



Vlaams
Parlement

ingediend op **441** (2014-2015) – Nr. 1
17 juli 2015 (2014-2015)

Verslag van de hoorzitting

namens de Commissie voor Cultuur, Jeugd, Sport en Media
uitgebracht door Caroline Bastiaens en Yamila Idrissi

over de geregementeerde boekenprijs

Samenstelling van de commissie:

Voorzitter: de heer Bart Caron.

Vaste leden:

mevrouw Cathy Coudyser, de heer Marius Meremans, mevrouw Ann Soete, de heer Wilfried Vandaele, mevrouw Miranda Van Eetvelde, de heer Herman Wynants;
de dames Caroline Bastiaens, Karin Brouwers, Sabine de Bethune, de heer Joris Poschet;
de heren Lionel Bajart, Jean-Jacques De Gucht;
de dames Yamila Idrissi, Katia Segers;
de heer Bart Caron.

Plaatsvervangers:

mevrouw Kathleen Krekels, de heren Bart Nevens, Ludo Van Campenhout, Karl Vanlouwe, mevrouw Manuela Van Werde, de heer Peter Wouters;
de dames Cindy Franssen, Tinne Rombouts, de heren Koen Van den Heuvel, Johan Verstreken;
de heren Rik Daems, Francesco Vanderjeugd;
de dames Tine Soens, Freya Van den Bossche;
de heer Imade Annouri.

INHOUD

I.	Boekenoverleg	4
1.	Toelichting	4
2.	Bespreking	8
II.	iMinds-SMIT	12
1.	Toelichting	12
2.	Bespreking	13
III.	De Nederlandse ervaring	14
1.	Toelichting	14
2.	Bespreking	15
IV.	De Vlaamse auteursvereniging en de bibliotheeksector	17
1.	Toelichting van de VAV	17
2.	Toelichting van de VVBAD	18
3.	Toelichting van Bibnet	19
4.	Bespreking	20
V.	Carrefour en Confituur	21
1.	Toelichting van Carrefour	21
2.	Toelichting van Confituur	23
3.	Bespreking	23
	Gebruikte afkortingen	26

Op maandag 22 juni 2015 hield de Commissie voor Cultuur, Jeugd, Sport en Media een hoorzitting over de gereglementeerde boekenprijs.

I. Boekenoverleg

1. Toelichting

Koen Van Bockstal, directeur van het Vlaams Fonds voor de Letteren en secretaris van het Boekenoverleg, situeert het Boekenoverleg als het platform van alle relevante spelers uit het waardennetwerk van het boek in Vlaanderen. Het overleg streeft naar gemeenschappelijke standpunten en behartigt de gezamenlijke belangen van de boeken- en letterensector, met respect voor de diversiteit en de autonomie van alle actoren. Om die opdracht te vervullen, gaat het Boekenoverleg systematisch in overleg met de beleidsdomeinen op Vlaams, federaal en Europees niveau die raakvlakken hebben met de boeken- en letterensector. Het Boekenoverleg werd door de vorige Vlaamse minister van Cultuur formeel erkend als de eerste en belangrijkste gesprekspartner voor thema's en dossiers in verband met de boeken- en letterensector. In de beheersovereenkomst heeft de minister de secretariaatsfunctie van het Boekenoverleg aan het Vlaams Fonds voor de Letteren toevertrouwd.

Al in 2009 bereikten alle partijen van het Boekenoverleg een formeel akkoord om unaniem te pleiten voor een gereglementeerde boekenprijs. Die verzuchting stond in twee memoranda, voor de federale verkiezingen in 2009 en voor de verkiezingen van 2014. Het Boekenoverleg was bijzonder verheugd dat het nu wel in het Vlaamse regeerakkoord en in de beleidsnota van minister Sven Gatz staat. Nu is er een voorstel, een breed gedragen en onderhandeld compromis tussen alle partners van het Boekenoverleg. De meerderheid van de vertegenwoordigers en hun respectieve leden verdedigen het. Hier en daar zijn er afwijkende en kritische stemmen.

Het boekenvak bevindt zich in lastig vaarwater. In vele bedrijfstakken betekent het nieuwste model automatisch ook het duurste model: voor premiumwaarde wordt betaald. Alleen bij boeken, zoals voorheen in de muziekindustrie, vindt men het normaal dat er eerst flink met de prijs wordt gestoeid en pas later in de levenscyclus het volle pond wordt betaald. Als er tenminste nog een verdere levensfase komt. Uiteraard betaalt iemand de rekening. De neerwaartse prijsspiraal zorgt voor een minimaal rendement bij boekhandel en uitgever. De toegevoegde waarde van het boek, dat ook door de Europese Unie nadrukkelijk als cultuurproduct wordt bestempeld, wordt sterk ondergewaardeerd. Vaak zijn boeken aan spectaculaire prijzen een lokmiddel. De winkel probeert de weggegeven winstmarge op het boek terug te winnen door de klant andere producten, meestal geen cultuurproducten, te laten kopen.

Het effect is bekend en vooral zichtbaar in landen of regio's waar geen prijsregulering voor boeken bestaat:

- het boekenaanbod versmalt aanzienlijk;
- uitgevers en boekhandelaren beperken hun commerciële risico of investeringen in minder evidente titels;
- het aantal bestsellers stijgt ten nadele van een breed en kwalitatief aanbod.

Zolang boekhandelaars en uitgevers door een gezondere prijszetting een iets grotere marge konden realiseren, werkte het systeem van de interne subsidiëring. Anders geformuleerd: moeilijkere titels, minder evidente genres en nieuw talent werden gesubsidieerd met bestsellers.

Het voorstel van een gereguleerde boekenprijs is dan ook nauwelijks een economische maatregel maar een instrument van cultuurpolitiek. Dat bewijzen de omringende landen met een sterke boeken- en letterencultuur: Nederland, Frankrijk en Duitsland. Zij gebruiken de reglementering als een speerpunt om hun culturele en creatieve spelers de nodige wind in de zeilen te geven. Het boek louter overlaten aan de vrije markt leidt tot een grote verschraving van het aanbod, 'bestselleritis' en eenheidsworst. De tijdelijke prijscontrole – het compromisvoorstel legt enkel tijdelijk een maximumkorting op – ondersteunt een gunstig boeken- en leesklimaat.

André Vandorpe, algemeen directeur van Boek.be, kondigt aan dat Boek.be als loyale partner in het Boekenoverleg het voorstel tot invoering van een gereguleerde boekenprijs volkomen onderschrijft. Niet elke individuele uitgever, importeur of boekverkoper vindt zich spontaan in alle voorgestelde bepalingen, vooral niet als ze hem in praktijk op extra kosten jagen. Een algemene uitgever heeft nu eenmaal andere besognes dan een educatieve of wetenschappelijke uitgever. Dat geldt evenzeer voor een kleine, onafhankelijke boekhandel tegenover een grote keten.

Om misverstanden te vermijden, voegt de directeur toe dat de overgrote meerderheid van de leden, uitgevers, importeurs en boekverkopers, het ermee eens is dat in deze economisch kritische en rondt marktbedreigende tijden een gereguleerde boekenprijs eindelijk de broodnodige zuurstof kan geven aan het boekenvak in Vlaanderen. Helaas is ze niet de ultieme, zaligmakende oplossing. Daarvoor is meer nodig, zoals terecht in het Vlaamse regeerakkoord staat.

De doelstellingen van het voorstel bieden perspectief op behoud en uitbreiding van een breed en gediversifieerd aanbod van boeken in de eigen taal en van een fijnmazig netwerk van boekverkooppunten met een kwalitatief aanbod en een klantvriendelijke lezersservice. Kortom, het voorstel biedt de belaagde spelers in het boekenvak de kans om te blijven investeren in breedte, in vernieuwing en in talenten van morgen.

Evi Werkers, jurist bij Boek.be, herinnert eraan dat een gereguleerde of vaste boekenprijs geen Vlaamse uitvinding is. Frankrijk, Duitsland en Nederland zijn belangrijke inspiratiebronnen. Een groeiende groep van landen hanteert een vaste boekenprijs, wat aantoont dat het zeker geen voorbijgestreefd instrument is.

Zoals elk goed voorstel start ook dit met enkele definities, die zijn bijgeschaafd door de administratie. Een van de grootste uitdagingen bestond in een ruime en toekomstgerichte definitie van 'boek'. Zoals in Frankrijk en Duitsland vallen onder de definitie nu ook de boeken in een elektronisch leesbaar formaat, de e-boeken.

Net als in de regeling die het Boekenoverleg in 2011 voorstelde, zijn ook enkele boeken uitgesloten:

- door hun aard, bijvoorbeeld knip-, kleur- en plakboeken;
- door de specifieke marktwerking en informatie, zoals schoolboeken, wetenschappelijke studie- of vakboeken.

In die niche is de diversiteit van het aanbod gegarandeerd. In die markten verlopen de contacten tussen de uitgever en het doelpubliek vaak rechtstreeks, dus minder via de boekhandel.

Het Boekenoverleg sloot eerder al auteursexemplaren uit – de exemplaren voor persoonlijke promotiedoeleinden van de auteur buiten de verkoopkanalen. Daaraan werd toegevoegd: de verkoop van één exemplaar aan een werknemer in het boekenvak en de verkoop van boeken bij faillissement, als de boeken deel

uitmaken van de inventaris en één maand na de uitspraak van het faillissement retour worden aangeboden.

Door de gereguleerde boekenprijs zullen de uitgever en de importeur de prijs kunnen vaststellen die in de verkoop aan de eindconsument moet worden gehanteerd gedurende een periode van zes maanden na release.

Onafhankelijk expert *Carlo Van Baelen* legt uit dat ook de importeur de prijsvaststelling moest kunnen doen, vooral omdat boeken de grens tussen Vlaanderen en Nederland oversteken. Europa wil maximale vrijheid van grensoverschrijdend verkeer en staat geen prijsvaststelling over grenzen heen toe.

