

Eindrapport Simulatie Inkoop Schoolboeken

Verslag van een simulatie project in het Voortgezet Onderwijs

In opdracht van:

- Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs
- Groep Educatieve Uitgeverijen
- Samenwerkende Educatieve Boekverkopers

Uitgevoerd door:

Ebben . Slaats . De Jonge Managementadviseurs

- M.J.J. Mol MBA
- Drs. E.H.J.P.M. Jansen

Datum:

september 2003

Groep Educatieve Uitgeverijen (GEU)

Postbus 12040
1100 AA Amsterdam Z.O.
Tel: 020 - 43 09 150
contactpersoon: voorzitter, de heer J. Eijkens

Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs (VVO)

Postbus 306
3500 AH Utrecht
Tel: 030 - 234 90 90
contactpersoon: plaatsvervangend directeur, mevrouw W. van Velden

Samenwerkende educatieve boekverkopers (SEB)

Postbus 14
1713 ZG Obdam
Tel: 0226 - 452 963
contactpersoon: voorzitter, de heer L. de Looff

Ebben . Slaats . De Jonge (ESJ) Managementadviseurs

Postbus 80
4760 AB Zevenbergen
Tel: 0168 - 353375
contactpersoon: projectleider, de heer R. Mol
e-mail: rmol@esj.nl

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt op welke wijze dan ook zonder voorafgaande toestemming van Ebben . Slaats . De Jonge B.V. te Roosendaal.



Copyright © Ebben . Slaats . De Jonge B.V., Roosendaal

Inhoudsopgave

1	Inleiding	7
1.1	Aanleiding.....	7
1.2	Projectopdracht	7
1.3	Afbakening.....	8
1.4	Uitvoering simulatie.....	9
2	Van papier tot scholier: de huidige systemen	11
2.1	Inleiding	11
2.2	Het product en zijn prijs.....	11
2.2.1	Het product	11
2.2.2	Toegevoegde waarden in de keten	12
2.2.3	De prijs.....	13
2.2.4	Marges en kortingen	13
2.3	Standaard proces inkoop en distributie.	14
2.4	Systemen voor inkoop en distributie.....	17
2.5	De spelers op de markt.....	18
2.5.1	De uitgeverij	18
2.5.2	De boekhandel	18
2.5.3	De school	19
2.5.4	De ouders	20
3	De gebruikte scenario's.....	21
3.1	Samenstellen scenario's	21
3.2	Scenario 1	23
3.3	Scenario 2	24
3.4	Scenario 3	24
4	De resultaten van de simulatie	25
4.1	Aanpak van de simulatie	25
4.2	Uitgeverijen	26
4.2.1	Leveringsvoorwaarden.....	26
4.2.2	Voorkeursscenario	26
4.2.3	De scenario's en de prijs van het schoolboek	27
4.3	Boekhandelaren	27
4.3.1	Leveringsvoorwaarden.....	27
4.3.2	Voorkeursscenario	27
4.3.3	De scenario's en de prijs van het schoolboek	28
4.4	Scholen.....	28
4.4.1	Toegevoegde waarden	28
4.4.2	De prijs van het schoolboek.....	29
4.4.3	Voorkeursscenario	31
5	Conclusies.....	33
5.1	Inleiding	33
5.2	Trends in de toegevoegde waarden.....	33
5.3	Prijs van het schoolboek	34
	Bijlage A Lijst deelnemers.....	36
	Bijlage B Begrippen en afkortingen	37
	Bijlage C Aanbod uitgeverijen en boekhandelaren aan scholen.....	39
	Bijlage D Huiswerk workshops	43
	Bijlage E Overzicht diensten boekhandelaar	55
	Bijlage F Reactie uitgeverijen per scenario.....	57
	Bijlage G Reactie boekhandelaren per scenario.....	59

Samenvatting

De Groep Educatieve Uitgeverijen (GEU), de Samenwerkende Educatieve Boekverkopers (SEB) en de Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs (VVO) hebben in de periode januari 2003 tot en met mei 2003 een simulatie uitgevoerd bij scholen, uitgeverijen en boekhandelaren. De simulatie omhelsde het met scholen, boekhandelaren en uitgeverijen doorlopen van drie mogelijke toekomstige scenario's, die invloed kunnen hebben op het inkopen van schoolboeken. De drie scenario's waren achtereenvolgens gebaseerd op:

1. Het initiatief wetsvoorstel Vaste Boekenprijs.
2. Het vasthouden aan een vaste boekenprijs, maar dan met vrije marges en kortingen.
3. Een volledig vrije markt.

Doelstelling was om per scenario trends en verwachtingen inzichtelijk te maken in de keten van schoolboeken en de gevolgen daarvan voor de prijsontwikkeling van het schoolboek.

De simulatie heeft alleen plaatsgevonden met vertegenwoordigers van scholengemeenschappen in het voortgezet onderwijs. Scholen met een eigen boekenfonds bleken daarbij het meest geïnteresseerd in deelname.

De conclusies uit de simulatie zijn als volgt:

1. Het vervallen van de exclusiviteit van het handelsverkeer is voor scholen aanleiding om zich opnieuw te gaan oriënteren op de schoolboekenmarkt.
2. Bij de deelnemende partijen had van de drie scenario's de vrije markt de voorkeur.
3. De uitgeverijen hebben in geen enkel scenario de intentie om boekhandelsdiensten aan scholen aan te gaan bieden.
4. Op basis van de in de simulatie aangeboden leveringsvoorwaarden van uitgeverijen en het dienstenpakket van de boekhandelaren ligt het niet in de verwachting dat veel scholen bij uitgeverijen gaan inkopen.
5. Scholen maken bij het inkopen van boeken een afweging tussen enerzijds het aanbod van diensten en anderzijds de geboden korting. De uiteindelijke inkoopvoordelen blijven daardoor in elk scenario beperkt. De verwachting is dat een vrije markt (scenario 3) de meeste dynamiek in de prijsontwikkeling zal brengen.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Op verzoek van het Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen (OC&W) en de Koninklijke Vereniging van het Boekenvak (KVB) zijn de Groep Educatieve Uitgeverijen (GEU), de Samenwerkende Educatieve Boekverkopers (SEB) en de Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs (VVO) in mei 2002 bijeengekomen om de haalbaarheid van een experiment met de inkoop van schoolboeken te bespreken. Doel van het experiment was om de effecten inzichtelijk te krijgen, die optreden door het wegvallen van de erkenning (waardoor scholen in het voortgezet onderwijs rechtstreeks schoolboeken kunnen inkopen bij educatieve uitgeverijen) én de gevolgen daarvan voor de schoolboekenprijs. Al snel bleek een dergelijk experiment om praktische redenen niet haalbaar. Ten eerste was het niet mogelijk om boekhandelaars te compenseren voor gederfde inkomsten gedurende het experiment en ten tweede was het voor scholen te intensief en te ingewikkeld om voor de duur van één jaar anders in te gaan kopen én daarmee de vaak goede relatie met hun boekhandelaar op het spel te zetten.

In november 2002 zijn de GEU, SEB en VVO overeengekomen om in plaats van het experiment een simulatie te starten. Een simulatie die zo dicht mogelijk tegen de praktijk aan ligt, maar zonder de ongemakken van een daadwerkelijke implementatie. Belangrijk voordeel van de simulatie is dat er meerdere situaties (scenario's) gesimuleerd kunnen worden. Niet alleen de effecten van bijvoorbeeld het rechtstreeks inkopen, maar ook de effecten van het wel of niet hebben van een vaste boekenprijs voor schoolboeken waren nu te simuleren. Het in oktober 2002 gepresenteerde initiatief wetsvoorstel voor een vaste boekenprijs vanaf 1 januari 2005 bleek een goed uitgangspunt te zijn voor de samenstelling van de scenario's.

VVO, SEB en GEU hebben ESJ Managementadviseurs begin januari 2003 opdracht gegeven het project Simulatie Inkoop Schoolboeken (SIS) te starten. In september 2003 is de opdracht afgerond.

1.2 Projectopdracht

De drie opdrachtgevers (VVO, GEU en SEB), voor dit project verenigd in de stuurgroep SIS, hebben gekozen voor de uitvoering van een op de praktijkgerichte simulatie. De simulatie houdt in dat boekhandelaars, educatieve uitgeverijen en scholen middels interviews en vragenlijsten is gevraagd de trends in hun toekomstige handel- en inkoopgedrag uit te werken en toe te lichten. Deze reacties worden gegeven op een aantal scenario's, die zich na 1 januari 2005 kunnen voordoen.

De doelstelling van het project is tweeledig:

- I: Met de Simulatie Inkoop Schoolboeken willen de scholen, boekhandelaars en uitgeverijen de gevolgen in de praktijk na 1 januari 2005 simuleren. De trends, die de partijen met name inzichtelijk willen maken, hebben betrekking op:
- a. Financieel: de herverdeling van de marges en kortingen in de keten.
 - b. Logistiek: de daarbij behorende inkoop- en distributie-inspanningen.
 - c. Informatie: de invloed op de informatie- en communicatiestructuren.
- II: De Simulatie Inkoop Schoolboeken dient met name ook inzicht te geven in de te verwachte prijsontwikkeling van het schoolboek voor de betaler (ouders) na 1 januari 2005. Een onderdeel hiervan is het meer inzichtelijk maken van de toegevoegde waarde van elke partij in de keten.

1.3 Afbakening

De simulatie is als volgt afgebakend:

- Alleen scholen in het voortgezet onderwijs zijn bij de simulatie betrokken. Reacties van boekhandelaars en uitgeverijen op de verschillende scenario's hebben ook alleen betrekking op de markt voor het voortgezet onderwijs.
- Het simulatieproject heeft niet als doel gehad een onderzoek te doen naar de opbouw van de kosten van schoolboeken. Een dergelijk onderzoek is in 2001 uitgevoerd door het SEO¹.
- Voor deelname aan de simulatie is een minimumgrens van 10 scholen en een maximum grens van 20 scholen gesteld. Uiteindelijk hebben 13 scholen actief meegedaan. Verder hebben 5 boekhandelaars en 5 uitgeverijen meegedaan, hetgeen aan de verwachtingen heeft voldaan.
- Ouders zijn niet betrokken bij de simulatie, gezien hun huidige geringe invloed op de inkoop- en distributieprocessen. Scholen is gedurende de simulatie wel gevraagd hoe zij de ouders in de toekomst willen betrekken bij zowel de keuze voor een methode als de wijze waarop de inkoop plaatsvindt. Ook zullen de resultaten van de simulatie worden besproken met de ouderorganisaties.
- Het selectieproces van een methode is in de procesbeschrijvingen niet gedetailleerd beschreven, aangezien selectie van een methode buiten de scope van de simulatie valt.
- Andere externe partijen (bijvoorbeeld nieuwe toetreders) zijn niet als deelnemer in de simulatie meegenomen. In de praktijk kunnen deze partijen in de toekomst wel een rol spelen.
- De simulatie is per partij (uitgeverijen, boekhandelaars, scholen) uitgevoerd. Boekhandelaars en uitgeverijen hebben daarbij geen gelegenheid gehad om op elkaar te reageren, hetgeen in de praktijk wel het geval is. In de praktijk beïnvloeden partijen elkaar wel doorlopend, waardoor de nieuwe verhoudingen tussen de partijen pas na verloop van tijd (enige jaren) duidelijk zullen zijn. Door de stuurgroep SIS is deze keuze gemaakt omdat zij de reactie van elke partij afzonderlijk wilde hebben en deze praktijk toch niet volledig kon simuleren.

¹ “De vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs: een evaluatie” SEO rapport 577, september 2001, Amsterdam

1.4 Uitvoering simulatie

Er bestaan drie systemen van inkoop en distributie van schoolboeken:

- A. Eigen boekenfonds.
- B. Eigen boekenfonds, waarvan een deel van de regie is uitbesteed aan een boekhandelaar.
- C. Uitbesteed boekenfonds.

Deze systemen zijn in hoofdstuk 2 beschreven om de toegevoegde waarden van elke partij in de keten inzichtelijk te maken. Deze informatie is van belang voor de simulatie om scholen een bewuste afweging te laten maken, wanneer zij anders willen gaan inkopen.

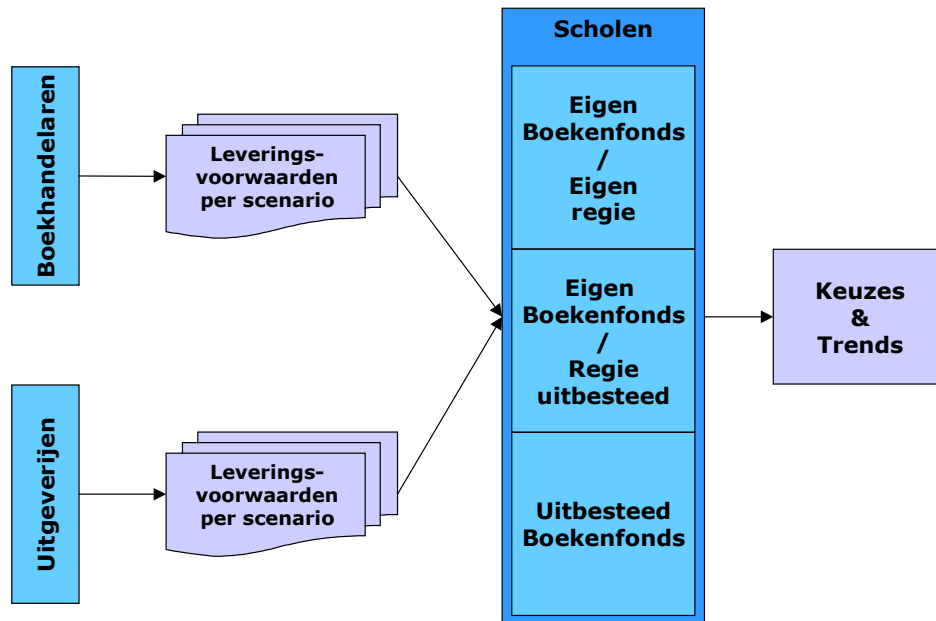
De stuurgroep SIS heeft een keuze gemaakt uit de verschillende mogelijke scenario's, die gebruikt konden worden voor dit project. Een beschrijving van deze scenario's is terug te vinden in hoofdstuk 3.

