

Analyse van de Gebruikskosten van  
Schoolboeken in het Voortgezet  
Onderwijs 2000-2005

Amsterdam, 15 december 2005

## Inhoud

<b>VOORAF</b> .....	<b>3</b>
<b>1 INLEIDING</b> .....	<b>5</b>
<b>2 BEDRIJFSKOLOM</b> .....	<b>7</b>
<b>3 GEBRUIKSKOSTEN IN 2005</b> .....	<b>13</b>
<b>4 STIJGING DER GEBRUIKSKOSTEN TUSSEN 2000 EN 2005</b> .....	<b>16</b>
<b>5 RECENTE EN TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN</b> .....	<b>22</b>
<b>6 SAMENVATTING</b> .....	<b>27</b>
<b>BIJLAGE 1. LIJST VAN GERAADPLEEGDE RAPPORTEN</b> .....	<b>32</b>
<b>BIJLAGE 2. GEÏNTERVIEWDE ORGANISATIES EN PERSONEN</b> .....	<b>33</b>
<b>BIJLAGE 3. HANDLEIDING INTERVIEWS</b> .....	<b>34</b>
<b>BIJLAGE 4. AANTAL VO LEERLINGEN 2000-2005</b> .....	<b>36</b>
<b>BIJLAGE 5. GEMIDDELDE PRIJS PAKKET EBF</b> .....	<b>37</b>
<b>BIJLAGE 6. SYSTEEMANALYTISCHE BENADERING</b> .....	<b>38</b>

## Vooraf

Dit rapport is geschreven in opdracht van het Ministerie van OCW en is een verslag van de uitvoering van een onderzoekplan dat is opgenomen in onze offerte dd. 18-10-2005. Het betreft een quick scan van de markt voor schoolboeken voor het Voortgezet Onderwijs, dwz VMBO, HAVO en VWO. Doel van deze quick scan is het verkrijgen van inzicht in de waardeketen voor schoolboeken voor het Voortgezet Onderwijs in 2005 en de ontwikkeling van de gebruikskosten van deze boeken voor de ouders gedurende de periode 2000-2005.

Het onderzoekteam bestond uit Prof dr Wim Driehuis (projectleider), Mevrouw Ir Christine M.F. Pans en de heer Ir. Drs Gijs Buijsrogge. Zij maken met dank melding van de medewerking van een groot aantal marktpartijen, hetzij in de vorm van medewerking aan de interviews, hetzij in de vorm van het verschaffen van schriftelijk commentaar.

Er bestaan grote leemten in de informatie over de markt voor schoolboeken. Er zijn geen officiële statistieken beschikbaar waaruit kan worden geput. Dit heeft tot gevolg dat het thans onmogelijk is om over volledige informatie te beschikken. Daarom hebben wij een groot aantal schattingen moeten maken, daarbij dankbaar gebruik makend van informatie die besloten ligt in eerdere onderzoeksrapporten van andere onderzoekers, de informatie van de Stichting Openboek en de genoemde informatie van respondenten. Het hoeft geen betoog dat onze ramingen met meer dan gewone onzekerheden omgeven zijn. Het aantal respondenten is zeer beperkt, zij geven geen eenduidige informatie over belangrijke kengetallen die de markt moeten typeren en hun informatie is partieel, mede om redenen van vertrouwelijkheid.

Het is van belang om vast stellen dat marktpartijen, via hun vertegenwoordigende organisaties, dan wel rechtstreeks, de gelegenheid hebben gekregen om van voor hen relevante elementen uit het onderhavige rapport kennis te nemen. Zij hebben op een aantal punten waardevolle reacties gegeven die in de eindversie van het rapport zijn verwerkt. Deze eindversie is echter volledig onze verantwoordelijkheid. Hierin wordt overigens niet gerept van identificeerbare oordelen van individuele marktpartijen of hun vertegenwoordigende organisaties.

In de onderzoekopdracht wordt niet verzocht om beleidsconclusies of beleidsaanbevelingen te formuleren. Mededingingsrechtelijke aspecten zijn eveneens buiten beschouwing gebleven. Op de gehanteerde informatie is geen accountantscontrole toegepast.

Prof dr J.W. Velthuisen  
(partner)



# 1 Inleiding

1.01 Nederlandse huishoudingen met één of meer kinderen die een instelling van voortgezet onderwijs (hierna VO) bezoeken, hebben te maken met uitgaven voor schoolkosten. Dit zijn uitgaven zoals de vrijwillige ouderbijdrage, vaste bijdrage voor materialen ed, aanschaf schrijfmateriaal, agenda etc, kosten voor schoolactiviteiten, bijlessen, reiskosten openbaar vervoer en kosten voor leermiddelen. De component leermiddelen bestaat uit schoolboeken en ICT leermiddelen. Wij hanteren in dit rapport gemakshalve de term schoolboeken omdat er in hoge mate sprake is van complementariteit tussen beide.

1.02 In dit rapport staan de gebruikskosten van schoolboeken centraal. Deze worden gedefinieerd als “de uitgaven die ouders met kinderen die VO onderwijs volgen gedurende een jaar moeten doen om hun kinderen kennis te laten nemen van de inhoud van de voorgeschreven boeken”.

1.03 Gedurende een groot aantal jaren, maar in het bijzonder vanaf de invoering van de tweede fase in het VO, wordt er gewezen op de stijging van de uitgaven voor schoolboeken die de ouders voor hun rekening moeten nemen. In 2005 is er wederom vanuit diverse politieke partijen aandacht gevraagd voor de ontwikkeling van deze uitgaven en zijn er, soms ingrijpende, beleidssuggesties gedaan om op de markt voor schoolboeken te interveniëren. Mede gelet op de discussies in de Tweede Kamer over de begroting voor onderwijs, heeft het Ministerie van OCW aan PwC Advisory N.V. (hierna PwC) gevraagd om door middel van een quick scan meer inzicht te krijgen in de recente verhoudingen in de bedrijfskolom. Deze quick scan is uitgevoerd gedurende de maand november 2005 en omvatte de verzameling van primaire informatie (15-20 interviews met marktpartijen) en secundaire informatie (desk research), analyse van deze informatie en rapportage.

1.04 Het Ministerie heeft PwC gevraagd om in deze quick scan aandacht te besteden aan de waardeketen van de bedrijfskolom, een verklaring te zoeken voor de veranderingen die daarin hebben plaatsgevonden en een overzicht te geven van de diensten die uitgevers en distributeurs leveren. Deze gegevens worden van belang geacht om de strategische posities van uitgevers, distributeurs en scholen in kaart te brengen, mede gelet op het feit dat de vaste prijs voor schoolboeken sinds 1 januari 2005 is losgelaten.

1.05 In dit rapport doen wij verslag van onze bevindingen. Wij wijzen er met nadruk op dat de deelnemende uitgevers en boekhandels het jaar 2005 nog niet hebben afgesloten en dus nog niet kunnen beschikken over de definitieve informatie betreffende dat jaar. Voor zover er in dit rapport cijfers over 2005 voorkomen impliceert dit dat deze door ons zijn geraamd, tenzij anders vermeld.

Ondanks het feit dat wij goede medewerking ondervonden van de geïnterviewden bij het beantwoorden van onze vragen, betekent dit niet dat zij altijd in staat/bereid waren om onze nieuwsgierigheid geheel te bevredigen. Enerzijds om de hierboven genoemde reden en anderzijds omdat het vertrouwelijke bedrijfsinformatie betrof, dan wel dat de gevraagde informatie gewoonweg niet bekend is. Hoewel het aantal geïnterviewde personen als zodanig beperkt is, vertegenwoordigen zij wel de belangrijkste marktpartijen. Binnen de beperkte beschikbare tijd was het slechts mogelijk om enkele scholen te interviewen.

