

# Discussie ontbreekt in debat over boekenvak

19-06-2014 08:18



Heel kritisch was het boekenvak niet, vond Frenk van der Linden. Maar hij dacht er niet aan (of durfde niet, of mocht niet) aan de zaal te vragen wie er dan tegen de vaste boekenprijs was. Ik ook niet, nee.

Eva Cossee vond dat de vaste boekenprijs moest blijven en dat de redding van het boekenvak te vinden was in het doorbreken van het monopolie van het CB door een tweede distributiecentrum te creëren, maar wijdde verder niet uit over hoe dat dan precies zou moeten werken. Moet dat nieuw centrum ook dividend gaan uitkeren? In vergelijking met het buitenland is CB niet bijster duur – dus op dat gebied valt niet veel te winnen. Het lijkt me dat daar ook het probleem niet ligt.

Cortenraad vond dat we best eens kritischer naar onszelf konden gaan kijken en het debat veel scherper moesten voeren – een goed idee, maar hij vond geen weerklank.

“Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg”, zo meldde hij. Mooie, zij het wat cryptische manier om te zeggen dat alles anders moet.

Het debat zou verder de rest van de middag niet van de grond komen, hoe zeer hij het ook probeerde. De sfeer was er ook niet naar. Veel meningen, de meeste niet onderbouwd – Frenk van der Linden praatte de zaak vlot aan elkaar, maar drong niet echt aan bij de sprekers die hij interviewde.

“De basiswaarde van het boek is dat onze ontwikkeling start bij lezen”, ook zo’n mooie Cortenraad-uitspraak. De fout die hij hierbij maakt is dat “lezen” natuurlijk zo veel meer omvat dan algemene boeken en dat de echte vraag is: hoe kunnen we jongeren ervan kunnen overtuigen dat lezen ook het lezen van romans betekent.

Eppo van Nispen pleitte in een vurig betoog voor het neerhalen van de muur tussen Onderwijs en Cultuur. Er waren meer stemmen die onderwijs noemde als de plek waar het lezen gestimuleerd moet worden. Menigeen knikte instemmend, maar verdere concrete argumenten hoe een en ander dan ingericht zou moeten worden en hoe het tot meer boekverkoop zou leiden kwamen verder niet aan de orde.

Digitaal lezen kwam er bekaaid af. De enige die het woord regelmatig in de mond nam was Petra Lubbers van Bol, die terecht opmerkte dat een goed opgezet abonnementenstelsel voor digitaal lezen de piraterij zou tegengaan, maar vergat uit te leggen aan Peter Buwalda, die gruwde van het hele woord digitaal, waarom digitaal lezen een goed idee is.

Omdat het jongeren aanspreekt en nieuwe lezers kan werven onder de groep die nu nog niet leest, zou mijn antwoord zijn.

Velen gingen er nog vanuit dat digitaal lezen en “gewoon lezen” elkaar zouden uitsluiten – terwijl het toch complementaire activiteiten zijn. Vanuit de zaal klonken gelukkig wel stemmen die terecht opmerkten dat het toch niets uitmaakte hoe je las, als je het maar doet.

Marc van Gisbergen vond dat hele digitale lezen iets dat wel weer zou overwaaien. Een onbegrijpelijk standpunt dat ik al een hele tijd niet meer heb gehoord.

Eppo van Nispen dacht dat een abonnementsmodel – streaming of niet – in Nederland nooit genoeg op zou leveren om in stand te houden, vanwege de te kleine markt. Wat ik met hem eens ben – maar het kan prima dienen als aanvulling op een bestaand aanbod, zoals bij Bol.

Peter Buwalda merkte op dat het allemaal zo slecht niet gaat – vroeger werden er namelijk veel minder boeken verkocht – van het debuut van Harry Mulisch zijn er tot op de dag van vandaag 3x zo weinig boeken verkocht als Bonita Avenue.

Een waar punt en zeer onderbelicht. Na vele jaren ongebreidelde groei daalt de markt nu al een paar jaar, maar we zitten nu nog boven het niveau van 2000 en toen vonden we allemaal dat het best goed ging.

Zijn volgende uitspraak was wat merkwaardiger. Hij wil Bol verbieden, want die zorgde voor veel te veel

concurrentie voor die arme boekhandelaars en dat moest maar eens ophouden. Later zouden enkelen nog opmerken dat Bol een positieve bijdrage geleverd heeft aan het boekenvak en daar kan ik het alleen maar mee eens zijn. Zonder Bol zouden we minder boeken verkopen, gok ik.

Marc van Gisbergen vond zichzelf een nieuw ras van uitgeverij. Hij besteedt alles uit en is daarmee succesvol, hoewel hij vermoedt dat over een jaar of tien de zaak wel weer zo anders is dat zijn model niet meer houdbaar is en hij met iets nieuws moet komen. Een verkapt pleidooi voor meer flexibiliteit bij uitgeverij, een goed ding, in mijn ogen.