Ook om U-bochtconstructies te vermijden, is inspiratie gezocht in buitenlandse rechtsstelsels, aldus *Evi Werkers*. De datum van de terbeschikkingstelling in het handelsverkeer en ook de prijs moeten worden meegedeeld aan een door de minister aan te duiden orgaan. Net als voorheen kan een uitgever verschillende prijzen hanteren voor dezelfde titel als hij dat kan rechtvaardigen op basis van objectieve gronden zoals de wijze van uitvoering: hardback of paperback, digitaal of papieren boek enzovoort.

Een verkoper kan een aantal diensten – die zijn opgesomd in de toelichting – kosteloos aanbieden. Zo kan hij:

- inlichtingen verschaffen aan de consument in de winkel;
- leveren op afhaling;
- aan bibliotheken bibliografische inlichtingen verschaffen;
- zichtzendingen aanbieden;
- lectuurlijsten aanleggen voor bibliotheken.

Voor het kastklaar maken, de inventarisatie van boeken, uitstel van betaling enzovoort zal wél vooraf een prijs moeten worden bepaald.

Een zeer belangrijke toevoeging, waarvoor de mosterd gehaald werd in Frankrijk, is dat de verkoper, ongeacht zijn vestigingsplaats in België of in het buitenland, voor verkoop aan een eindafnemer in Vlaanderen, aan de gereguleerde boekenprijs is gebonden. Ook in de Duitse wet zal die bepaling weldra worden opgenomen.

Om de naleving te verzekeren, is volgens het Boekenoverleg een toezichthoudende instantie nodig. Dat betekent dat bepaalde ambtenaren de bevoegdheid moeten krijgen om inbreuken vast te stellen, pv's op te stellen, documenten in te zien, inbeslagnames te verrichten enzovoort. Daarnaast zal de Vlaamse Regering een toezichthoudende instantie aanstellen, bevoegd voor waarschuwingen, administratieve geldboetes tot 90.000 euro en dwangsommen. Tot slot kunnen bepaalde belanghebbende partijen een stakingsvordering instellen.

Als het Nederlandse voorbeeld gevolgd wordt, is de VRM de geschikte toezichtinstantie, zeker gezien zijn ervaring in het monitoren van diversiteit, maar ook in het vaststellen van inbreuken en het opleggen van waarschuwingen en geldboetes.

Gezien zijn expertise op het vlak van prijzencontrole, is echter ook de Prijzen-dienst van de FOD Economie een optie.

In tegenstelling tot een vaste boekenprijs biedt de gereguleerde boekenprijs met maximale kortingen flexibiliteit aan de spelers. Het Boekenoverleg had in de oorspronkelijke tekst al enkele maxima vastgesteld die ook in het uiteindelijke decreetsvoorstel staan:

- maximum 10 percent voor de eindconsument, zowel voor fysieke als digitale boeken, waardoor klantenkaartsystemen kunnen blijven bestaan;
- maximaal 20 percent ledenkorting bij boekenclubs, als die boeken minstens vier maanden verschenen zijn en de leden minstens vier boeken per jaar kopen;
- maximum 15 percent korting voor onderwijsinstellingen van elk niveau die een erkend studiebewijs afleveren;
- maximum 15 percent korting voor bibliotheken.

Bij de redactie van het voorstel is dat laatste aspect naar Nederlands voorbeeld uitgebreid tot bibliotheken bij wetenschappelijke onderzoeksinstituten, alsook gevangenisbibliotheken en erkende speciale bibliotheken zoals Zorgbib en Luisterpunt.

Uit Nederland is de ledenprijs voor de ideële organisatie overgenomen. Als een uitgave met aanmerkelijke financiële of redactionele steun van een organisatie zonder winstoogmerk is tot stand gebracht en als de uitgave verband houdt met de statutaire doelstellingen van die organisatie, is een afwijkende prijs voor leden mogelijk.

Actieprijzen maakten geen deel uit van de oorspronkelijke tekst van het Boekenoverleg, maar zijn toegevoegd. In Nederland bestaat er een actieprijs voor collectieve promotieacties. Het meest bekende is het boekenweekgeschenk. De actieprijs geldt enkel voor organisaties ter bevordering van het boek en van het lezen, en voor maximum één maand. De actieprijs moet publiek bekendgemaakt zijn aan alle verkopers die kunnen deelnemen. Het geschenk moet in een redelijke verhouding staan tot de aankoop. Een uitgever of importeur kan bijzondere prijzen hanteren voor een individuele promotieactie, zoals boekenbons in kranten of voorintekening op boeken. De actie moet worden aangemeld bij de toezichthoudende instantie, loopt maximum drie maanden en alle verkopers nemen deel aan gelijke voorwaarden. Een uitgever kan ook een combinatieprijs geven voor de verkoop van verschillende boeken of andere producten samen. Van Nederland zijn ook de serieprijzen overgenomen: lagere prijzen voor boeken die qua vormgeving duidelijk bij elkaar horen.

Carlo Van Baelen stelt dat in het voorstel ook een evaluatie vastgelegd is. Geleerd door ervaringen in Nederland pleit het Boekenoverleg voor een zorgvuldige nulmeting bij invoering; zodat over enkele jaren met die gegevens kan worden vergeleken. De spreker denkt aan data over het aanbod in de boekhandel, in de bibliotheken, over de dienstverlening van de boekhandel. Het komt erop aan te bepalen welke effecten gemeten moeten worden, en die dan voor de start van het decreet in kaart te brengen.

Jef Maes, hoofd van het kenniscentrum van Boek.be, legt uit dat het kenniscentrum een dossier over de gereguleerde boekenprijs heeft samengesteld, met ook informatie uit andere landen. Hij zal er een drietal elementen uitlichten, ten eerste met betrekking tot de vraag of de gereguleerde boekenprijs tot een prijsstijging leidt. Een Noorse studie heeft de negen landen met een gereguleerde boekenprijs met zes landen zonder vergeleken. De conclusie is dat er geen effect is op de prijs van de boeken. De meest uitgebreide studie op dat vlak gebeurde in Frankrijk. De wet dateert er van 1981, en er is een consumentenonderzoek geweest in de periode 1994-2007. Tussen 1994 en 1998 daalde de gemiddelde prijs van de boeken aanzienlijk, voornamelijk door de tanende belangstelling voor encyclopedieën. In de periode 1999-2007 schommelt de gemiddelde boekenprijs in Frankrijk rond de 11,5 euro. De reden is dat niet de

detailhandel maar de uitgever de prijs bepaalt. Hij zal de prijs zo zetten dat het boek aantrekkelijk blijft voor de consument. Daarnaast is ook de concurrentie van invloed, niet enkel tussen de verschillende boeken maar ook tussen verschillende ontspanningsproducten.

Vervolgens behandelt Jef Maes de vraag of niet-boekhandels de gereguleerde boekenprijs moeten vrezén. In Nederland ligt hun marktaandeel op ongeveer 12,5 percent, in Vlaanderen op 18 percent, in Frankrijk op 20 percent. Dat wijst erop dat er geen link is met de gereguleerde boekenprijs. In Frankrijk heeft het lange bestaan van een vaste boekenprijs geleid tot een mooi aanbod in de grootwarenhuizen met bookshops binnen de winkel. De concurrentie is er dan niet op de p van de prijs, maar wel op alle andere p's: plaats, product, presentatie, personeel.

Ten slotte komt de spreker al tot een eerste element van de nulmeting. Daarvoor hebben de onderzoekers zich gebaseerd op de tweede evaluatie van de vaste boekenprijs in Nederland, waar de literair-culturele titels geteld werden op basis van de Nederlandse Uniforme Rubrieksindeling. Die genre-indeling is gebruikt om het aantal dergelijke titels in Vlaanderen te tellen. In Vlaanderen maken zij in 2014 38 percent van het aantal boeken uit, in Nederland 46 percent. Om datatechnische redenen is het beperkte aantal titels van Vlaamse auteurs die in Nederland worden gepubliceerd, niet meegerekend. Het kan hooguit gaan om 0,5 tot 1 percent. Mede omdat er geen gereguleerde boekenprijs is, zijn de Vlaamse uitgeverij zich gaan specialiseren in boeken met een grotere garantie op verkoop: schoolboeken, managementboeken, kinder- en jeugdboeken en non-fictie. Het genre literatuur, spanning en romantiek komt pas op de vijfde plaats.

2. Bespreking

Caroline Bastiaens beaamt dat het tijd is dat het Vlaams Parlement zich buigt over het unanieme voorstel van het Boekenoverleg, waarvan de eerste versie dateert van 2009. Schoolboeken en managementboeken worden uitgesloten van de regeling, maar voor hoeveel percent van het boekenaanbod geldt ze wel? Zou de nieuwe regeling tot een groter prijsverschil met Nederland kunnen leiden, waardoor meer Vlamingen hun boeken daar kopen?

Het lid peilt of het Boekenoverleg een voorkeur heeft voor de organisatie die de handhaving zou doen. Zijn er in andere landen veel overtredingen?

Een nulmeting is essentieel, maar op welke termijn kan die gebeuren? En welk van de voorgestelde aspecten van de nulmeting kan sneuvelen? Voor Caroline Bastiaens is een meting van de impact op bibliotheken essentieel.

Yamila Idrissi informeert wat de boekensector naast een gereguleerde boekenprijs nóg nodig heeft. Hoewel het voorstel onder gemeenschapsbevoegdheid beweert te vallen, twijfelt het lid of er ook geen gewestcomponent is, namelijk prijszetting. Dat lijkt haar belangrijk voor de Nederlandstalige boekhandels in Brussel.

Voorts wil ze weten welke voor- en nadelen Frankrijk en Duitsland van een gereguleerde boekenprijs hebben ondervonden.

