



**De Staat van het boek 2014 : Boekhandel in beweging**

*Spreekers: Cindy Van Mulders (GfK), Carlo Van Baelen (VVB)*

*Gespreksleider: Davy Hanegreefs*

*Verlag: H el ene Veragten*

Tijdens deze sessie stond de boekhandel vandaag en in de toekomst centraal. Cindy Van Mulders van het marktonderzoeksbedrijf GfK besprak kort de grote evoluties voor de retail richting 2020 en Carlo Van Baelen gaf een korte uiteenzetting over de boekhandel vandaag aan de hand van de eerste resultaten van het onderzoek *Boekhandel in actie*.

**Retail richting 2020**

Een van de belangrijkste evoluties richting 2020 is het ontstaan van de ‘superconsumenten’. Deze jongvolwassenen zijn opgegroeid in een digitale wereld, hun bestedingspatroon wordt gestuurd door een digitale mobiele toegankelijkheid en ze zijn ‘super’ geconnecteerd. GfK voorspelt dat in 2014 twee miljard internet-geconnecteerde apparaten in de wereld in omloop zullen zijn. We staan dus allemaal in verbinding met elkaar middels verschillende platformen, waarbij de tablets de drijvende kracht zijn achter online consumptie. Maar ook andere apparaten zoals Phablets, Smartwatches en Smartglaces, betreden de markt. Het gaat niet langer over een evolutie, maar over een mobiele revolutie. Voor de boekhandels is het dus belangrijk om vooruit te denken. De ‘superconnected’ consumenten gaan een groot deel van hun aankopen mobiel doen via een hybride of mobiel toestel en zullen gebruik maken van biometrische technologieën. Als we kijken naar de huidige situatie, dan blijkt dat in Europa 17% van de goederen online wordt aangekocht, in 2020 zal dat een derde zijn. In België loop het echter niet zo’n vaart: 10% van de boeken wordt nu online aangekocht, maar de online boekenverkoop groeit elk jaar, over alle genres heen, met als grootste groeier non-fictie informatief. Opvallend is dat de top 20 online en offline verschillend zijn.

Is er dan nog ruimte voor de traditionele winkelpunten? Volgens GfK wel, aangezien de (mobiele) consument van morgen alles op zijn manier, maar ook overal wil kopen. De toekomst is multichannel, met een sterke focus op de klant en op ervaring en beleving. De winkel moet naar de consument gaan en niet omgekeerd. Uit onderzoek blijkt dat de multichannel shopper niet trouw is aan een bepaalde retailer, maar wel meer geld uitgeeft. Een retailer met een sterk multichannel concept zal dus groeien, zowel online als fysiek.

**De boekhandel vandaag: Boekhandel in actie**

In samenwerking met het Agentschap Ondernemen is VVB begonnen met een onderzoek naar de zelfstandige boekhandels. Het project heeft als hoofddoel feiten te verzamelen om enerzijds een analyse te maken van de deelnemende boekhandels op economisch en management vlak en om anderzijds te beschikken over een aantal kengetallen die gelden voor de hele boekensector. Op basis van deze cijfers en feiten zijn er een aantal actieplannen opgesteld op drie niveaus: op structureel niveau, op het niveau van Boek.be en VVB en op het niveau van de boekhandels. Op structureel niveau wordt er gevraagd naar een kernversterking voor een gereguleerde boekenprijs. Daarnaast is er een zeer grote behoefte aan kwalitatieve gunningscriteria voor bibliotheek- en scholenlevering en aan consulting en coaching, met ondersteuningsmiddelen op maat van de creatieve industrieën. Tot slot is er nood aan meer overheidssteun en moet er gewerkt worden aan een positief boek- en leesklimaat. VVB en Boek.be moeten zorgen voor een versterking van het partnership tussen de boekhandel en de leveranciers, de ontwikkeling van de e-business verder ondersteunen en de digitale marketing in de praktijk brengen door middel van ondersteuning en opleidingen. De boekhandel tot slot moet een evenwicht zoeken tussen passie en (meer) management en ruimte maken voor experiment en vernieuwing. Deze actieplannen worden de komende maanden en jaren verder uitgewerkt.