1.06 Wij beklemtonen tevens dat dit rapport op veel plaatsen cijfers noemt en hanteert die slechts een gemiddelde zijn. Het kenmerk van een gemiddelde is dat individuele betrokkenen zich er vaak niet in herkennen. Dit zal voor de markt voor schoolboeken niet anders zijn. Enerzijds is er sprake van een sterke differentiatie van de kosten voor schoolboeken afhankelijk van de onderwijsinstelling die wordt bezocht, de klas waarin de leerling zit en de door de docenten gekozen schoolboeken. De ouders hebben dus te maken met uiteenlopende kosten voor uiteenlopende pakketten schoolboeken. Anderzijds zullen ook de individuele uitgevers, boekhandels en scholen zich niet altijd precies herkennen in bepaalde cijfers om de eenvoudige reden dat hun collega's/concurrenten niet dezelfde precies dezelfde prestatie leveren onder precies dezelfde kosten en omstandigheden. Uit het feit dat op tal van plaatsen in dit rapport wordt gesproken over "uitgevers", "boekhandels" en "scholen" mag absoluut niet worden afgeleid dat deze aanduidingen noodzakelijkerwijs betrekking hebben op categorieën organisaties die homogeen van samenstelling zijn, identieke belangen hebben of onderling afgestemde gedragingen vertonen.

1.07 Een belangrijk bestanddeel van ons onderzoek was het interviewen van een aantal belangrijke marktpartijen onder de educatieve uitgevers en educatieve boekhandels. Geen van de geselecteerde te interviewen personen weigerde medewerking. De gesprekken verliepen in een goede en open atmosfeer. Niet alle gevraagde informatie kon echter, om uiteenlopende redenen, worden geleverd. Wij hebben toegezegd dat de antwoorden van individuele respondenten niet, mondeling noch schriftelijk, aan de opdrachtgever zullen worden verstrekt. Een aantal van de geïnterviewden zou graag terugkoppeling krijgen alvorens het rapport wordt afgerond. Een dergelijk terugkoppelingsproces is voorzien in het onderzoeksplan. Over de mate van detaillering van de terugkoppeling is nader besloten door OCW. Aan de branche-organisaties van de educatieve uitgevers, de GEU, alsmede aan de boekhandels Van Dijk Educatie BV, Iddink BV en de organisatie van samenwerkende kleinere educatieve boekhandels (SEB) werd een presentatie voorgelegd van de belangrijkste observaties van het conceptrapport, in het bijzonder voorzover betrekking hebbende op hun sector. De terugkoppeling heeft op een aantal plaatsen in dit rapport geleid tot aanpassing van de tekst daar waar het ging om feitelijke onjuistheden. De verantwoordelijkheid voor het eindrapport berust uitsluitend bij PwC Advisory N.V.

## 2 Bedrijfskolom

2.01 De bedrijfskolom is elders en eerder uitgebreid en duidelijk beschreven (zie bijlage 1). In het kort gaat het om het volgende. Educatieve uitgevers zoeken auteurs die schoolboeken voor het VO (VMBO/HAVO/VWO), willen ontwerpen die in staat zijn om de leerlingen op een boeiende wijze bekend te maken met de van overheidswege voorgeschreven leerprogramma's voor een aantal vakken. In het navolgende wordt de term schoolboeken gehanteerd als aanduiding van echte boeken + ICT leermiddelen. In de zogenoemde onderbouw gaat het om vakken ten behoeve van een brede algemene vorming. (basisvorming). In de tweede fase, de bovenbouw, die sedert 1998 nieuw is vormgegeven, vindt verdieping en profilering plaats. In de bovenbouw worden profielen onderscheiden van clusters van vakken. Een deel daarvan is verplicht en een ander deel is vrij in te vullen. Recentelijk heeft de Minister van OCW, mevrouw M. van der Hoeven, voorgesteld om vanaf augustus 2007 de tweede fase HAVO en VWO zodanig aan te passen dat er in het VO meer ruimte ontstaat voor eigen keuzen en zodoende versnippering en overlading worden tegengegaan.

2.02 De uitgevers besluiten om bepaalde manuscripten van auteurs uit te geven en nemen de volgende drie activiteiten voor hun rekening: ontwerp, productie en marketing. Zij stellen de oplage van een boek vast en bepalen de prijs die de eindconsument in rekening wordt gebracht. Sinds 1 januari 2005 hebben zij daarbij meer speelruimte dan voor die datum toen er sprake was van een vaste boekenprijs voor educatieve uitgaven, want het gaat sindsdien om een adviesprijs. In de regel spelen bij de vaststelling van de verkoopprijs vier factoren een rol: de kosten, de oplage, de winstopslag en de prijs van concurrerende boeken. De omzet wordt gevormd door het aantal verkochte boeken vermenigvuldigd met de verkoopprijs (excl. BTW). De kosten bestaan grotendeels uit de inkoopkosten bij de grafische sector, kosten van papier, arbeidskosten, afschrijvingen en vergoedingen aan derden voor copyrights, royalties, ed. Omzet minus kosten levert een bedrijfsresultaat op, dat normaal gesproken positief is. Over deze bruto winst wordt vennootschapsbelasting afgedragen aan de fiscus. De winst stelt de uitgever in staat om de aandeelhouders te belonen voor het beschikbaar stellen van kapitaal, om risico's te dragen, bijvoorbeeld vanwege mislukte introducties van nieuwe leermiddelen en om de continuïteit van de onderneming te handhaven. De bruto winst wordt vaak uitgedrukt als percentage van de omzet en bruto winstmarge genoemd. Vanzelfsprekend fluctueert deze maatstaf van de winstgevendheid van jaar tot jaar onder invloed van de economische omstandigheden en het beleid van de individuele uitgeverij.

2.03 In de loop der tijd heeft er in de educatieve uitgeverij een sterke concentratie plaatsgevonden, vooral door overnames. Aldus hebben thans 4 educatieve uitgeverijen gezamenlijk een marktaandeel van circa 80%. Dit zijn, in alfabetische volgorde: Malmberg, Nijgh-Versluys, Thieme-Meulenhoff en Wolters Noordhoff. Daarnaast is er een aantal kleinere uitgeverijen werkzaam op educatief gebied. Hun gezamenlijk marktaandeel bedroeg in 2005 naar schatting 20%.

De erkende en veelal gespecialiseerde boekhandel koopt de schoolboeken bij de educatieve uitgeverij in ter verdere distributie aan interne (IBF) of externe boekenfondsen (EBF). Deze leveren vervolgens aan de ouders van leerlingen. Een aantal ouders gaat voorbij aan een boekenfonds en voorziet zelf rechtstreeks in de voorgeschreven schoolboeken van hun kinderen.

2.04 De drie genoemde methoden van distributie verschillen in een aantal opzichten en creëren op uitlopende wijzen kosten en risico's. Hierbij ware onderscheid te maken tussen het zoeken en verzamelen van de voorgeschreven boeken (uitgever, juiste druk, juiste uitvoering) bij een boekhandel die in staat is tot tijdige levering en het uitvoeren van transacties van koop- en verkoop met bijbehorende betalingen en het afsluiten van contracten.

