

Boekhandel en Boekenbeurs: neverending hatestory?

Antwerpse boekhandels lijden onder Boekenbeurs ondanks inspanningen van sector

ANTWERPEN 1/11/06 – Iedere maand heeft zo zijn culturele klassiekers. In november zorgt de Boekenbeurs zelfs voor de grootste culturele manifestatie van het jaar. Twaalf dagen, vier beurshallen, 10.000 m² boeken, 130 stands, honderden auteurs en 170.000 gegadigden. **Astronomische cijfers.** Een mens vraagt zich wel eens af of er tijdens de Boekenbeurs nog wel ergens buiten de Antwerp Expo-muren een boek verkocht wordt.

De Boekenbeurs zou schadelijk kunnen zijn voor de boekhandels omdat de Boekenbeurs in de eerste plaats een uitgeversbeurs is. De meeste uitgeverijen die actief zijn op de Vlaamse markt hebben er een stand en verkopen er hun waar rechtstreeks aan de klant. Van een boek dat in de boekhandel €20 kost, gaat er gemiddeld € naar de verkoper en blijft er €7,60 voor de uitgever over. Een uitgever maakt dus meer winst op de productieprijs als hij een boek tegen de verkoopprijs op de Boekenbeurs verhandelt, slechts een beperkt deel van die winst moet hij investeren in de huur van een stand en de lonen van het personeel. Dat verklaart waarom er zo veel geheimzinnigheid bestaat over de omzet van de Boekenbeurs. Uitgevers maken immers niet graag bekend hoeveel winst ze maken ten koste van de boekhandels. Anderzijds zijn ook boekhandels niet erg happig om hun omzetcijfers bekend te maken. Ze geven hun concurrenten niet graag inzage in hun financiële toestand. Dat protectionisme maakt het moeilijk om na te gaan of de Boekenbeurs nu werkelijk de grote boeman is zoals vele zelfstandige boekhandels beweren.

Winst of niet?

Boek.be, de overkoepelende organisatie van het boekenvak en de inrichter van de

Boekenbeurs, spreekt tegen dat de uitgevers een groot deel van hun omzet op de Boekenbeurs zouden realiseren. Directeur Geert Joris: “Soms denken Boekenbeurs en boekhandels dat ze elkaars natuurlijke vijand zijn. Dat klopt niet. Wij zijn er net ter promotie. We weten met een zekerheid grenzende waarschijnlijkheid dat de omzet die op de boekenbeurs gescoord wordt slecht drie procent bedraagt van de totaalverkoop van de uitgevers.” De prioriteit van Boek.be, promotie en niet verkoop, wordt gedeeld door de uitgevers. Dat blijkt uit een tevredenheidsenquête onder de standhouders (LUC, 2002). Als belangrijkste reden om op de Boekenbeurs te staan noemt 83,6% van de standhouders het creëren van naambekendheid, 61,8% het aantrekken van nieuwe klanten en 58,2% het realiseren van verkoop. Het kan zijn dat de uitgeverssector het belang van de verkoop op de Boekenbeurs bewust wil minimaliseren. Door het gebrek aan concrete omzetcijfers valt er toch geen controle uit te oefenen. Onderzoek naar het bestedingsgedrag van de Boekenbeursbezoekers (Plantijn Hogeschool, 2002) toont echter aan dat de impact van de Boekenbeurs zeker niet mag worden overschat. De Boekenbeurs heeft een boekenlezend publiek, slechts

1,4% leest nooit een boek. Op de vraag waar men het liefst zijn boeken koopt, plaatst de boekenlezende bezoeker de boekhandelketen voorop, onmiddellijk gevolgd door de onafhankelijke boekhandel. De Boekenbeurs komt pas op de vierde plaats in de rangschikking.



Daartegenover staat wel dat zowat 75% van de bezoekers de intentie heeft om op de Boekenbeurs een boek te kopen en dat ook ongeveer 75% van de bezoekers de beurs verlaat met minstens één aangekocht boek. Op een totaal bezoekersaantal van 170.000 betekent dat toch een direct inkomstenverlies voor de boekhandel. Logisch is dat elk boek verkocht op de Boekenbeurs niet meer kan worden verhandeld door de boekhandelaar. Anderzijds heeft 85% van de bezoekers op de Boekenbeurs dan weer kennis gemaakt met nieuwe boeken waarvan de aankoop later zou overwogen worden.

Maatregelen

Boek.be neemt dan ook heel wat maatregelen die de verkoop van boeken los van de Boekenbeurs moeten beschermen. In het reglement

van Boek.be staan twee voorwaarden. Ten eerste moeten alle boeken die op de Boekenbeurs worden aangeboden al minstens twee weken voor de start van de beurs in de boekhandel liggen. Zo kunnen de standhouders niet met primeurs gaan lopen. Ten tweede mogen de standhouders geen kortingen geven op hun aanbod, zodat de boekhandels tegen eenzelfde prijs kunnen verkopen. De Vlaamse Boekverkopersbond (VBB), overkoepeld door Boek.be, zorgt er verder voor dat de boekhandels zoveel mogelijk betrokken worden bij de organisatie van de Boekenbeurs. Zo krijgen zowel boekhandelketens als zelfstandige boekhandels de mogelijkheid om een themastand te huren en zo promotie te voeren voor hun winkels. Daarnaast krijgt elke bezoeker van de Boekenbeurs in ruil voor het entreegeld een kortingsbon van €2,5 die hij kan gebruiken bij een volgende aankoop in de boekhandel. Luc Tessens, directeur van de VBB: “Met deze initiatieven willen we tegemoetkomen aan de verzuchtingen van de zelfstandige boekhandels, maar tegelijk willen we benadrukken dat de boekhandels hun voordeel kunnen halen uit de promotie die het boek krijgt dankzij de Boekenbeurs.”