In workshops met respectievelijk de uitgeverijen, de boekhandelaren en de scholen zijn de reacties op de scenario's verzameld. Voorafgaand aan alle workshops hebben de deelnemers zich voorbereid aan de hand van een aantal schriftelijke vragen. De antwoorden op die vragen zijn door de projectleiding gebundeld. In de workshops zijn deze bediscussieerd en aangescherpt door de deelnemers.

De resultaten van de workshops van boekhandelaren en uitgeverijen vormden de input voor de workshops van de scholen. Deze resultaten bestonden uit een overzicht van de leveringsvoorwaarden en condities, die door de boekhandelaren en uitgeverijen voor elk van de scenario's aan de deelnemende scholen zijn voorgesteld. De scholen hebben in hun workshop vervolgens op deze voorwaarden gereageerd.

De resultaten van alle workshops zijn in hoofdstuk 4 weergegeven. Het rapport eindigt met de conclusies in hoofdstuk 5.

De deelnemers aan de simulatie en de verschillende varianten tussen systemen en scenario's zijn schematisch weergegeven in figuur 1.



Figuur 1: Schematische voorstelling van de simulatie

Op basis van de resultaten van de simulatie zijn in hoofdstuk 5 de te verwachten trends weergegeven.

2 Van papier tot scholier: de huidige systemen

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zijn de kenmerken van de huidige systemen van inkoop en distributie beschreven. Deze zijn bij een aantal deelnemers aan de simulatie om twee redenen geïnterviewd. Ten eerste om alle deelnemers bekend te maken met de toegevoegde waarden die elke partij in de waardeketen van schoolboeken genereert. Ten tweede om inzicht te krijgen in de kenmerken van elk systeem. De beschrijving van de systemen is hier opgenomen om de lezer uitleg te geven over de werking van de schoolboekenmarkt. Daarbij wordt verondersteld dat de lezer enige kennis over deze markt reeds bezit.

De systemen zijn alleen beschreven voor het gedeelte waarover de simulatie gaat. Dat gedeelte vangt aan bij de bestelling van de boeken en andere materialen behorende bij een methode, omdat het vanaf daar gaat om de logistiek, informatie en geldstromen tussen de drie deelnemende partijen. De gehele keten bevat meer.

Om inzicht te geven in gebruikte termen in dit rapport is er een korte omschrijving van het product en de prijs opgenomen in paragraaf 2.2. De belangrijkste eigenschappen van de systemen worden in paragraaf 2.3 nader toegelicht. De verschillen tussen de systemen zijn ontstaan door de diversiteit in structuur en werkwijze van het boekenfonds. Dit is toegelicht in paragraaf 2.4. Tenslotte is in paragraaf 2.5 een toelichting opgenomen van de verschillende spelers op de markt.

Overigens hebben de scholen tijdens de simulatie een veel gedetailleerdere beschrijving van de systemen gekregen. Een separaat document met alle processen per systeem van inkoop en distributie is opgesteld en aan de scholen overhandigd ter voorbereiding op de simulatie. Deze detailbeschrijvingen zijn niet in dit rapport opgenomen.

2.2 Het product en zijn prijs

2.2.1 Het product

De simulatie handelt over de prijs van het product schoolboek. Op de schoolboekenmarkt spreken partijen echter over verschillende producten: de methode, het schoolboek en het boekenfondspakket.

De sectie van een school kiest voor het vak dat zij vertegenwoordigt een methode van een uitgeverij. De keuze voor een methode geschiedt eenmaal in de vier tot zeven jaar, mede afhankelijk van onderwijsvernieuwingen. De sectie kan meestal voor haar vak een keuze maken uit meerdere methoden van verschillende uitgeverijen. Een methode bestaat vervolgens uit meerdere leer- en werkboeken met soms ook nog bijbehorende hulpmiddelen.

De sectie geeft aan de boekenfondsscoördinator van de school door welke titels zij per methode wil hebben. De boekenfondsscoördinator bestelt vervolgens deze schoolboeken (leerboeken, werkboeken en overige materialen) bij een boekverkoper of een uitgever.

De ouders betalen aan de school (of de boekhandelaar) de kosten voor een volledig boekenfonds. De samenstelling van het boekenfonds is divers. Meestal is er in opgenomen:

1. De huur van de leerboeken.
2. De aankoopkosten van de werkboeken.
3. De aankoopkosten van studie gebonden materialen (geodriehoek, rekenmachine, agenda, pennen enz.).
4. In sommige gevallen nog aanvullende zaken (excursies, kluishuur, enz.).

2.2.2 Toegevoegde waarden in de keten

Voorafgaand aan de simulatie zijn de condities, voorwaarden en diensten van boekhandelaren en uitgeverijen geïnventariseerd. Hiermee is een goed beeld ontstaan van alle toegevoegde waarden, die een school nu op de markt kan krijgen in relatie tot de aankoop van schoolboeken:

Logistiek

- Levertijd van de boeken.
- Versteven en/of stempelen van boeken.
- Naleveringen.
- Retourneren van overgebleven of verkeerd bestelde boeken.
- Innemen van de boeken bij de leerlingen.
- Herstel van schade aan boeken.
- Levering op locatie of bij de leerling thuis of de leerling haalt ze zelf op.
- Eventuele extra schoolgebonden zaken leveren (schoolagenda's, cijferlijsten).
- Eventuele extra commerciële artikelen leveren (agenda's, schriften, mappen, pennen, geodriehoek, calculator enz.).

Informatie

- Boekenlijsten en bestellijsten toesturen.
- Controle van de bestelling van de school met het aanbod van de uitgeverijen.
- Elektronische afhandeling van de bestelling en elektronische informatie-uitwisseling met de school.
- Pro-actief advies van de boekverkoper aan de school.
- Spreekuur voor leerlingen op de school verzorgt door de boekverkoper.
- Voorraadbeheer van de boeken van de school door de boekverkoper.

Financieel

- Betalingstermijn.
- Betalingsregeling.
- Factureren extra zaken (chippas, huur locker, schoolreisje enz.).

2.2.3 De prijs

De uitgeverij bepaalt de prijs van de schoolboeken (leerboeken en werkboeken). Deze prijs is tevens een vaste boekenprijs, waarop het Reglement Handelsverkeer van de KVB van toepassing is. De boekverkopers kopen in bij de uitgeverijen en ontvangen een handelsmarge (zie verder de volgende paragraaf).

De prijs van het boekenfondspakket, die de ouders betalen, wordt beïnvloed door de volgende factoren (volgens SEO-rapport²):

1. Gevolgde profiel.
2. Door de leerling gekozen vakken.
3. Door de sectie gekozen methode.
4. Wijze van distributie.
5. Gehanteerde afschrijvingstermijn van huurboeken.

Tijdens de simulatie is naast deze factoren met name ook aan de bij 2.2.2 vermelde toegevoegde waarden aandacht gegeven.

Ouders betalen vaak een huurprijs voor de leerboeken en de aanschafprijs voor werkboeken en de overige studie gebonden materialen en aanverwante zaken.

Een specifieke opslag is het verhuurrecht op schoolboeken. Commerciële verhuurders van schoolboeken betalen een jaarlijks verhuurrecht aan de educatieve uitgeverijen (op dit moment 3% van de consumentenprijs van het schoolboek). Dit verhuurrecht rekenen de verhuurders (met B.T.W. erbij) in hun huurprijzen door aan de ouders.

Tenslotte is er de B.T.W., die op dit moment voor schoolboeken 6% bedraagt en voor bijbehorende hulpmiddelen (zoals bijvoorbeeld cd-rom's) 19%.

2.2.4 Marges en kortingen

Naast de vaste boekenprijs voor het schoolboek is in het Reglement Handelsverkeer geregeld hoe om te gaan met kortingen. Los daarvan zijn er ook nog enkele toeslagen, die de prijs van het schoolboek of boekenfondspakket beïnvloeden.

De volgende begrippen zijn gedurende de simulatie gehanteerd:

– Handelsmarge

De handelsmarge is de marge, die de uitgeverij verstrekt aan de boekhandelaar.

– Eindgebruikerskorting

De eindgebruikerskorting is de korting die de school ontvangt van de boekhandelaar of de uitgeverij.

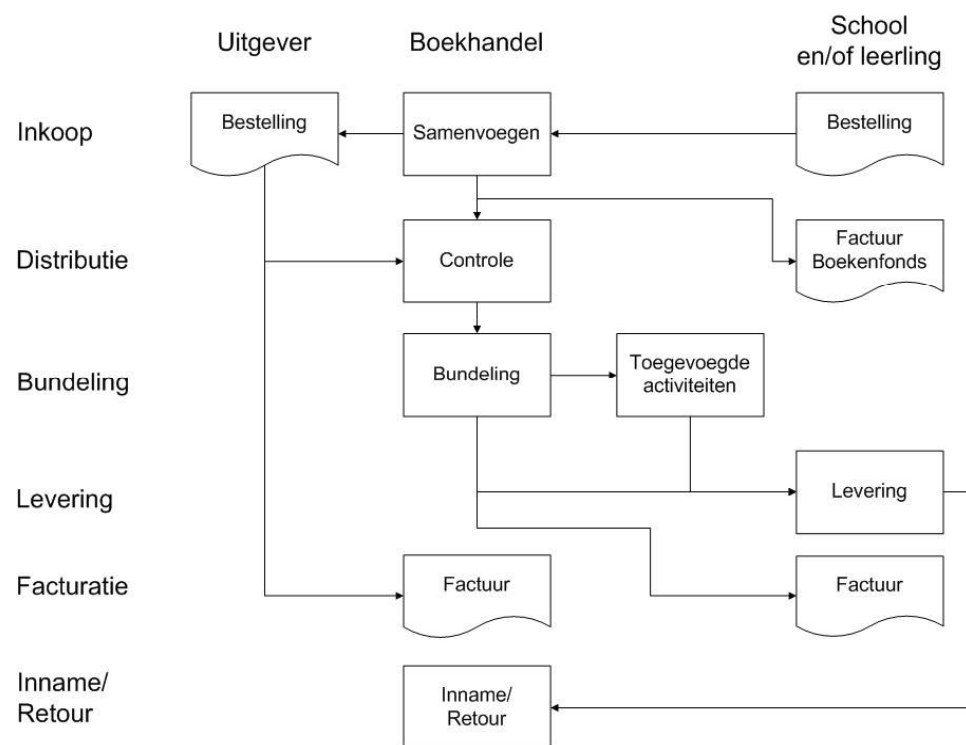
² “De vaste boekenprijs voor schoolboeken in het voortgezet onderwijs: een evaluatie” SEO rapport 577, september 2001, Amsterdam

– Consumentenkorting

De consumentenkorting, is de korting die de ouders van de school, boekhandelaar of uitgeverij ontvangen. Deze consumentenkorting komt nu niet voor bij de verkoop van boeken aan ouders, vanwege de vaste boekenprijs.

2.3 Standaard proces inkoop en distributie.

Het schoolboek volgt in grote lijnen het standaardproces van vele producten: een producent maakt een product, hetgeen via de tussenhandel aan de eindgebruiker wordt geleverd. De producent is de uitgever en de tussenhandel de boekhandelaar, waarbij ook de uitgever als boekverkoper kan optreden. De eindgebruiker is bij schoolboeken de school en zijn leerlingen. Dit proces is weergegeven in figuur 2.



Figuur 2 –Algemeen systeem van inkoop en distributie schoolboeken

De verschillende stappen zijn hieronder kort beschreven:

a) Voorbereiden bestellijst

Informatie over courantheid van methodes, beschikbaarheid nieuwe methodes, voorraden, aantallen besteld enz. kunnen boekhandelaars op verzoek van de school aanleveren. De school gebruikt deze informatie bij het opmaken van haar bestellijst van schoolboeken. De boekhandel kan op verzoek een concept bestellijst van de school controleren op de beschikbaarheid bij de uitgeverijen, op de juistheid van de prijzen, maar ook op de consistentie (bijvoorbeeld het juiste werkboek bij het juiste leerboek).

b) Inkoop

Om de voor het volgend schooljaar benodigde aantallen schoolboeken te kunnen bepalen, heeft de school het aantal leerlingen en de door de leerlingen gekozen richtingen en vakkenpakketten nog nodig. In vergelijking met de voorraad ontstaat dan een exact beeld van de te bestellen schoolboeken. Daarnaast zal de school nog inventariseren of de leerlingen gebruik willen maken van de mogelijkheid om aanverwante zaken te bestellen, zoals die opgenomen kunnen zijn in het boekenfonds (zie 2.2.2).

