

## **BIJLAGE 1 Samenvatting onderzoek kruissubsidiëring**

### ***Omvang en aard van de kruissubsidiëring***

De relevante bedrijfsgegevens zijn geanalyseerd van 13 uitgevers van algemene boeken (met de nadruk op de literaire uitgevers) en van 16 boekhandels die geen onderdeel zijn van een keten of franchise en 5000 of meer titels in hun assortiment hebben.

Voor de uitgevers komt dit neer op een aandeel van ongeveer 14 % van de onderzoekspopulatie en voor de boekhandels op een aandeel van 2%.<sup>1</sup>

De analyse betreft de boeken die

- onder het bereik van de Wet vallen;
- door de uitgevers in 2014 en 2015 voor het eerst zijn gepubliceerd;
- door de boekhandels in 2014 en 2015 zijn ingekocht.

Kruissubsidiëring doet zich voor als er gelijktijdig boeken zijn waarop winst en waarop verlies wordt gemaakt. De winst is de omzet (afzet maal prijs) minus de kosten van een boek en de winstmarge is het verschil tussen de prijs van een boek en de kosten per exemplaar. Een grotere winst ontstaat bij een hogere afzet of een hogere winstmarge.

Onder *directe* kosten wordt verstaan de kosten die direct samenhangen met de publicatie van een titel door uitgevers en met de inkoop en verkoop van een specifieke titel door boekverkopers. Alle andere kosten behoren tot de *overheadkosten*.

De brutowinst op een boektitel is de omzet van een titel minus de directe kosten en de nettowinst is de brutowinst minus de aan de titel toe te rekenen overheadkosten.

Om vast te stellen in hoeverre kruissubsidiëring plaatsvindt zijn daarvoor de volgende indicatoren berekend: de verdeling van de afzet en de omzet van de boektitels, de verdeling van de relatie tussen de directe kosten en de omzet van de boektitels en de verdeling van de nettowinst op de boektitels. De nettowinst is de duidelijkste indicator voor winst of verlies.

### ***Kruissubsidiëring door uitgevers***

In totaal zijn 2.488 titels door de uitgevers in 2014 en 2015 gepubliceerd, waarvan 88% behoort tot het literair-culturele segment.

De bijdragen van titels aan de omzet en de afzet lopen sterk uiteen. Dit geldt voor elk van de 13 uitgevers. Gemiddeld is 20% van de titels goed voor tussen de 40% en 80% van de omzet en afzet. Meer dan de helft van de omzet en afzet komt van de 10% bestverkopende titels. Literaire boeken hebben een grotere afzet en omzet dan de andere genres maar dit effect is vooral toe te schrijven aan de literaire thrillers. Binnen genres is de variatie het grootst bij literaire fictieboeken en het

---

<sup>1</sup> De Groep Algemene Uitgevers van het Nederlands Uitgeversverbond kent 93 leden en de ruim 1000 leden van de Koninklijke Boekverkopersbond hebben in totaal ruim 1300 verkooppunten.

kleinst bij kinderboeken. In hoeverre dekken de gerealiseerde omzetten de gemaakte kosten? Hierbij is gekeken naar de bruto- en de nettowinst per titel.

De bruto 'terugverdienfactor' is gedefinieerd als de omzet gedeeld door de directe kosten. De variatie tussen uitgevers is hier hoog, maar gemiddeld heeft 26% van de titels een terugverdienfactor kleiner dan 1 (de omzet dekt de directe kosten niet) en slechts 3% van de titels scoort een factor 5 of hoger. De meeste titels zitten daar tussenin. De 26% titels met een terugverdienfactor lager dan 1 zijn dezelfde titels die een negatieve brutowinst kennen. Slechts een gering aantal titels, namelijk 6% genereert de helft van de totale brutowinst van de uitgevers en ongeveer 16% van de titels is goed voor driekwart van de totale brutowinst.

