkzaam aan het Instituut voor media en Informatie Management van de Hogeschool van Amsterdam.**Met dank aan de studenten van de Hogeschool voor de interviews met boekhandelaren en uitgeverijen.***Verschenen in:**

ESB, 84e jaargang, nr. 4208, pagina 455, 11 juni 1999

**Rubriek:**

Beleid w ereldw tijd

**Trefwoord(en):**

marktw erking, regulering

**In het najaar van 1995 blies een aantal grote, Engelse uitgevers als Random House, Little Brown en Hodder/Headline het zogeheten Net Book Agreement op, het tot dan toe vigerende systeem van verticale prijsbinding voor boeken in het Verenigd Koninkrijk. Niet de overheid dwong tot het verder afzien van verticale prijsbinding; het systeem ging ten onder doordat grote uitgevers zelf massaal gingen verkopen tegen 'non-Net'-prijzen. Wat volgde was heftige beroering. Zowel boekhandelaren als andere 'outlets' (onder andere supermarkten) begonnen eind 1995 massaal te stunten met boeken. Onverkoopbare voorraden werden tegen dumprijzen van de hand gedaan, bestsellers werden rond Kerst tegen uitzonderlijk lage prijzen verkocht.**

Na die eerste maanden vol paniek - waarin overigens dankzij de lage prijzen en de grote media-aandacht opvallend veel boeken werden verkocht - volgde een periode van stagnatie. Overlevingsstrategieën en marketingplannen ontbraken. Kleine, zelfstandige boekhandels werden gedwongen hun deuren te sluiten - de omzet van de 25% kleinste boekhandels daalde in een jaar met 22% en de concurrentie nam op velerlei manieren toe<sup>1</sup>. De omzet in boeken daalde gestaag tot een dieptepunt in het tweede kwartaal van 1996 en eindigde 20% lager dan de omzet in het tweede kwartaal van 1993 en ruim 5% lager dan in het tweede kwartaal van 1995.

Nu, bijna vier jaar later, is het mogelijk de balans op te maken. Wat zijn de effecten geweest van de ondergang van de vaste boekenprijs voor uitgevers, boekhandelaren en het Engelse boekenvak in het algemeen? Op alle fronten is de concurrentie, de concentratiegraad en de schaalvergroting toegenomen. Vooral de grotere uitgevers en boekhandelsketens hebben geprofiteerd van de nieuwe omstandigheden. Hun omzetaandeel is in twee jaar gestegen met 5% en er is meer samenwerking tussen grote uitgevers en ketens. Er is sprake van "more money on fewer books"; op grote titels, potentiële bestsellers wordt aanzienlijk meer ingezet dan vroeger. Dit heeft overigens niet geleid tot de gevreesde daling van het aanbod. Weliswaar ligt de startoplage van veel titels nu lager, er worden nog steeds veel debutanten uitgegeven en ook het aantal titels dat per jaar wordt uitgegeven is niet gereduceerd. Alleen auteurs die niet snel genoeg doorbreken lopen een grotere kans sneller gedumpt te worden door hun uitgever en zowel uitgevers als boekhandelaren nemen minder risico met 'moeilijke titels'. Het boekenvak in Engeland is commerciëler en professioneler geworden. Het retourenpercentage tussen boekhandel en uitgeverij is gedaald van 20,1% in 1995 tot 11,6% in 1997.

De meest opvallende ontwikkeling maakten de consumentenbestedingen aan boeken door. Na het dieptepunt in 1996 volgde een gestage groei met als voorlopig hoogtepunt het tweede kwartaal van 1998 waarin de bestedingen aan boeken door consumenten 20% hoger lagen dan in 1996. In tegenstelling tot wat op grond van de economische theorie verwacht mocht worden, werden boeken na het afschaffen van de verticale prijsbinding niet goedkoper. Evenmin zijn nu grotere groepen mensen boekenkopers geworden. De bestedingsgroei kwam tot stand doordat de groep boekenkopers - een relatief, welstandige groep die bovendien geprofiteerd van de economische voorspoed van de laatste jaren - meer is gaan betalen voor zijn boeken. Weliswaar worden bestsellers soms met hoge kortingen aangeboden, de gemiddelde prijs van boeken is de laatste jaren aanzienlijk gestegen. De prijsstijging was ongeveer 15% in de periode 1995 - 1998, hoger dan de inflatie in het VK<sup>2</sup>.

Voor- noch tegenstanders van de vaste boekenprijs kunnen overtuigende argumenten ontleenen aan wat zich na 1995 in het Engelse boekenvak heeft voorgedaan. Er was geen sprake van grote, culturele vershraling of een soort grote 'kladderadatsch'. Het vak heeft redelijk goed overleefd. Daarentegen zijn allerlei veronderstelde positieve effecten uitgebleven. Geen lagere gemiddelde prijzen, geen grotere groepen boekenkopers. De gang van zaken in het vk lijkt erop te duiden dat op de boekenmarkt twee vraagcurves vigeren, beide tamelijk inelastisch. De groep fanatieke kopers is bereid om veel te betalen voor boeken en neemt prijsstijgingen in hoge mate voor lief. De groep niet-kopers koopt nooit of zelden een boek en laat zich ook niet verleiden tot aankoop, ondanks de aantrekkelijke prijzen waartegen boeken worden aangeboden in de supermarkt.

Tot slot mogen we waarschijnlijk concluderen dat het loslaten van de verticale prijsbinding voor boeken in tijden van hoogconjunctuur voor het boekenvak beter zal uitpakken dan in tijden van laagconjunctuur. Als het vrij-bestedbaar inkomen van de boekenkopers stijgt lijken zij nog minder gevoelig voor prijsstijgingen van boeken dan in een situatie waarin het economisch tegenzit. Voor de Nederlandse situatie betekent dat: nu loslaten, althans zolang de economie zich positief ontwikkelt of anders wachten totdat een mogelijk conjunctureel dipje gepasseerd is.

1 F. Fischwick, *Report into the effects of the abandonment of the Net Book Agreement* , Londen, 1998.

2 F. Fischwick, *The state of the market* , The Bookseller, 5 maart 1999.

Copyright © 1999 - 2003 Economisch Statistische Berichten ([www.economie.nl](http://www.economie.nl))