De school plaatst de bestellingen net voor de zomer al dan niet elektronisch bij de boekhandel. De boekhandel controleert de bestellijst van de school en vergelijkt deze met zijn eigen voorraad. Vervolgens stelt hij per uitgeverij een bestellijst op. De uitgever controleert deze bestelling op beschikbaarheid en volledigheid.

c) Distributie

De uitgever levert de boeken, al dan niet via het Centraal Boekhuis, aan de boekhandel of rechtstreeks aan de school. Bij ontvangst controleert de school of de boekhandel of de levering conform de bestelling is en of de boeken in goede staat zijn geleverd. Optioneel zal de boekhandel de boeken stempelen of verstevigen.

d) Bundeling

De school of boekhandelaar sorteert en groepeerde de verschillende leveringen van de uitgeverijen per leerling of per vakkenpakket. De per leerling bestelde aanverwante artikelen voegt men toe aan het pakket. Tijdens het samenstellen van de pakketten herstelt men eventuele fouten vanwege foute bestellingen, het tussentijds wijzigen van boekenlijsten of de aantallen leerlingen. Dit leidt eventueel tot nabestellingen en dus ook naleveringen.

Als het pakket compleet is, ontvangt de leerling eventueel een afhaalbericht van de school of boekhandelaar.

e) Levering

De overdracht naar de leerling kan op een aantal manieren plaatsvinden:

- De individuele leerling, die met de afhaallijst in de hand, zijn eigen bestelling afhaalt.
- De leerling die per klas de boekenpakketten overhandigd krijgt.
- De individuele bestelling, die door de boekhandelaar wordt thuis bezorgd.

Bij persoonlijke overhandiging is het in sommige gevallen mogelijk te betalen met behulp van een pinpas.

f) Facturatie en betaling

Uitgeverij, boekhandelaar en school factureren en betalen elkaar conform afspraak. Ouders kunnen in bijzondere situaties van de school of de boekhandel afwijkende betalingscondities krijgen.

g) Inname boeken

Aan het eind van het schooljaar (of tussentijds bij het vertrek van een leerling) neemt de school of de boekhandel de boeken weer in.

Hierbij controleert men de aantallen en de staat van de boeken en besluit men ze respectievelijk op te nemen in de voorraad óf eerst te herstellen óf af te schrijven en te vernietigen. De leerling ontvangt mogelijk een factuur voor de kosten van het herstel (of de aanschafprijs) als hij debet is aan de schade.

Bij de inname houdt men uiteraard rekening met leerlingen, die een herexamen hebben.

h) Aanvullende diensten

Rondom het proces van de levering van schoolboeken biedt een boekhandelaar optioneel een aantal aanvullende diensten, waaronder:

- Retouren: voor scholen is dit de belangrijkste service. Als een school verkeerde aantallen boeken heeft besteld of een aantal boeken van de bestelling over heeft, dan kan de school ze tegen vergoeding van een deel van de betaalde prijs retourneren aan de boekhandel. Boekhandelaren hebben in veel gevallen met uitgeverijen ook afspraken over het retour zenden van boeken. Scholen hebben ook de mogelijkheid om overtollige voorraad aan grote boekhandelaren (educatieve distributeurs) te verkopen.
- Nabestellingen: het standaard systeem voor inkoop en distributie geldt voor de bulkafname van scholen. Voor het nabestellen van kleine hoeveelheden gelden vaak aparte afspraken met betrekking tot de marges en de logistieke levering.
- Voorraadbeheer: het beheer van de totale voorraad kan op verschillende manieren door de boekhandelaar worden ondersteund. Voorbeelden zijn periodieke tellingen, continu ondersteuning of het houden van de voorraad op locatie bij de boekhandel. De boekhandelaar kan dan ook voor jaarlijks de gegevens over de gekozen richtingen van de leerlingen verwerken om daarmee de voorraad op peil te houden.
- Terugkopen boeken: partijen kunnen van elkaar koopboeken terugkopen.
- Advisering rondom boekenfonds: allerlei adviezen rondom het boekenpakket van een school, betreffende de samenstelling, de voorraad, de kosten, benchmarking met andere scholen enz.
- Spreekuur: de leerling heeft de mogelijkheid op gezette tijden een spreekuur te bezoeken met vragen over het pakket, schade aan zijn/haar boeken en/of het bestellen van aanverwante artikelen.

2.4 Systemen voor inkoop en distributie

Bij de deelnemende scholen komen drie varianten op de exploitatie van een boekenfonds voor:

1. Boekenfonds is in de exploitatie van de school geïntegreerd.
2. Boekenfonds is in een aparte stichting ondergebracht, bestuurd door de school en meestal ook door de ouders.
3. Boekenfonds is volledig aan een boekhandelaar uitbesteed.

In de eerste twee situaties is er sprake van een zogenaamd “eigen boekenfonds”, aangezien de boeken eigendom zijn van de school. In het derde geval is er sprake van een “uitbesteed boekenfonds”, waarbij de boeken eigendom zijn van de boekhandelaar. Er is tot op heden geen onderzoek gedaan naar de aantallen scholen in het voortgezet onderwijs met een eigen en met een uitbesteed boekenfonds.

Bij het eigen boekenfonds kunnen de werkzaamheden voor het boekenfonds door de school zelf, maar ook door de boekhandelaar worden verricht. Dit levert dan een viertal mogelijke systemen van inkoop en distributie van schoolboeken:

- A. Eigen boekenfonds school:
 - leerling bestelt/huurt bij de school;
 - school bestelt bij de uitgeverij/boekhandel;
 - school is eigenaar van de boeken.
- B. Eigen boekenfonds school, deels uitbesteed:
 - leerling bestelt/huurt bij de school;
 - de school heeft echter (alle) processen bij de boekhandel uitbesteed;
 - school is eigenaar van de boeken.
- C. Uitbesteed boekenfonds aan boekhandel:
 - leerling least/huurt bij een boekhandel;
 - de boekhandel is eigenaar van de boeken.
- D. Daarnaast is er nog een diversen categorie: schoolboekenbeurs, internet enz. waarbij de leerling zelf de boeken aanschaft en eigenaar is.

Er zijn scholen waar een mix van de systemen voorkomt. Bijvoorbeeld een onderscheid tussen eigen boekenfonds voor de onderbouw en uitbesteed boekenfonds voor de bovenbouw. Of een onderscheid tussen de leerboeken (huur ondergebracht in boekenfonds) en werkboeken (directe koop door de leerling bij de boekhandelaar). De mix in onderbouw en bovenbouw is bij een aantal scholen ontstaan door de invoering van de tweede fase, waarmee de complexiteit van dat deel van het boekenfonds toenam.

2.5 De spelers op de markt

2.5.1 De uitgeverij

Er zijn in Nederland zo'n 30 educatieve uitgeverijen aangesloten bij de GEU. Aan de simulatie hebben met name de grote educatieve uitgeverijen meegedaan. Een aantal kleine gespecialiseerde uitgeverijen bevinden zich in een niche markt met bijvoorbeeld methodes voor Grieks, Latijn of Techniek. Een school heeft van ongeveer 10-15 uitgeverijen leermiddelen in huis.

De marketinginspanningen van deze uitgeverijen in het voortgezet onderwijs richten zich met name op de secties van de scholen. De kwaliteit van de methode staat daarbij centraal.

De uitgeverij levert bestellingen af bij boekhandelaren en incidenteel ook aan scholen. De logistiek vindt plaats vanuit eigen magazijnen of vanuit een centraal distributiepunt, waarvan het Centraal Boekhuis het grootste voorbeeld is. De eigen magazijnen zijn niet ingericht voor fijn distributie naar leerlingen. Leveringen vinden in grote aantallen per titel plaats. Via bijvoorbeeld het Centraal Boekhuis bestaat wel de mogelijkheid om rechtstreeks aan leerlingen te leveren.

Uitgeverijen en de educatieve boekhandelaren en scholen hebben een convenant gesloten met daarin onder andere afspraken over planning en informatie-uitwisseling met betrekking tot leveringen. De uitgeverij kan hierdoor ook een goede schatting maken van de benodigde oplages en voorkomt daarmee deelleveringen. Het doel is dat scholen en leerlingen tijdig over de leermiddelen beschikken en de distributiekosten door deelleveringen niet verder oplopen.

2.5.2 De boekhandel

Er zijn veel verschillen tussen boekhandelaren in aanpak van inkoop en logistiek en de service die zij bieden. Er zijn drie groepen te onderscheiden:

1. De algemene boekhandel, die voor de lokale scholen eens per jaar de schoolboeken besteld. Het aantal diensten blijft vaak beperkt.
2. De regionaal opererende educatieve boekhandel is in staat in te spelen op de individuele wens van de school (b.v. spreekuur op school) en heeft vaak persoonlijke relaties met de verschillende secties. Het komt voor dat de school weliswaar eigenaar is van de boeken, maar dat de boekhandelaar alle handelingen, omtrent inkoop en distributie aan de leerling, heeft overgenomen. In sommige gevallen bieden zij de mogelijkheid aan leerlingen om de bestelling elektronisch af te handelen. Enkele van deze boekhandelaren verzorgen ook het volledig uitbesteed boekenfonds. Dit type boekhandel is georganiseerd in de Samenwerkende Educatieve Boekverkopers (SEB).
3. Een aantal grote educatieve distributeurs hebben een landelijke dekking. Zij verzorgen met name de volledig uitbesteede boekenfondsen en zijn eigenaar van de boeken.

Deze boekhandelaren bieden meestal de mogelijkheid aan leerlingen om de bestelling elektronisch af te handelen.

Deze boekhandelaren zijn sinds kort georganiseerd in de Nederlandse Vereniging voor Educatieve Distributeurs (NEVED).

Scholen met een eigen boekenfonds doen vaak zaken met de lokaal aanwezige (educatieve) boekhandelaar. De verschillen in diensten die deze boekhandelaren bieden zijn groot, evenals de prijs die zij daarvoor vragen. Met name de boekhandelaar, die diensten met veel toegevoegde waarde levert, heeft een sterke binding met zijn klant.

De marge voor de boekhandelaar ligt tussen de verkregen handelsmarge en de verstrekte eindgebruikerskorting. De boekhandelaar beïnvloedt de prijs door zijn diensten wel of niet in rekening te brengen. Scholen onderhandelen niet elk jaar opnieuw over de inkoopcondities met de boekhandelaar.

Aan de simulatie hebben vier regionaal opererende educatieve boekhandelaren meegedaan en één grote educatieve distributeur.

2.5.3 De school

Er is een grote variëteit aan scholen in het voortgezet onderwijs in Nederland. Deze variëteit wordt ondermeer bepaald door factoren als:

- Omvang van de school.
- Wel of geen dislocaties.
- Aantal studierichtingen.
- Bestuurlijke context.
- Organisatievorm.
- Enz.

Bij de deelnemende scholen aan de simulatie was deze diversiteit terug te vinden. Zo waren er onder de deelnemers onder andere een gespecialiseerd gymnasium met 370 leerlingen op één locatie, een fusie-college met 5.700 leerlingen en een brede scholengemeenschap behorende tot het OMO bestuur uit Tilburg.

Van de oorspronkelijk 17 aangemelde scholen hebben er uiteindelijk 13 actief aan de simulatie meegedaan (zie bijlage A). Dit waren:

- 11 scholen met een eigen boekenfonds;
- 2 scholen met een eigen boekenfonds onderbouw en uitbesteed boekenfonds bovenbouw;
- 1 school met een volledig uitbesteed boekenfonds.

Scholen met een uitbesteed boekenfonds zijn extra benaderd, maar zij bleken niet geïnteresseerd te zijn om aan de simulatie mee te doen. Deze scholen hebben beperkte mogelijkheden om hun gemaakte keuze voor uitbesteding terug te draaien.

Dat zou betekenen opnieuw investeren in een boekenfonds en het binnen de school weer organiseren van inkoop en distributie.

2.5.4 De ouders

De ouders vormen de laatste schakel in de keten van de schoolboekenmarkt, waarin zij als consument een bijzondere positie hebben. Normaal gesproken is in een consumentenmarkt de consument de beslisser tot aankoop, de inkoper en de betaler. In de schoolboekenmarkt zijn de betaler, de inkoper en de beslisser echter gescheiden. De sectie van de school kiest de methode en is dus de beslisser. Zij hanteert daarbij diverse kwalitatieve criteria. De prijs komt op de tweede plaats. De boekenfondskoördinator is de inkoper namens de school. Deze maakt in veel gevallen voor een langere periode een kortingsafpraak met zijn boekhandelaar. De betaler is de derde partij en dat zijn de ouders. Zij hebben dus een beperkte invloed op de prijs die zij moeten betalen. De ouderorganisaties bepleiten al geruime tijd dat zij meer zeggenschap willen hebben over de prijs, die zij voor het boekenpakket moeten betalen.

In het voortgezet onderwijs betalen de ouders van de leerlingen de kosten van het boekenfondspakket aan de school of aan de boekhandelaar. Ouders zijn niet verplicht om de boeken via de school aan te schaffen, maar scholen benadrukken sterk het voordeel om dat wel via de school of de geadviseerde boekhandelaar te doen. De school wil bijvoorbeeld voorkomen dat ouders weliswaar het juiste boek aanschaffen, maar per ongeluk een verkeerde druk. Ook is de kans dan groter dat een deel van de leerlingen in een klas wel de boeken al heeft en anderen nog niet. In de praktijk maken ouders over het algemeen allemaal gebruik van het aankopen van schoolboeken via de school of via de door de school geadviseerde boekhandelaar.

3 De gebruikte scenario's

3.1 Samenstellen scenario's

Om te kunnen simuleren zijn er uitgangspunten voor een denkbeeldige toekomstige wereld nodig. Op basis daarvan kunnen voorspellingen worden gedaan. Voor deze simulatie was het belangrijkste uitgangspunt van die denkbeeldige wereld de mogelijkheid voor scholen om bij uitgeverijen in te kunnen kopen. De simulatie had als doel dit op een zo reëel mogelijke wijze in te vullen.