Ander geluid

De boekhandels uit het Antwerpse laten een heel ander geluid horen over de boekenbeurs. “Voor de kleine boekhandel in het Antwerpse is de Boekenbeurs een ramp”, zegt Eliane Goldwasser van boekhandel Athena in Kontich. Een onderzoek van de Plantijn Hogeschool uit 2002 wees uit dat 51% van de bezoekers afkomstig is uit de provincie Antwerpen. Daarvan komt 12,7% uit Antwerpen-stad en 21,4% uit de Antwerpse randgemeenten. Op basis van die cijfers valt te verwachten dat de Antwerpse boekhandels in november een groot deel van hun klanten aan de Boekenbeurs verliezen.

Voor de boekhandels van CoLibro, een commerciële samenwerking tussen dertig zelfstandige boekhandels, betekent de Boekenbeurs geen onmiddellijk gevaar. Directeur Luc Vandervelpen: “De maatregelen van Boek.be, zoals bijvoorbeeld de kortingsbonnen, zijn een goed initiatief. Ze versterken de band tussen de Boekenbeurs en de structurele boekenverkoop. Bovendien is de Boekenbeurs voor onze winkels geen directe concurrent omdat wij ons niet richten op de gelegenhedskoper of de boekentourist, maar wel op de kwaliteitszoeker.” Maar Luc Vandervelpen erkent het probleem van de Antwerpse boekhandels, ook die van CoLibro: “Zij verliezen een groot deel van hun klanten aan de Boekenbeurs. De Antwerpse kwaliteitszoeker moet zich niet verplaatsen en wordt aangetrokken door het enorme aanbod op de Boekenbeurs. Als je weet dat boekhandels 3/5 van hun omzet realiseren tijdens de

laatste maanden van het jaar, betekent de Boekenbeurs voor de Antwerpse boekhandels niet veel goeds.”

Herfstaanbod

Die boekhandels hebben in de eerste plaats moeite met het boekenaanbod dat door de Boekenbeurs grondig verstoord wordt. “Het herfstaanbod is allesbepalend.”, meent Patrick Van den Eynde van Standaard Boekhandel Antwerpen. “Als ik de verkoopcijfers van oktober vergelijk met die van november zie ik een verschil van nauwelijks 5%, hoewel de novembercijfers in principe veel lager zouden moeten liggen (*de Boekenbeurs loopt van 1 tot 11 november, nvdr*). Dat is niet het geval omdat we in die periode tientallen nieuwe titels binnenkrijgen, waardoor de verkoop in november sowieso al stijgt.” De winst die boekhandels in november dan logischerwijs zouden maken, volgt echter niet omwille van de Boekenbeurs. Hoe groot die winst zou zijn is nauwelijks te schatten, de Boekenbeurs wordt immers al zeventig jaar lang onafgebroken georganiseerd. “Standaard Boekhandel compenseert het verlies door tijdens het laatste weekend voor de Boekenbeurs in alle filialen Opendeurdagen te organiseren, en dat werkt wel.” Dat de boekhandelketen het verlies op die manier kan goedmaken, heeft te maken met haar absolute leiderspositie op de Vlaamse boekenmarkt. Van de 160 Vlaamse boekhandels heeft Standaard Boekhandel er 103 in zijn bezit. Eén op de twee verkochte schoolboeken passeerde ooit langs één van zijn verkooppunten, en voor

non-fictie en literatuur ligt het aandeel nog wat hoger.

Trop is teveel

De kleinere zelfstandige Antwerpse boekhandels kunnen de massale herfsttoevloed ieder jaar slechts morrend aanzien. “Met de feestdagen in zicht is het begrijpelijk dat uitgevers met nieuwe titels vooral op het najaar mikken, maar dat wil niet zeggen dat 80% van die titels per se twee weken voor de Boekenbeurs moet verschijnen”, stelt Dirk Zwijsen van De Boekuil uit Borgerhout, een algemene boekhandel die zich mee verenigde in CoLibro. “Uitgevers werken zonder twijfel naar de Boekenbeurs toe om dan zoveel mogelijk te verkopen. Kijk naar Jef Geeraerts, elk jaar opnieuw zit hij zijn nieuwste werk op de beurs te signeren, die man verkoopt op twaalf dagen Boekenbeurs misschien wel 2000 exemplaren.” Officieel brengen uitgevers hun nieuwe boeken dus uit naar aanleiding van de Boekenbeurs, officieus lijkt het echter ter voorbereiding van de Boekenbeurs.



“De zogenaamde *windowtime* -voorsprong van twee weken is een farce,” zegt Eliane Goldwasser van Athena. “Op zo een korte tijd krijg je de nieuwe titels nauwelijks allemaal in je etalage tentoongesteld en als mensen

dan iets interessants zien liggen, hoor je de reactie ‘ik wacht wel tot de Boekenbeurs om dat boek te kopen’. Anderzijds, wanneer klanten in de zomer om een nieuw goed boek komen vragen, kan ik hen nauwelijks iets aanbieden.”

**Jef Vandermosten en
Vincent Douchy
(Nov. 2006)**