

De verwoestijning van het Vlaamse boekenlandschap

Carlo van Baelen

werd geboren in 1948 in Lommel. Studeerde toegepaste economische wetenschappen aan de K.U. Leuven. Is directeur van het Vlaamse fonds voor de Letteren en deeltijds docent aan het Limburg Universitair Centrum. Publiceerde artikelen over auteursrecht, overheidsbeleid i.v.m. het boek en lezen, marketing van boeken, opleiding, organisatie van het boekenvak in Vlaanderen en Nederland.

*Adres: Oosterlinckhoflaan 41,
B-2180 Ekeren.*

Met deze kop opende het economisch magazine *Trends* het artikel over de boekhandel 1999 in zijn nummer van 4 november 1999. Een journalistieke aandachtstrekker of een realiteit?

Dit artikel wil feiten, oorzaken, mogelijke ontwikkelingen en zekerheden over de situatie van de boekhandel in Vlaanderen analyseren. Daarbij worden cijfers die de realiteit weergeven niet weggestopt - daarbij wordt, waar dat nuttig en vooral verhelderend is, de situatie met de Nederlandse boekhandelssituatie vergeleken. Een tocht naar de woestijn? Of door de woestijn naar een groene oase?

Uit *Tijdingen*, het vakblad van het Vlaamse boekenvak (jaargang 1999)

- ... 15 april: Plukvogel sluit de deuren in Brussel en concentreert zich op de vestiging in Vilvoorde.
- ... 1 mei: de Nederlandsche Boekhandel brengt de activiteiten over naar het hoofdhuis in Kapellen en sluit de winkel op de Sint Jacobsmarkt in Antwerpen.
- ... 18 mei: Boekbedrijf Pijl legt de boeken neer - de grootste boekengrossier in Vlaanderen stopt de activiteiten - de boekhandels Reinaert worden meegesleept.
- ... juni: advertentie: 'boekhandel over te nemen omgeving Brussel'.

Uit *Boekblad. Nieuwsblad voor het boekenvak* (jaargang 1999)

- ... boekhandel De Vries in Zierikzee groeit naar 300 vierkante meter.
- ... boekhandel Blokker in Heemstede naar 'super A-locatie'.
- ... boekhandel Donner (BoekhandelsGroep Nederland) heeft acht verdiepingen - een winkeloppervlakte van 3615 vierkante meter en daar komt in 2000 nog eens 2000 vierkante meter bij.
- ... alles is vernieuwd in Het Boekhuis in Bolsward.

Het lijkt wel een boekhandelslandschap op twee snelheden: extra vooruit in Nederland, achteruit in Vlaanderen. Gaat het hier om een ongelukkige samenloop van omstandigheden of een structureel verschil?

Minder lezers / - kopers, dus minder boekhandels

De groep niet-lezers van boeken bedraagt in Vlaanderen meer dan 50 %. Een actuele bron met cijfergegevens hierover is het onderzoek naar het lees-, leen- en koopgedrag van boeken van de Vlaming. In dit onderzoek, uitgevoerd in 1995-'96 in opdracht van het Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap / Administratie Cultuur en de Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen (VBVB), gaat het om 'vrijwillig' lezen, dus niet om lezen voor studie-of beroepsdoeleinden.

Basis is een wekelijkse steekproef van 270 gezinnen gedurende 52 weken, waarbij het koopgedrag werd genoteerd op gezinsniveau en het lees- en leen gedrag van de ondervraagde persoon ouder dan 15 jaar. Het onderzoek peilde naar de tijd die verlopen was sinds het kopen, lenen en lezen van het laatste boek.

Op grond van de antwoorden kan een onderscheid gemaakt worden tussen regelmatige lezers (d.i. 1 maand of minder dan 1 maand geleden), onregelmatige lezers (langer dan 1 maand, minder dan 1 jaar geleden) en niet-lezers (1 jaar of langer geleden, nooit, weet niet).

De ondervraagden in de periode juli 1995 tot juni 1996 konden op basis van hun antwoorden als volgt worden ingedeeld: 32 % behoort tot de groep regelmatige lezers, met daarin een subgroep van zeer frequente lezers (1 week of minder dan 1 week geleden) van meer dan 50 %. 1 op 6 Vlamingen (16 %) is een onregelmatige lezer. 51 % leest bijna nooit of gaf geen antwoord op deze vraag.

Een vergelijking met het leesgedrag in Nederland op grond van dezelfde parameters bevestigt de kleinere leeshonger van de Vlaming.