En hoe zit het met de digitale boeken? Zijn de Amazons van deze wereld akkoord met de reglementering? Is het via hen niet gemakkelijk om de regeling te omzeilen?

Yamila Idrissi wil graag weten welke aspecten van de nulmeting al klaar zijn.

Is 15 percent de gemiddelde huidige korting voor bibliotheken? Vrezen de sprekers niet dat een strikt percentage voor de bibliotheken in strijd is met de wet op de overheidsopdrachten?

Marius Meremans vraagt of de sprekers een voorkeur hebben voor de VRM of de FOD Economie als handhavingsinstantie.

Voor elk boek, aangeboden aan een koper in Vlaanderen, moet de gereglementeerde boekenprijs betaald worden. Is dat haalbaar? En hoe verloopt het voor de boekhandels in Brussel?

Tot slot peilt het lid waarom specifieke schoolboeken in de regeling en andere erbuiten vallen.

Wilfried Vandaele is blij met dit voorstel. Wat voorheen de vaste boekenprijs heette, is al enkele decennia een netelige zaak. Desondanks zijn er beperkingen aan het voorstel, in tijd en reikwijdte. Lokale boekhandels zullen blijven lijden onder prijzenslagen van groothandels.

Ook *Jean-Jacques De Gucht* wil dat mensen blijven lezen en dat bepaalde boekhandels worden beschermd tegen grote spelers. De kwestie is hoe.

Daarbij komt nog dat Brussel de zaak bemoeilijkt. Zal er een douanepost nodig zijn om te controleren of het boek volgens het juiste barema gekocht is?

Bibliotheken hebben dan weer schrik dat ze minder boeken kunnen aankopen als er een gereglementeerde prijs geldt. Is die vrees gegrond?

Wat met zelfpublicerende schrijvers? Wat met e-boeken? Wat met streamingdiensten en het soort 'spotify voor boeken' dat er zit aan te komen? Wat met boeken die in twee verschillende edities uitkomen, paperback en hardcover, of op vraag heruitgegeven worden?

Bij een collectieve promoactie een geschenk 'in redelijke verhouding' geven, is een rekbaar begrip.

Ook Jean-Jacques De Gucht wil graag weten hoe de sprekers de nulmeting zien, rekening houdende met de verdere digitalisering.

Wat is de invloed van een gereglementeerde boekenprijs op de evoluties in die markt? Zien de sprekers de gereglementeerde boekenprijs als een stap in de goede richting, of als een druppel op een hete plaat, die mogelijk zelfs een omgekeerd effect kan hebben? Grote uitgevers maken nu immers winst op boeken met grote uitgaven om andere, die minder populair zijn, gepubliceerd te krijgen.

Is het niet interessanter om, zoals de heer De Gucht in de vorige legislatuur in een voorstel van resolutie schreef, de markt in Nederland verder te exploreren (*Parl.St.* VI.Parl. 2013-14, nr. 2381/1)? Welke invloed zal de gereglementeerde boekenprijs hebben op de export naar Nederland?

Geldt de gereglementeerde boekenprijs als een buitenlandse afnemer een grote partij boeken opkoopt voor export?

Bart Caron looft de op het eerste gezicht brede sectorale steun voor het voorstel, die na 40 jaar een primeur vormt. Ook nu zijn er trouwens uitzonderingen.

De spreker polst of in de aangehaalde landen de doelstellingen van een gediversifieerd aanbod, vooral cultureel en literair, worden gehaald. Voorts wil hij graag weten wie in die landen het meest profiteert van het systeem: de grootwarenhuizen, de ketenbibliotheken of de zelfstandige boekhandel?

Gemeenschapsmateries zijn niet afdwingbaar in Brussel. Wat zijn daarvan de risico's?

Is het realistisch om een gereguleerde boekenprijs in een globaliserende markt af te dwingen?

De openbare bibliotheken maken zich zorgen over een hogere prijs.

Tot slot peilt Bart Caron naar de invloed van een dalende prijs en een stijgend volume op het aanbod.

Koen Van Bockstal geeft toe dat een gereguleerde boekenprijs niet alle problemen oplost. Wel maakt hij deel uit van een ruimer masterplan voor de boekhandel. De maatregel is niet gericht tegen de grootwarenhuizen, maar zorgt ervoor dat alle spelers onder gelijke concurrentievoorwaarden kunnen opereren.

De gereguleerde boekenprijs kan wel degelijk ook door grote digitale aanbieders gerespecteerd worden. Bol.com bewijst dat. Elke klant moet aanklikken of hij vanuit België of Nederland koopt en krijgt de daar geldende prijs voorgeschoteld. Ook Duitsland is de reglementering zo aan het aanpassen dat de grote internetspelers erdoor gebonden zijn.

Het Boekenoverleg is er wel degelijk van overtuigd dat de gereguleerde boekenprijs een stap in de goede richting is, aldus *André Vandorpe*. In landen zonder vaste boekenprijs – ook waar hij afgeschaft is zoals in het Verenigd Koninkrijk – woedt de laatste tien jaar een ware kaalslag, vergelijkbaar met wat in Vlaanderen gebeurde.

Het aantal kleine zelfstandige boekhandels ligt opvallend hoger in Frankrijk en Nederland dan in het Verenigd Koninkrijk. In Vlaanderen is er één boekhandel op 21.500 inwoners, in Nederland één op 11.000, in Frankrijk één op 18.000. Ook op het aantal uitgevers en het aantal jaarlijks gepubliceerde titels heeft de gereguleerde boekenprijs een positieve invloed.

Brede diversiteit is in ieder geval een gevolg van de vaste boekenprijs in het buitenland.

Nicolas Georges van het Franse Ministerie van Cultuur heeft vorig jaar gezegd dat FNAC in het begin tegen de wet-Lang gekant was, maar de grootste pleitbezorger werd toen het merkte dat die in zijn voordeel was. Anderzijds heeft de wet ook gezorgd voor een breed aanbod aan zelfstandige boekhandels.

In het Verenigd Koninkrijk, waar er geen vaste boekenprijs is, is er één boekhandel op 61.000 inwoners.

Jef Maes baseert zich op UA-onderzoek om te stellen dat de hypermarkten de laatste vijf jaar 10 percent meer boeken uit de top 10 hebben verkocht, wat precies gelijk is aan de daling bij de boekhandel. Terwijl de boekhandel, net als de uitgever, met die inkomsten minder populaire titels kan aanbieden.

Carlo Van Baelen legt uit dat in de voorbereidingen met het kabinet-Gatz afspraken met het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest over Brusselse boekhandels zijn geopperd. De administratie onderzoekt momenteel de mogelijkheden.

Evi Werkers weet dat ook Wallonië werkt aan een voorstel van decreet, dat allicht een andere invulling zal geven aan de gereguleerde boekenprijs. Zowel het kabinet als de administratie geven de voorkeur aan een samenwerkingsakkoord, opdat de Franse en Vlaamse Gemeenschap in Brussel eensgezind optreden en boekhandels niet aan twee verschillende decreten onderworpen zijn.

Carlo Van Baelen zegt dat de boekenmarkt goed is voor een omzet van 200 miljoen euro. De overheidsmiddelen voor bibliotheken, dus van Vlaanderen, de provincies en de lokale besturen, bedragen 170 miljoen euro.

De bibliotheeksector mag dan wel goed zijn voor 7 percent van de markt, het is ook een arbeidsintensieve klant: 305 bibliotheken willen telkens één exemplaar van 450 verschillende boeken, onder vorm van een zichtzending, met een bijzondere facturatiemethode en uitstel van betaling. De huidige kortingen zijn van dien aard dat de boekhandels er verlies aan lijden, wat niet houdbaar is. Nu bedragen de kortingen in ieder geval meer dan 15 percent. Als het zo verder gaat, kan men over vijf jaar de boekhandel subsidiëren omdat de gesubsidieerde bibliotheken haar gewurgd hebben. Ook in andere landen met een gereguleerde relatie bibliotheek-boekhandel, geldt 15 percent korting als maximum.

Jef Maes specificeert dat de korting in Duitsland 10 percent bedraagt en in Frankrijk 9 percent. Met Nederland, waar de situatie met centrale aankoop via de nationale bibliotheekdienst specifiek is, valt moeilijk te vergelijken. De andere omringende landen hebben dus een lagere korting dan in het voorstel staat. Het voordeel van als laatste te komen, is dat Vlaanderen kan kijken wat er in de andere landen positief en minder positief was. De gereguleerde prijs geldt volgens het voorstel ook voor de gedownloade e-boeken, momenteel de meest toegepaste vorm van elektronisch lezen. Dat is ook het geval in Frankrijk en Oostenrijk. Duitsland werkt eraan. Streaming zoals 'Spotify for Books' valt er niet onder om innovatieve businessmodellen niet te hypothekeren. Een combinatieprijs, één prijs voor de e-versie en de papieren versie samen, is wel mogelijk in het voorstel. In Nederland kan dat niet, wat daar als hinderlijk wordt ervaren. Kortom, het Boekenoverleg wil bij de gereguleerde prijs wel degelijk innovatiemogelijkheden vrijwaren.

Welke instantie voor de handhaving zal instaan, is een politieke beslissing, aldus *André Vandenborgh*.

Volgens hem stellen de bibliotheken het principe van de gereguleerde boekenprijs niet in vraag, maar wel de uitvoeringsbepalingen. De wetenschappelijke en schoolboeken zijn van de regeling uitgesloten, maar die geldt wel voor alle algemene boeken, eigenlijk alle boeken die in de boekhandel liggen.

Voor *Carlo Van Baelen* moet de nulmeting focussen op hoofdlijnen, gebaseerd op de dubbele doelstelling van het voorstel.

Evi Werkers heeft op het vlak van handhaving enkel de mogelijkheden toegelicht die ook met het kabinet zijn besproken. Minister Gatz kon en wou nog geen keuze maken, wat het Boekenoverleg uiteraard respecteert.

