

Boekhandels en benzinepompen

31-05-2012 10:03

Ik had net vrienden uitgezwaaid en was onderweg van het supereiland "Isola Albarella" (een tip!) naar Marco Polo airport om mijn ouders op te halen. Een 1-baans weggetje van zo'n 50 km. Wat schertst mijn verbazing: ik telde circa 30 benzinestationnetjes langs dit weggetje... beetje veel. De meeste waren zeer klein, zagen er aftands uit en ik kon me niet voorstellen dat ze rendabel zouden zijn. Onwillekeurig kwamen mijn gedachten uit bij boekhandels. Niet dat deze nu zo dikbezaaid zijn in Nederland als de benzinestations op dit weggetje, maar ieder zichzelf respecterend dorp/stad heeft wel een brunaatje, akootje en een of meerdere echte boekhandels. In de regel op loopafstand van elkaar. En ze hebben het ook zwaar, zo valt wekelijks meerdere keren te lezen in alle media.

Niet zo gek wanneer je de 'threats' (onderdeel van de swot) bekijkt: de online verkopers (Bol en Amazon dus) blijven groeien, de enorme opmars van de ereaders/ebooks (en de piraterij), de in rap tempo leeglopende winkelcentra (nu al 10% leegstand, binnen een paar jaar meer dan 20%), verschuivende tijdbesteding (weg van het boek), zeker bij de jongere generatie, etc.

Vooruitzichten om niet vrolijk van te worden, tenzij je apotheker bent en dus pilletjes verkoopt. Maar wat te doen? Stil zitten is geen optie, dat leidt onherroepelijk tot een faillissement. Een wondermiddel dat voor iedere boekhandel geldt, bestaat niet. Wrang genoeg zijn boekhandels gebaat bij het faillissement van de andere boekhandels: zij krijgen ongetwijfeld een deel van de klandizie en kunnen weer even vooruit. En dat zal ook gebeuren. Wie overleven er dan? Zij die ondernemen, veranderen, met de tijd mee gaan, lef vertonen en hun afzetregio "opeisen". Allemaal open deuren, ik weet het, maar het is nu eenmaal zo.

Concreter:

- Benut de kansen in de keten, dichtbij huis dus. Omarm de ebook ontwikkeling, verkoop die apparaten (zoals Libris met Kobo), zorg voor een ijzersterke online verkoop oplossing, wordt (risicoloos) uitgever van regionale boeken. Hiermee beperk je je niet tot de enorme afhankelijkheid van verkoop in de boekhandel alleen. En het ligt dichtbij het kernproduct boeken.
- Ga buiten de keten. Organiseer thema avonden (wijnproeverij a la De Nieuwe Boekhandel), verkoop ook een andersoortig assortiment artikelen (een gruwel voor de echte boekhandel), wordt een "tearoom", organiseer samen met het reisbureau lezers- en schrijversreizen, etc. Dit is veel lastiger omdat het buiten het expertiseveld ligt. Samenwerking/afstemming tussen boekhandels (de ketens) is hierbij belangrijk.
- Eis de regio op. Werk samen met andere ondernemers in de buurt ("koop een boek en haal een goede fles wijn hiernaast voor € 5,00", mag vast wel van de Wet op de Vaste Boekenprijs), wees social media actief, laat lokaal talent optreden, werk samen met de bibliotheek, de scholen in de buurt, leesclubs, schrijfclubs, de lokale overheid en het bedrijfsleven, etc. Dit is cruciaal om te overleven.

Veel boekhandels zijn hier overigens volop mee bezig, de een succesvol, de ander minder. De boekenbranche blijft voorlopig in uiterst onrustig vaarwater. Fascinerend, kansrijk, bedreigend en dramatisch tegelijkertijd. Ongetwijfeld zullen veel boekhandels de komende maanden 'het loodje leggen' opdat de andere hopelijk nog lang voortleven!

En ach: een van de 30 benzinestationnetjes heeft in ieder geval weer 70 liter diesel verkocht... ;-)

David Huijzer