

Het Vlaams-Nederlandse boekenkartel

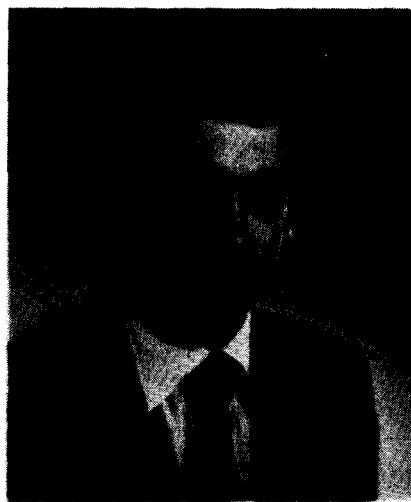
Onlangs besliste de Europese Commissie het Vlaams-Nederlandse boekenkartel te verbieden. Dit kartel bestaat reeds een twintigtal jaren en heeft als voornaamste doel de winkelprijs van de boeken vast te leggen. Daar deze collectieve prijsbindingen grensoverschrijdend zijn, heeft de Europese Commissie geoordeeld dat dergelijke afspraken niet in overeenstemming zijn met artikel 85 van het Verdrag van Rome.

Er zijn weinig beroepsverenigingen die niet van oordeel zijn dat concurrentie goed is voor de andere sectoren maar ontoelaatbaar voor de eigen sector. De boekensector maakt op deze regel geen uitzondering. Het merkwaardige is wel dat deze sector, in tegenstelling tot bij voorbeeld de banksector, erin geslaagd is ruime steun te vinden in de media en in intellectuele kringen voor de idee dat concurrentie in de boekenmarkt schadelijk is voor de culturele integriteit van ons volk. De argumenten die worden gebruikt om tot deze conclusie te komen variëren, maar kunnen toch tot een drietal typen worden herleid.

Een eerste bestaat erin uit te gaan van de vaststelling dat een boek geen worst of tandpasta is. Deze laatste produkten worden meestal in concurrentiële markten verkocht. Het past dus niet een cultuurprodukt zoals het boek aan een zelfde wetmatigheid te onderwerpen.

Dit boek-is-geen-worst-argument lijkt onaanvechtbaar. Toch gaat het hier om een *non sequitur*. Terwijl het vanzelfsprekend is dat het boek geen worst is, volgt hieruit nog niet dat prijsconcurrentie in de boekenmarkt uit den boze is. De concurrentie neemt in de boekenmarkt andere vormen aan dan in de worstenmarkt, omdat het boek een sterk gediversifieerd produkt is waarvan de kwaliteit door de koper meestal niet gemakkelijk kan worden vastgesteld. Er zal dus veel tijd en geld moeten worden gestoken door producenten en verkopers in het verspreiden van informatie over het boekenaanbod (dagbladrecencies, boekenbeurzen, speciale tijdschriften enz.). Prijsconcurrentie is slechts één van de middelen die door de uitgever en handelaars kan worden gebruikt om het lezerspubliek aan te trekken. De idee dat een boek in een meer concurrentiële markt als een worst zal worden verkocht is dan ook absurd.

Een tweede argument stelt dat de opheffing van het prijskartel de traditionele boekhandelaar uit de markt zal stoten. Daar deze op het ogenblik de enige is die „moeilijke” werken (poëzie, kunst, con-