Caroline Bastiaens informeert naar de verschillen tussen de Vlaamse en de Waalse voornemens.

Evi Werkers weet dat in Wallonië ook de wetenschappelijke en educatieve boeken van de regeling uitgesloten worden. Naar het voorbeeld van de Franse markt zal er allicht een langere termijn worden ingevoerd. Hoewel een en ander verschilt, zal het principe van de gereguleerde boekenprijs aan beide kanten van de taalgrens worden verdedigd.

André Vandorpe voegt toe dat Wallonië op een Vlaams wetgevend initiatief wacht om dan op de kar te springen.

Yamila Idrissi wil bevestigd zien dat er niet zoveel gegevens voorhanden zijn voor de nulmeting. Voorts acht ze het wenselijk dat er een specifiek artikel over Brussel in het voorstel wordt gevoegd.

Dat de gesubsidieerde bibliotheken de boekhandels wurgen bestempelt ze als een straffe uitspraak.

Carlo Van Baelen wil gewoon zeggen dat de prijzenstrijd – het enige criterium voor leveringen aan bibliotheken – al heel wat boekhandels heeft doen afhaken of doen verdwijnen. Hij wil waarschuwen voor een doorzetting van de eenzijdige prijzenstrijd.

Jef Maes stelt dat behoorlijk wat parameters in aanmerking komen voor een nulmeting, zoals de net vernoemde telling van de literaire en culturele publicaties. Hoeveel titels en genres beschikbaar zijn in de grote en kleine boekhandel is nu niet bekend. Nochtans is dat wezenlijk. In Nederland is dat wel al geteld.

II. iMinds-SMIT

1. Toelichting

Olivier Braet, senior researcher en projectleider bij iMinds-SMIT, legt uit dat in theorie een stijging van de boekenprijs leidt tot een daling van de verkoop: afhankelijk van het tijdstip of het land van onderzoek, 15 tot 30 percent minder. Een stijging van de boekenprijs, of een kleinere korting, zal dus in theorie tot een daling van het verkoopvolume lijden. Een btw-stijging, bijvoorbeeld ten gevolge van een Europese harmonisatie, zal een daling van de verkoop veroorzaken. Papieren boeken genieten nu van 6 percent, voor digitale boeken geldt 21 percent btw. De praktijk is echter complexer dan de theorie.

Bij de invoering van de gereguleerde boekenprijs in Québec voorspelden economen dat de regel van maximum 10 percent korting in de negen maand na publicatie, zou leiden tot 17 percent minder overslag. De staten van Québec tellen ongeveer acht miljoen inwoners, ook een kleinere taalregio dus. In praktijk is de verkoop gedaald met 10 percent. Dat kan natuurlijk ook liggen aan honderden andere factoren, zoals de economische conjunctuur.

Het verschil tussen theorie en praktijk wordt alvast verklaard doordat de impact verschilt naargelang het soort boeken en het soort lezers. Ook de afstand tussen de huidige boekenprijs en de maximale betalingsbereidheid van de consument speelt een rol. Als de prijs er genoeg onder ligt, heeft het verkleinen van de korting niet zoveel invloed op de verkoop. Toen de prijs van bepaalde heel goedkope digitale boeken van 0,99 naar 2,99 euro werd verhoogd, bleek dat de verkoop net toenam. De hogere prijs is voor de consument een indicatie van de kwaliteit.

iMinds-SMIT heeft recent bij 1094 Vlamingen onderzocht hoeveel ze bereid zijn voor e-boeken te betalen. Die enquête past in een IWT-project 'Uitgeverij van de toekomst', in samenwerking met Boek.be. Aan de geënquêteerden werd gevraagd hoeveel ze wilden betalen voor een e-versie van een papieren boek dat 19 euro kost in de boekhandel. Tussen de 7 en de 10 euro vonden de respondenten aanvaardbaar. Die respondenten werden ingedeeld naargelang hun consumptiepatroon: de innovators, de pioniers, de vroege meerderheid, de late

meerderheid en de achterblijvers. Vervolgens wordt gekeken welk model van verkoop ze prefereren. Voor de boeken op papier heerst het stukverkoopmodel: boeken worden verkocht per stuk, maar langs digitale weg zijn er andere mogelijkheden om aan e-boeken te geraken: via piraterij, huur, abonnement of het advertentiemodel. Zeker bij de late meerderheid worden huren of abonneren op boeken populairder. Piraterij en het advertentiemodel zijn populair bij de achterblijvers. Een deel van de inkomsten zal dus verloren gaan, ook bij het advertentiemodel: aan een gratis boek met advertenties errond valt minder te verdienen dan aan stukverkoop.

In de veronderstelling dat alle papieren boeken verdwijnen, heeft het e-boek tegen 2020 een geschat marktpotentieel van maximaal 63 miljoen euro uit digitale stukverkoop, inclusief de digitale boeken die nu samen met hun papieren versie verkocht worden. Het is een optimistische schatting. Hoe snel de evolutie zal gaan, is moeilijk te voorspellen. 63 miljoen euro is 33,8 percent van de huidige papieren boekenmarkt. De ramingen zijn dat er dan 9,9 miljoen euro gehaald zou worden uit de verhuur van e-boeken, waarbij de huurprijs de helft is van de verkoopprijs. Omdat slechts een heel kleine groep dat interessant vindt, valt er slechts 1,7 miljoen euro uit abonnementen te halen. Aan gratis boeken met advertenties errond valt slechts een 0,5 miljoen euro te verdienen. In tegenstelling tot krantenwebsites wordt een digitaal boek niet meermaals per dag bezocht, gaat het lezen veel trager en storen advertenties er meer. De geraamde digitale marktomzet is ongeveer 85 miljoen euro, wat 41 percent is van de huidige papieren boekenmarktomzet. Het valt dus zeer te hopen dat de papieren markt naast de digitale zal overleven.

Papieren boeken worden meestal gekocht in de – fysieke – boekhandel terwijl de digitale boekenmarkt sterk gedomineerd wordt door buitenlandse spelers: bol.com, amazon.com en Apple's iBookstore zijn de belangrijkste. Dat zorgt ervoor dat een land heel weinig impact heeft op welke boeken in de kijker staan, wat, zeker voor kleine taalgroepen, leidt tot het wegdrukken van lokale titels. Met de beschikbare software kan een grote buitenlandse speler een Vlaamse bezoeker lokale titels aanbieden, of titels die de Vlaamse uitgevers in de kijker willen zetten. Als het sop de kool niet waard is, kan hij ervoor kiezen de nodige algoritmen niet of enkel voor grote markten als de Duitse te ontwikkelen.

De impact van de gereguleerde boekenprijs varieert ook naargelang de klantengroep en het boekensoort. Als er maar weinig potentiële lezers zijn bij diegenen die het boek nog niet hebben, leidt een daling van de boekenprijs niet noodzakelijk tot een grotere verkoop. De impulsaankopen en de verkoop van kaskrakers zullen meer lijden onder een gereguleerde boekenprijs dan de verkoop aan fans van bepaalde auteurs of boekenwormen. Bij impulsaankopen speelt de prijs immers een grotere rol.

De spreker vervolgt met de impact van de gereguleerde boekenprijs op het leesgedrag van de Vlamingen. Het aantal verkochte boeken is niet noodzakelijk gelijk aan het aantal gelezen boeken. Heel wat boeken, vaak kaskrakers die voorwerp zijn van een hype, blijven ongelezen. Zo is *Het verdriet van België* door elk Vlaams huishouden gekocht, maar hebben heel weinig mensen het ook gelezen. Velen hebben Piketty's *Kapitaal in de 21e eeuw* in hun bezit, maar niet allen hebben het gelezen.

2. Bespreking

Yamila Idrissi informeert of de gereguleerde boekenprijs in Frankrijk of Nederland tot een stijging van de boekenprijs heeft geleid.

Olivier Braet legt uit dat de bevindingen van iMinds-SMIT over de invloed van de prijs op de verkoop gebaseerd zijn op ouder onderzoek, onder meer in Duitsland. Ze gingen niet over de invloed van een gereguleerde boekenprijs. Het zijn zuiver economische studies over de prijselasticiteit van boeken.

Bart Caron wil weten van welke factoren de huidige prijsvorming, die louter marktgebonden is, dus eigenlijk ook de betalingsbereidheid, afhangt. Voor een luxe-editie van een kunstboek zijn kopers doorgaans bereid meer te betalen dan voor een zomerse thriller. Daarmee wil Caron vernemen of kopers na enkele maanden niet gewoon zullen wennen aan een lagere korting, waarna de verkoop zal opleven. In hoeverre spelen psychologische factoren en perceptie dus?

Olivier Braet legt uit dat professionele en schoolboeken de laagste prijselasticiteit hebben. Zelfs als ze duur zijn, worden ze verkocht. Een factor is de rijkdom van de klant. Boeken worden vooral gekocht door hoger opgeleide mensen. Door het goede onderwijs, zijn er heel wat Vlamingen voldoende hoog opgeleid om boeken te kopen en te lezen. Voor professionele boeken betaalt de werkgever of de beoefenaar van een vrij beroep die doorgaans over meer middelen beschikt. Voorts spelen allerhande psychologische factoren. De prijselasticiteit bij fictieboeken is groter.

Joris Poschet vraagt of de daling van de boekenverkoop in Québec niet deels komt door een verschuiving naar de digitale markt. Is er een zicht op de omvattende marktevoluties? Zijn er gelijkaardige studies voor Europese landen?

Jean-Jacques De Gucht informeert of de daling van de verkoop ten gevolge van de prijsstijging er niet voor zorgt dat de gereguleerde boekenprijs zijn doel voorbyschiet.