<i>Voor het laatst een boek gelezen?</i>	<i>Vlaanderen 1995/96</i>	<i>Nederland 1993</i>
minder dan 1 maand geleden	32%	54%
1-12 maanden geleden	17%	18%
langer dan 1 jaar / nooit	51%	28%

Hoewel ook in Nederland een dalend leesgedrag wordt vastgesteld, is de leesfrequentie duidelijk hoger. Meer dan de helft van de Nederlanders heeft in de voorbije maand een boek gelezen. In Vlaanderen is deze groep slechts 32%.

Het goedkoopst kom je aan boeken door ze te *lenen* in de openbare bibliotheek. Ook hier scoren Vlaanderen en Nederland verschillend:

	<i>Vlaanderen</i>	<i>Nederland</i>
ingeschreven gebruikers:		
aandeel van de bevolking	27,1%	29,6%
per gebruiker:		
gemiddeld aantal geleende boeken	28	36
aantal beschikbare boeken	19	12,3

Een groter deel van de Nederlandse bevolking is lid van een openbare bibliotheek, een grotere groep die bovendien ook veel frequenter boeken ontleend. Nochtans is het aantal beschikbare boeken per gebruiker in Vlaanderen hoger; het is dus geen kwestie van aanbod.

Bedrijfseconomisch zeker zo belangrijk: het *kopen* van algemene boeken in beide landen. Ook hier blijkt de kleinere markt voor boeken: per huishouden wordt er 10% minder besteed aan algemene boeken in Vlaanderen dan in Nederland.

	<i>Vlaanderen</i>	<i>Nederland</i>
aantal gekochte algemene boeken		
totaal	14,1 miljoen	40,2 miljoen
per huishouden	6,0	6,2
bestedingen		
totaal (in miljarden BEF)	7,2	22,0
per huishouden (in BEF)	3.059	3.385

58% van de Vlamingen heeft in het jaar voorafgaand aan het onderzoek, geen boek gekocht.

Waarom is een boekhandel zo boeiend?

Vooreerst omdat het te verkopen product - het boek - zo boeiend is. Het boek speelt al vijf eeuwen een primordiale rol als weerspiegeling van en overdrachtmiddel voor de ontwikkeling van individu en maatschappij. Het boek ontleent zijn culturele functionaliteit uit de waarden die het creëert, overdraagt en verspreidt. Boeken zijn onmisbaar als dragers en verspreiders van kennis, cultuur en wetenschap. Zonder een levendige boekencultuur zijn ontwikkeling en vooruitgang, reflectie en bezinning, wetenschap en wijsheid niet mogelijk. Wie met boeken omgaat, gaat met een rijke inhoud om.

Omgaan met boeken, zelfs in een commerciële omgeving als een *boekhandel*, heeft een positief en cultureel imago. Niet dat de boekhandelaar tot de notabelen van

de gemeenschap behoort, maar het is nog steeds een achtenswaardige manier om het dagelijks brood met belegte verdienen. Dat hangt samen met het

imago van het boek, dat gelukkig nog steeds positief is. Het boek heeft iets extra's.

Lezers zijn vaak boeiende mensen. En in hun zoektocht naar nieuwe leeservaringen staan ze open voor leeservaringen van anderen... en voor adviezen en voorstellen van een belezen boekhandelaar. Een boekenkenner die heel wat van zijn boekenkennis opbouwt door te luisteren naar zijn klanten, om dan het gehoorde verder door te vertellen. En geef toe, iets (beter) weten, willen we allemaal wel.

Potentiële starters van een nieuwe boekhandel motiveren hun keuze sterk vanuit een liefde voor het geschreven woord - een passie die men graag wil doorgeven aan anderen, en als het kan er ook nog van (over)leven. Een sterke productbetrokkenheid die wel eens gemist wordt in andere sectoren van een steeds grijzer wordend detailhandelslandschap.

Waarom is een boekhandel beheren zo moeilijk?

Het Nederlandstalige boekenaanbod kan geraamd worden op 125 à 130.000 titels - elk op zich uniek en grotendeels niet inwisselbaar. Een breed gesorteerde boekhandel zal maximaal 20 à 25.000 verschillende titels in voorraad hebben, dus slechts 20% van het totale aanbod. Op de tijdelijk grootste boekhandel van Europa - de jaarlijkse Boekenbeurs voor Vlaanderen in Antwerpen - worden op ruim 16.000m² ongeveer 60.000 Nederlandstalige titels gepresenteerd, de helft van het totale beschikbare aanbod. Het is dus onmogelijk - maar moeilijk uit te leggen aan de boekenkoper - dat alle boeken te vinden zouden zijn in de boekhandel. Zelfs het nieuwe jaarlijkse titelaanbod van 13 à 14.000 titels kan de boekhandelaar onmogelijk in voorraad hebben.