De invulling is gemaakt door het samenstellen van scenario's. Een scenario is in dit project een beschrijving van een mogelijke toekomstige situatie in de keten van de schoolboeken. Bij het samenstellen van de scenario's zijn de volgende uitgangspunten genomen:

1. Het scenario beschrijft een zo reëel mogelijke situatie na 1-1-2005.
2. De te simuleren situatie dient veranderingen in de keten met zich mee te brengen. Veranderingen die zich uiten in financiële, logistieke en informatieve toegevoegde waarden.
3. Er is draagvlak voor het scenario bij de SIS participanten (scholen, uitgeverijen en boekhandelaren).
4. De erkenning ofwel de exclusiviteit van het handelskanaal komt in alle scenario's te vervallen.

Op 1 januari 2005 zal er duidelijkheid moeten zijn met betrekking tot de situatie rondom de vaste boekenprijs in het boekenvak. Of er is op dat moment een Wet op de Vaste Boekenprijs of er is de situatie van een vrije markt. Het project had bij aanvang reeds de beschikking over het initiatief wetsvoorstel van D66 en Groen Links. Vandaar dat dit wetsvoorstel gebruikt is bij de vaststelling van de scenario's.

Het initiatiefwetsvoorstel heeft zoals gezegd betrekking op alle boeken. Ten behoeve van de simulatie zijn er scenariovoorstellen opgesteld, die alleen betrekking hebben op de schoolboeken.

Bij het bepalen van de scenario's zijn de financiële criteria, die de verhoudingen binnen de keten (waarde keten) van de schoolboekenverkoop kunnen beïnvloeden, doorslaggevend geweest. De keten is gedefinieerd als Producent – Handelaar – Eindgebruiker – Consument. Deze rollen worden ingevuld door respectievelijk de uitgeverijen, de boekhandelaren, de scholen en de leerlingen/ouders. In de nieuwe situatie kunnen door het wegvallen van de erkenning uitgeverijen zowel producent als handelaar zijn en scholen kunnen zowel eindgebruiker als handelaar zijn.

De variaties ten aanzien van de financiële criteria zijn:

– Handelsmarge

De handelsmarge kan een uitgever nu ook aan de school verlenen, indien de school

optreedt als een boekverkoper. De handelsmarge kan in de scenario's wel of niet worden gereguleerd.

– Eindgebruikerskorting

Dit is de korting, die de school ontvangt indien hij niet optreedt als boekverkoper, maar als eindgebruiker en verhuurder aan leerlingen. Deze korting kan in de scenario's wel of niet worden toegestaan. Het niet toestaan zou de handel echter meer beperken dan nu het geval is met het Reglement Handelsverkeer en is daarom niet als reële optie meegenomen. De toegestane korting kan echter wel of niet worden gelimiteerd.

– Consumentenkorting

Nu is deze bij verkoop van schoolboeken aan de consument niet toegestaan vanwege de vaste boekenprijs (VBP). Het eventueel loslaten van de vaste boekenprijs geeft de mogelijkheid de korting wel direct door te geven aan de leerlingen/ouders. Er kan dus wel of niet een vaste boekenprijs voor schoolboeken gelden.

De variaties in de genoemde criteria leveren $2 * 2 * 2 = 8$ mogelijke scenario's op. Er is gekozen er maximaal drie te simuleren, hetgeen de variaties in voldoende mate afdekt. De mogelijkheden zijn in onderstaande tabel weergegeven met een opmerking over de waarde ervan in het kader van de simulatie.

Handels- marge	Eindgebruiker- korting	VBP	Opmerking
Gereguleerd	Gelimiteerd	Bepaald	Scenario 1. Door de wetgeving worden kortingen bepaald en de hoogte van marges beïnvloed. Deze mogelijkheid is gebaseerd op het wetsvoorstel en is dus een reëel scenario.
Niet gereguleerd	Gelimiteerd	Bepaald	Niet realistisch. De uitgeverij kan de school vrij marge verstrekken, terwijl de boekhandelaar beperkt wordt in zijn kortingsmogelijkheden aan de school.
Gereguleerd	Gelimiteerd	Vrij	Niet realistisch. Als de VBP niet wordt vastgesteld, heeft het reguleren van marges in de keten geen zin.
Niet gereguleerd	Gelimiteerd	Vrij	
Gereguleerd	Vrij	Bepaald	Realistisch, maar wijkt onvoldoende af van scenario 1 om als separaat scenario op te nemen.
Gereguleerd	Vrij	Vrij	Niet realistisch. Als de VBP niet wordt vastgesteld, heeft het reguleren van marges in de keten geen zin.
Niet gereguleerd	Vrij	Bepaald	Scenario 2. Marges en kortingen zijn vrij, behalve de prijs voor de leerlingen/ouders. School kan onderhandelen met de uitgeverij en kan vergelijken met de toegevoegde waarde van de boekhandel.
Niet gereguleerd	Vrij	Vrij	Scenario 3. In deze combinatie wordt een volledig vrije marktwerking gesimuleerd.

Met de geselecteerde scenario's zijn de mogelijkheden om over marges en kortingen te onderhandelen per partij in de keten als volgt:

Scenario		Uitgeverij	Boekhandelaar	School	Leerling/ Ouders
Scenario 1	wetsvoorstel	beperkt	beperkt	beperkt	geen
Scenario 2	alleen vbp	vrij	vrij	vrij	geen
Scenario 3	geen wet	vrij	vrij	vrij	vrij

In de volgende paragrafen zijn de scenario's beschreven, zoals ze zijn aangeboden aan alle partijen.

3.2 Scenario 1

Conform het huidige wetsvoorstel, waarbij de school optreedt als boekverkoper.

Criterium	Aanname tijdens scenario
School treedt op als ...	Boekverkoper; koopt boeken bij de uitgeverij.
Handelsmarge	Aanname is dat de handelsmarge tussen school als boekverkoper en uitgeverij maximaal gelijk is aan de toegestane eindgebruikerskorting.
Toegestane eindgebruikerskorting	Via de AmvB kan deze liggen tussen 0 en 15%.
Prijs van het boek	Uitgeverij stelt verkoopprijs van het boek vast. School en inkooporganisaties mogen als boekverkoper maximaal de eindgebruikerskorting doorgeven aan de leerling.

Toelichting:

Dit scenario volgt het volledige initiatief wetsvoorstel. In dit wetsvoorstel kan een school optreden als eindafnemer of als boekverkoper. Ook kan de school rechtstreeks bij uitgeverijen kopen. Als de school eindafnemer is, dan ligt het niet in de verwachting dat er veel verandert ten opzichte van de huidige situatie. Interessanter voor de simulatie is de positie van de school als boekverkoper, waarbij de school rechtstreeks inkoopt bij de uitgeverij.

Voor de simulatie is de aanname in dit scenario gedaan, dat er een Algemene Maatregel van Bestuur tot stand is gekomen, waarin is geregeld dat de korting op de vaste boekenprijs varieert tussen de 0 en 15% (zie artikel 13 lid b.). In de Memorie van Toelichting op het wetsvoorstel stellen de indieners: "Het effect van de regeling die is opgenomen in Artikel 12 is, dat in het geval van de onderwijsinstelling als boekverkoper de handelsmarge niet of nauwelijks zal afwijken van de toegestane boekverkoperkorting". Om die reden was het uitgangspunt dat ook de handelsmarge tussen de school als boekverkoper en de uitgeverij tussen de 0 en 15% ligt in dit scenario. In het wetsvoorstel is opgenomen dat de school (of studentenvereniging, ouderorganisatie, enz.) als boekverkoper de eindgebruikerskorting door mag geven aan de leerling.

3.3 Scenario 2

Conform het huidige wetsvoorstel, waarbij artikel 12 voor schoolboeken komt te vervallen.

Criterium	Aanname tijdens scenario
School treedt op als ...	Boekverkoper; koopt boeken bij de uitgeverij. Eindafnemer, koopt boeken bij de boekverkoper.
Handelsmarge	Vrij te bepalen tussen boekverkoper en uitgeverij.
Toegestane eindgebruikerskorting	Vrij te bepalen tussen boekverkoper en school.
Prijs van het boek	Uitgeverij stelt verkoopprijs van het boek vast.

Toelichting:

Dit scenario volgt ook de uitgangspunten van het ingediende wetsvoorstel met twee uitzonderingen:

1. Artikel 12 is in dit geval voor schoolboeken niet van toepassing. De handelsmarge is vrij tussen partijen te bepalen.
2. Er is een AMvB, waarin is geregeld dat de uitgeverij en boekverkoper vrij zijn om een eindgebruikerskorting te verlenen aan de school, maar de school heeft geen toestemming om de inkoopvoordelen als korting op de aankoopprijs van de (werk)boeken aan de leerlingen door te geven.

Dit scenario simuleert de situatie, waarbij de vaste boekenprijs van toepassing blijft voor de leerling en de school in zijn onderhandelingen met de boekverkopers (uitgeverij of boekhandelaar) niet beperkt wordt door regels of een wet. De school kan het voordeel gebruiken om zelf de distributie ter hand te nemen en/of de verhuurprijs van de boeken te verlagen en/of te kiezen voor de toegevoegde waarde van de boekhandelaar.

3.4 Scenario 3

Vanaf 1-1-2005 een vrije marktwerking voor schoolboeken.

Criterium	Aanname tijdens scenario
School treedt op als ...	Vrije markt entiteit.
Handelsmarge	Bepaald door marktwerking.
Toegestane eindgebruikerskorting	Bepaald door marktwerking.
Prijs van het boek	Bepaald door marktwerking.

Toelichting:

Scenario 3 heeft als uitgangspunt dat er geen enkele marktregulering bestaat. Een realistisch scenario na 1-1-2005, indien er geen Wet op de Vaste Boekenprijs komt of wanneer de schoolboeken worden uitgesloten.

Belangrijk verschil met de andere scenario's is dat de leerling/ouders geen vaste prijs meer hoeven te betalen, waardoor het voor hen lonend kan zijn om zelf de markt te betreden. Individueel of samenwerkend in ouderorganisaties kan men op zoek naar de beste leverancier.

4 De resultaten van de simulatie

4.1 Aanpak van de simulatie

Aangezien zowel uitgeverijen als boekhandelaren in elk scenario aan scholen kunnen gaan leveren, is aan beide partijen gevraagd hun leveringsvoorwaarden per scenario te beschrijven. De nadruk lag daarbij op de financiële, logistieke en informatieve toegevoegde waarden. Met andere woorden wat kan een school van een uitgeverij en van een boekhandelaar op dat gebied verwachten? Daarnaast is aan beide partijen gevraagd om per scenario de voorstellen aan scholen voor marges en kortingen te bepalen. De leveringsvoorwaarden van de boekhandelaren en uitgeverijen zijn per scenario aan de deelnemende scholen aangeboden (zie Bijlage C). Vervolgens hebben de scholen een reactie hierop gegeven.

Voor elke partij (boekhandelaren en uitgeverijen) zijn twee workshops georganiseerd. In de eerste workshop is een toelichting gegeven over de aanpak van de simulatie, de scenario's en het huiswerk. Vervolgens heeft elke deelnemende boekhandelaar en uitgeverij het huiswerk (zie Bijlage D) gekregen. Het huiswerk is binnen de organisatie van elke deelnemer besproken en bediscussieerd. De antwoorden zijn vervolgens door de deelnemer op papier gezet. Deze antwoorden zijn door de projectleiding per partij gebundeld en zij hebben als input gediend voor de tweede workshop. In deze workshop zijn vervolgens de definitieve leveringsvoorwaarden (per scenario en alléén voor het voortgezet onderwijs) samengesteld. Het samenstellen heeft per partij plaatsgevonden, zonder dat bekend was wat de andere partij de scholen per scenario zou gaan aanbieden.

Het op deze wijze samenstellen van de leveringsvoorwaarden kent enkele verschillen met de wijze waarop deze in de praktijk worden samengesteld:

1. Elke deelnemer zal in de praktijk eigen leveringsvoorwaarden samenstellen. In de simulatie zijn de leveringsvoorwaarden een grote gemene deler, waarin elke deelnemer zich kon vinden. Scholen zullen dus bij boekhandelaren en uitgeverijen meer variatie tegenkomen. Met name bij de boekhandelaren zijn de verschillen in dienstverlening en leveringsvoorwaarden nu al erg groot.
2. De aanbieders van schoolboeken zullen hun leveringsvoorwaarden in de praktijk bijstellen, wanneer daar competitieve redenen voor zijn. Partijen zullen vooral bij een vrije markt in de beginjaren sterk op elkaar reageren.
3. Boekhandelaren zijn in de praktijk afhankelijk van de leveringsvoorwaarden van de uitgeverij. In de simulatie hadden zij die niet ter beschikking. De opzet van de simulatie was namelijk om ook van hen een reactie te krijgen die niet vooraf beïnvloed was.

In het vervolg van dit hoofdstuk staan per deelnemende partij de resultaten van de simulatie beschreven. Bij de uitgeverijen en boekhandelaren komen de door hen samengestelde leveringsvoorwaarden aan de orde en het scenario dat hun voorkeur geniet. In 4.4 is de reactie van de scholen beschreven.

4.2 Uitgeverijen

4.2.1 Leveringsvoorwaarden

De deelnemende uitgeverijen bieden in elk scenario leveringsvoorwaarden (zie bijlage C) aan, die sterk overeenkomen met hun huidige leveringsvoorwaarden aan de boekhandelaren. Uitgeverijen zijn dus bereid onder dezelfde condities aan de scholen te leveren. Hogere kortingen zijn voor scholen bereikbaar, mits zij op dezelfde wijze als de professionele boekhandelaar inkopen. Dat betekent dat niet alleen de omvang van de order van belang is, maar ook zaken als uitwisseling van (prognose) informatie, tijdige bestelling, één contactpersoon, één afleveradres enz.