2.05 Indien er een goed werkende markt voor tweedehandse boeken bestaat is het redelijk om aan te nemen dat de gebruikskosten die voortvloeien uit het kopen en verkopen van boeken, bij de veronderstelde levensduur van 4 jaar 25% van de nieuwwaarde zullen bedragen. Alle inspanningen om de juiste boeken te kunnen kopen bij de juiste boekhandel tegen de juiste condities en deze na een jaar weer te verkopen, resulterend in zoek- en transactiekosten, worden verricht en betaald door de ouders. Alle risico's die voortvloeien uit wijzigingen in de boekenlijst, slijtage, en onzekerheid over de mogelijkheid van tijdige verkoop tegen de theoretische prijs worden eveneens gedragen door de ouders. De boekhandel en de school dragen geen enkel risico.

2.06 Indien een IBF in staat is om van de boekhandel een korting te bedingen op het totaal aantal nieuwe boeken dat het IBF nodig heeft om aan de aangesloten leerlingen van de vereiste boekenpakketten te kunnen verhuren en verkopen en in staat is om daaruit de kosten van het IBF te financieren, dan zullen de gebruikskosten voor de ouders niet veel hoger of lager zijn dan bij zelfstandige koop/verkoop. Hierbij moet worden aangetekend dat de school bereid moet zijn om de nodige mankracht en inspanningen te leveren om alle vereiste activiteiten uit te voeren. Het is evident dat in de situatie van een IBF alle zoek- en transactiekosten, alsmede de eerder genoemde risico's voor de school zijn. Boekhandel en ouders dragen geen risico's. De boekhandel levert in de praktijk 5-10 % van zijn marge in, maar daar staat tegenover dat zij nu maar 1 klant hoeft te bedienen, namelijk het IBF, in plaats van alle individuele ouders afzonderlijk. De kosten van een IBF, en daarmee de gebruikskosten van de ouders, zouden overigens flink afnemen indien een IBF rechtstreeks bij de uitgever zou inkopen. Eventueel zouden meerdere IBF kunnen samenwerken door middel van een op te richten (coöperatieve) inkoopcombinatie. Nu de vaste prijs voor schoolboeken is opgeheven zijn hiervoor geen formele belemmeringen aanwezig (zie hoofdstuk 5).



2.07 In de situatie van het EBF worden de eerdergenoemde activiteiten buiten de school verricht door een gespecialiseerde boekhandel. Deze neemt daarmee een aantal taken over van de school en voegt daar desgevraagd en tegen betaling activiteiten aan toe. Indien een IBF dus wordt vervangen door een EBF dan verschuiven de zoek- en transactiekosten, alsmede de bijbehorende risico's van het IBF naar het EBF.

2.08 Zowel het IBF als het EBF verzorgen dus twee kernactiviteiten, namelijk het verhuren en verkopen van boeken. In de regel zullen leerboeken worden verhuurd voor een bepaalde levensduur van het boek. Werkboeken, die als het ware gedurende een schooljaar worden verbruikt, zullen in de regel worden verkocht. Een IBF is eigendom van een school. Het is gebruikelijk dat seizoenbepaalde personeelscapaciteit van de school wordt gebruikt om een IBF te exploiteren. Het komt ook voor dat een IBF de exploitatie uitbesteedt. Een IBF koopt alle boeken in bij de boekhandel, betaalt daarbij 6% BTW, maar draagt deze niet af als voorheffing, ontvangt een korting op de nieuwprijs van 3-5% en hanteert vaak een levensduur voor de verhuurde boeken van 4-5 jaar. Vennootschapsbelasting over een exploitatieoverschot is niet verschuldigd. Evenmin wordt een huurvergoeding afgedragen aan de uitgevers.

2.09 Een EBF is veelal eigendom van een grote landelijk opererende boekhandel, die aldus tevens optreedt als verhuurder van boeken. Dit is voor de kleinere locale/regionale boekhandel niet mogelijk, wegens een gebrek aan schaalgrootte en financiële draagkracht. De boekhandels hadden ten tijde van de vaste boekenprijs een marge van 20-25% tussen de inkoopwaarde en de verkoopwaarde (excl. BTW) van een schoolboek. Thans is hierin enige verandering opgetreden, omdat de uitgevers de handelskorting variabel hebben gemaakt. Bij een EBF is er eveneens sprake van 6% BTW heffing, maar bestaat de mogelijkheid van vooraftrek. Omdat het om een op winst gebaseerde activiteit gaat wordt vennootschapsbelasting afgedragen. Soms is de afschrijvingstermijn van de boeken korter dan bij een IBF, namelijk 3-4 jaar. Een EBF draagt 3,75% van de nieuwprijs af aan de uitgevers bij verhuur. Het verhuurpercentage dat een EBF hanteert bedraagt veelal 30-35% van de nieuwprijs van een boek. Uit de opbrengst van de verkoop en verhuuractiviteiten worden de kosten gedekt van de afschrijving op de boekenvoorraad, exploitatiekosten, financieringskosten en kosten van distributie. De bruto winst die resteert, wordt voor een deel aan de fiscus wordt voldaan in de vorm van vennootschapsbelasting. Uit de netto winst worden de aandeelhouders betaald en kunnen nieuwe activiteiten worden gefinancierd, alsmede een buffer worden opgebouwd om risico's te dragen.

2.10 Ook de distributiesector is sterk geconcentreerd ten gevolge van overnames. Er zijn thans twee landelijk opererende boekhandels, VDE en Iddink, die naar schatting 60-70% van de distributiemarkt zouden bezitten. Zij verkopen en verhuren schoolboeken. De overige 30-40% van deze markt wordt voorzien door de kleinere regionale/locale boekhandels, die schoolboeken verkopen en niet verhuren.

2.11 Er is reeds geruime tijd een ontwikkeling gaande waarbij de scholen een IBF hebben vervangen door een EBF. Zij worden hiertoe aangemoedigd door de gespecialiseerde educatieve boekhandel, die aanbiedt de bestaande activa van een IBF te willen overnemen. De redenen voor de scholen om op deze aanbiedingen in te gaan, zijn ondermeer de hoogte van de eigen kosten voortvloeiend uit administratie en exploitatie en het vermijden van risico's. Soms heeft een IBF zelfs een negatief eigen vermogen doen ontstaan. Gelet op het voorgaande is het gevolg dat de gebruikskosten van schoolboeken stijgen, alle overige omstandigheden gelijkblijvende, hoewel, in vergelijking met een IBF, de dienstverlening aan de ouders niet verandert. Het zijn de scholen die activiteiten en risico's afstoten en vaak nog geld toe krijgen, waarvan de uiteindelijke bestemming voor de ouders niet altijd duidelijk is. De genoemde stijging van de gebruikskosten houdt niet alleen verband met de overheveling van de boekenfondsexploitatie als zodanig, maar vloeit ook voort uit het feit dat de educatieve boekhandels een winstmarge leggen op hun kosten, terwijl de scholen dat vanzelfsprekend niet deden.

2.12 De educatieve boekhandel heeft recentelijk betoogd dat door de overgang van een IBF naar een EBF verborgen maatschappelijke kosten worden geëxpliciteerd. In de visie van NBB-educatief, de nieuwe organisatie die de voormalige SEB en NEVED bundelt, wordt op deze manier oneerlijke concurrentie (uit hoofde van steun van de overheid) uit de wereld geholpen. Met deze bewering wordt stelling genomen tegen ouderverenigingen, (...) " die er graag op wijzen dat de uitgever de marge van de boekverkoper bij rechtstreekse levering ook aan de scholen kan uitkeren, zodat boeken op die manier goedkoper worden". Wij hebben de mededingingsrechtelijke aspecten van een IBF ten opzichte van een EBF in dit rapport niet nader onderzocht.