Omdat alle boeken in principe uniek zijn, kan bij onbeschikbaarheid van een bepaalde titel geen andere in de plaats gegeven worden. In heel wat andere inkoop situaties aanvaarden we dit wel: ook als het laatste beschikbare brood niet de geprefereerde granenmengeling bevat, zullen we het doorgaans toch meenemen.

Een ander kritisch punt bij de boekhandel is het kapitaal dat in de voorraad geïnvesteerd werd. Ruim 60% van het vermogen zit geblokkeerd in risicovolle boeken op de rekken. De steeds korter wordende levensduur van een boek - als er geen herdruk komt binnen drie maanden, is het rijp voor de Slegte - leidt tot grote stockrisico's, snellere veroudering en gedwongen opruiming tegen sterk verlaagde prijzen. Weliswaar is de rente de laatste jaren behoorlijk gedaald, maar de trage rotatie vereist in een gemiddelde boekhandel toch een investering in boeken van minimaal 3,5 à 4 miljoen BEF (± f 200.000,- à f 222.000,-).

Boeken verkopen is een arbeidsintensief proces. Voor een product met een gemiddelde verkoopwaarde van 600 BEF (± f 33,-) moeten er heel wat niet-routinematige handelingen verricht worden vóór de koper ermee naar huis kan.

Per boek moet worden uitgezocht waar de bestelling moet worden geplaatst (In Vlaanderen zijn er meer dan 60 verschillende en courante besteladressen, in Nederland is er het Centraal Boekhuis,...); exemplaar per exemplaar moet worden uitgepakt, geprijsd en op de juiste plaats gezet, boek per boek moet worden verkocht en ingepakt. Personeelskosten vormen dan ook tweederde van de totale kosten - een weinig flexibele kostenpost, want competent personeel is voor een boekhandel een noodzaak.

En de boekenkoper is een veeleisende consument. Hij verwacht vakkennis, bestelservice van over heel de wereld, leveringen binnen 48 uur, advies en parate knowhow met betrekking tot alle titels in huis, een scherpe prijs, de juiste boeken in voorraad (dit betekent de boeken die *hij* nodig heeft), gegevens over boeken en auteurs in de media en, als het even kan, een oneindig geheugen voor boeken uit verleden, heden en toekomst...

De marktpositie van de boekhandel

Boekhandels zijn veel minder prominent aanwezig in de Vlaamse markt ten opzichte van bijvoorbeeld Nederland. Nederland heeft 1 boekhandel per 10.000 inwoners met een minimaal assortiment en service boven het niveau van een krantenwinkel. In Vlaanderen is dit 1 per 25.000 inwoners. Steeds meer boekhandels worden omwille van de te hoge huurkosten verdrongen uit de drukke winkelstraten naar secundaire liggingen, waar minder publiek voorbijkomt.

Uitgevers gaan vaker rechtstreeks naar de Vlaamse koper en verkleinen daardoor het economisch draagvlak voor de boekhandel. Schoolboeken, studiewerken en professioneel noodzakelijke uitgaven worden direct geleverd, waardoor de onmisbare meeropbrengsten voor het rendement van de boekhandel verloren gaan en de boekhandel in een verliessituatie terechtkomt.

In Nederland beheerst de boekhandel meer dan tweederde van de algemene boekenmarkt. In Vlaanderen gaat meer dan de helft van deze omzet aan de klassieke boekhandel voorbij. Er worden veel meer boeken verkocht in grootwarenhuizen, rechtstreeks aan de gebruiker of via de media, daarbij gaat het primair om vlot verkoopbare titels. De boekhandel moet dan instaan voor het bestelboek, de niet courante en de traag lopende titels. De lagere marge op deze titels wordt niet gecompenseerd door betere marges op de snellopende titels, waardoor het interne subsidiëeringsmechanisme stilvalt.