Olivier Braet antwoordt dat als de kleinhandel verdwijnt, de distributie vooral gebeurt door de sterkere groepen, zeker online. Als die grote internationale spelers het favoriete kanaal worden van de lezers, zal het Vlaamse boek of titel in de verdringing komen. Het tegengestelde argument is dat het niet uitmaakt langs welke kanalen mensen boeken kopen. Dat gaat ervan uit dat Amazon, Bol of Apple energie zullen steken in de promotie van Vlaamse titels, wat helemaal niet zeker is.

Yamila Idrissi veronderstelt dat ook de grote spelers de gereguleerde boekenprijs zullen moeten hanteren en er dus eigenlijk nog meest door geraakt zullen worden.

Martijn David, directeur van de KVB wijst erop dat Daniel Walpers, directeur en voormalig eigenaar van Bol, zich bij de evaluatie van de Nederlandse wet net heel erg voor de vaste boekenprijs heeft uitgesproken.

Ook *Bart Caron* heeft horen argumenteren dat het systeem vooral de grote spelers ten goede komt.

III. De Nederlandse ervaring

1. Toelichting

Directeur *Martijn David* van de KVB is uitgenodigd om als buitenlands expert de ervaring met de gereguleerde boekenprijs in zijn land toe te lichten. De spreker gelooft oprecht in het belang van een vaste of gereguleerde boekenprijs: na een kwart eeuw in het uitgeverysvak zelfs nog sterker dan twintig jaar geleden. Hij is daarin niet anders dan de meeste Nederlandse uitgevers.

Intern bestaat daarover minder discussie dan in 2004. Toen is wettelijk geregeld wat sinds 1923 al als handelsreglement bestond, namelijk een vaste of gereglementeerde boekenprijs met toen nog een ingewikkeld erkenningstelsel aan zowel uitgevers- als boekhandelskant.

In Nederland vallen de schoolboeken niet onder de vaste boekenprijs, ook omdat die door de scholen niet in de boekhandel maar centraal worden ingekocht en door de school aan de leerlingen beschikbaar worden gesteld. Of studie- en wetenschappelijke boeken wel of niet onder de vaste prijs zouden vallen, is wel bediscussieerd. De discussie is beslecht omdat het onderscheid tussen algemene non-fictie en een studieboek voor universitair gebruik niet te maken is; laat staan de literatuur van iemand die bijvoorbeeld Franse Letteren studeert.

De wet omschrijft het doel van de vaste prijs op eenvoudige wijze, zoals vastgesteld door de kamerleden Boris Dittrich en Femke Halsema: "Het wetsvoorstel dient een cultuurpolitiek doel. De indieners beogen voorwaarden te scheppen waaronder in Nederland ook voor de langere termijn een breed en divers aanbod van boeken in het Nederlands en Fries beschikbaar kan zijn via een geografisch ruim gespreid net van boekhandels met een groot en gevarieerd assortiment. Het wetsvoorstel geeft de vaste boekenprijs, die dient als middel tot dit doel, een wettelijke basis."

In de afgelopen jaren is er enkele keren geëvalueerd of dat doel bereikt is, op basis van wat min of meer een nulmeting kan worden genoemd, uitgevoerd door het Centraal Planbureau – Sociaal Cultureel Planbureau. Dat mat de pluriformiteit in de titels, het literair-culturele segment, het aantal boekhandels en de variatie van titels die zij aanbieden. Ook in de laatste evaluatie van 2013 bleken al die factoren goed op peil te blijven. Op dat vlak bereikt de wet dus haar doel.

Het meeste voordeel bij het systeem zou er voor de consument moeten zijn, de participant aan de geletterde samenleving. Niet omdat de kaskrakers het goedkoopst worden, maar omdat het aanbod het meest pluriform blijft. Op plaatsen waar de vaste boekenprijs wordt afgeschaft, daalt niet alleen het aantal vaste boekhandels. Bestsellers worden weliswaar goedkoper maar bijvoorbeeld kinderboeken en non-fictie worden duurder en het assortiment verschaalt. Daarbij komt nog dat een boekhandel meer is dan een verkoopplaats: ze is van belang voor de lokale samenleving en voor de zogenaamde serendipiteit, het door toeval in aanraking komen met andere elementen.

Natuurlijk is bol.com nu de belangrijkste distributeur, maar het aantal vaste boekhandels is redelijk op peil gebleven: ongeveer 1100 erkende, en met alle filialen erbij 1500 boekhandels. Relatief is dat meer dan in Vlaanderen en Frankrijk, om nog te zwijgen van het Verenigd Koninkrijk. Ook de pluriformiteit bleef gehandhaafd.

De rol van de boekhandel is voor het e-boek heel anders. De verkoop speelt zich doorgaans op het internet af. Daarbij komt nog dat het een markt in ontwikkeling is. Ook de streamingmodellen staan nog in de kinderschoenen. Om die redenen was er geen politiek draagvlak om het e-boek onder de gereglementeerde boekenprijs te brengen.

2. Bespreking

Jean-Jacques De Gucht herinnert eraan dat de Autoriteit Consument en Markt, een instantie vergelijkbaar met Test Aankoop, zich in juni 2014 bij de vijfjaarlijkse evaluatie negatief heeft uitgelaten over de vaste boekenprijs, omdat die de marktwerking stillegt in het nadeel van de consument.

Martijn David denkt dat Jean-Jacques De Gucht refereert aan een artikel in het NRC-handelsblad ten persoonlijke titel van mensen die voor de Autoriteit Consument en Markt werken. Hun redenering was gebouwd op het argument dat een vaste boekenprijs een inbreuk vormt op het mededingingsrecht. Vanuit economisch oogpunt wordt er altijd kritisch gekeken naar een prijszetting, maar hier dient die een cultuurpolitiek doel.

e-boeken maken een groot en groeiend deel uit van de boekenmarkt in de Verenigde Staten uit, aldus *Jean-Jacques De Gucht*. Die evolutie is er nog niet in Vlaanderen, maar komt allicht nog wel. Is het dan niet logischer om de vaste prijs ook te laten gelden voor e-boeken? Wat zijn in Nederland de argumenten om dat niet te doen?

Caroline Bastiaens heeft opgevangen dat de stijgende verkoop van e-boeken in de Verenigde Staten niet heeft geleid tot een daling van de papieren boekenverkoop. Voor Vlaanderen, waar die markt nog klein is, is het misschien goed om daarop geen gereguleerde boekenprijs toe te passen en zo ruimte te geven aan het medium.

De uitgevers zijn positief over de gereguleerde boekenprijs. Is dat mede te wijten aan het feit dat hij voor een zekere dynamiek heeft gezorgd en ze daardoor vrijer met de andere p's van het concurrentievermogen aan de slag kunnen gaan?

Yamila Idrissi polst of het Sociaal-Cultureel Planbureau de gegevens verzamelde vóór de invoering van de gereguleerde boekenprijs. Kan het uitsluiten van e-boeken uit de regeling tot een prijzenoorlog tussen beide leiden, met bijvoorbeeld een fikse prijsdaling bij e-boeken? Voorts wil ze graag de meningen kennen van de verschillende betrokkenen bij de invoering, bijvoorbeeld van de bibliotheken.

Bart Caron ziet grote verschillen met het Vlaamse voorstel, onder meer in de kortingen en de periode waarin de maximale korting geldt.

Hoe kopen in Nederland openbare bibliotheken boeken aan en vallen ze onder de regeling?

Martijn David leest in het Vlaamse voorstel een gereguleerde prijs voor een kortere periode. In Nederland stelt de uitgever een prijs vast die blijft gelden tot hij die opheft, met een minimum van een jaar. Zo behouden kinderboeken die succesvol blijven, jarenlang hun vaste prijs. De kortingen voor detailhandel uit het Vlaamse voorstel kent Nederland niet, hooguit wat kortingen voor verplichte studieboeken.

De essentie van de Nederlandse gedachte is een gelijk speelveld op het vlak van prijs. In de laatste behandeling van de wet in de Tweede Kamer in april 2015 heeft de minister toegezegd een voorstel te bekijken dat kortingsacties, zoals een gratis toegangsticket voor een cultuurvoorstelling, aan individuele boekhandelaars zou toestaan. Het Commissariaat voor de Media onderzoekt dat nu.

De NBD Biblion koopt centraal bibliotheekboeken in aan een normale korting, zorgt dat er een harde kافت komt, doet de handling qua data en levert vervolgens aan de bibliotheken met een korting van om en bij 25 percent. De bibliotheken zijn altijd een groot voorstander geweest van de wet op de vaste boekenprijs en hebben destijds bij monde van de directeur van de vereniging voor openbare bibliotheken hun steun betuigd aan het wetsvoorstel. Een pluriform en kwaliteitsvol aanbod, bijvoorbeeld aan kinderboeken, is ook in hun belang. De helft van de bibliotheekleden zijn immers kinderen onder de achttien.

Tot een prijzenoorlog met e-boeken heeft de regeling niet geleid, wel zijn er wat discussies over zogenaamde vergelijkingssites. Sommige uitgevers hanteren het zogenaamde agentuurmodel, wat betekent dat zij ook de prijs vaststellen die de kleinhandelaar hanteert. Al jaren daalt de prijs van het e-boek, terwijl de gemiddelde prijs van het fysieke boek de afgelopen 30 jaar nauwelijks veranderd is. Die prijs varieert licht naargelang de bestseller van het moment iets duurder of goedkoper is. De omzet en de afzet variëren wel, maar dat is moeilijk toe te schrijven aan de vaste boekenprijs, zeker omdat die al vanaf 1923 bestaat.

Tussen 2004 en 2009 was er een opgang, daarna al enkele jaren een neergang in zowel afzet als omzet. Die neergang hangt natuurlijk samen met de wereldwijde economische crisis. In de jaren 80 speelde zich een soortgelijke evolutie af. Toen werden in Nederland ongeveer 30 miljoen boeken per jaar verkocht. Dat ging dan naar 50 miljoen en nu zijn het er om en bij de 40 miljoen. Die beweging heeft niet alleen te maken met het economische getij, maar ook met de bezuinigingen van de grote bestellers die bibliotheken en schoolbibliotheken waren.