2.13 Naast het hebben van een IBF, spelen de scholen nog een andere rol in de waardeketen omdat zij invloed uitoefenen op de specifieke boeken die moeten worden aangeschaft. Scholen stellen lijsten op van de vereiste titels. Deze lijsten reflecteren keuzen die door de verzamelde docenten van een vak op een bepaalde school worden gemaakt met betrekking tot de te hanteren leer methode voor een bepaalde onderwijsfase en leerjaar. Er is in dit verband gewezen op de betrekkelijke onverschilligheid van de docenten ten aanzien van de financiële gevolgen die hun keuzen hebben voor de ouders van VO leerlingen. Dit is in zoverre enigszins begrijpelijk dat docenten beslissingen nemen over de boeken voor een bepaald vak en de gevolgen van hun keuze slechts van beperkte invloed achten op de totale gebruikskosten die de ouders moeten betalen. Voor het totaal van de keuzen voor alle vakken kan deze redenering echter, financieel gezien, voor de ouders tot onbedoelde verrassingen leiden. Verder is gebleken dat docenten vooral kijken naar de kwaliteit en de uitvoering van de boeken tegen de achtergrond van de door hun geprefereerde onderwijsmethoden en gewenste leerdoelen. Anders gezegd hun prijsgevoeligheid is gering.

2.14 De overheid, tenslotte, heeft een niet onbelangrijke invloed op de bedrijfskolom, omdat zij de structuur van het VO bepaalt. Hiervan gaan effecten uit op leerrichtingen, keuzemogelijkheden van leerlingen ed. Dit alles is op zijn beurt weer bepalend voor de scholen bij het voorschrijven van het aantal en type schoolboeken. De overheid heeft ook invloed op de instroom in de verschillende schoolsoorten in het VO. Bij een gegeven demografische ontwikkeling wordt het totale volume van de vereiste schoolboeken in het VO dus in belangrijke mate door de overheid bepaald. Wijzigingen in de structuur van het VO kunnen derhalve significante gevolgen hebben voor uitgevers en distributeurs van schoolboeken, die zich overigens gespreid in de tijd zullen manifesteren.

2.15 De marktstructuur overziende is er dus sprake van concentratie op verschillende plaatsen in de bedrijfskolom. Voorts geldt dat er ten aanzien van het volume en aard van een pakket schoolboeken door de eindgebruiker niet veel te kiezen valt, mede omdat de overheid hierop (indirect) een belangrijke invloed heeft. Bovendien is de prijsgevoeligheid van degenen die de pakketten bepalen relatief gering. Dit alles maakt het op minst waarschijnlijk dat er weinig of geen factoren werkzaam zijn die prijsdruk kunnen bewerkstelligen, zeker als in de praktijk de toetreding van nieuwe aanbieders niet eenvoudig is en switching tussen aanbieders niet tot sterke prijsreacties leidt. De bedrijfskolom wordt derhalve getypeerd door een aantal starheden.

2.16 Omdat er, zoals gezegd, geen integrale informatie beschikbaar is over de waardeketen die aldus door de genoemde geledingen in de bedrijfskolom tot stand wordt gebracht hebben wij schattingen gemaakt van deze waardeketen. Per definitie zijn deze schattingen met onzekerheid omgeven.

2.17 De beperkte onderzoeksperiode die ons ter beschikking is gesteld is van invloed geweest op de mate van detaillering en diepgang die wij hebben kunnen betrachten. Gelet op deze omstandigheden en het maatschappelijke belang dat aan de gebruikskosten van schoolboeken wordt gehecht, hebben wij gekozen voor een werkwijze die de gemiddelde betalende eindconsument tot uitgangspunt neemt, dwz de ouders. Dit heeft ondermeer tot gevolg dat wij allerlei relevante differentiaties, zoals naar inkomenssituatie, aantal schoolgaande kinderen, het type school dat zij bezoeken, vigerende schoolfase, preferenties van docenten met betrekking tot aantal, omvang en prijs van schoolboeken, uiteenlopende preferenties van scholen voor distributiemethoden van schoolboeken als gegeven aannemen en niet aan een verklaring onderwerpen. Dat dit wel degelijk relevant is blijkt bijvoorbeeld uit bijlage 5. Zo zijn de boekenpakketten in de bovenbouw VWO het duurst en die van de VMBO bovenbouw het goedkoopst. In 2000 was het prijsverschil tussen beide nog 60%. Inmiddels heeft er enige convergentie in de prijsontwikkeling plaatsgevonden en bedraagt het verschil circa 25%. Verder veroorzaakt het al dan niet aangesloten zijn bij een IBF of EBF een verschil in pakketprijs. Er doet zich dus in de realiteit een scala van mogelijkheden voor. Toch wordt er om technische redenen (gebrek aan detailinformatie) in ons rapport vooral met gemiddelden gewerkt.

2.18 Uit het bovenstaande blijkt dat wij van mening zijn dat de discussie, en dus ons onderzoek, moet gaan over de uitgaven die ouders van VO leerlingen doen om hun kinderen schoolboeken te laten gebruiken. Het is misleidend om te denken alsof ouders zich vooral zorgen maken om de prijs van schoolboeken. Zij maken zich zorgen over de gebruikskosten van schoolboeken, omdat een groot deel van de schoolboeken wordt gehuurd en, uitzonderingen daargelaten, na afloop van een schooljaar worden terugbezorgd bij de verhuurder. Een ander deel van de schoolboeken, met name werkboeken, wordt nieuw gekocht en gedurende het schooljaar “verbruikt”. Weer een ander deel wordt nieuw of tweedehands gekocht, maar later ook weer verkocht zodat het verschil tussen aan- en verkoopprijs als gebruikskosten kan worden aangemerkt.

2.19 Wij hechten eraan om te beklemtonen dat wij ons niet bezig houden met oordelen over de vraag of bepaalde veranderingen juist of gerechtvaardigd zijn, of dat bepaalde ontwikkelingen hadden moeten worden voorkomen. Ook beleidsaanbevelingen komen in dit rapport niet voor. Wij doen slechts waarnemingen en laten het oordeel over deze waarnemingen gaarne over aan de deelnemende marktpartijen, dwz uitgevers, boekhandels en scholen. Deze hebben overigens uiteenlopende belangen en hun oordelen zullen veelal daardoor zijn ingegeven. De overheid is hoedster van het algemene belang, maar is in dit geval ook rechtstreeks partij vanwege het feit dat zij een beslissende invloed heeft op het leerprogramma en daarmee op het volume en de inhoud van schoolboeken. De ouders van VO leerlingen zullen, mede afhankelijk van hun individuele inkomenssituatie, vooral geneigd zijn om zich af te vragen: “staan mijn uitgaven voor het gebruik van schoolboeken in een redelijke verhouding tot de, hopelijk doelmatige, inspanningen die de verschillende geledingen in de bedrijfskolom zich getroosten om mijn kinderen van goede schoolboeken te voorzien?”