Aan de uitgevers is gevraagd naar de totale overheadkosten en het nettoresultaat. Gemiddeld maken de uitgevers in het bestand € 400.000 winst per jaar, maar de verschillen tussen de uitgevers zijn groot. De nettowinst per titel is berekend door de totale overheadkosten om te slaan over alle (verkochte) exemplaren. De verwachting is dat als alle kosten worden meegerekend minder titels winstgevend zullen zijn. Inderdaad stijgt het aandeel verliesgevende titels naar gemiddeld 64%. De helft van de totale nettowinst is afkomstig van ongeveer 4% van de titels en driekwart van de winst van 9% van de titels.

#### *Kruissubsidiëring door boekhandels*

De steekproefomvang bedraagt 58.316 titels waarvan 72% behoort tot het literair-culturele segment. Alle boekhandels kennen een grote variatie in omzet en afzet per titel. Gemiddeld komt meer dan de helft van de totale afzet en omzet van 5% van de titels en de 20% beste verkopende titels zorgen voor driekwart van de omzet en afzet. Ongeveer 10% van de titels wordt in het geheel niet verkocht, van ongeveer 30% van de titels zijn tussen de 2 en 4 exemplaren verkocht en van een zeer klein aantal titels zijn 100 of zelfs 1000 exemplaren verkocht.

Literaire titels (in feite de literaire romans) kennen gemiddeld een hogere omzet en afzet dan de andere genres, maar binnen het literaire domein zelf is de variatie juist weer groter. Bij het kinderboek is de variatie het kleinst. Evenals bij de uitgevers zijn verliesgevende en zeer winstgevende titels niet geconcentreerd rond één of enkele specifiek genres.

Bijna de helft van de titels heeft een terugverdienfactor tussen de 1,5 en 2. Voor een substantieel deel van gemiddeld meer dan 20% is de omzet onvoldoende om de kosten te dekken. Slechts 4% van de titels heeft een terugverdienfactor hoger dan vijf. Bij de brutowinst per titel zien we hetzelfde beeld. Ongeveer 4% van de titels is goed voor de helft van de totale brutowinst van de boekwinkels en ongeveer 16% voor driekwart daarvan. Renderende en niet-renderende titels zijn breed verspreid over de genres. Poëzie en kunstboeken zijn vaker verliesgevend.

Onder de zeer winstgevende titel zijn relatief veel vertaalde romans en literaire thrillers.

Het gemiddelde nettoresultaat van de boekhandels bedraagt ongeveer €185.000<sup>2</sup> maar de variatie tussen de winkels is erg hoog. Sommigen maakten verlies in de jaren 2014 en 2015. Voor de vaststelling van de nettowinst per titel is een deel van de totale overheadkosten (dus inclusief de overhead van non-books) toegerekend aan de titels die in 2014 en 2015 ingekocht zijn en onder de Wet vallen. Dit aandeel is gebaseerd op het omzetaandeel van deze titels en bedraagt gemiddeld 50 %. Door deze overheadkosten te delen door het totaal aantal verkochte exemplaren resulteert een gemiddelde per exemplaar. De overhead per titel resulteert dan uit de vermenigvuldiging van dit gemiddelde met het totaal aantal verkochte exemplaren van die titel.

Gemiddeld is ongeveer de helft van de ingekochte titels verliesgevend na toerekening van de overheadkosten. Slechts 2% van de titels genereert de helft van de totale nettowinst van de boekhandel en 9 % driekwart van de winst.

### ***Motieven voor kruissubsidiëring***

Voor dit deel van het onderzoek zijn interviews gehouden met vertegenwoordigers van uitgeverijen en boekhandels. In alle gesprekken werden de drie belangrijkste motieven voor kruissubsidiëring<sup>3</sup> genoemd: economies of scope om strategisch redenen (het voeren van een breed assortiment om klanten aan te trekken), kruissubsidiëring achteraf omdat vooraf niet zeker is welke titels goed verkopen en ten derde individuele en niet-bedrijfsmatige overwegingen van maatschappelijke of culturele aard.

