Nu Uitgeven: De boekhandel

30-01-2011 13:34

Het sluiten van boekhandels is, helaas, regelmatig aan de ord evan de dag. De vraag is, waarom zit de boekhandel in de hoek waar de klappen vallen? Met het gevaar dat ik hie rgeen vrienden zal maken, wil ik betogen dat een deel van de ellende aan hen zelf te wijten is. Natuurlijk zijn er ook meta-ontwikkelingen die het voor boekhandel (net als veel andere retailers) moeilijk maken, maar het gebrek aan innovatiekracht, aan flexibiliteit en creativiteit zijn mijns inziens de grootste boosdoeners. De tegenvoorbeelden spreken namelijk voor zich: de succesvolste boekhandels zijn wel in staat geweest te innoveren, flexibel te zijn en creatief in te spelen op ontwikkelingen.

Bol.com zal zeker als een van de boosdoeners gezien worden: we kopen en masse op het web, want dat is makkelijker. Maar wist u dat een boekhandel de hele voorraad van het CB tot zijn beschikking heeft, voor een deel in de winkel, maar verder 'virtueel' maar wel toegankelijk, ook voor klanten (zet een scherm met cb online n de winkel). En wist u dat een boekhandel ieder boek dat u wilt hebben de volgende dag bij u thuis kan laten bezorgen (net zo snel als Bol dus!). Ik durf te wedden dat veel klanten dit niet weten. Waarom niet? Omdat de boekhandel het hen niet verteld. Dus alle gemak van Bol kan voor een heel groot deel ook door uw boekhandel in de 'echte' wereld worden geleverd. Er worden 70 miljoen boeken op jaarbasis verkocht! Het lezerspubliek is

er dus nog wel.

E-books zal ook door velen als oorzaak gezien worden. Maar 350.000 ebooks (even afgerond) en iets meer dan 6000 titels, zijn geen getallen waar bedrijven van over de kop zullen gaan. Maar het is een ontwikkeling die groeit en die groei zal gestaag doorgaan. Ebooks leven voor een groot deel op het web en niet in winkels, dus daar moet je als boekverkoper iets op verzinnen. Een oplaadpunt voor ereaders in je winkel? Verkopen van ereaders? Affiliates met ebook-verkoopsites, met downloadshops van luisterboeken? De lezer (of 'boekenfan') wil nog steeds graag geholpen worden, advies krijgen en in een omgeving zijn waar hij/zij zich thuis voelt en geinspireerd kan worden. Impulsaankopen worden er dan vast gedaan.
Vaste boekenprijs: ik heb het idee dat deze wet vooral de boekenhandel prettig uitkomt, uitgevers zouden best wel wat meer willen kunnen stunten met prijzen. Zou het te ver gaan te zeggen dat deze wet de boekhandel (en ik veralgemeniseer hier even voor het gemak) teveel heeft beschermd waardoor het vermogen in te spelen op veranderingen en om te gaan met concurrentie (in de eigen branche en daarbuiten) verdwenen is? Gaat de boekhandel aan zijn eigen bescherming ten onder?

Ik hoop het niet, ik kom graag in boekhandels, maar ik zou (als fervent boekenkoper) graag wat meer als klant bediend willen worden, anders kan ik inderdaad net zo goed naar Bol.com.

David Huijzer