2.20 Wij hebben in twee schattingen gemaakt, namelijk van de omvang van de gebruikskosten in het jaar 2005 en van de determinanten van de stijging der gebruikskosten in de periode 2000-2005. Wij tekenen hierbij aan dat de keuze van het jaar 2000 vooral wordt ingegeven door de beschikbaarheid van informatie. Een nadeel is echter dat de invloed van de invoering van de Tweede fase in 1998 op de bedrijfskolom zich dan al ten dele gemanifesteerd heeft.

### 3 De Gebruikskosten in 2005

3.01 De beste manier om de gebruikskosten te bepalen is om de door ouders feitelijk betaalde facturen in enig jaar te sommeren. Als alle ouders deze informatie zouden verschaffen dan is er sprake van een optimale situatie. Deze weg is echter vooralsnog niet begaanbaar. De Stichting Openboek heeft in het verleden ramingen van de prijsontwikkeling van boekenpakketten gemaakt die in het rapport van Regioplan zijn opgenomen. Zij hebben betrekking op een steekproef van externe boekenfondsen (EBF) over de jaren 2000-2003. Het betreft waardevol materiaal, maar het zou onjuist zijn om deze cijfers maatgevend te laten zijn bij een raming van de gemiddelde gebruikskosten voor alle vormen van verkrijging, dwz inclusief interne boekenfondsen (IBF) en zelfstandige koop/verkoop.

3.02 In dit rapport worden alleen nominale grootheden gepresenteerd. De aanleiding hiertoe is ondermeer het onderzoek van Regioplan (zie bijlage 1). In deze analyse van de kosten van schoolboeken worden grootheden reëel gemaakt met behulp van de algemene prijsindex van de gezinsconsumptie. Dit heeft twee nadelen. In de eerste plaats doet dit gebruik de onderlinge verhoudingen in een aantal gehanteerde cijferreeksen niet veranderen, want elk cijfer wordt met eenzelfde prijsindexcijfer gedefleerd. Het is daarom te prefereren om verschillende, voor het specifieke doel geschikte, prijsindexcijfers te gebruiken. Als deze niet beschikbaar zijn is het beter om te volstaan met een analyse van de nominale grootheden. In de tweede plaats laat de analyse van Regioplan zien dat er gemakkelijk verwarring kan ontstaan. Zo lijkt er sprake te zijn van een soort dubbeltelling in de de-compositie van de verklaring van de reële prijsstijging van schoolboeken gedurende de jaren 2000/03, omdat daarin de prijszetting van de uitgevers en de distributeurs verschijnen, terwijl in zo'n benadering na het defleren van de nominale cijfers alleen nog maar reële grootheden als verklaringsgrond kunnen dienen. Om niet in dergelijke valkuilen te trappen hebben wij ervoor gekozen om de nominale ontwikkeling van de gebruikskosten te analyseren en niet de reële ontwikkeling.

3.03 Wij hebben allereerst een schatting gemaakt van de omvang der gebruikskosten van schoolboeken in het VO in 2005. Nederlandse huishoudingen met één of meer kinderen in het VO betaalden, inclusief BTW, in het jaar 2005 naar schatting en afgerond € 260 miljoen om hun kinderen te voorzien van het gebruik van de door de instellingen voor VO voorgeschreven boeken. Dit cijfer is tot stand gekomen op basis van de per november 2005 ter beschikking staande, doch onvolledige en onvolkomen informatie.

3.04 Per VO-leerling komen de uitgaven voor schoolboeken neer op bijna € 300 in 2005. Er is uiteraard sprake van een spreiding rondom dit gemiddelde, die afhankelijk is van schooltype, onder- of bovenbouw, mix van koop en huur van de boeken en voorkeuren van de docenten op de verschillende scholen.

3.05 De schattingen zijn gebaseerd op een systeemanalyse van de waardeketen op geaggregeerd niveau en vervolgens is op basis van het aantal VO leerlingen in 2005, zijnde 872.072, een raming gemaakt van de waardeketen per leerling. Het resultaat staat in tabel 1 en de gebruikte methode wordt verklaard in Bijlage 6. De input voor de schattingen wordt gevormd door de desk research, de gehouden interviews en eigen bronnen.

3.06 Hoewel ook een IBF gebruikskosten creëert en ook aan ouders facturen verstuurt, komen zij niet expliciet, doch wel impliciet in de waardeketen voor. De boeken, die een IBF verkoopt en verhuurt, worden betrokken van de boekhandel. Een IBF heeft geen winstdoelstelling. Dit betekent dat structureel gezien uitgaven en inkomsten aan elkaar gelijk zijn. Van jaar op jaar hoeft dit echter niet het geval te zijn en zelfs op lange termijn niet als een IBF enige reserve weet te vormen. Wij veronderstellen bij gebrek aan informatie dat de omvang van de reserves relatief gering is, dan wel op een andere manier dan via de pakketprijs aan de ouders wordt teruggegeven. Het IBF fungeert als intermediair van de boekhandel tegen een beperkte korting die in tabel 1 in de cijfers van de boekhandel is verwerkt.

**Tabel 1: Schatting waardeketen schoolboeken VO in 2005\***

	<b>Per leerling</b>	<b>Totaal</b>
	€	Mln. €
Gebruikskosten voor ouders (incl. BT	297	259
BTW	17	15
Facturen (excl. BTW) van boekhandel/IBF	280	244
Kosten boekhandel	77	67
Bruto winst boekhandel	33	29
Inkoop bij uitgevers*	170	148
Kosten en inkoop uitgeverij	141	123
Bruto winst uitgeverij**	29	25

\* Excl. Volwassenenonderwijs

\*\* Incl. Afdracht huurvergoeding

3.07 Uit deze tabel blijkt dat het overgrote deel van de gebruikskosten wordt veroorzaakt door de kosten van de eerder beschreven activiteiten van uitgevers en distributeurs. De bruto winstmarge (voor afdracht vennootschapsbelasting), die in de gebruikskosten is begrepen, wordt voor de uitgevers in 2005 geschat op gemiddeld 17% (excl. Volwassenenonderwijs) en voor de boekhandels gemiddeld op 12%. Dit impliceert dat er zowel marges boven als onder dit gemiddelde zullen voorkomen. De spreiding rondom het gemiddelde kan aanzienlijk zijn, gezien het verschil in bedrijfsgrootte en bedrijfsvoering dat in de praktijk, zowel bij uitgevers als boekhandels, aanwezig is.

3.08 De gemiddelde rendementpercentages geven als zodanig geen aanleiding tot het vermoeden dat er sprake zou zijn van excessieve prijszetting, noch van uitgevers noch van boekhandels. Deze conclusie strekt zich overigens niet noodzakelijkerwijs uit tot individuele uitgevers, individuele boekhandels of individuele producten of diensten. Over deze individuele situaties hebben wij geen of onvoldoende informatie en wij kunnen ons op dit punt dus geen adequaat beeld vormen.

3.09 Hoewel er sprake is van concentratie in de genoemde geledingen van de bedrijfskolom, betekent dit niet dat concurrentie afwezig is of door toetreding tot de markt van nieuwe aanbieders niet zou kunnen toenemen. Eén en ander leiden wij af uit de interviews die met marktpartijen zijn gehouden (zie hoofdstuk 5). Meer in het algemeen geldt echter dat toetreding tot de markt voor schoolboeken niet zo eenvoudig is, gelet op de hoge investeringen die gedaan moeten worden en de reputatie die daarmee moet worden gecreëerd. Deze toetredingsdrempel geldt met name voor het uitgeefsegment van de grotere en complexere leermethoden. Toetreding tot niche segmenten, zoals bijvoorbeeld betreffende ICT onderdelen van methoden of specifieke leermethoden met beperkte omvang en complexiteit, lijkt eenvoudiger. Ook toetreding tot de markt van landelijke distributie en verhuur is mogelijk maar niet eenvoudig, gelet op de schaalvoordelen die de bestaande aanbieders in de loop der tijd hebben weten op te bouwen.

