

Van 'recht van retour' naar enkele reis klant.

07-12-2011 09:54

Wat is de kern van dit verhaal. Boekhandelaren kopen een aantal boeken in van uitgevers. Wanneer blijkt dat er voorraad overblijft kan de boekhandelaar aanspraak maken op het recht van retour. Dit houdt in dat de boekhandelaar de boeken retour gaat zenden naar de uitgever. De boekhandelaar krijgt zijn geld terug en de uitgever zit met boeken die niet meer actueel zijn en weinig tot niets meer opbrengen. Deze boeken eindigen vaak als goedkope aanbieding of worden zelfs vernietigd. Dit recht van retour kost uitgevers miljoenen euro's per jaar.

Daarentegen is Printing On Demand een traject dat geen recht van retour kent. Het boek is immers gekocht of besteld en gaat enkele reis naar de klant. Daar zit een besparing in voor de uitgever. Het boek dat door de boekhandelaar bewust wordt ingekocht zal zeker een keer de weg naar de consument vinden. Als het een goede titel is zal de boekhandelaar direct een nieuw exemplaar bestellen, maar als het een titel is die al lange tijd op de plank staat, zal hij of zij zich een keer bedenken.

Purchase management is in de boekhandel nog geen gemeengoed. Het volgen van een boek in de boekhandel is geen prioriteit. Als dat zou gebeuren, zullen voorraden van veel boekwinkels subiet terug naar de uitgever gaan. Rendement wordt niet alleen bepaald door de marge, maar zeker ook door de omzetsnelheid. Dus als een boek in de winkel blijft (winkeldochter) zal het eerder meer kosten, dan een bijdrage leveren aan het rendement van de boekhandelaar.

De boekenwereld ligt met zichzelf in de clinch, waar zowel boekhandelaar als uitgever niet uit lijken te komen. Doordat de boekhandel haar klantenbestand en omzet ziet teruglopen, blijven zij hoge inkoopkortingen eisen van uitgevers. De boekhandel blijft qua volume nog steeds het grootste distributiekanaal voor uitgevers, dus deze hoge inkoopkortingen weigeren, kan resulteren in een breuk tussen boekhandels en uitgevers. Dit betekent dat uitgevers hun grootste afzetkanaal kwijt zijn en daardoor zal de omzet van de uitgeverij nog verder teruglopen.

Printing On Demand is duurzaam produceren. De oplage wordt bepaald door de vraag. Het geeft de boekhandelaar ruimte om boeken bewust in te kopen. Inkopen wordt dan weer een vakgebied dat direct gekoppeld zal moeten worden aan goed purchase management. De boekhandel moet zelf kunnen beslissen of een boek nog verkoopbaar is en, net als in de modewereld, kiezen voor een uitverkoop. Geen recht van retour, maar enkele reis klant.

David Huijzer