De uitgeverijen bieden in de scenario's nauwelijks aanvullende diensten aan en hebben op dit punt ook geen onderscheid gemaakt per scenario. Zij hebben niet de intentie om deze rol van de boekhandelaar over te gaan nemen. Ook niet in scenario 3, in de vrije markt. Wel geven de uitgeverijen aan dat het aanbod van hun diensten sterk zal afhangen van de vraag van de scholen én de bereidheid van de scholen om de kosten voor deze diensten volledig te betalen. Zo bieden de uitgeverijen in deze leveringsvoorwaarden geen retourrecht aan voor teveel bestelde boeken. Maar bij grote bestellingen van een school zijn zij wel bereid om deze dienst te verlenen. Voor scholen is dit retourrecht echter wel erg belangrijk (zie 4.4.1).

De uitgeverij is in scenario 1 (wetsvoorstel) bereid om maximaal de wettelijk toegestane korting te geven aan scholen. In dit scenario is deze als aanname tussen 0 en 15% gesteld. Voor de scenario's 2 en 3 heeft de projectleiding een staffel aan de uitgeverijen voorgesteld. Deze staffel vond elke deelnemende uitgeverij realistisch in het kader van de geschetste scenario's. In Bijlage C zijn deze voorstellen ter informatie opgenomen.

4.2.2 Voorkeursscenario

Aan elke partij is gevraagd om ook een voorkeur voor één van de drie scenario's uit te spreken. Uit de drie scenario's kiezen de uitgeverijen vervolgens in meerderheid voor scenario 3. Eén uitgeverij heeft voorkeur voor scenario 2. De extra mogelijkheden, die in een vrije markt ontstaan zijn voor de uitgeverijen een uitdaging. Het spreekt ze aan om de prijs als marketinginstrument te kunnen hanteren, nieuwe concepten te kunnen introduceren en nieuwe distributiekkanalen een kans te geven. De uitgeverijen zien echter ook de nadelen van die vrije markt: een tijdelijke instabiliteit van de markt, een sterkere concentratie tussen aanbieders en tussenhandel en een mogelijke wildgroei van school inkoop adviseurs.

Elke deelnemende uitgeverij heeft per scenario de kansen en bedreigingen voor de eigen uitgeverij beschreven. De resultaten daarvan zijn in Bijlage F opgenomen.

4.2.3 De scenario's en de prijs van het schoolboek

De deelnemende uitgeverijen verwachten dat de levering van schoolboeken aan scholen voor hen tot hogere verkoop- en distributiekosten zal leiden. Met name in de vrije markt zullen meer partijen zaken willen doen met de uitgeverijen. Deze extra kosten zullen óf in te verstrekken marges en kortingen gecompenseerd worden óf leiden tot hogere prijzen van de schoolboeken.

4.3 Boekhandelaren

4.3.1 Leveringsvoorwaarden

De vijf deelnemende boekhandelaren zien geen aanleiding om in welk scenario dan ook hun huidige leveringsvoorwaarden drastisch aan te passen. Zowel de deelnemende boekhandelaren die verhuren als degenen die de boeken aan scholen verkopen zijn die mening toegedaan. De boekhandelaren zijn ook afhankelijk van de leveringsvoorwaarden die de uitgeverijen in elk scenario bereid zijn hen aan te bieden. Deze leveringsvoorwaarden waren bewust niet beschikbaar gesteld aan de deelnemende boekhandelaren tijdens de simulatie.

Oplopend naar scenario 3 verwachten de deelnemende boekhandelaren dat ze misschien genoodzaakt zullen zijn de scholen een paar procent extra korting te geven, zodat ze met de uitgeverijen mee kunnen concurreren. Daartegenover zullen sommige boekhandelaren dan wel een (hogere) vergoeding gaan vragen voor hun diensten. De voorstellen van de boekhandelaren aan de scholen per scenario zijn terug te vinden in Bijlage C.

4.3.2 Voorkeursscenario

De vijf boekhandelaren zijn verdeeld over het scenario dat hun voorkeur geniet. De reden is dat hun aanbod verschilt en ze hebben verschillende posities in de markt van schoolboeken. Drie van hen zien de meeste mogelijkheden om goed te kunnen concurreren bij scenario 3. Zij bieden nu al uitgebreide diensten aan en breiden die diensten ook steeds verder uit.

De andere boekhandelaren hebben een voorkeur voor scenario 1. Het wetsvoorstel, inclusief de beperkte eindgebruikerskorting, biedt de meeste bescherming voor de boekhandel. Deze groep vreest voor het voortbestaan van de kleine boekhandel als scenario 3 realiteit wordt. Scenario 2 heeft geen enkele boekhandelaar als voorkeur opgegeven.

In Bijlage F zijn de kansen en bedreigingen opgenomen die de boekhandelaren hebben opgegeven.

4.3.3 De scenario's en de prijs van het schoolboek

De boekhandelaren zijn tijdens de simulatie niet op de hoogte gesteld van het aanbod van de uitgeverijen. Zij kunnen daarom geen goed beeld geven van de gevolgen van elk scenario op de prijs van het schoolboek.

De boekhandelaren verwachten wel dat met name in scenario 3 de toegevoegde waarde van hun diensten nog beter tot zijn recht kan komen. Gevolg kan zijn dat de boekhandelaren deze diensten apart in rekening gaan brengen, hetgeen ertoe zou kunnen leiden dat de schoolboeken eerder duurder dan goedkoper worden.

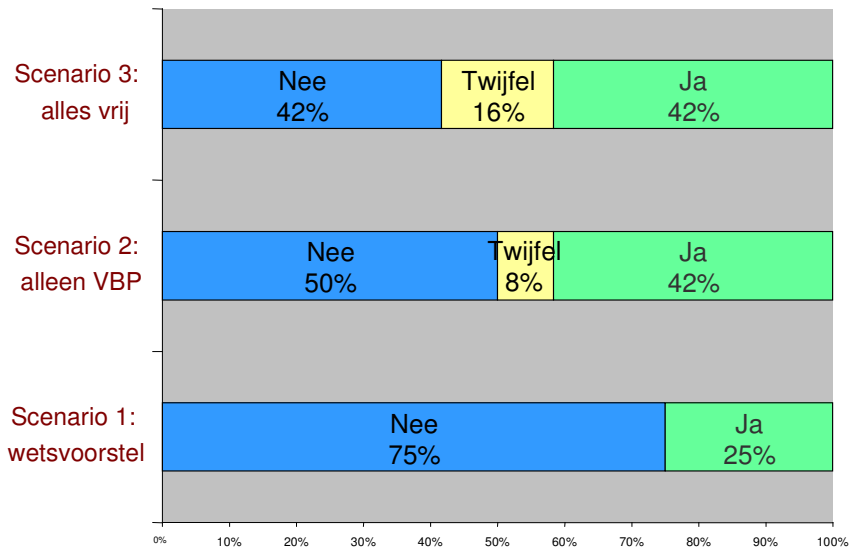
4.4 Scholen

4.4.1 Toegevoegde waarden

De relatie tussen de school en zijn (educatieve) boekhandelaar of educatieve distributeur bestaat vaak al jaren. Slechts een enkele keer wisselt een school van boekhandelaar. De reden voor de tevredenheid is dat het aanleveren, sorteren en distribueren in samenwerking met de boekhandelaar bij bijna alle deelnemende scholen naar wens verloopt. Een meerderheid van de scholen is desondanks wel bereid om bij een uitgeverij te kopen, mits de extra kortingen substantieel zijn.

Van de diensten die de boekhandelaar levert is het retourneren van teveel bestelde exemplaren voor de scholen de belangrijkste. Op de tweede plaats komt het door de boekhandelaar controleren van de bestellingen van de school met het aanbod van de uitgeverij. De overige toegevoegde waarden worden slechts door enkele scholen afgenomen (zie overzicht in Bijlage E).

De scholen is gevraagd of zij gegeven het aanbod van de uitgeverijen en de boekhandelaren, het initiatief gaan nemen om met de uitgeverij te gaan onderhandelen. Uit figuur 3 blijkt dat scholen met name in scenario 2 en 3 mogelijkheden zien om met de uitgeverijen te gaan onderhandelen om schoolboeken rechtstreeks in te kopen. Dit blijkt in scenario 1, vanwege de beperkt toegestane korting in combinatie met het beperkte aanbod van diensten van de uitgeverij, het minst aantrekkelijk.



Figuur 3: Gaat u in dit scenario onderhandelen met de uitgeverij?

Op de vervolgvraag of de school verwacht ook daadwerkelijk rechtstreeks te gaan inkopen, geeft geen enkele school “ja” als antwoord. Slechts een kwart twijfelt daarover bij scenario 1 en 2 en bij scenario 3 twijfelt de helft. De anderen verwachten dus van niet. De scholen zien bij het inkopen bij de uitgeverijen namelijk een aantal knelpunten:

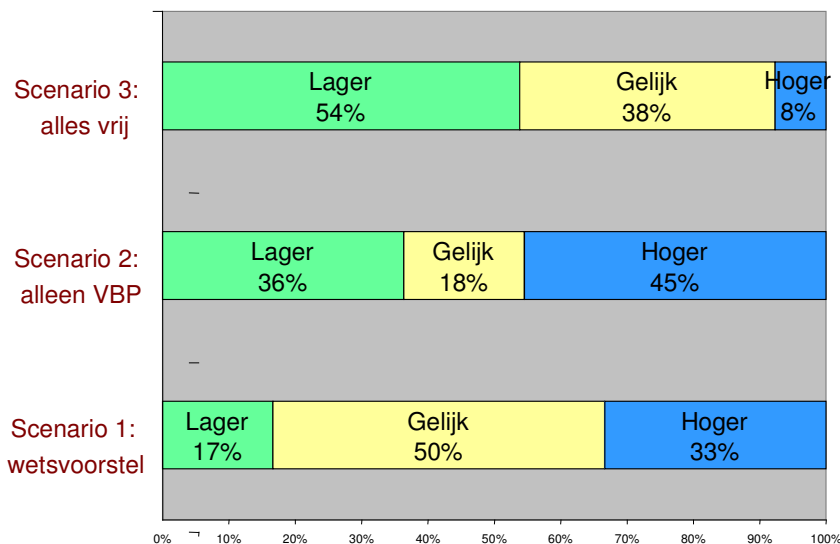
- *Hoge kortingen zijn pas haalbaar indien scholen gezamenlijk inkopen.* Deze onderlinge samenwerking is echter niet eenvoudig. Bijvoorbeeld het afstemmen van methoden en inkoop- en distributieprocessen is een moeilijke opgave. Scholen verwachten wel initiatieven van gemeenten voor de scholen voor openbaar onderwijs en van overkoepelende besturen als OMO en Carmel. Deze besturen hebben meer inkoopkracht dan een individuele school.
- *De start van de nieuwe relatie tussen school en uitgeverij.* De uitgeverijen zullen hun interne processen moeten wijzigen om aan de gevraagde diensten van de scholen te kunnen voldoen (retourneren, levering per locatie enz.). De scholen zijn op hun beurt (nog) niet ingesteld op het inkopen bij (professionele) organisaties als uitgeverijen.
- *Aantal uitgeverijen:* Scholen zien tegen de inspanningen op die het kost om met 10-15 uitgeverijen te gaan onderhandelen. Zij overwegen daarom om alleen met de grootste uitgeverijen te gaan onderhandelen.
- *Europese aanbesteding.* Gezien de hoge staffels bij de uitgeverijen, verwachten scholen in die situaties mogelijk Europees te moeten aanbesteden. De deelnemende scholen hadden nog geen idee of dit gaat spelen. Dit aspect zou nog nader onderzocht moeten worden.

4.4.2 De prijs van het schoolboek

Een meerderheid van de scholen vindt dat vereenvoudiging van de schoolboeken meer zal bijdragen aan een lagere prijs van het schoolboek, dan de inkoopvoordelen die de school door rechtstreeks of anders inkopen zou kunnen behalen. Eén van de scholen rekent voor: een extra korting van 5% op de inkoop van zijn schoolboeken voor een boekenfondspakket van € 200,00 zal pas na vier jaar (gezien de afschrijvingstermijn van het totale pakket) tot

een korting van € 10,00 leiden, waarna hetzelfde pakket dus € 190,00 kost. Als tegenover deze voordelen dan extra inspanningen van het boekenfonds staan, is het voordeel voor de ouders nog maar beperkt.

Het bleek voor de scholen met de gegeven voorstellen van de uitgeverijen en boekhandelaren niet goed mogelijk om met deze informatie per scenario de invloed op de prijs van het totale boekenfondspakket te bepalen. Enerzijds zien ze mogelijkheden om extra kortingen te bedingen bij de boekhandelaar en met name bij de uitgeverij. Maar anderzijds zijn de scholen zich ervan bewust dat daar tegenover ook kostenverhogingen kunnen staan, zoals extra marketing en distributiekosten van de uitgeverij, waardoor de prijs van het schoolboek stijgt. Bovendien stijgen de interne kosten van de school, aangezien zij bij inkoop bij de uitgeverij meer zelf zullen moeten doen, hetgeen hen beperkt om de verkregen extra korting door te geven. Bijgaande figuur 4 geeft aan welke verwachting de scholen uiteindelijk hebben uitgesproken.



Figuur 4: Verwachting van scholen m.b.t. de prijsontwikkeling van het schoolboek

Voorals in scenario 3 verwachten de scholen dat de prijs van de schoolboeken lager zal kunnen komen te liggen. Deze verwachting baseren de scholen op een toename van de concurrentie die in een vrije markt plaats zal vinden.