niet meer aan bod komen. De opkomende grootwarenhuizen in boeken zullen dan alleen nog „gemakkelijke” boeken (bestsellers, Kongsalik-romans enz.) verkopen. Het resultaat zal dan een verschraling van het boekenaanbod zijn. Dit argument doet denken aan wat vroeger bij het ontstaan van de supermarkten beweerd werd. Toen heette het dat deze supermarkten het voedselaanbod zouden verschralen en dat de Europese consumenten weldra slechts enkele standaard voedselproducten zouden kunnen kopen. Het tegendeel is gebeurd. De keuzemogelijkheden van de consumenten in de voedingsector zijn op dramatische wijze toegenomen, omdat de supermarkten hebben ingespeeld op de stijgende vraag naar meer verfijnde produkten en omdat het bestaan van supermarkten gespecialiseerde winkels in het leven heeft geroepen die op dezelfde trend inspelen. Er is dan ook geen reden om aan te nemen dat dit fenomeen zich niet zal voordoen in de boekensector. Met de stijging van het onderwijsniveau van de bevolking mag worden aangenomen dat de vraag naar „moeilijke” boeken eerder zal toenemen dan dalen. Het is dan ook evident dat de grote efficiënte boekenwinkels of -clubs daarop zullen inspelen. Niet omdat ze deze boeken graag zien, wel omdat zolang er een vraag is naar dergelijke boeken winstmogelijkheden bestaan voor diegenen die op deze vraag inspelen. Daarenboven is het waarschijnlijk zo dat, zoals in de voedingsector, gespecialiseerde boekenzaken een toekomst hebben naar de mate waarin ze inspelen op de meer „verfijnde” boekenvraag. De idee dat met het verdwijnen van de traditionele niet-gespecialiseerde boekhandelaar de „moeilijke” boeken uit de markt zullen verdwijnen, houdt geen steek omdat het veronderstelt dat met de boekhandelaars ook de vraag naar deze boeken verdwijnt.

Een derde argument tegen grotere prijsconcurrentie is iets subtieler. Het steunt op de bewering dat het huidige prijzenkartel de boekhandelaar toelaat aan interne subsidiëring te doen, m.a.w.

door het vastleggen van een relatief hoge kartelprijs voor het populaire, veel verkochte boek kan de boekhandelaar, die verondersteld wordt een ingeboren liefde te hebben voor het „moeilijke” boek, dit laatste in zijn winkel opstapelen. Het toelaten van prijsconcurrentie zou dan ook deze interne subsidiëring onmogelijk maken en het „moeilijke” boek doen verdwijnen. De waarde van dit argument is moeilijk te schatten daar er geen enkele empirische evidentie bestaat over de omvang van deze interne subsidiëring. Mijn appreciatie is dat dit effect empirisch zwak is, tenzij de liefde voor het „moeilijke” boek bij de traditionele handelaar zo groot is dat hij een belangrijk deel van zijn winst, gerealiseerd bij de verkoop van „gemakkelijke” boeken, wil vastleggen in een voorraad „moeilijke” boeken. Daarenboven is de vraag of deze praktijk, indien belangrijk, sociaal zo aantrekkelijk is. Deze praktijk komt er immers op neer dat de lezer van Kongsalik-romans de geniet van de *Tres riches heures du duc de Berry* subsideert.

Het is duidelijk dat deze verschillende argumenten tegen prijscompensatie in de boekenmarkt, uitgedacht door antimarktideologen, slechts drogredenen zijn. Het gaat hier in wezen om een protectionistische en conservatieve reactie die tot doel heeft relatief inefficiënte boekverdelers te beschermen. De brutomarge (loonkosten en opslagkosten, huur, winst) van de traditionele boekhandels ligt nu rond 40 à 50% van de verkoopprijs. Daarenboven vertonen deze marges een opwaartse trend. Het is dan ook onvermijdelijk dat efficiëntere organisaties ontstaan die met kleinere marges kunnen werken. De boekenmarkt is hier geen uitzondering en volgt dezelfde trend als de distributiesector in zijn geheel. In tegenstelling tot wat de antimarktideologen hierover beweren draagt deze trend grote mogelijkheden in zich. Het relatief goedkoper worden van boeken in een concurrentiële markt zal het gebruik van boeken stimuleren; de schaalvergroting van de distributie-eenheden zal het volk aantrekken en het contact met het boek bij een groot deel van het publiek vergroten. Dit alles zal de verspreiding van de boekencultuur stimuleren in plaats van afremmen. Tot slot kan worden gesteld dat het prijzenkartel op termijn de grootste bedreiging vormt voor het voortbestaan van een brede boekencultuur. Immers, de concurrentie van de elektronische media in het verspreiden van informatie en cultuur is zo sterk geworden dat, tenzij de boekenmarkt concurrentiël wordt en aantrekkelijkere prijzen voor het boek kan aanbieden, het boek als instrument van cultuur en informatie weinig toekomst meer heeft.

De Grauwe