Opvallend is ook de marktversnippering. In Nederland zorgen enkele gelijkwaardige economisch grote groepen voor een combattieve maar evenwichtige concurrentieverhouding: Boekhandelsgroep Nederland, de Brunaketen met meer dan 450 verkooppunten, de 100 zelfstandige boekhandels die zich verenigd hebben onder het Libris-label en de breed uitgebouwde boekenafdelingen in de grootwarenhuizen van V&D en De Bijenkorf. In Vlaanderen

wordt het boekhandelsbeeld sterk bepaald door de meer dan 70 Vlaamse winkels van Standaard Boekhandel, de 4 FNAC-vestigingen en de 8 CLUB-filialen. De kleine helft van de boekenmarkt die dan overblijft moet verdeeld worden over honderden boek-verkooppunten, waarvan maximaal 40 winkels een minimale service verlenen om als boekhandel gekwalificeerd te worden. Ruim twintig van hen hebben zich in september 1998 verenigd in de combinatie Co-Libro. Met de inbreng van de Nederlandse Libris-organisatie en via centrale aankoop, gemeenschappelijke promotie, opleidingsprogramma's en managementbegeleiding, professionaliseren ze zich en versterken ze hun marktpositie. Het is een noodzakelijk antwoord op monopolistische verhoudingen en een stagnerende marktontwikkeling.

En dan is het effect op middellange termijn van de opkomende internetboekhandels nog onduidelijk. Hoewel verwacht mag worden dat elektronische handel nooit het fysieke contact met het product en het directe gesprek met de boekhandelaar zal kunnen vervangen, wordt hier opnieuw een belangrijk stukje markt van de boekhandel afgeknaagd - een stukje dat het rendement en de overlevingskansen meer dan proportioneel hypothekeert.

Waarom is een boekhandel beheren zo extra moeilijk in Vlaanderen?

Als het in het algemeen al niet gemakkelijk is om een boekhandel rendabel te maken, dan is dat in Vlaanderen extra moeilijk door een aantal structurele factoren. Door het ontbreken van een bij wet geregelde vaste boekenprijs, die de verkooppunten verplicht om voor een titel eenzelfde verkoopprijs te hanteren, woedt er een directe en indirecte prijzenstrijd. Via koperskaarten, getrouwheidskortingen en stuntprijzen wordt een noodzakelijk stukje brutowinstmarge afgeroomd en verdwijnt de mogelijkheid van interne compensatie. De potentiële winsten op bestsellers gaan op in de prijzenstrijd en kunnen dus niet langer meer gebruikt worden om een breed assortiment te financieren, te investeren in bibliografische informatie, competent winkelpersoneel in te zetten, een bestelservice uit te bouwen. Het prijzenslagveld verlegt zich nu ook naar de leveringen aan scholen en openbare bibliotheken. Voor vele kleinere boekhandels in Vlaanderen was dit de financiële kurk waarmee ze zich drijvende konden houden. Een éézijdige concentratie op de laagste prijs bij openbare aanbestedingen en offertes leidt tot uitschakeling van de kleinere boekhandels en tot zichtbare verzwakking van de service (onvolledige leveringen, geen zicthendingen meer, lange wachttijden, gebrekkige bibliografische informatie...). In Nederland verloopt het grootste gedeelte van de boekenstroom naar openbare bibliotheken via een centrale organisatie (de Nederlandse Bibliotheekdienst of NBD), die tegen normale marktvoorwaarden inkoopt, de boeken centraal verwerkt en bibliotheekklaar maakt en aldus een veel efficiëntere service aan haar afnemers levert. De Nederlandse boekhandel wordt gecompenseerd

door een commissieregeling, die nu langzaam wordt afgebouwd en vervangen door de creatie van een financieel ruim voorzien fonds voor leesbevordering.

Minder marge, meer kosten en minder omzet door de lagere bestedingen aan boeken - én in globo voor Vlaanderen én specifiek via het boekhandelskanaalleiden tot een bedrijfseconomisch wankel bestaan in een omgeving met een sterk versnipperde distributiestructuur, een constante prijzenstrijd, een steeds groeiende personeels- en huurlast en de levensnoodzakelijke investeringen in kantoorautomatisering en nieuwe media.

Een vergelijkend exploitatiebeeld van een gemiddelde boekhandel in Vlaanderen en Nederland, levert volgend schema op¹:

	<i>Vlaanderen</i>	<i>Nederland</i>
bruto omzet (uitgaande van vastgestelde prijs in Nederland en adviesprijs in Vlaanderen)	100	100
toegestane korting	4,9	-
netto omzet	95,1	100
inkoopwaarde	58,6	59,7
brutomarge	36,5	40,3
exploitatiekosten	39,5	38,1
economisch resultaat	-/-3,0	2,2

(Bron: bewerking op basis van het SAB-onderzoek naar de verschillen in distributie bij Vlaamse en Nederlandse boekhandels, april 1998)

Remedies?