Ook in scenario 2 voorzien de scholen deze ontwikkeling al. Aan de andere kant verwachten vooral kleinere scholen in dit scenario dat de boekhandelaren vooral grote scholen meer korting zullen geven en de kleinere mogelijk minder korting dan ze nu hebben. De prijs van de boeken zal dan hoger worden voor de ouders.

Het wetsvoorstel (scenario 1) zal naar verwachting van de scholen eerder tot een prijsverhoging dan een prijsverlaging leiden. De motivatie daarvoor is dat er dan niet zoveel verandert ten opzichte van de huidige situatie, waarin de schoolboeken ook elk jaar duurder zijn geworden.

De scholen vinden dat de werkboeken en extra materialen een veel directere invloed op de boekenfondsprijs hebben, dan de prijs van de leerboeken. Immers die kunnen niet verhuurd worden, waardoor de volledige kosten van het werkboek voor rekening van de ouders komt.

Scholen noemen ook nog de mogelijkheid van het verlengen van de afschrijvingstermijn. Een verlenging van 4 naar 5 jaar betekent een verlaging van 20% van de huurprijs van de leerboeken. Maar aangezien de boekenfondsen tijdig moeten inspelen op de onderwijsveranderingen, houden de scholen deze voordelen liever vast als reserves in hun boekenfondsen.

4.4.3 Voorkeursscenario

Tijdens de simulatie is naast de vragen over de reactie per scenario ook de voorkeur van de school gevraagd voor één van de drie scenario's. Deze blijkt sterk verdeeld onder de scholen.

Scenario 1 (het wetsvoorstel met een AMvB van 0 tot 15% eindgebruikerskorting) is gekozen door een kwart van de scholen met als motivatie dat zij kiezen voor rust, zekerheid en de huidige relatie met de boekhandelaar. Voor de overige scholen is dit scenario het minst aantrekkelijk, omdat hun mogelijkheden om te onderhandelen slechts marginaal toenemen.

Het wetsvoorstel zonder beperkingen in marges en kortingen (scenario 2) heeft bij een derde van de scholen de voorkeur. Deze keuze is ingegeven door een vrees voor veel onzekerheid bij een vrije markt, die wel eens zou kunnen leiden tot prijsstijgingen (uitgeverijen gaan hun hogere verkoop- en distributiekosten doorberekenen). Deze scholen geven ook aan dat ze niet gaan onderhandelen met de uitgeverijen, maar vooral bij hun boekhandelaar meer korting gaan vragen.

De overige scholen zijn licht in de meerderheid en hebben dus voorkeur voor scenario 3, de vrije markt. Deze scholen zien hier de meeste mogelijkheden om in te gaan op het alternatief dat de uitgeverij biedt, waardoor de grootste stijging in de kortingen is te realiseren. Deze scholen twijfelen nog wel over de haalbaarheid van de door de uitgeverijen voorgestelde staffel. Hiervoor zullen ze moeten samenwerken. Dit vinden de scholen lastig ten aanzien van de service en logistiek, zoals bijvoorbeeld het gesorteerd af laten leveren op de verschillende locaties van de verschillende scholen. Deze scholen zijn terughoudend om dat zelf te gaan doen.

5 Conclusies

5.1 Inleiding

De doelstelling van de simulatie was om op basis van de resultaten van de simulatie van belang zijnde ontwikkelingen (trends) te onderkennen in de toegevoegde waarden in de keten. Daarnaast wilde GEU, SEB en VVO inzicht verkrijgen in de gevolgen voor de prijs van het schoolboek. De volgende conclusies zijn dus indicatief voor hetgeen (per scenario) verwacht kan worden.

5.2 Trends in de toegevoegde waarden

Het vervallen van de exclusiviteit van het handelsverkeer leidt ertoe dat scholen zich opnieuw gaan oriënteren op de schoolboekenmarkt. Een ruime meerderheid van de scholen gaat in elk scenario opnieuw onderhandelen met zijn boekhandelaar en de helft gaat met name in scenario 2 en 3 ook onderhandelen met de uitgeverijen.

Conclusie: Het vervallen van de exclusiviteit is voor scholen de aanleiding om zich opnieuw te gaan oriënteren op de schoolboekenmarkt.

In scenario 1 is de combinatie van de wettelijke maximale korting (0-15%) en het beperkte aanbod van diensten van de uitgeverijen niet aantrekkelijk genoeg voor de scholen om met de uitgeverijen te gaan onderhandelen. Scenario 2 sprak daarin meer aan en scenario 3 bood het meeste perspectief. Ook een meerderheid van uitgeverijen en boekhandelaren spreekt zijn voorkeur uit om met elkaar te gaan handelen in een volledig vrije markt.

Conclusie: Bij alle drie de partijen had van de drie scenario's de vrije markt de voorkeur.

Uitgeverijen hebben in geen van de drie scenario's de intentie om boekhandelsdiensten aan te gaan bieden. Wel wil de uitgeverij aan de scholen leveren tegen vergelijkbare condities als zij de boekhandelaren nu biedt.

Conclusie: De uitgeverijen hebben niet de intentie om boekhandelsdiensten aan scholen aan te gaan bieden.

Scholen vinden de geboden kortingen bij de uitgeverijen aantrekkelijk, maar willen van de uitgeverij daarbij tenminste een paar voor hen essentiële diensten. Daarnaast zien scholen nog enkele andere knelpunten, waaronder het vereiste volume voor hoge kortingen en de extra inspanningen om met (alle) uitgeverijen te onderhandelen. Om die redenen spreekt

geen enkele deelnemende school de verwachting uit daadwerkelijk te zullen gaan inkopen bij de uitgeverijen.

Conclusie: Op basis van de geboden leveringsvoorwaarden van uitgeverijen en het dienstenpakket van de boekhandelaren ligt het niet in de verwachting dat veel scholen bij uitgeverijen gaan inkopen.

5.3 Prijs van het schoolboek

De uitgeverij ontwikkelt methoden, waarbij zij de inhoud en kwaliteit baseert op de behoeften die zij bij de scholen in het voortgezet onderwijs signaleert. Op basis van de gemaakte kosten voor het eindproduct stelt de uitgeverij dan een prijs voor het schoolboek vast. Dit blijft ook in de gegeven scenario's het geval. Boekhandelaren, scholen en ouders kunnen de boekenfondsprijs voor de ouders alleen beïnvloeden door meer marge of korting op de prijs van het schoolboek te bedingen. Per scenario bleken hier verschillende mogelijkheden.

Vastgesteld is dat scenario 1 nauwelijks invloed zal hebben op de prijs van het schoolboek. Het voordeel ligt tussen de huidige 0 tot 10% eindgebruikerskorting én de dan (via AMvB) geldende 0 tot 15% eindgebruikerskorting.

In de vrije markt van scenario 3 verwachten alle drie de partijen dat er de meeste dynamiek rondom de prijs van het schoolboek zal ontstaan. Marges en kortingen zullen tijdens de onderhandelingen in relatie worden gebracht met de door de school gewenste diensten. De onderlinge concurrentie tussen boekhandelaren zal toenemen, met name doordat scholen vooral met hen zullen gaan onderhandelen. De helft van de scholen geeft tevens aan dat ze ook het aanbod van de uitgeverijen in de onderhandelingen zal betrekken. Scholen verwachten daarom dat ze met name bij hun boekhandelaar meer inkoopkorting of inkoopvoordelen kunnen bedingen. Daartegenover zien de boekhandelaren mogelijkheden om hun diensten meer dan nu in rekening te brengen.

Scenario 2 met een vaste boekenprijs en vrije marges en kortingen heeft meer concurrentie tot gevolg dan bij scenario 1. Echter de uiteindelijke invloed van dit scenario op de prijs van het schoolboek bleek door de deelnemers moeilijk te voorspellen.

Conclusie: Scholen maken bij het inkopen van boeken een afweging tussen enerzijds het aanbod van diensten en anderzijds de geboden korting. De uiteindelijke inkoopvoordelen blijven daardoor in elk scenario beperkt. De verwachting is dat scenario 3 de meeste dynamiek in de prijsontwikkeling zal brengen.

Bijlagen

Bijlage A Lijst deelnemers

Naam instantie	Plaats	Deelnemers
Uitgeverijen		
GEU	Amsterdam	Mevrouw F. Bosscha
ThiemeMeulenhoff	Zutphen	De heer B. Moors
NijghVersluys	Baarn	De heer J. van Vuuren
Malmberg	Den Bosch	De heer J.W. Besteman
EPN	Houten	De heer R. Heijmans
Wolters-Noordhoff	Groningen	De heer E. Blaauwbroek
Boekhandelaren		
Iddink Voortgezet Onderwijs	Ede	De heer H. van Schuppen
Boekhandel Werter	Eindhoven	De heer H. Werter
Educatieve Boekhandel Lisette	Obdam	De heer J. Peerdeman
De Ruiter & Fanoy	Vlissingen	De heer A.M. de Looft
Broekhuis studieboeken	Hengelo	De heer J. Scheffer
Scholen		
CSG Het Noordik	Almelo	De heren A. van Schouwen De heer M. van Kieft
Calvyn College	Goes	De heer G. Verschuur
Stedelijk Gymnasium	Schiedam	De heer J. van der Maas De heer G.A. Kalkman
Trinitas College	Heerhugowaard	De heer Th. In 't Veld
Gertrudis Lyceum (lid OMO Scholengemeenschap)	Roosendaal	Mevrouw R. Broekema Mevrouw A. Haas Mevrouw M. Hoogstede
OSG De Ring van Putten	Spijkenisse	De heer E.F.R. Amsink
Dr. Aletta Jacobscollege	Hoogezand	De heer W. Bierman
RSG 't Slingerbos	Harderwijk	De heer D. van Vugt De heer K. Foppen
Penta College CSG	Spijkenisse	De heer D.P. van de Ree
Alkwin Kollege	Uithoorn	De heer R. van Vuuren
Raayland College	Venray	De heer L. de Veen De heer A. Schaekens
CSG Liudger	Drachten	De heer M. Homan De heer F. Klaver
Sint Janslyceum	Den Bosch	De heer T.H. van 't Klooster

Bijlage B Begrippen en afkortingen

Begrip	Omschrijving
Boeken(fonds)pakket	Een voor een leerjaar complete set leer- en werkboeken voor een leerling. Vaak zijn in het boekenfondspakket nog aanvullende materialen opgenomen.
Boekengids	Actuele lijst met beschikbare boeken met prijsinformatie.
Boekhandelaar	Een door de KVB erkende boekverkoper, die in dit geval schoolboeken verkoopt.
Bulkleveranties	Leveren van boeken per titel in bulk.
Bundeling	Het samenvoegen van alle lesmaterialen (leerboeken, werkboeken en overige materialen) op naam van de leerling.
Educatieve distributeur	Een boekhandelaar die boekenpakketten samenstelt en deze rechtstreeks verhuurt aan leerlingen.
Eindgebruikerskorting	Korting die een school ontvangt van een boekhandelaar.
GEU	Groep Educatieve Uitgeverijen.
Handelsmarge	Marge die een boekhandelaar ontvangt van een uitgeverij.
Leerboeken	Dit zijn de tekstboeken behorende tot een methode en meestal door de school of boekhandelaar worden verhuurd.
KVB	Koninklijke Vereniging van het Boekenvak.
Leverancier	Een boekhandelaar of distributeur die boeken aan een school levert.
OC&W	Ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen.
Ondersteunende boeken	Bijvoorbeeld atlassen, woordenboeken. Boeken, die eigendom blijven van de leerling en gekocht moeten worden.
Schoolboekenbeurs	Bijeenkomst waar leerlingen boeken aan elkaar kunnen verkopen.
SEB	Samenwerkende Educatieve Boekverkopers.
Toegevoegde waarde	Het toevoegen van waarde in het proces vanaf het drukken van het boek door de uitgever tot het gebruik door de leerling. Dit kan waarde zijn door fysieke handelingen (bv. plastificeren), logistieke handelingen (bv. afleveren), informatieve handelingen (bv. samenstellen bestellijst) of financiële handelingen (bv. marges, kortingen).
Vaste Boekenprijs (VBP)	Door de uitgeverij eenmalig vastgestelde prijs van een boek.
VVO	Vereniging voor het management in het Voortgezet Onderwijs.
Werkboeken	Dit zijn boeken met opdrachten voor leerlingen, behorende bij een methode en die een leerling elk lesjaar koopt en in zijn bezit houdt.