De meting van het Centraal Planbureau en het Sociaal en Cultureel Planbureau werden gepubliceerd in Boek en Markt van 2002, dus voor de invoering. De pluriformiteit, het aantal winkels en hun aanbod werden sinds de basisstudie nog twee keer gemeten.

De uitgever varieert inderdaad met de andere p's: promotie, omslagen en de presentatie in de boekhandel. Bij zijn vaste prijs houdt hij uiteraard rekening met de markt, met wat mensen bereid zijn aan een boek uit te geven.

In Nederland hebben e-boeken nog maar 6 percent van de markt. Enkel het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten halen 25 tot 30 percent. In Nederland is er in 2011-2012 over gediscussieerd. Toen is ook dat rapport gekomen. Gezien de ontwikkelingen lijkt het vanuit cultuurpolitiek oogpunt niet onlogisch het e-boek onder de vaste boekenprijs te brengen.

IV. De Vlaamse auteursvereniging en de bibliotheeksector

1. Toelichting van de VAV

Volgens *Patrick De Rynck*, voorzitter van de VAV, hebben de vorige betogen de volksvertegenwoordigers een volledig verkeerd beeld gegeven van het vak. Auteurs komen immers altijd eerst: zonder auteurs geen boek, geen uitgever, geen distributeur, boekhandel, bibliotheek, geen boeken in de Carrefour.

De voorzitter vertegenwoordigt 600 leden: auteurs van proza, poëzie en strips; illustratoren, vertalers en scenaristen, maar niet Jeroen Meus en Pascal Naessens. Na alle cijfers wil Patrick De Rynck de mens in beeld brengen. Volgens een uitgever moet zij bij haar calculaties rekening houden met 10 tot 15 percent beschadigde exemplaren. Een ramp, voor iedereen, deels veroorzaakt door passieloos, achteloos omgaan met boeken.

Het boekenvak moet vooral passionele, zorgzame mensen kansen bieden, veel meer dan mensen die alleen de vraag centraal stellen en godbetert, passieloze managers. Tot die mensen horen ook gepassioneerde boekhandelaars en bibliothecarissen die van een bezoek aan hun winkel of bibliotheek een internetloze surfervaring maken, die ervoor zorgen dat de lezer slalomt tussen titels waar hij niet naar op zoek was en al stoemelings koopt of leent. Zij bieden aan, overtuigen en verkopen bijna zichzelf. Passie is behoorlijk onverwoestbaar, dus denkt de spreker niet dat hij een uitstervende mensensoort verdedigt. Die passie is nodig om nog meer beschadigde boeken en een onomkeerbaar

beschadigde sector te voorkomen, om de vraag te blijven voeden met een rijk aanbod.

Een diversiteit aan auteurs en boeken is nodig voor een maatschappelijk gezonde letterensector, die maatschappelijk relevant blijft. Thrillers, sciencefictionverhalen, bestsellers en extreem populaire jeugdboeken zijn broodnodig als lokkers, opstappers, reclameborden, verschaaffers van economisch rendement. Maar ook baanbrekende, vernieuwende, experimentele, problematiserende, debiterende boeken moeten kansen krijgen. Dat geldt net zo goed voor:

- het boek van de wat oudere auteur met een klein maar vast publiek;
- de nog onbekende 'nieuwe Lanoye' die op cafétafels staat te roepen hoe goed hij wel is, tot iedereen het gehoord heeft;
- het boek van de canonieke auteur waarnaar over enkele weken mensen vergeefs op zoek zullen gaan, zelfs in de bibliotheken;
- het boek van de dichter die op begrafenissen veel succes heeft en tegelijk maar enkele honderden dichtbundels verkoopt;
- het boek dat het VFL mogelijk heeft gemaakt.

Dergelijke boeken dreigen zonder een diverse sector in al zijn geledingen, op een kille steen te vallen. Patrick De Rynck wenst iedereen in de keten die passie en diversiteit toe, aan de auteurs zal het in ieder geval niet liggen.

Overigens is de spreker van mening dat de verzamelde auteurs, illustratoren en vertalers de gereglementeerde boekenprijs een noodzaak vinden. De schamele zes maanden waarbinnen hij geldt, zijn eigenlijk al een ferm compromis.

2. Toelichting van de VVBAD

Bruno Vermeeren, coördinator van de VVBAD, zegt dat de bibliotheken in het Boekenoverleg zitting hebben en dus het voorstel mee uitgewerkt hebben. De laatste weken is de discussie over de gereglementeerde boekenprijs in de sector sterk opgelaaide, mogelijk een uiting van passie. Daardoor kan de coördinator echter onmogelijk zeggen dat de bibliotheeksector eensgezind is over de maatregel.

Sommige bibliotheken zijn voor het voorstel en doen dus niet mee aan de wurgactie van de boekhandel. Sommigen beseffen dat er paal en perk moet worden gesteld aan de huidige kortingslag, maar vrezen de impact van de maximale korting van 15 percent uit het voorstel.

De eerste en belangrijkste reden voor de gewijzigde houding zijn de besparingen in de bibliotheeksector. Besparingen op het Vlaamse niveau, maar sinds het aantreden van de nieuwe lokale besturen in 2012 ook op dat niveau. Daarbij zijn de collectiebudgetten het eerste slachtoffer, omdat andere kosten, zoals infrastructuur en personeel, voor meerdere jaren vastliggen. Het budget voor aankoop van boeken is gedaald van 16,5 miljoen euro in 2009 naar 15,6 miljoen euro in 2013. De cijfers van de Vlaamse overheid zijn nog niet beschikbaar voor 2014, maar de eigen bibliotheekmonitor toont aan dat de helft van de bibliotheken ook in 2014 op hun collectiebudget besparen. In 2015 is dat nog steeds 20 tot 25 percent. Daarnaast nemen structurele besparingen op personeel toe.

Bovenop die dalende aankoopkracht zal de gereglementeerde boekenprijs in ieder geval een invloed hebben. Welke precies is moeilijk te bepalen aangezien er geen duidelijkheid is over de kortingen die bibliotheken nu krijgen. Uitgaande van de veronderstelling dat bibliotheken momenteel gemiddeld 20 percent korting krijgen, wat door het voorstel beperkt wordt tot 15 percent, schat de vereniging dat er 75 tot 80.000 boeken minder zullen worden aangekocht. Daarbij komt nog dat gemeentebesturen nu werken met een meerjarenplanning: het budget ligt

vast. De kans is dus klein dat ze maatregelen zullen nemen om de gereglementeerde boekenprijs te compenseren.

De voorbije jaren voerden de bibliotheken een moderner collectiebeleid, waarbij ze meer vraaggestuurd werken: actuele collecties met relevante titels. Binnenkort valt het kader weg van het decreet betreffende het lokaal cultuurbeleid, en daarmee de minimale kwaliteitsnormen en de beleidsprioriteiten. De bibliothecaris zal zich dan enkel tegenover het lokale bestuur moeten verantwoorden. Te vrezen valt een evolutie zoals in Nederland, waar bibliotheken sterk inzetten op het zogenaamde rendement van de collectie: hoge uitleencijfers door vooral bestsellers te kopen. De bibliotheekvereniging wenst zoiets niet, maar vreest ervoor.

Bruno Vermeeren vat samen dat de bibliotheeksector verdeeld is tussen voorstanders en mensen die vooral schrik hebben van de kleinere korting. De sector vreest dat de gereglementeerde boekenprijs een tegengesteld effect zal hebben dan zijn bedoeling: het aanbod zal veeleer verschrallen dan verbreden, terwijl er nauwelijks verkooppunten zullen bijkomen. De kortingen en de dienstverlening zijn in de ervaring van de bibliotheken niet gelinkt. Een goede nulmeting, die ook de diversiteit van de bibliotheekcollecties in kaart brengt, is wezenlijk. De maatregel dient geregeld geëvalueerd te worden.

3. Toelichting van Bibnet

Directeur *Jan Braeckman* van Bibnet legt uit dat zijn organisatie projecten verricht voor de collectievorming van openbare bibliotheken. Hij wil de reflecties van die bibliotheken met de commissie delen. Bibliotheken zijn leesbevorderaars, die vooral leunen op hun eigen collectie, die ze zo rijk en divers mogelijk willen houden. In die zin delen ze de doelstellingen van het voorstel voor een gereglementeerde boekenprijs. Bibliotheken beseffen terdege dat leners kopers zijn, voor wie een divers boekenlandschap belangrijk is. Als de gereglementeerde boekenprijs daarvoor zorgt, steunen ze dat. Dat de korting beperkt wordt tot 15 percent, zorgt wel voor veel animo. In de lokale besturen zijn er besparingen aan de gang, waar de bibliotheken niet buiten vallen.

Het valt te vrezen dat bibliotheken die minder kunnen aankopen, veeleer geneigd zullen zijn te kopen waar vraag naar is, dan te zorgen voor een divers aankoopbeleid. Daarom pleiten sommige bibliotheken om hen helemaal buiten de regeling te laten. Bibnet is daarvan geen voorstander, maar wil wel enkele voorstellen doen om het onderdeel over de bibliotheken te verfijnen. Bibliotheken vinden het belangrijk voor de cultuurparticipatie van de lezers dat er veel boekhandels zijn, maar ze hebben die ook nodig voor hun beleid. Heel wat onder hen leunen op de – gespecialiseerde – boekhandel voor een goed collectiebeleid, onder meer voor aankoopadvies. Daarom splitsen ze aanbestedingen in verschillende loten om bij diverse boekhandels te kunnen inkopen.

Als bij plafonnering van de korting de prijs geen element meer is, zal de concurrentie tussen de boekhandels zich op andere elementen focussen, zoals:

- gespecialiseerde aankoopadviezen;
- zichtzendingen en snelle en betrouwbare leveringen;
- efficiëntere besteladministratie, bij voorkeur online omdat de bibliotheken ook op personeel moeten besparen;
- gratis levering en kastklare levering.