## 4 Stijging der gebruikskosten tussen 2000 en 2005

4.01 Er is reden om aan te nemen dat, mede afhankelijk van de hoogte van het inkomen van een huishouden, de uitgaven voor schoolboeken door de ouders als een toenemende last worden beschouwd. Dit hangt vooral samen met het feit dat het besteedbare inkomen (dus na aftrek van belastingen en premies en bijtelling kinderbijslag) van een twee - ouder gezin met kinderen gedurende de periode 2000-2005 met ruim 18% toenam en de uitgaven voor het gebruik van schoolboeken per leerling naar onze schatting stegen met circa 35 %. De implicatie hiervan is dat in de loop der tijd bepaalde gezinsuitgaven, mede afhankelijk van het aantal kinderen dat het VO bezoekt, hebben moeten wijken voor de uitgaven voor schoolboeken, die naar hun aard niet te vermijden zijn. Hierbij moet echter worden aangetekend dat in 2005 het schoolgeld is afgeschaft en dat de mogelijkheid bestaat om een beroep te doen op de Wet Tegemoetkoming Schoolkosten, hoewel daarvan slechts in beperkte mate gebruik wordt gemaakt.

4.02 In deze quick scan wordt geprobeerd om een antwoord te geven op de vraag naar de oorzaken van de genoemde ontwikkeling. Wij hebben daarbij dankbaar gebruik gemaakt van de bevindingen en visies van andere onderzoekers en deskundige organisaties die zich in de loop der tijd met de markt voor schoolboeken hebben beziggehouden. Het betreft rapporten en informatie van de SEO, Research voor Beleid, Regioplan, GEU, Openboek-educatief, ESJ managementadviseurs, SEB, VVO en NBb-educatief (zie bijlage1).

4.03 Wij hebben gepoogd om de genoemde stijging der gemiddelde gebruikskosten in kaart te brengen en te verklaren mede aan de hand van beschikbare documenten en interviews met de belangrijkste marktpartijen. De methodiek is dezelfde als die welke voor het jaar 2005 is gehanteerd (zie bijlage 6). De onzekerheden zijn echter groter om wij over het jaar 2000 over minder informatie beschikken die de uitkomsten kunnen schragen. Hierbij moet eveneens het volgende worden overwogen. De invoering van de Tweede Fase in het HAVO en VWO in 1998 heeft, naast onderwijskundige veranderingen, geleid tot vernieuwingen van schoolboeken en heeft een flinke uitbreiding van het aantal boeken in een pakket met zich mee gebracht. Bestond omstreeks 1997 een boekenpakket nog uit 16/17 boeken, nadien liep het aantal op tot 25 (en is recentelijk weer lichtelijk dalende). Als gevolg hiervan stegen de gebruikskosten sinds 1998, gespreid over de tijd, aanzienlijk. Daarnaast trad er prijsstijging op in verband met veranderingen in de uitvoering van de boeken. Het jaar 2000 is een jaar waarin deze ontwikkelingen nog niet ten volle waren uitgewerkt en dus in bepaalde opzichten niet ideaal als vergelijkingsbasis voor het jaar 2005, mede omdat in er in 2002 onderwijsvernieuwingen in het VMBO plaatsvonden. De vergelijking tussen de jaren 2000 en 2005 dient dus met de nodige voorzichtigheid te geschieden en kan alleen goed worden beoordeeld indien de genoemde veranderingen in de structuur van het VO, die door de overheid zijn geëntameerd, mede in beschouwing worden genomen.



Bovendien is het tijdpad van sommige determinanten der gebruikskosten grillig, zodat niet geconcludeerd kan worden tot een ontwikkeling die in de jaren tussen 2000 en 2005 eenduidig en volgens een trendmatig patroon verliep. Dit betekent ondermeer ook dat het beloop van de gemiddelde winstmarge van uitgevers en boekhandels een wisselend patroon heeft gekend, terwijl dat uit de vergelijking tussen twee peiljaren als zodanig niet blijkt. Eén en ander geldt a fortiori voor individuele uitgevers en boekhandels.

4.04 In tabel 2 staan de resultaten van onze schattingen vermeld. Hierbij valt het volgende op te merken. Voor het jaar 2000 is verondersteld dat het aantal voorgeschreven boeken gemiddeld 25 (in 2005: 22/23) bedroeg. De gemiddelde prijs van een leerboek wordt geacht € 24,70 (in 2005: € 32,70) te bedragen en van een werkboek € 10,50 (in 2005: 14,90). De prijs van een leerboek steeg dus gemiddeld met ruim 32% en die van een werkboek met 42%. Het aandeel huurboeken is verondersteld 52% te zijn in 2005 tegen 59% in 2000. In 2000 betrok naar schatting 45% van de leerlingen de boeken van een IBF, 50% van een EBF en de overige 5% was zelfvoorzienend (vs. 30%, 65% en 5% respectievelijk in 2005). Verder is aangenomen dat een huurboek van een IBF gemiddeld 15% goedkoper was dan eenzelfde huurboek van een EBF op basis van de eerder vermelde factoren. Dit percentage is aan de voorzichtige kant, omdat er ook aanzienlijk grotere verschillen tussen IBF en EBF worden genoemd, afhankelijk van de huurpercentages die worden gehanteerd.

4.05 Op basis van de genoemde uitgangspunten resulteert als schatting van de totale gebruikskosten in 2000 een bedrag van € 183 miljoen (2005: € 259 miljoen), dat is per leerling € 220 (2005: € 297). Omdat het aantal leerlingen in het VO tussen 2000 en 2005 met ruim 5 % is toegenomen, ligt de procentuele groei van de gebruikskosten per leerling lager, namelijk op 35 %, dan de toeneming van de totale gebruikskosten (42 %).

4.06 Uit tabel 2 blijkt dat de stijging van de gebruikskosten per leerling tussen 2000 en 2005 € 77 bedroeg. Het overgrote deel van deze toeneming ontstond in de jaren 2000-2003 in verband met de eerder vermelde veranderingen in de onderwijsstructuur. Deze hebben geleid tot een sterke volume uitbreiding per pakket en tot prijsstijging uit hoofde van vernieuwingen in vormgeving en uitvoering van de schoolboeken aan het einde van de jaren negentig. Beide factoren zijn terug te vinden in de omzetontwikkeling van zowel uitgevers als boekhandels, maar met een ongelijke timing. De reden hiervan is gelegen in de verhuur van leerboeken die in een bepaald jaar worden geleverd door de uitgevers, maar waarvan de volume- en prijseffecten gespreid in het verhuurproces tot uitdrukking komen.