Bijlage C Aanbod uitgeverijen en boekhandelaren aan scholen

		Scenario 1: Wetsvoorstel		Scenario 1: Wetsvoorstel	
	Huidig proces via de boekhandel	Boekhandel	Opmerkingen	Uitgever	Opmerkingen
Financieel					
Korting voor de school	tussen de 0 en 10%	zelfde	bij bulk 2% extra	0 - 15 %	Volgt AMvB conform scenario
Korting voor de leerling	niet toegestaan (VBP)	zelfde		zelfde	
Betalingstermijn	afhankelijk uitbesteding	zelfde		zelfde	brengt boeterente in rekening
Logistiek					
Levertijd	in overleg	zelfde		zelfde	school dient in april bestelprognose op te geven
Verstevigen / stempelen		optie		in principe niet	
Naleveringen	met name op huisadres	optie		in principe niet	
Retouren	in sommige gevallen	zelfde		in principe niet	afhankelijk omvang en condities
Inname	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Herstel schade aan boeken	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Levering (op locatie/leerling haalt op/aan huis):	indien mogelijk op locatie of opsturen	zelfde		zelfde	geen fijndistributie naar leerlingen
Extra diensten en/of producten leveren	is mogelijk	zelfde		nee	
Informatie					
Boekenlijsten en bestellijsten toesturen naar scholen	optioneel	zelfde		nee	
Controle bestelling met aanbod uitgeverijen	worden gecontroleerd op aanbod uitgeverij en omvang school	zelfde		nee	
Elektronische afhandeling met de school	verhuurders vaak wel, boekhandelaren niet	zelfde		wel	zal gestimuleerd worden via extra korting
Pro-actief advies	boekhandel biedt dat afhankelijk van uitbesteding	zelfde		zelfde	op inhoud methodes
Spreekuur op school	optioneel	zelfde		nee	
Voorraadbeheer op school	optioneel	zelfde		nee	

		Scenario 2: Alleen VBP		Scenario 2: Alleen VBP	
	Huidig proces via de boekhandel	Boekhandel	Opmerkingen	Uitgever	Opmerkingen
Financieel					
Korting voor de school	tussen de 0 en 10%	10-15%	10% wordt verleend indien boekhandelaars geen verdere service hoeven te verlenen. De korting boven de 10% is afhankelijk van orderomvang.	Indicatie kortingsstaffel boeken: A. 10-22% B. 17-23% C. 19-24% 10% overige materialen en ICT.	Indicatie jaarlijkse afname per uitgeverij: A. tussen 0 en 150.000 B. tussen 150.000 en 400.000 C. meer dan 400.000 euro Korting afhankelijk van aantallen per titel per bestelling.
Korting voor de leerling	niet toegestaan (VBP)	zelfde		zelfde	wel in huur
Betalingstermijn	afhankelijk uitbesteding	zelfde		zelfde	brenkt boeterente in rekening
Logistiek					
Levertijd	in overleg	zelfde		zelfde	school dient in april bestelprognose op te geven
Verstevigen / stempelen		optie		in principe niet	
Naleveringen	met name op huisadres	optie		in principe niet	
Retouren	in sommige gevallen	zelfde		in principe niet	afhankelijk omvang en condities
Inname	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Herstel schade aan boeken	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Levering (op locatie/leerling haalt op/aan huis):	indien mogelijk op locatie of opsturen	zelfde		zelfde	geen fijndistributie naar leerlingen
Extra diensten en/of producten leveren	is mogelijk	zelfde		nee	
Informatie					
Boekenlijsten en bestellijsten toesturen naar scholen	optioneel	zelfde		nee	
Controle bestelling met aanbod uitgeverijen	worden gecontroleerd op aanbod uitgeverij en omvang school	zelfde		nee	
Elektronische afhandeling met de school	verhuurders vaak wel, boekhandelaars niet	zelfde		wel	zal gestimuleerd worden via extra korting
Pro-actief advies	boekhandel biedt dat afhankelijk van uitbesteding wel of niet	zelfde		zelfde	op inhoud methodes
Spreekuur op school	optioneel	zelfde		nee	
Voorraadbeheer op school	optioneel	zelfde		nee	
Extra services (bijv.):			meer toekomstige services	in principe niet	

		Scenario 3: Alles vrij		Scenario 3: Alles vrij	
	Huidig proces via de boekhandel	Boekhandel	Opmerkingen	Uitgever	Opmerkingen
Financieel					
Korting voor de school	tussen de 0 en 10%	10-15%	10% wordt verleend indien boekhandelaren geen verdere service hoeven te verlenen. De korting boven de 10% is afhankelijk van orderomvang.	Indicatie kortingsstaffel boeken: A. 10-22% B. 17-23% C. 19-24% 10% overige materialen en ICT.	Indicatie jaarlijkse afname per uitgeverij: A. tussen 0 en 100.000 B. tussen 100.000 en 400.000 C. meer 400.000 euro Korting mede afhankelijk van aantallen per titel per bestelling.
Korting voor de leerling	niet toegestaan (VBP)		bepaalt de school		
Betalingstermijn	afhankelijk uitbesteding	school zelfde consument direct		zelfde	brengt boeterente in rekening
Logistiek					
Levertijd	in overleg	zelfde		zelfde	school dient in april bestelprognose op te geven
Verstevigen / stempelen		optie		in principe niet	
Naleveringen	met name op huisadres	optie		in principe niet	
Retouren	in sommige gevallen	zelfde		in principe niet	afhankelijk omvang en condities
Inname	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Herstel schade aan boeken	uitbesteed boekenfonds wel; kosten worden doorberekend	zelfde		nee	geen verhuur door uitgever
Levering (op lokatie/leerling haalt op/aan huis):	indien mogelijk op locatie of opsturen	zelfde		zelfde	geen fjndistributie naar leerlingen
Extra diensten en/of producten leveren	is mogelijk	zelfde		nee	
Informatie					
Boekenlijsten en bestellijsten toesturen naar scholen	optioneel	zelfde		nee	
Controle bestelling met aanbod uitgeverijen	worden gecontroleerd op aanbod uitgeverij en omvang school	zelfde		nee	
Elektronische afhandeling met de school	verhuurders vaak wel, boekhandelaren niet	zelfde		wel	zal gestimuleerd worden via extra korting
Pro-actief advies	boekhandel biedt dat afhankelijk van uitbesteding wel of niet	zelfde		zelfde	op inhoud methodes
Spreekuur op school	optioneel	zelfde		nee	
Voorraadbeheer op school	optioneel	zelfde		nee	
Extra services (bijv.):			meer toekomstige services	in principe niet	

Bijlage D Huiswerk workshops

D.1 Vragen uit huiswerk Uitgeverijen en Boekhandelaren

Toelichting: het huiswerk van de uitgeverijen en boekhandelaren had in grote lijnen dezelfde strekking. Om een indruk van de vragen te geven is hieronder de gemene deler weergegeven.

Wij vragen u een antwoord te geven op de vragen op de volgende bladzijdes. De resultaten bundelen we en na bespreking en goedkeuring bieden we deze aan aan de scholen. De scholen kunnen op basis daarvan keuzes voor hun inkoop gaan simuleren.

Het doel is om aan de hand van de antwoorden en de behandeling daarvan in de workshop op 1 april 2003 ook antwoord te krijgen op de volgende vragen:

1. Gaan uitgeverijen zelf een distributiecentrum inrichten?
2. Is het aanbod van een uitgever zodanig, dat scholen rechtstreeks kunnen kopen, m.a.w. aantrekkelijk genoeg?
3. Gaan uitgeverijen inkoopcombinaties van scholen stimuleren?
4. Welke services gaan uitgeverijen t.o.v. de boekhandel niet leveren?

Vraag 1: Welke kansen en bedreigingen ziet u voor uw organisatie in dit scenario?		
Scenario 1: Wetsvoorstel	Kansen	
	Bedreigingen	
Scenario 2: Alleen VBP	Kansen	
	Bedreigingen	
Scenario 3: Alles vrij	Kansen	
	Bedreigingen	

Vraag 2: Welk scenario heeft binnen uw organisatie de voorkeur en waarom?	
Scenario 1: Wetsvoorstel *	Omdat:
Scenario 2: Alleen VBP *	
Scenario 3: Alles vrij *	

* Omcirkel of markeer uw voorkeur

Vraag 3:

De scholen die gaan simuleren hebben informatie van boekhandelaars en uitgeverijen nodig, waaruit duidelijk wordt wat deze partijen hen gaan aanbieden. Onze vraag is: wat is uw beleid per proces naar scholen en ouders in termen van:

- a. kortingen, levering- en betaalcondities?*
- b. logistieke service: levertijd, naleveringen, retouren?*
- c. informatievoorziening: bestellijsten, administratie?*

Neem de huidige situatie per proces in gedachte (zie het document Procesbeschrijvingen) en omschrijf de verschillen. Geef daarbij met name ook trends en/of begrenzings aan.

Als het gaat om marges kortingen bijvoorbeeld is een indicatie van 3-5% goed. Uitgangspunt is dat de school zich een beeld kan vormen wat het voor de prijs concreet betekent.

Bij de specifieke toegevoegde waardes hebben wij alvast een format (bijvoorbeeld "zelfde/meer/minder") aangegeven, die u kunt gebruiken voor uw reactie. U kunt "zelfde" als reactie gebruiken als u deze toegevoegde waarde nu al biedt en deze tegen dezelfde condities ook in het betreffende scenario gaat aanbieden. In alle andere gevallen vragen wij u een korte omschrijving te geven waarom u verandert van gedrag en eventueel welke condities u daarbij stelt.

Proces A: School regelt alles zelf.

Proces B: School is eigenaar van de boeken en besteedt delen van het werk uit aan een boekverkoper.

Proces C: Een distributeur levert de boeken aan de leerling.

Scenario 1: School koopt bij een boekverkoper en krijgt eindgebruikerskorting of de school treedt zelf op als boekverkoper en koopt bij een uitgeverij en krijgt marge. De wet gaat uit dat marge en korting gelijk zijn en het scenario stelt dat ze ligt tussen de 0 en 15%. School mag alleen als boekverkoper deze korting doorgeven aan de leerling. Ook ouderorganisaties en studentenverenigingen kunnen als boekverkoper op gaan treden.

Scenario 2: School koopt bij een boekverkoper en krijgt eindgebruikerskorting of de school treedt zelf op als boekverkoper en koopt bij een uitgeverij en krijgt marge. Beiden zijn vrij te bepalen. De wet regelt slechts dat de school de verkregen korting niet rechtstreeks mag doorgeven aan de leerling (vaste boekenprijs). Ook ouderorganisaties en studentenverenigingen kunnen als boekverkoper op gaan treden.

Scenario 3: Alles is vrij door de marktpartijen te bepalen.

[Voor elke combinatie van de bovenstaande processen en scenario's heeft respondent de volgende tabel ingevuld].

Financieel	Handelsmarge voor de school (0-15%, hoeveel per volume): Eindgebruikerskorting school (0-15%, hoeveel per volume): Betalingstermijn (korter/zelfde/langer): Overig:
Logistiek	Levertijd (sneller/zelfde/langzamer): Verstevigen/stempelen boeken (zelfde/wel/niet, condities): Naleveringen (zelfde/wel/niet): Retouren (zelfde/wel/niet, condities): Inname (zelfde/wel/niet, condities): Herstel schade aan boeken (zelfde/wel/niet): Levering (op lokatie/leerling haalt op/aan huis): Extra zaken leveren (wel/niet, welke): Overig:

Informatie	Boekenlijsten en bestellijsten toesturen (zelfde/wel/niet): Controle bestelling met aanbod uitgeverijen (zelfde/wel/niet): Elektronische afhandeling met de school (zelfde/wel/niet): Pro-actief advies (zelfde/wel/niet): Spreekuur (zelfde/wel/niet): Voorraadbeheer (zelfde/wel/niet): Extra services (bijv.): Overig:
------------	--

Vraag 4:

Wat zijn uw verwachtingen van de reacties van de andere partijen per scenario, per proces?
 Gelieve de onderstaande tabellen per partij in te vullen. Omcirkel of markeer offensief of defensief en voeg een korte omschrijving toe waarom u deze reactie verwacht.

Onderstaande tabel is ingevuld ten aanzien van respectievelijk de uitgeverijen of boekhandelaren en de scholen en ouders/leerlingen.

Andere partij	Scenario 1 Wetsvoorstel		Scenario 2 Alleen vbp		Scenario 3 Alles vrij	
Proces A eigen	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief
	Waarom?		Waarom?		Waarom?	
Proces B eigen/uit	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief
	Waarom?		Waarom?		Waarom?	
Proces C uitbested	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief	Offensief	Defensief
	Waarom?		Waarom?		Waarom?	

D.2 Vragen uit huiswerk Scholen

Het doel is om aan de hand van de antwoorden en de behandeling daarvan, in de workshops antwoord te krijgen op de volgende vragen:

1. Wat zijn de verwachtingen per scenario met betrekking tot het inkoopgedrag van scholen?
2. Gaan scholen gezamenlijk inkoopcombinaties vormen?
3. Wat betekenen de verschillende scenario's voor de kosten voor ouders van het boek?
4. Gaan scholen ouders betrekken bij het inkoopbeleid van schoolboeken?

Hieronder vindt u een toelichting op de voorwaarden van de boekhandelaren en uitgeverijen. Wij verzoeken u deze goed door te nemen.

Toelichting op Simulatie informatie voor scholen

Per scenario heeft u een pagina ontvangen met informatie die door een groep boekhandelaren en een groep educatieve uitgeverijen is samengesteld. Vermeld zijn financiële, logistieke en informatie condities en voorwaarden die een boekhandelaar of een educatieve uitgeverij zouden kunnen bieden gegeven het scenario. Wij wijzen u erop dat de boekhandelaren en uitgeverijen in elk scenario ook in een voor hen onzekere marktsituatie terechtkomen. De gegeven voorwaarden zijn dan ook weliswaar realistisch en goed doordacht, maar in de praktijk zullen marktpartijen hun condities aan de dan ontstane omstandigheden aanpassen. De beperking van deze simulatie is dat slechts de eerste aanzet gesimuleerd kan worden. In de praktijk zal er voortdurend een actie geeft reactie effect optreden, waardoor marktpartijen genoodzaakt zullen zijn hun condities en voorwaarden steeds weer aan gewijzigde markt omstandigheden aan te passen. Deze effecten kunnen in deze simulatie niet meegenomen worden.