De revitalisering van een sector vereist maatregelen op macro-, meso- en microniveau. Indien de Vlaamse boekenmarkt het bestedingsniveau van de Nederlandse zou bereiken, zou een belangrijke macro-economische voorwaarde voldaan zijn. Deze autonome groei zou ontwikkelingskansen bieden voor te kleine boekhandels of bijkomende investeringsruimte creëren voor middelgrote en grote boekhandelsentiteiten. Een niet evidente voorwaarde tegen de achtergrond van de toegenomen concurrentie voor het product boek door andere diensten en producten die antwoorden bieden op de behoeften aan informatie, recreatie en instructie. Een boek- en leesvriendelijk beleid kan hierbij ondersteunend werken.

Ook op andere vlakken kan de overheid voorwaardenscheppend meewerken. De invoering van een vaste boekenprijs zal het verlies van het verleden niet kunnen goedmaken; in het beste geval zal ze de negatieve spiraal stoppen of vertragen. Deze voorwaardenscheppende beleidsmaatregel kan zorgen voor de nodige rust op het prijzenfront en opnieuw ruimte maken voor concurrentie op basis van kwaliteit. Dat

dit niet ten nadele van de consument gebeurt, hebben verschillende studies aangetoond. De feitelijke situatie in Vlaanderen in vergelijking met Nederland, zowel de evolutie na de opheffing van de vaste prijs voor boeken in Engeland, heeft aangetoond dat er weliswaar kortingen worden

geboden bij vrije prijszetting, maar dan wel ten opzichte van (soms fors) verhoogde adviesprijzen. De consument wordt misleid door hoge kortingen, maar uiteindelijk is de netto betaalde prijs bij vrije prijszetting zelden lager geworden. Met de realiteit van gedaalde kwaliteit van service, assortiment en niet langer gratis dienstverlening als negatieve bijeffecten. Minister Anciaux heeft bij de opening van de Boekenbeurs voor Vlaanderen in november 1999 de bal in het kamp van de boekensector gelegd. 'Indien de sector mij een duidelijk signaal geeft dat hij een vaste boekenprijs wil, zal ik ervoor strijden - tot in Europa toe.' Het is dus wachten op een éénduidige positiebepaling in de sector - wat niet evident is, gezien de soms (ogenschijnlijk) tegenstrijdige belangen van leveranciers en detailhandel, de moedeloosheid na een jarenlange strijd zonder resultaat en de machtsverhoudingen binnen de boekhandels. Meer dan welke overheidsmaatregel ook is een vaste boekenprijs een niet-discriminerende regel voor groot en klein, die opnieuw ruimte maakt voor kwaliteit.

Een tweede ondersteunende overheidsmaatregel ter vergroting van de overlevingskansen van boekhandels is het inbouwen van kwalitatieve criteria in de aanbestedingsdossiers voor leveringen aan openbare bibliotheken en overheidsorganisaties. De eenzijdige oriëntatie op de prijs leidt tot een uitzichtloze concurrentie die in eerste instantie de kleinere boekhandels treft. Ten nadele van de kwaliteit van de dienstverlening - een gegeven dat bevestigd wordt door de bibliothecarissen. Elementen als snelheid en volledigheid van leveren, beschikbaarheid van bibliografieën, aanbieden van zichtzendingen, leveringsinformatie, administratieve vereenvoudiging, bestelservice voor niet-courante titels en grijze literatuur, signaleringsinformatie voor nieuwe titels, medewerking aan leesbevorderende activiteiten...: het zijn allemaal plus-elementen die de professionele relatie boekhandel - openbare bibliotheek een duidelijke meerwaarde kunnen bezorgen boven een éézijdige, kwaliteitsvernietigende prijsobsessie.

Op meso-niveau - van de sector - is een boekhandelondersteunende houding gewenst. Zonder aan de economische dimensies van de relatie leverancier - afnemer te raken, zou een minder dominant kwantitatief beleid uitgewerkt moeten worden, waarbij bij de bepaling van leveringsvoorwaarden niet alleen gekeken wordt naar de afnamecapaciteit van een bepaalde boekhandel, maar ook naar de kwalitatieve meerwaarde binnen een bepaalde omgeving. Ook de leveranciers moeten zich realiseren dat zij op lange termijn gebaat zijn bij een gedifferentieerd boekhandelslandschap en dus het best vermijden door rechtstreekse verkoop omzet te ontnemen aan de boekhandel. Hoewel sectororganisaties daarin geen rechtstreekse partij zijn, kunnen zij mee zorgen voor een respectvolle houding ten aanzien van de boekhandel. Een kwestie van positieve discriminatie voor de veelal zwakste marktpartij.