Bibliotheken vrezen voor een ongewenst effect in de zin dat de grote boekhandels van vandaag eigenlijk het best geplaatst zijn om dergelijke specialisatie of extra investeringen in hun dienstverlening aan te kunnen. Misschien is een gestaffelde korting voor bibliotheken mogelijk, met een hogere korting op grotere

volumes en een kleinere korting op kleinere volumes, waardoor er ruimte is voor gespecialiseerde aankoop bij dito boekhandels. Specialisme en aankoopadvies hebben hun prijs. Precies daarom is de korting daar kleiner.

Ook voor deze spreker is een nulmeting belangrijk. Gestaffelde boekenkorting kan een onbedoeld maar wenselijk effect hebben. Goed gekozen staffels met kortingen voor grotere volumes zouden immers vooral de kleinere bibliotheken kunnen stimuleren tot samenwerking. Meer samenwerking zou niet alleen de effecten van besparingen milderen, maar ook kleinere besturen helpen een professionele bibliotheek te runnen. De lokale bibliotheek is belangrijk om lezers te vormen waar geen boekhandels zijn, zodat zij op termijn van leners tot kopers evolueren. Kortom, Bibnet steunt het voorstel maar vraagt enkele aanpassingen voor de bibliotheken.

4. Bespreking

Yamila Idrissi acht het belangrijk, als deel van de nulmeting, te weten welke bibliotheek welke korting krijgt. Wie moet de nulmeting doen en hoe moet die gebeuren? Zijn zowel de VVBAD als Bibnet niet zozeer tegen het principe, maar vragen ze vooral aanpassingen?

Een andere mogelijkheid is de bibliotheken gewoon uit de gereglementeerde boekenprijs te laten.

Marius Meremans acht het de verantwoordelijkheid van het lokale bestuur om ervoor te zorgen dat de collecties niet verschrallen, zoals dat trouwens ook nu al het geval is.

Misschien volstaat het om de collectie op het niveau van een bibliothekenregio te bekijken. Niet elke kleine bibliotheek hoeft dan alle titels te hebben die een naburige bibliotheek heeft.

Bart Caron informeert of de VAV het Nederlandse model van de vaste boekenprijs prefereert. De lokale besparingen wegen op de collectievorming van de openbare bibliotheken. De doelstelling blijft echter een pluriform en kwalitatief aanbod van titels. De kwestie is wat doorweegt: een groot aanbod aan relatief gemakkelijk toegankelijke boeken of een beperkter aanbod, dat breder en rijker gestoffeerd is? Boekenverkopers willen doorgaans vooral meer verkopen, maar voor Bart Caron als cultuurpoliticus primeren pluriformiteit en literaire kwaliteit.

Waarom moeten bij prijsstijgingen de literaire boeken sneuvelen en niet de populaire titels? De spreker vindt het jammer dat bij de besparingen het kwantitatieve element het kwalitatieve verdringt.

Los van die principiële overwegingen heeft *Yamila Idrissi* begrip voor bibliotheken die in tijden van besparingen hun korting dan nog eens van pakweg 30 percent naar 15 percent zien dalen.

Caroline Bastiaens heeft van de drie sprekers gehoord hoe belangrijk ze diversiteit en pluriformiteit vinden. Hun suggesties schenden die principes niet. De passie, ook van de bibliothecaris, komt duidelijk tot uiting.

Patrick De Rynck zegt dat de VAV een loyale partner is in het Boekenoverleg, maar om de eenvormigheid met Nederland te verzekeren, zou een straffere regeling de vereniging niet onwelgevallig geweest zijn.

Bruno Vermeeren hoopt duidelijk te hebben gemaakt dat zijn vereniging het algemene principe van een gereglementeerde boekenprijs genegen is, en geen

voorzitter is om buiten de regeling te blijven. Ook de bibliotheeksector onderschrijft het belang van de bereikbaarheid van boeken, een gedifferentieerd landschap van boekhandels of andere plaatsen waar boeken te koop zijn, een ruim en divers aanbod aan boeken. Het enige dat hij vraagt, is een genuanceerde aanpak voor bibliotheken.

Of kwaliteit of kwantiteit primeert, moet niet alleen de bibliothecaris maar ook het lokale bestuur beoordelen. Hun houding wordt alleen maar belangrijker aangezien het decreet betreffende het lokaal cultuurbeleid vanaf 2016 geen houvast meer zal bieden. De opdracht van de lokale bibliotheek is niet alleen leesbevordering, maar ook sociale en digitale inclusie. Die discussie gaat de sector in het najaar met minister Gatz aan, als besproken wordt hoe de provinciale bevoegdheden overgeheveld worden, wie ervoor verantwoordelijk wordt en wat de opdracht van de bibliotheken zal zijn. Het valt te vrezen dat de lokale besturen zullen sturen in de richting van kwantiteit, omzetverhoging. Dat stemt niet overeen met wat de bibliothecarissen wensen.

Jan Braeckman verwijst naar Jef Maes om te argumenteren dat het Boekenoverleg over heel wat data beschikt voor een nulmeting. Het komt erop aan de instantie aan te duiden die de data zal analyseren.

Bibnet is voorzitter, maar bepaalde bibliotheken vragen om uit de gereguleerde boekenprijsregeling gelicht te worden. Heel wat bibliothecarissen zien echter in dat een prijsregulering nodig is omdat boekhandels elkaar kapot concurreren. Zonder er zelfs om te vragen, krijgen bibliotheken nu zulke hoge kortingen dat ze zich afvragen hoe de boekhandels die kunnen overleven. Als de kortingen echter terugvallen op 15 procent, zal dat voor velen een schok in het aankoopbeleid betekenen. Sommigen denken dat het aantal aankopen zal dalen met 10 procent. Vooral kleine bibliotheken die nu al minder korting krijgen en bibliotheken die uit principe geen korting vragen en de lokale boekhandel steunen, verwachten niet dat het zo'n vaart zal lopen.

Onder meer onder invloed van Bibnet dringt bij bibliotheken steeds meer door dat niet alleen het volume maar ook de diversiteit van het aanbod telt. De geesten rijpen langzaam, maar de vrees bestaat dat het debat door de plotse vermindering van de korting wordt gesmoord. Gezien de op til zijnde wettelijke veranderingen is er echter veel debat over een betere samenwerking, voor bijvoorbeeld collectievorming.

Jan Braeckman haalt twee goede bottom-up praktijken aan: COMEET en Route 42, waarin experts elkaar steunen om een beter collectiebeleid te voeren. Het debat over de gereguleerde boekenprijs was trouwens een aanleiding om ook over kwaliteit te debatteren.

V. Carrefour en Confituur

1. Toelichting van Carrefour

Baptiste van Outryve, directeur pr en corporate communicatie van Carrefour, vindt het belangrijk dat de commissie alle partijen, groot of klein, hoort. De boekenverkopers worden door statistici onderverdeeld in:

- vertierspecialisten;
- onlineverdelers;
- boekenketens;
- massaverkopers;
- onafhankelijke boekhandels.

Volgens cijfers van GfK Panel Services Benelux is de fysieke detailhandel van alle verkopers samen met 1,87 percent gedaald, dus bij de boekhandels, de vertierspecialisten en de grootdistributie als Carrefour. Grootdistributie en vertierspecialisten hebben samen een marktaandeel van om en bij de 18 percent.

Carrefour geeft een maximumkorting van 20 percent op boeken uit de top 10 of top 20, en dan vooral op kookboeken, maar ook op populaire titels zoals die van Aspe. De grootdistributie en de vertierspecialisten verkopen nu beduidend meer top-10-boeken dan vroeger. Daardoor is hun relatieve aandeel in de verkoop van die boeken toegenomen in vergelijking met de boekhandel, waar echter eveneens een stijging van het absolute verkoopvolume in die categorie heeft plaatsgevonden. De aandelen in de omzet van de grootdistributeurs variëren echter ook: minder boeken die hoger staan dan de 500e populariteitsplaats, een gelijk aandeel in de categorieën top 11-100 en top 101-500 maar meer top 10-boeken. Dat zou het verwijt kunnen staven dat de grootdistributie klanten afsnoept van de boekhandel, maar onafhankelijke cijfers bewijzen dat ook het aandeel van de top 10-boeken in de boekhandelomzet toeneemt. Hun aandeel van de top 11-500 blijft stabiel en hun aandeel in de omzet van de top 500-5000 daalt.

Kortom, de top 10 wordt alom belangrijker, het effect daarvan blijkt in totale omzetcijfers van vooral de grootdistributeurs, wat een gevolg is van de korting die zij toekennen.

De spreker geeft voorts een lijst van titels waarop de grootdistributeurs een korting hebben toegekend en waar het marktaandeel van 18 naar eerder 36 percent stijgt. Het gaat om kookboeken van Pascale Naessens, Jeroen Meus, Piet Huysentruyt, en romans van Pieter Aspe. Zoals gezegd, verkochten ook de andere marktspelers meer van die boeken.

Carrefour kent een korting toe en profiteert zo in de eerste weken van de media-aandacht. De huidige kortingen spruiten niet voort uit onderhandelingen maar uit winstmarges van Carrefour. Als de gereglementeerde boekenprijs wordt ingevoerd en de korting dus wordt beperkt, zal Carrefour allicht in de eerste vier weken maar de helft van het huidige aantal boeken verkopen. Na twaalf weken geeft het nu een bijkomende korting, maar ook die zal dan verdwijnen. Het gevolg zal zijn dat Carrefour slechts de helft van de huidige volumes bij de uitgevers zal bestellen. Volgens de uitgevers zal dat niet alleen een impact hebben op het aantal verkochte exemplaren van populaire boeken, maar ook op hun mogelijkheid om andere titels uit te geven.