**Tabel 2. Schatting waardeketen schoolboeken VO, 2000 – 2005\***

	<b>Per Leerling</b>	<b>Per leerling</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Per leerling</b>	<b>Totaal</b>	<b>Per leerling</b>
	Euro	Euro	mln. Euro	mln. euro	euro	mln. euro	%
	2000	2005	2000	2005	mutatie	mutatie	mutatie
Gebruiskosten ouders incl							
btw	220	297	182	259	77	77	35
Btw	12	17	10	15	5	5	
Facturen							
boekhandel/IBF	208	280	172	244	72	72	35
Kosten boekhandel	54	77	45	67	23	22	43
Bruto winst							
boekhandel	13	33	10	29	20	19	154
Inkoop uitgeverij	141	170	117	148	29	31	21
Kosten en inkoop uitgeverij	120	141	99	123	21	24	18
Bruto winst uitgeverij**	21	29	18	25	8	7	38
Aantal leerlingen*	827070	872072					5

\* Excl. volwassenen onderwijs

\*\*Incl. afdracht huurvergoeding

4.07 Achter de ontwikkeling van omzet en winst (marge) van zowel uitgeverijen als boekhandels gaan gedurende de jaren 2000 -2005 zowel verhogende als verlagende invloeden schuil. De feitelijke groei van de gebruikskosten is dus de resultante van tegengestelde invloeden, zowel bij uitgevers als bij boekhandels. Het gaat zowel om volume effecten als om prijseffecten, die zich manifesteren via de kosten en de winstmarge.

4.08 Aan de ene kant zijn er factoren werkzaam geweest die de groei van de gebruikskosten per leerling hebben verlaagd. Bij de uitgevers is dit in de eerste plaats de stijging van de arbeidsproductiviteit. De sterke groei van de ICT toepassingen (te onderscheiden van de ICT innovaties in de onderwijsproducten) heeft de uitgevers in staat gesteld hun kosten per eenheid product te reduceren. Hetzelfde is van toepassing op de boekhandels. Met name geldt dit voor de grote landelijke boekhandels die hierdoor hun beheer- en verhuurproces doelmatiger hebben

kunnen inrichten. Ook hier heeft de stijging van de productiviteit dus een drukkend effect op de kosten van de diensten die worden geleverd.

4.09 Een effect dat nauw verwant is aan productiviteitsstijging ontstaat door het optreden van zogenoemde schaaffecten (economies of scale), die in staat stellen tot een doelmatiger productieproces en dus tot kostenreductie. Deze schaaffecten treden in beginsel op als de bedrijfsgrootte toeneemt en het management bereid en in staat is om kostensynergie te bewerkstelligen. In de beschouwde periode hebben schaaffecten zich vooral gemanifesteerd bij de grote landelijke boekhandels als resultante van het concentratieproces dat zich in die branche heeft voltrokken. De schaaffecten die zich in de uitgeverij hebben voorgedaan, voornamelijk door overnames, zijn het sterkst geweest vóór het jaar 2000 en zijn in de beschouwde periode van geringer belang.

4.10 Een ander drukkend effect is uitgegaan van de daling van de papierprijs. Het CBS registreerde een daling van circa 10% gedurende de beschouwde periode. Dit effect loopt, normaal gesproken, via een lagere prijszetting van de uitgevers.

4.11 Eveneens worden de gebruikskosten per leerling gereduceerd door twee andere ontwikkelingen. Enerzijds is er sprake van een daling van het aantal boeken per pakket. Naar onze informatie zou dit aantal gedaald zijn van 25 in het jaar 2000 tot 22 á 23 stuks in het jaar 2005. Deze daling vond overigens plaats in de jaren 2004/05 en compenseerde daarmee de opgetreden prijsstijging gedeeltelijk. Anderzijds is het aandeel van de huurboeken in een pakket enigszins afgenomen. Bedroeg dit aandeel gemiddeld in het jaar 2000 59%, in 2005 zou het 52% bedragen.

4.12 Naar eigen zeggen zou de concurrentie in de geleding boekhandels in de loop der tijd zijn toegenomen, ondanks, of wellicht dankzij, het feit dat er tegelijkertijd sprake is van een hogere concentratiegraad. Deze stelling wordt bevestigd door de daling in de verhuurprijzen die de laatste jaren door de grote boekhandels wordt gerapporteerd. (zie ook hoofdstuk 5) Tegelijkertijd wordt er ook melding gemaakt van een toegenomen rivaliteit in het verwerven van IBFen door boekhandels en de afnemende invloed van de kleinere boekhandels op het distributieproces van schoolboeken. Vooralsnog gaan wij ervan uit dat er sprake is geweest van een drukkend effect op de gemiddelde gebruikskosten uit hoofde van de toegenomen concurrentie tussen de grote boekhandels.

4.13 Factoren die in de loop der tijd tot een opwaartse druk op de gemiddelde gebruikskosten per leerling hebben geleid zijn er evenzeer. Allereerst zijn er de arbeidskosten die in de uitgeefsector en de boekhandels gedurende de beschouwde periode met circa 12% zijn toegenomen. Sterker stegen vermoedelijk de kosten die de uitgevers maakten om nieuwe ICT georiënteerde leermiddelen op de markt te brengen, zowel in de vorm van vervangende als supplementaire software, als voor de leerlingen toegankelijke websites.

Deze productinnovaties kwamen alleen door middel van aanzienlijke investeringen tot stand, zoals ook uit de interviews is gebleken. (zie hoofdstuk 5). Ook de boekhandels zagen hun kosten in verband met productinnovaties toenemen, zij het in mindere mate dan de uitgevers. Te denken valt aan nieuwe vormen van elektronische dienstverlening aan leerlingen en scholen ten behoeve van het optimaliseren van het gebruik en de beschikbaarheid van leermiddelen.

4.14 Een prijsverhogend effect bij de uitgeverij ging voort uit van de vraag naar een hogere ICT component van de leermiddelen. Hoewel soms bedoeld als substituuut voor gedrukte leermiddelen komt uit de interviews naar voren dat het vooralsnog merendeels om complementaire leermiddelen gaat. Kostenverhogend voor de uitgevers werkte ook de vraag naar (en wellicht zelf gecreëerd aanbod van) meer luxe, duurzame en beeldrijke boeken.

4.15 De (landelijke) boekhandels, die mede schoolboeken verhuren, rapporteren dat er in de jaren 2000/02 een omvangrijke en sanerende vervanging van voorraden schoolboeken heeft plaatsgevonden in samenhang met de eerder genoemde onderwijsvernieuwingen die eind jaren negentig werden gelanceerd. Dit is gepaard gegaan met aanzienlijke afschrijvingen en extra kosten die in de genoemde jaren de winstmarge van deze boekhandels aanzienlijk hebben gedrukt.

4.16 Tot slot moet worden geconstateerd dat de verschuiving in marktaandeel van IBF naar EBF van opwaartse invloed is geweest op de ontwikkeling van de gemiddelde gebruikskosten. De aandelen van de drie wijzen van verkrijging van schoolboeken, namelijk via IBF, EBF en zelfvoorziening zijn in de loop der tijd gewijzigd in die zin dat het aandeel van het IBF met 15% punt is gedaald en dat het aandeel van het EBF met eenzelfde percentage is gestegen. Het EBF aandeel zou, naar onze uiteenlopende informatie strekt, thans circa 65% bedragen. Omdat een EBF duurder is dan een IBF, heeft dit een opwaartse druk uitgeoefend op de gebruiksuitgaven voor schoolboeken. Wij spreken geen waardeoordeel uit over de omvang van de prijsdiscrepancie, maar hebben de indruk dat er in ieder geval reële economische factoren achter schuil gaan, zoals blijkt uit onze analyse in hoofdstuk 2. De feitelijke omvang van het verschil wordt sterk bepaald door de gehanteerde verhuurpercentages. Uit simulaties blijkt dat het feitelijke verschil zal kunnen liggen tussen 15% en 40%. In onze schattingen zijn wij uitgegaan van een verschil van 15%.