Ondersteuning kan de sector ook bieden door bij te dragen aan de professionalisering door het organiseren van opleiding- en bijscholingsactiviteiten. De

specifiek vereiste kennis voor het rendabel exploiteren van een boekhandel moet aanwezig zijn om economische avonturen te vermijden. Daarbij moet zowel de boek dimensie als het aspect handel aan bod komen. Te veel boek handelaren beheren hun zaak te weinig cijfermatig en nemen in de praktijk dan ook beleidsbeslissingen in het vage of op niet onderbouwde wijze. ‘Indien je er niet in slaagt te plannen, plan je om te mislukken’, zal elk handboek rond strategische planning je weten te vertellen. Een periodieke sectordoорlichting, zoals die onlangs gedeeltelijk is uitgevoerd met de hulp van de ministeries van cultuur en economie, moet inzicht verschaffen in de zwaktes en uitdagingen, maar vooral in de sterkten en kansen van de boekhandel als distributiekanaal. Een permanent systeem van bedrijfsvergelijkend onderzoek moet de peilpunten aanreiken voor een zelfsturend beleid. Informatie-uitwisseling, rapporten, trendsignaleringen, open seminars, een open geest voor vernieuwingen... moeten de leden van de beroepsorganisatie voeden in hun dagelijkse toekomstgerichte beleidsuitstippeling.

Op niveau van de individuele bedrijven kan ook het een en ander verbeteren: de al aangehaalde (bedrijfseconomische) professionalisering, bereidheid tot samenwerking om de eigen positie economisch maar ook inhoudelijk te versterken, gemeenschappelijke inkoop, het opzetten van promotieactiviteiten, uitwisseling van gegevens, open ontmoetingen over actuele ontwikkelingen in de sector, ophalen wat goed is uit het buitenland, afbouwen wat de eigen positie ondermijnt. De praktijk in Nederland toont aan dat een stevige gemeenschappelijke infrastructuur - op het vlak van collectieve promotie, marktonderzoek en spoorwerk, logistiek, opleiding, belangenbehartiging, informatievoorziening, overleg...-veelal een belangrijk vangnet vormt voor kleinere entiteiten. Dat vereist een cultuur van collegialiteit, van vertrouwen en van geloven in synergie.

Crisisplan

Het bestek van dit artikel is te kort om de ultieme diagnose te stellen én de definitieve en heilzame therapie te ontwikkelen voor een verbetering van de voedingsbodem voor de Vlaamse boekhandel. Het fenomeen van de verwoestijning is voldoende zichtbaar. Willen de boekenminnende bewoners van Vlaanderen nog verder aan hun trekken blijven komen, dan is er meer nodig dan een toevallige boekenoase. Hier is wellicht een crisisplan aangewezen.

Eindnoten:

- 1 Uitgangspunt voor de verlies- en-winstrekening is de vastgestelde, respectievelijk geadviseerde verkoopprijs van het boek. Door de prijsconcurrentie in Vlaanderen wordt er gemiddeld 4,9 % op deze prijs aan korting verleend. Dit geeft een economisch zwakkere uitgangssituatie voor het behalen van winst. De ongunstige uitgangssituatie wordt niet rechtgetrokken door een iets betere inkoopmarge, maar verder afgebouwd door hogere verkoopkosten. Het eindresultaat -

rekening houdend met een redelijke theoretische vergoeding voor de ondernemer en voor het ingezette kapitaal - is een negatief bedrijfseconomisch resultaat van 2,2% op bruto omzet in Nederland. In de praktijk overleeft de boekhandel door lagere afschrijvingen toe te passen dan economisch noodzakelijk (voornamelijk op voorraden), zichzelf een lager ondernemersloon toe te kennen en te lage huurlasten aan te rekenen voor de eigen woning waarin de boekhandelsexploitatie plaatsvindt. Of hoe specifieke verschillen in exploitatievoorwaarden als marktstructuur, distributie-organisatie en marktvoorwaarden, tot grote verschillen in exploitatiebeeld leiden.