De commercieel directeur van Lannoo verklaart in de masterscriptie van Catherine Vanheusden dat de uitgeverij de kanalen van de grootdistributie nodig heeft om oplages van 100.000 exemplaren te halen, omdat dat via de gewone boekhandel niet meer lukt. Een uitgeverijdirecteur denkt via de supermarkten mensen te bereiken die niet naar de boekhandel gaan. De kwestie is dus of het publiek aanvullend is op dat van de gespecialiseerde boekhandel. Zal de gereglementeerde boekenprijs wel degelijk de gespecialiseerde boekhandel, de uitgeverij, de auteur, de lezer helpen? De voorbeelden tonen aan dat het effect mogelijk niet datgene zal zijn waarop het voorstel hoopt. Met de kortingen prikkelen de supermarkten tot impulsaankopen. Ze hebben een drempelverlagend effect. Door een gereglementeerde boekenprijs zullen dergelijke impulsaankopen dalen, zonder verschuiving naar de gewone boekhandel, wegens een ander publiek. Met als gevolg een verlies aan inkomsten van uitgeverijen, minder omzet, kleinere oplages.

Carrefour doet niet mee aan aanbestedingen voor bibliotheken, die wel degelijk kopen bij de bieder met de hoogste kortingen. Kleinere boekhandels maken daarbij geen kans. Het zou een veel wenselijker effect sorteren om die kortingen

te reglementeren, dan om een gereglementeerde prijs in de consumentenverkoop op te leggen.

2. Toelichting van Confituur

René Van Loon is directeur van Confituur, dat hij omschrijft als een kleurrijk verbond van onafhankelijke boekhandels. De directeur verwacht dat het kleurrijke karakter behouden kan blijven door een gereglementeerde boekenprijs. Net als de VAV is Confituur zelfs voorstander van een vaste boekenprijs naar Nederlands model. Confituur heeft zich echter via zijn vakverbond, de Vereniging van Vlaamse Boekverkopers, Boek.be en het Boekenoverleg eens verklaard met het voorliggende compromisvoorstel. Terloops vertelt de spreker dat hij net heeft kunnen lezen dat Carrefour wel degelijk belang hecht aan zijn winstmarge. Het is daarvoor veroordeeld, zij het niet in het boekenvak. Het voorstel biedt ook hen een wettelijk kader om aan die marge te voldoen zonder het risico beboet te worden. Voor het overige zal René Van Loon niet ingaan op de argumenten van Carrefour.

Dat de bibliotheken die deel uitmaakten van het Boekenoverleg, nu plots een afwijking vragen van het compromis, verbaast hem ten zeerste. De boekensector is zichzelf aan het opeten. Om het met Toon Hermans te zeggen: "De duif is straks dood, mijnheer.". De duif is in dit geval het gevarieerde aanbod. De gereglementeerde boekenprijs biedt grotere overlevingskansen. De boekhandels willen geen voordeligere economische positie, maar verder een gevarieerd aanbod brengen en aanprijzen, ook aan de bibliotheken.

3. Bespreking

Joris Poschet heeft begrepen dat Carrefour niet aan een speciale prijs aankoopt bij de uitgeverij, maar binnen de eigen prijsmarges zelf de prijs kan drukken. In dat geval maakt een gereglementeerde boekenprijs toch geen verschil? Carrefour kan dan toch nog altijd een korting aan de klant bieden uit zijn marges?

Yamila Idrissi polst waarom de grootdistributeurs in Frankrijk, Nederland en Duitsland geen problemen hebben met een vaste boekenprijs.

Welke kortingen biedt Carrefour op literatuur en het moeilijker werk?

Bart Caron wijst erop dat kortingen tot 10 percent in de eerste zes maanden mogelijk blijven. Dat Carrefour inzet op de top 10-boeken, lijkt hem logisch aangezien daar de omzet en de impulsaankopen het grootst zijn. Is 10 percent korting daar niet genoeg?

Is de Carrefour de grote concurrent voor de leden van Confituur, of is dat veeleer de grote boekhandelsketen met een vergelijkbaar aanbod?

René Van Loon ziet noch Carrefour, noch Standaard Boekhandel, noch FNAC als concurrenten van de onafhankelijke boekhandels. Confituur wil wel dat zijn leden een kans blijven hebben om een speler te zijn in de distributie en verkoop van boeken. Hij acht het mogelijk dat Carrefour uitgroeit tot een volwaardige boekhandel omdat impulsaankopen niet zozeer het gevolg zijn van de prijs als van aspecten als beschikbaarheid en presentatie. Hij vreest dat Carrefour en de andere spelers in dat segment hun marketingkosten willen afwentelen op uitgevers en boekhandels, die dan geen marges meer kunnen genereren op het wat populairdere boek.

René Van Loon betwijfelt of de oplage die Carrefour nu verkoopt, anders niet via andere kanalen zou worden verkocht. Evenmin gelooft hij dat de gereglemen-

teerde boekenprijs een invloed zal hebben op de boekenverkoop in de Carrefour, mits Carrefour daar verstandig mee omgaat.

Confituur is dus niet uit op een commercieel steviger positie, maar wil wel de 30 resterende kleine boekhandels alle kansen op overleven bieden en hoopt dat er nieuwe bijkomen, mede dankzij een gereguleerde boekenprijs.

Carrefour is geen concurrent van de zelfstandige boekhandel, maar gunt haar integendeel een hoger marktaandeel, aldus *Baptiste van Outryve*. Hun aanbod is immers complementair. Een stijgende boekenverkoop is alleen maar een goede zaak. Een daling van de verkoop van bestsellers kan daarom een nadelige invloed hebben op de capaciteit van uitgevers om de boeken uit te brengen uit de dalende markt buiten de top 500.

De kortingen worden volledig gegeneerd en betaald door Carrefour. Van de 40 percent marge die de uitgeverij geeft, kent Carrefour maximum 20 percent korting toe. Marketing- en andere kosten worden daarvan betaald. Carrefour zal de kortingen op de boeken niet betalen met de verkoop van confituur of stokbrood. Elk subsegment moet rendabel zijn, anders zal Carrefour het product niet verkopen.

Ook supermarkten in het buitenland zijn voorstander van een vrije markt met zelfbepaalde marges, zoals elk commercieel bedrijf. Carrefour is er eerlijk van overtuigd dat een gereguleerde boekenprijs een nadelig effect heeft op de prijs van het boek, op het aanbod, op de gespecialiseerde boekhandels en de uitgeverijen. Die laatste zullen immers minder bestsellers verkopen, met een mogelijk effect op hun capaciteit om minder populaire boeken uit te brengen.

Carrefour heeft dan wel een breed boekenaanbod, maar wil geen concurrent zijn van zelfstandige boekhandels of andere verkooppunten. Soms verkoopt Carrefour wel boeken in kleinere oplages, maar dan ook met een kleinere korting, omdat ze niet zo gemakkelijk tot impulsaankoop verleiden. Carrefour wil een aanvullende markt aanboren en geen klanten afsnoepen van anderen.

Niet alleen de korting, maar ook de lange periode waarin ze geldt, speelt een rol. Carrefour betaalt voor de boeken bij bestelling. Uitgeverijen kunnen met dat geld al andere boeken uitgeven. Als de grootwarenhuizen in afwachting van de invloed van de gereguleerde boekenprijs, slechts de helft van de boeken bestellen, zal dat gevolgen hebben voor de cashflow van de uitgeverijen.

Voor Carrefour is 10 percent een te lage korting om de impulsaankoop te veroorzaken, te meer daar kortingen van andere spelers via klantenkaarten kunnen oplopen tot 5 à 10 percent.

Yamila Idrissi wijst erop dat grootdistributeurs de effecten van een gereguleerde boekenprijs perfect kunnen inschatten door te kijken naar landen waar die al ingevoerd is.

Baptiste van Outryve antwoordt dat Carrefour voor het overige enkel in Frankrijk opereert. Daar wil het graag een vrije boekenprijs om impulsaankopen te bevorderen.

Het verschil met Wallonië is groter omdat kookboeken er minder populair zijn en grotere kortingen niet zulke aanzienlijke gevolgen hebben.

Bart Caron wijst op krantenwinkels met een beperkt segment van populaire titels of zelfs een verramsjt aanbod. Valt zoiets onder impulsaankopen? Is het een groot marktaandeel?

René Van Loon weet dat heel wat boekhandels hebben moeten afhaken wegens de stelselmatige wurgende kortingen. Bibliotheken mogen dan niet altijd vragende partij zijn geweest, vanuit een ongezond concurrentieel standpunt zijn er wel hoge kortingen toegekend. Dat was de basis waarop boekhandels de rest van hun handel baseerden, dus zijn er een groot aantal verdwenen.

Krantenwinkels boden doorgaans een ruim assortiment aan boeken aan, meestal in het wat populairdere genre. Die praktijk is stelselmatig afgekalfd. De spreker weet niet of die door een geregementeerde boekenprijs zou heropleven.

Bart CARON,
voorzitter

Caroline BASTIAENS
Yamila IDRISSE,
verslaggevers

Gebruikte afkortingen

Benelux	België, Nederland, Luxemburg
btw	belasting over de toegevoegde waarde
COMEET	Cultuuroverleg Meetjesland
FOD	Federale Overheidsdienst
GfK	Gesellschaft für Konsumforschung
IWT	Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie
KVB	Koninklijke Vereniging van het Boekenvak
NBD	Nederlandse Bibliotheek Dienst
NRC	Nieuwe Rotterdamse Courant
pr	public relations
pv	process-verbaal
SMIT	Studies Media Information Telecommunication
UA	Universiteit Antwerpen
VAV	Vlaamse Auteursvereniging
VFL	Vlaams Fonds voor de Letteren
VRM	Vlaamse Regulator voor de Media
VVBAD	Vlaamse Vereniging voor Bibliotheek-, Archief- en Documentatie- wezen