

Standplaats Berlijn

09-02-2012 15:49

Volgens GfK is de markt in Nederland net geen 600 miljoen Euro, de markt in Duitsland is 9.8 miljard. Dat is dus 16 x zo groot als in Nederland. Onvoorstelbaar, zeker als je meeneemt dat er maar 5 x zoveel mensen wonen in Duitsland wonen, namelijk 82 miljoen. De cijfers over de markt waren één van de redenen om überhaupt te gaan. Daarnaast zijn we van mening zijn dat onze reisgidsen ook daadwerkelijk iets toevoegen aan de markt daar.

Spannend is het om die nieuwe markt op te gaan, je begint letterlijk op nul. De standaardketens die ken je wel, Thalia, Hugendubbel, Mayersche en ook Amazon. Maar er zijn ook tal van regionale ketens en relatief veel onafhankelijken. Een stad als Berlijn heeft alleen al meer dan 250 boekwinkels, en daar zijn veel kleine zelfstandigen bij. Nog iets moois zijn de zogenaamde Bahnhofsbuchhandlungen, de stationsboekhandels. Dat zijn geen kleine inloopwinkels met de top tien van boeken, kranten en pennen, maar volwaardige boekwinkels die vaak ook behoorlijk groot zijn. Ook zie je veel kleinere ketens in de verschillende regio's en dat maakt dat deze boekwinkels vaak een heel eigen gezicht hebben.

Vooraf realiseerde we ons ook dat we zonder goede distributie geen schijn van kans zouden maken. Daarom hebben we jaren gezocht naar een partner die ons zou kunnen introduceren op de Duitse markt. De partner, die we uiteindelijk gevonden hebben, en die zeer goed 'vernetzt' is, brengt ons dus nu inderdaad. Samen rijden/vliegen we stad en land af en zodoende krijg ik snel en goed beeld van bovengenoemde boekwinkels en word ik ook geïntroduceerd bij de personen die er toe doen. Erg leuk.

Verder heb ik de afgelopen jaar ook nog allerlei praktische zaken geregeld als een GmbH oprichten, kantoorruimte zoeken, tafels en stoelen kopen, mensen aannemen en ga zo maar door. Daar zie ik overigens ook wel een verschil met Nederland. Duitsland is echt bureaucratischer. Alles gaat precies volgens de regeltjes en daar wordt niet van af geweken. Inmiddels heb ik een map met tientallen documenten voorzien van stempels(!) van net zoveel instanties. Waar je volgens mij in Nederland met een KVK nummer en een BTW-nummer al een heel eind komt, heb ik mijn 14 registratienummers in Duitsland met enige regelmaat nodig. Hoe dan ook, de boel is inmiddels geregeld.

Leerzaam omdat de manier waarop uitgevers en boekwinkels met elkaar werken, behoorlijk professioneel is. Er wordt ver vooruit gewerkt, er is veel aandacht voor marketing en ook cijfermateriaal om je visie te onderbouwen speelt daarbij een grote rol. De wijze van presenteren is heel sterk. Als ik bijvoorbeeld naar de powerpoints kijk die mijn partner voorbereid voor deze gesprekken, dan hebben we in Nederland nog wel een weg te gaan.

Intensief is het ook. Alleen al het feit dat alles nieuw is, vreet energie. En alle gesprekken gaan in het Duits, uiteraard. Een prachtige taal die ik langzaam meer zeker beter begin te beheersen. De komende maanden hoop ik ook nog met een paar vertegenwoordigers mee te kunnen gaan. In Duitsland werken veel uitgevers met zelfstandige vertegenwoordigers die in de verschillende Bundesländer actief zijn. Een vertegenwoordiger werkt dan voor zo'n 4 a 5 uitgevers. Het is de kunst om met goede vakbekwame vertegenwoordigers te werken die een juiste mix aan uitgevers vertegenwoordigen. Via mijn Duitse partner hebben we 8 goede vertegenwoordigers gevonden, 6 in Duitsland en ook in één Zwitserland en Oostenrijk. Zeker met die laatste 2 wil ik graag eens op pad.

Succesvol zijn we tot op heden gelukkig ook. Vrijwel alle partijen zijn enthousiast over ons concept en de manier waarop we het in de markt willen zetten. Ze gaan ons een kans geven door het niet alleen in te kopen

maar het ook goed te 'plazieren', het goed op tafel te zetten.

15 maart introduceren we officieel, tijdens de Leipziger Buchmesse. En dan wordt het pas echt spannend om te zien wat de consument gaat doen. Wordt vervolgd!

David Huijzer