Niemand had een goed woord over voor het in consignatie geven van boeken. Vreemd, want zoals Cortenraad terecht opmerkte, het kan een goed middel zijn om samen met POD aan voorraadbeheersing te doen.

Want de uitgeverij draagt eigenlijk al te veel risico, zoals Lidewijde Paris opmerkte, die verder de boekhandel opriep tot meer ondernemerschap.

Helaas werd de handschoen niet opgenomen, zoals dat eigenlijk de hele middag het geval was. Het bleef verder bij een verzameling meningen, zonder dat het grotere geheel – namelijk, wat moeten we doen om de daling van het vak tot staan te brengen en weer in de goede richting om te buigen – ter sprake kwam.

De vaste boekenprijs, die als een onzichtbaar zwaard boven de bijeenkomst hing, werd vakkundig vermeden als de onzichtbare olifant in de kamer. Ook Frenk van der Linden ging hier niet op in – terwijl hier juist de sleutel ligt tot de discussie over de toekomst van het boekenvak.

De enige die een poging waagde was Cortenraad, die voor zijn doen ongewoon scherp stelling nam (“over 5 jaar is slechts 30% van het boekenvak nog over”), maar het net niet aandurfde om de laatste stap te zetten en de verzelfstandiging van CB of de vaste boekenprijs aan te kaarten. Zijn pleidooi voor het handhaven van de collectiviteit kwam hierbij over als een geste naar het publiek – terwijl juist deze collectiviteit tegelijk met het nut van de prijs eigenlijk onderwerp van discussie had moeten zijn.

De klant kwam er ook bekaaid af. Waar Petra Lubbers het nog had over het volgen van de klant, vonden veel van de aanwezigen, waaronder Maarten Asscher, dat al die data er feitelijk niet toe deed.

Er was iemand van Deloitte die ongetwijfeld beschikte over heel veel data, maar powerpoint was verboden, dus haar cijferloze verhaal ontging mij volkomen. Ze moest eigenlijk ook meteen weer weg. Daar ging de enige kans om het eens over harde feiten te hebben met iemand van buiten het vak. Misschien kunnen we haar de volgende keer beter laten beginnen, maar dan wel met powerpoint. Of prezi, als men zo'n hekel heeft aan powerpoint.

De boekhandelaar bepaalt wat er in de winkel ligt, aldus Asscher, en niemand anders. Daarom ook geen in consignatie in zijn winkel. Hij pleitte voor een actievere rol van de boekhandelaar, die veel meer bezig zou moeten zijn met het opbouwen van een sterke lokale positie door van alles te organiseren voor de consument. Expertise, daar ligt de sleutel. Door eigen kennis een goed netwerk van klanten opbouwen.

De opmerking van Petra Lubbers dat boekhandel en Bol elkaar daar in konden vinden, zodat ze gebruik kunnen maken van elkaars sterke punten, vond weinig weerklank, maar was een van de weinige concrete ideeën van de middag. Want Bol heeft wel wat aan die consumentendata en zou dat deel voor de boekhandel kunnen gaan doen, zoals Amazon en Google dat ook al voor Engelstalige boekhandels doet. De KBB zou die handschoen misschien eens moeten oppakken.

Bol krijgt 800.000 klanten per dag. Daar lijken me veel potentiële nieuwe lezers tussen te zitten. Ik zou het wel weten, als boekhandelaar.

Eigenlijk, zo stelde Boudewijn Poelman, weten we helemaal niet wat er precies moet gebeuren. Hij keek bij de aankoop van de bedrijven die momenteel in zijn portefeuille zitten vooral naar de mensen en de producten - de juiste vorm voor deze bedrijven moet nog gevonden worden. Een heilzame manier van werken, denk ik. Ontdekken en aanpassen.

En waarom moet het steeds gaan over groei? Waarom niet gewoon blij zijn met de kwaliteit van je product? Aldus Poelman. Ook daar kon ik in mee - ik herinner mij jaren onder het oude PCM regime waarin elk jaar x% groei werd geëist, of de markt dat nu droeg of niet. En dat ging nooit goed. Een realistischer kijk op de ontwikkeling en groei van een bedrijf is vooral in tijden van crisis noodzakelijk. Maar dit soort *laissez faire* is niet voor iedereen weggelegd. Zolang je het kunt betalen is het natuurlijk een goede benadering. Maar daarin zit nu juist de crux. De komende jaren zullen veel bedrijven uit het boekenvak verdwijnen. En hoe we dat kunnen voorkomen, dat heb ik helaas niet gehoord.

Als er aanvullingen zijn, gooi ze in de comments!