Uit de interviews ontstaat de indruk dat het eerste motief, economies of scope, de belangrijkste rol speelt. Alle uitgevers en boekverkopers bevestigen dat er sprake is van kruissubsidiëring achteraf. Bij de boekhandels noemt de helft expliciet het verschil en de relatie tussen 'rendement' (bestsellers) en (breedte van het) assortiment, Zowel binnen de uitgevers als binnen de boekhandels is er variatie in de mate waarin rendementsrisico's worden geaccepteerd. Enkele van hen zouden een boek niet uitgeven of inkopen als van tevoren bekend was dat het slecht zou verkopen.

Niet-bedrijfsmatige overwegingen komen bij uitgevers vaker voor dan bij boekhandels.

### ***Effect van de Wet op de additionele financiële ruimte voor kruissubsidiëring***

Via literatuuronderzoek is gezocht naar empirisch bewijsmateriaal over de effecten op de boekenmarkt van het invoeren of afschaffen van prijsbinding. De conclusie is dat verschillen tussen landen in termen van titelaanbod, prijzen en verkoop niet zomaar kunnen worden toegeschreven aan het al dan niet bestaan van een vaste boekenprijs.

Ook is gekeken naar studies over de prijselasticiteit van de vraag naar boeken. De gevonden schattingen liepen hier zeer uiteen. Sterk van -1 afwijkende prijselasticiteiten zouden kunnen duiden op gemiste winsten van boekhandels en uitgevers.<sup>4</sup> De voor Nederland gevonden waarden van rond de - 0,8 en - 0,9 lijken realistisch. Een prijsdaling resulteert dan in een iets minder grote daling van de vraag dan het percentage van de daling van de prijs. Voor een prijsverhoging geldt hetzelfde.

---

<sup>2</sup> Dit heeft betrekking op 9 boekhandels, van 7 konden geen gegevens over de overhead verkregen worden.

<sup>3</sup> M. Appelman, A. van den Broek (2002), *Boek en markt*

<sup>4</sup> Een prijsverlaging zal dan leiden tot een onevenredig grote afzetverhoging en omzetstijging

Het onderzoek heeft geen antwoord kunnen geven op de vraag welke additionele ruimte de Wet biedt voor kruissubsidies. Alleen afschaffing van de prijsbinding kan hierover duidelijkheid geven. Wel kon op basis van de kwantitatieve analyses van uitgevers en boekhandel het belang van kruissubsidies worden aangetoond. Bij de uitgevers heeft 40% van de titels een positieve nettowinst en de 1 procent titels met de hoogste score genereren een winst van ruim €7 mln. hetgeen (meer dan) voldoende is om het verlies op de 60% niet-renderende titels te compenseren. De nettowinst zou op nul uitkomen indien de winst van de 2,3 % van de meest winstgevende titels zou ontbreken. Bij de boekhandels heeft 48 % van de titels een positieve nettowinst en de winst ad ruim €1.6 mln. van de 1% best scorende titels is (meer dan) voldoende om het verlies op alle verliesgevende titels goed te maken. De winst zou op nul uitkomen indien de winst op de 1,3 % titels met het meeste rendement zou worden gemist.

Tot slot spreken de onderzoekers hun verwachting uit over de gevolgen van een eventuele afschaffing van de Wet: het ontstaan van prijsconcurrentie tussen boekverkopers zal leiden tot prijsdalingen, waarbij gelet op de schatting van de prijselasticiteit van het boek, de vraagstijging de prijsdaling niet kan compenseren. Uitgevers en boekhandels zullen minder inkomsten hebben en minder ruimte voor kruissubsidies. Het verlies door boekhandels van titels die de meeste winst genereren, zal betekenen dat een deel van de boektitels niet meer zal worden ingekocht. Uitgevers hebben door de prijsdaling van het goedverkopende boek minder inkomsten om minder courante uitgaven te financieren hetgeen negatief uitwerkt op de pluriformiteit van het boekenaanbod. Mogelijk zal de prijs van bestsellers dalen en die van het minder courante segment stijgen. Toch is het volgens de onderzoekers met de huidige inzichten moeilijk te voorspellen hoe de ontwikkelingen zullen zijn op lange termijn.