

# Probleem! Wat is nu helemaal het probleem?!

07-02-2012 08:42

Tel daarbij op de laatste bekend geworden cijfers over de markt van het algemene boek over het afgelopen jaar 2011 en tel uit je winst. Of liever gezegd je verlies! De markt voor het algemene boek bedroeg in 2011 ruim 534 miljoen euro verdeeld over 42,7 miljoen verkochte boeken. Een daling van 4,6% na eerdere jaarlijkse dalingen in de afgelopen jaren. De omzet van de e-books is verdubbeld in 2011, maar nog slechts marginaal: 1,3% van de totale omzet. Probleem!

Maar zijn het wel allemaal problemen? Anders gezegd: wat is nu eigenlijk het probleem?!

Analyserende ben ik van mening dat we het hier helemaal niet over problemen hebben. Natuurlijk, enigszins zorgwekkend zijn de bovengenoemde ontwikkelingen wel. Het zou immers fijner zijn als de markt jaarlijks groeit en we ons geen zorgen zouden hoeven maken over allerlei veranderingen, trends en bedreigende ontwikkelingen. Maar een probleem?!

Volgens mij is het enige echte probleem, dat we met elkaar gevangen zitten in een fase van onzekerheid en verandering waarbij veel van de traditionele spelers (van grote bedrijven tot individuele werknemers) zich laten regeren door nostalgie, comfort en angst en het moeilijk vinden het bekende los te laten om op zoek te gaan naar het juiste antwoord. Wat is er spannender dan de fase waarin we als speler in de markt voor het algemene boek nu zitten? Hans Bousie noemt het in zijn laatste column op Boekblad.nl 'goede, gezonde krimp', Joop van Dalen van SMB reageert hierop door de periode waarin we nu zitten te vergelijken met 'het snoeien van een wijnrank; na het snoeien ontstaat nieuwe groei' en Eppo van Nispen heeft het over 'een transitie binnen het boekenvak'.

Het liefst sluit ik me aan bij het begrip transitie. Een transitie is immers een structurele verandering, die het resultaat is van op elkaar inwerkende en elkaar versterkende ontwikkelingen. Typisch voor hetgeen we vandaag de dag meemaken in 'het boekenvak'. En in een transitiefase heb je spelers en partijen die daar in meegaan en spelers en partijen die afhaken. Ook niet echt een probleem lijkt me. Een gezonde, natuurlijke sanering.

Dus hebben we een probleem? Wat mij betreft niet! Het is een boeiende periode waarin de juiste partijen (oude en/of nieuwe) en de aangewezen mensen er echt wel in gaan slagen het goede antwoord voor een succesvolle toekomst te vinden. Er is simpelweg een noodzaak om te veranderen en te vernieuwen. Kom op! Verlaat de barricaden en kijk vooruit naar hoe het wordt en niet achteruit hoe het was of zelfs is. En wat mij betreft plakken we op veranderen en vernieuwen het moderne etiket 'kantelen'. 'Kantelen' (= op een andere kant zetten) in de breedste zin van het woord. Het is tijd om de jarenlang bestaande marktwerking, de bekende structuren, de aloude processen en traditionele cultuur voor een deel overboord te gooien. Met elkaar moeten we inzien dat het anders moet en moeten we bereid zijn het anders te doen. Nieuwe spelers betreden de markt (Apple, Amazon, Kobo, etc.), traditionele machtsblokken vervagen en verliezen terrein, het boekproduct (content) is in toenemende mate in vele vormen beschikbaar. De traditionele functies en rollen dienen anders te worden ingevuld en gespeeld. Aan retailzijde moet meer en meer en actief op zoek worden gegaan naar de klant door middel van verrassen, verleiden, communiceren en onderscheiden. Aan uitgeverzijde moet meer en meer gekanteld worden van traditioneel, intern en productgerichte ondernemingen naar innovatieve, commerciële, consument- en marktgerichte ondernemingen. Inhoud en relevantie op gelijk niveau met moderne marketing- en verkooptechnieken. Hierbij is de wens van de klant ten alle tijde leidend. De klant bepaalt welke content hij/zij in welke vorm, op welk moment, op welke manier en voor welke prijs tot zich wenst te nemen. Aan ons de taak de ondernemingen en functies zo in te richten dat we aan die wensen

kunnen voldoen, de marktuitleidingen kunnen weerstaan en er ook nog een fijne boterham aan kunnen verdienen...

Wat is nu helemaal het probleem?!

David Huijzer