Onderstaand lichten wij u enkele punten toe:

Korting voor de school

In alle drie de scenario's is het uitgangspunt dat de uitgeverij óf een vaste boekenprijs vaststelt (scenario 1 en 2) óf een adviesprijs afgeeft (scenario 3). Zowel de boekhandelaar als de uitgeverij kan de school op deze prijs korting verlenen, wanneer de school bij hen inkoopt. In de scenario's 2 en 3 vindt u een staffelkorting terug bij de uitgeverij. De hier opgesomde staffelkorting is indicatief en zult u bij geen enkele uitgeverij tegenkomen, aangezien deze is samengesteld op basis van een gemiddeld aanbod dat de uitgeverijen nu doen aan boekhandelaren. De uitgeverijen hebben namelijk als uitgangspunt genomen dat zij de scholen gelijkwaardige condities onder gelijkwaardige voorwaarden zullen bieden als de boekhandel. Deze condities verschillen per uitgeverij.

Logistieke en financiële voorwaarden

Uit de workshops met de uitgeverijen en boekhandelaren is gebleken dat zij hun service en diensten in elk scenario nagenoeg gelijk zullen houden. Het onderscheid tussen boekhandelaren en uitgeverijen is echter met name hierin gelegen. De boekhandelaar biedt in elk scenario meer service en dienstverlening dan een uitgeverij zal doen. Uitgeverijen zijn weliswaar bereid om aan scholen te leveren, maar zijn slechts in beperkte mate bereid om aanvullende diensten uit te voeren. In sommige gevallen slechts na overleg én indien scholen de kosten daarvoor volledig willen vergoeden. Daartegenover staat dat boekhandelaren een aantal van deze diensten standaard én als service aanbieden. Het is van belang voor een praktijkgerichte simulatie dat u met dit onderscheid nadrukkelijk rekening houdt bij het beantwoorden van de vragen uit deze huiswerkopdracht.

Wat de verschillende diensten precies betekenen, kunt u vinden in de procesbeschrijvingen, waarin deze uitgebreid staan beschreven.

INVULFORMULIER

Naam school/college:	_____
Ingevuld door:	_____
Boekenfonds:	eigen boekfonds/uitbesteed boekenfonds*

* Omcirkel of markeer uw keuze

Vraag 1: Zijn er in uw situatie bijzonderheden waarmee uw school of de ouders bij het kopen van schoolboeken rekening dienen te houden? Hiernaast staan ter overdenking enkele punten die een rol zouden kunnen spelen. Wilt u hieronder een toelichting geven.	• Vestigingen en locaties. • Reglementen in het boekenfonds. • Afspraken met het bestuur. • Afspraken met de MR. • Relatie met een boekhandelaar. • Kostenniveau totale pakket. • Concurrentiepositie ten opzichte van andere scholen. • Afspraken met andere scholen

Vraag 2: Uw school maakt mogelijk gebruik van een aantal diensten van uw boekhandelaar. Wilt u aangeven welke dat zijn en wat u voor deze diensten eventueel extra betaalt.	0 = maakt de school geen gebruik van 1-5 = de waarde die u aan de dienst toekent. 1=erg laag, 5=erg hoog	Betaalt u extra voor deze dienst (graag de kosten vermelden) of is het service?
Verstevigen van boeken.		
Stempelen van boeken.		
Retourneren van teveel bestelde exemplaren.		
Samenstellen van pakketten op naam.		
Toevoegen van zaken aan pakket (bv. geodriehoek, agenda, cijferlijst enz.)		
Herstellen van schades aan boeken.		
Levering op dislocaties.		
Levering bij de leerling thuis.		
Afhandeling van het updaten van boekenlijsten.		
Controleren van bestellingen op logica en aanbod uitgeverij.		
Elektronisch bestellingen plaatsen bij de boekhandel door de ouders/leerlingen.		
Spreekuur voor leerlingen op de school verzorgd door de boekhandel.		
Factureren van de leerlingen boekenfondsbijdrage.		
Factureren van overige schoolkosten. (bv. chippas, locker, schoolreis enz.)		
Voorraadbeheer verzorgd door de boekhandel.		
Innemen van de boeken.		
Overig:		

Vraag 3:
Voor elk scenario zijn de volgende vragen beantwoord.

Gaat uw school als scenario x werkelijkheid wordt haar boekenfonds- en/of inkoopbeleid aanpassen?

Wij gaan ons beleid in scenario 1: wel/niet * aanpassen.

<i>Reden 1.**</i>	
<i>Reden 2.</i>	
<i>Reden 3.</i>	

Omschrijf wat u verwacht wat uw school in dit scenario zal gaan doen:

Omschrijf wat uw school daarmee wil bereiken:

Welke condities en randvoorwaarden zijn daarbij van belang:

Benadert u daarvoor ook andere partijen, als andere scholen, inkooporganisaties,...:

* Omcirkel of markeer uw voorkeur

** Graag in volgorde van belang

Vraag 4:
 Wat verwacht u per scenario van de prijsontwikkeling van het boek?

Scenario 1: Wetsvoorstel	Prijsontwikkeling	Duurder / blijft gelijk / goedkoper
	Reden	
Scenario 2: Alleen VBP	Prijsontwikkeling	Duurder / blijft gelijk / goedkoper
	Reden	
Scenario 3: Alles vrij	Prijsontwikkeling	Duurder / blijft gelijk / goedkoper
	Reden	

Vraag 5:
 Welk scenario heeft binnen uw school de voorkeur en waarom?

Scenario 1: Wetsvoorstel *	Omdat:
Scenario 2: Alleen VBP *	
Scenario 3: Alles vrij *	

* Omcirkel of markeer uw voorkeur

Vraag 6:
 Wat zal volgens u de prijs van het boek met name kunnen beïnvloeden?

--

Vraag 7:

Op wat voor wijze verwacht u dat uw school de ouders zal betrekken bij de veranderingen die na 1-1-2005 zullen optreden met betrekking tot de inkoop van schoolboeken?

Bedankt!

D.3 Vragen/evaluatie tweede workshop scholen

Wij vragen u een antwoord te geven op de onderstaande vragen. Het doel hiervan is tweeledig.

Allereerst willen wij weten of uw mening is veranderd naar aanleiding van de informatie verkregen tijdens de workshop en de interactie met de andere scholen.

Ten tweede vernemen wij graag uw reactie op de uitvoering van de simulatie.

Naam school/college: _____

Ingevuld door: _____

Vraag 1:

Wat heeft de workshop van vandaag voor nieuwe inzichten opgeleverd?

Wat zult u ten opzichte van hetgeen u in het huiswerk heeft vermeld anders gaan doen?

Wat zou nu uw voorkeur scenario zijn?

Nieuwe inzichten:

Dit gaan we alsnog anders doen:

Scenariokeuze: ____

Vraag 2a:

Gaat uw school als scenario 1 (wetsvoorstel) werkelijkheid wordt:

1. rechtstreeks inkopen bij uitgeverijen;
2. opnieuw onderhandelen met uw boekhandelaar (eventueel ook met andere boekhandelaren);
3. geen wijzigingen aanbrengen.

Uw antwoord:

1. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
2. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
3. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*

** Omcirkel uw voorkeur*

Toelichting:

Vraag 2b:

Gaat uw school als scenario 2 (alleen VBP) werkelijkheid wordt:

1. rechtstreeks inkopen bij uitgeverijen;
2. opnieuw onderhandelen met uw boekhandelaar (eventueel ook met andere boekhandelaren);
3. geen wijzigingen aanbrengen.

Uw antwoord:

1. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
2. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
3. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*

** Omcirkel uw voorkeur*

Toelichting:

Vraag 2c:

Gaat uw school als scenario 3 (vrije markt) werkelijkheid wordt:

1. rechtstreeks inkopen bij uitgeverijen;
2. opnieuw onderhandelen met uw boekhandelaar (eventueel ook met andere boekhandelaren);
3. geen wijzigingen aanbrengen.

Uw antwoord:

1. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
2. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*
3. *doen we niet / misschien / gaan we zeker doen*

** Omcirkel uw voorkeur*

Toelichting:

Vraag 3:

Overweegt u om uw boekenfonds binnen 2 jaar volledig te gaan uitbesteden?

Uw antwoord:

jazeker / misschien / gaan we niet doen

** Omcirkel uw voorkeur*

Heeft één van de scenario's invloed op deze keuze:

nee / ja, met name scenario

Toelichting:

Evaluatie

Graag vernemen wij uw mening over de uitvoering van de simulatie. Kunt u bij de volgende vragen aangeven (door te omcirkelen) hoe u de verschillende onderwerpen waardeert.					
Locatie van de voorlichting op 8 april jl.	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Uitleg organisatoren tijdens de voorlichting op 8 april jl.	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Informatie ontvangen na de voorlichting	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Huiswerk opdracht	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Locatie van de workshop	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Begeleiding organisatoren tijdens de workshop	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Uitkomsten van de workshop	Ze er Slecht	Slecht	Gemiddeld	Goed	Ze er Goed
Bent u tevreden over uw deelname aan de simulatie?	Nee		Redelijk		Ja
Overige opmerkingen					

Bijlage E Overzicht diensten boekhandelaar

Uw school maakt mogelijk gebruik van een aantal diensten van uw boekhandelaar. Wilt u aangeven welke dat zijn? (totaal aantal scholen is 13)	#
Retourneren van teveel bestelde exemplaren.	10
Controleren van bestellingen op logica en aanbod uitgeverij.	5
Afhandeling van het updaten van boekenlijsten.	4
Verstevigen van boeken.	3
Levering op dislocaties.	3
Stempelen van boeken.	2
Samenstellen van pakketten op naam.	1
Levering bij de leerling thuis.	1
Voorraadbeheer verzorgd door de boekhandel.	1
Hulp bij tellen/controle bulk leveringen	1
Gescheiden levering brug en overige klassen	1
Toevoegen van zaken aan pakket (bv. geo-driehoek, agenda, cijferlijst enz.)	1
Innemen van de boeken.	1
Herstellen van schades aan boeken.	1
Elektronisch bestellingen plaatsen bij de boekhandel door de ouders/leerlingen.	1
Spreekuur voor leerlingen op de school verzorgd door de boekhandel.	0
Factureren van de leerlingen boekenfondsbijsdrage.	0
Factureren van overige schoolkosten. (bv. chippas, locker, schoolreis enz.)	0

Bijlage F Reactie uitgeverijen per scenario

Scenario 1: Wetsvoorstel	Kansen	* Scholen krijgen meer alternatieven om in te kopen en direct bij de uitgeverij te bestellen.
		* Direct contact met de scholen.
		* Meer transparantie in de prijs van het schoolboek (vbp is ook een maximum prijs), doordat additionele diensten apart in rekening worden gebracht (cafeteria model).
		Zekerheid in de keten voor alle partijen.
	Bedreigingen	Gebrek aan effectieve controle op naleving onderhandelingsruimte.
		* Meer leveringen, meer debiteuren en meer facturen, waardoor meer druk ontstaat op de back-office → back-office kosten nemen toe.
		Maatschappelijke (prijs)discussie blijft bestaan.
		* Fase van instabiliteit door onbekendheid inkoopprocedures bij scholen (o.a. afzetprognoses).

* aanduiding betekent dat deze kans of bedreiging ook van toepassing is bij scenario 2 en 3.

Scenario 2: Alleen VBP	Kansen	Meer mogelijkheden om over marges en kortingen te onderhandelen.
		Meer concurrentie op toegevoegde waarde.
		Nog meer transparantie in marges en kortingen.
	Bedreigingen	Meer en dus duurdere verkoopinspanning nodig.
		Meer druk op de marges doordat de tussenhandel meer onder druk komt.
		Back-office kosten nemen toe.
		Prijs is nog steeds geen echt marketinginstrument voor de uitgeverij.

Scenario 3: Vrije markt	Kansen	Mogelijkheid om activiteiten voorwaarts in de kolom uit te breiden.
		Intensiveren van de directe relatie met de school.
		Prijs als strategisch marketinginstrument hanteren.
		Nieuwe marketing- en distributie concepten mogelijk.
		Onderscheidend vermogen op toegevoegde waarde.
	Bedreigingen	Meer en dus duurdere verkoopinspanning nodig.
		Back-office kosten nemen toe.
		Commerciële voorwaarden gaan boventoon voeren over de inhoudelijke kwaliteit.
		Toenemende concentratie uitgeverijen en boekhandelaren.
		Uitgeverij als organisatie niet ingericht voor massale verkoop aan scholen.

Bijlage G Reactie boekhandelaars per scenario

Scenario 1: Wetsvoorstel	Kansen	Informatie over waardetoevoeging boekhandelaar in de kolom.
		Rust in de keten.
	Bedreigingen	Weinig onderhandelingsruimte met uitgeverij.
		Risico op hogere eindgebruikerskorting via AmvB.
		Negatieve maatschappelijke beeldvorming blijft bestaan.
		School neemt distributie weer zelf ter hand.

Scenario 2: Alleen VBP	Kansen	Meer ruimte om te onderhandelen met de uitgeverij.
		Diensten en informatie transparant maken en vercommercialiseren.
	Bedreigingen	School meer mogelijkheden bij de uitgeverij.
		Tijdelijke onrust, zonder dat dit verbeteringen oplevert.
		Ruimte om met marges en kortingen te spelen is te groot.

Scenario 3: Vrije markt	Kansen	Door schaalvergroting bij de scholen, kunnen grotere leveringen ontstaan.
		Diensten en informatie transparant maken en vercommercialiseren.
		Meer invloed ouders, boekhandelaar kan consument direct benaderen.
		Meer samenwerkingsmogelijkheden met de uitgeverij.
	Bedreigingen	Boekhandel is zwakste partij in de keten.
		School krijgt meer mogelijkheden bij de uitgeverij.
		Leerlingen gaan zelf op de markt keuzes maken.
		Toetreding op de markt door derden.
		Kleine (educatieve) boekhandel verdwijnt.