4.17 Na deze analyse van de opwaartse en drukkende factoren op de kosten en prijzen van producten en diensten van uitgevers en boekhandels, ligt het voor de hand om tot slot te kijken naar de ontwikkeling van de bruto winstmarge die mede bepalend is voor de marktprijs. In tabel 2 is geïmpliceerd dat de bruto winstmarge van de uitgevers licht zou zijn toegenomen van gemiddeld ruim 15% in 2000 tot bijna 17% in 2005. Bij de boekhandels is sprake van duidelijk herstel van de winstmarge, namelijk van bijna 6% in 2000 tot circa 12 % in 2005 in samenhang met de eerder genoemde onderwijsvernieuwingen, die het uitgangsniveau hebben gedrukt. Overigens dient er met nadruk te worden gewezen op het feit dat elk van deze cijfers een (ons onbekende) spreiding kent, zodat individuele bedrijven een afwijkende, ja, zelfs tegengestelde ontwikkeling kunnen vertonen.

Het gaat dus om schattingen van branchegemiddelden, waarbij de cijfers voor het jaar 2000 met meer onzekerheid zijn omgeven dan die voor 2005.

## 5 Recente en toekomstige ontwikkelingen

5.01 Hieronder volgt een samenvattend overzicht van antwoorden betreffende vragen die in de interviews over heden en toekomst van de schoolboekenmarkt zijn gesteld, zoals die werden gegeven door een aantal marktpartijen. De geïnterviewde organisaties staan vermeld in Bijlage 2. De gebruikte vragenlijst is opgenomen in Bijlage 3. De cijfermatige antwoorden zijn zo goed mogelijk verwerkt in de schattingen van de waardeketen.

5.04 Voorafgaand aan het loslaten van de VBP werden door uitgeverijen kortingen ten opzichte van de VBP gegeven aan distributeurs. Deze kortingen van 20-25% verschilden per uitgeverij. Een uitzondering hierop betroffen de leveringen door uitgeverijen via het Centraal Boekhuis. Hiervoor werden door het GEU wel collectieve kortingsafspraken gemaakt. Distributeurs gaven vervolgens een gedeelte van deze korting, gemiddeld circa 3%, door aan de scholen.

5.03 Na het loslaten van de VBP is hierin slechts beperkte verandering opgetreden. Uit de interviews blijkt, dat momenteel de kortingen door uitgevers aan distributeurs vastgesteld worden ten opzichte van de adviesprijs. Hierbij heeft een aantal uitgevers het moment aangegrepen om hun kortingsstructuur te wijzigen. Deze wijzigingen hebben vooral betrekking gehad op het terugbrengen van de standaardkorting naar 10-15%. Door het in aanmerking nemen van bepaalde omstandigheden, zoals tijdigheid en omvang der bestelling en het verschaffen van marktinformatie, kunnen uitgeverijen deze basiskorting vervolgens verhogen tot 20 - 25%. Hoewel de waarde van bepaalde omstandigheden moeilijk te kwantificeren is, lijken de nieuwe voorwaarden vooral te focussen op het belonen van grootschalige bestellers (dwz efficiëntere bestellers) door middel van hogere kortingen.

5.04 Deze aanpak heeft geleid tot enige beroering in de markt. Vooral voor de kleinere distributeurs is het lastig om de genoemde omstandigheden te creëren waardoor er sprake kan zijn van verlaging van hun korting. Zowel uitgeverijen als regionale en landelijke distributeurs menen, dat dit ertoe zal leiden dat het aantal specialistische distributeurs zal afnemen. Het is mogelijk dat daardoor kleinere distributeurs “om zullen vallen” of opgenomen zullen worden in efficiëntere inkoopcombinaties. Eén en ander kan tot gevolg hebben dat er kosten uit de bedrijfskolom verdwijnen, die eventueel doorgegeven kunnen worden aan de eindgebruiker.

5.05 Ten aanzien van kortingen aan scholen verschillen de meningen van de diverse geïnterviewde partijen. Sommige partijen menen dat de kortingen die door distributeurs aan scholen gegeven worden sinds 1 januari 2005 zijn toegenomen. Deze observatie is echter niet eenduidig, aangezien ook tweedehands huurboeken meegenomen worden in deze vergelijking. Ten aanzien van de ontwikkeling van de gemiddelde huurprijs van leermiddelen voor scholen blijkt, dat deze in 2005 licht in prijs is gestegen, mede doordat de pakketten minder boeken omvatten.

Dit punt wordt overigens niet bevestigd in een interview met een landelijke distributeur. Volgens deze partij is er sprake van een daling van de huurprijzen gedurende de afgelopen jaren als gevolg van toenemende concurrentie.

5.06 Volgens diverse geïnterviewde partijen is het niet duidelijk in hoeverre mogelijke kortingen van distributeurs aan scholen ook daadwerkelijk verrekend worden in de facturen voor de ouders. Scholen zouden bijvoorbeeld kortingen ook kunnen gebruiken als buffer voor de aankoop van bijzondere leermiddelen als laptops, beamers etc.

5.07 Ten aanzien van de inhoud en met name de looptijd van contracten tussen distributeurs en scholen zijn de meningen van de diverse marktpartijen verdeeld. Sommige partijen menen dat sprake is van raamcontracten voor enkele jaren, waarbij het lastig is om deze contracten voortijdig te beëindigen. De grote distributeurs spreken dit echter tegen. Volgens hun is er geen sprake van ontbindende voorwaarden of boeteclausules en mag iedere klant na een jaar de overeenkomst verlaten.

5.08 Gelijktijdig wordt echter ook door distributeurs aangegeven, dat versnelde vervanging van titels in de boekenlijst veelal slechts mogelijk is in onderling overleg. Het voortijdig schrappen van verhuurbare titels zónder vervanging door andere titels kan hierbij tot financiële consequenties voor de school leiden. Vanwege het beperkte aantal scholen dat geïnterviewd is, is het echter onmogelijk om een uitspraak te doen omtrent de (gepercipieerde) structuur van contracten op basis van voldoende feitelijke ervaringen van scholen.

5.09 Overigens wordt door uitgevers zelf in dit kader genoemd, dat door afschaffing van de VBP het voor hun mogelijk wordt om scholen of distributeurs te compenseren voor het bovengenoemde type schade bij versnelde overgang naar een nieuwe methode. Hierbij zouden de leerboeken van de nieuwe uitgever bijvoorbeeld gratis verhuurd kunnen worden gedurende de eerste jaren, terwijl de werkboeken alvast verkocht worden. Tot 1 januari 2005 was dit type compensatie niet toegestaan volgens het Reglement Handelsverkeer. Dit zou switchgedrag tussen zowel methoden alsook distributeurs kunnen bevorderen. Dit lijkt echter nog weinig voor te komen.

5.10 Het switchen tussen leermethoden gaat vaak samen met onderwijsvernieuwingen. Op basis van de nieuwste onderwijskundige inzichten worden door de uitgevers in samenspraak met docenten nieuwe methoden en leermiddelen ontwikkeld. De aanwezigheid van hoge switchingkosten kan ertoe leiden, dat er een rem ontstaat op onderwijsvernieuwingen. Daarnaast hebben ook uitgeverijen baat bij lage switching kosten omdat dit hun omzet kan verhogen. Uit de interviews blijkt echter, dat switching vooral gedreven wordt door de kwaliteit van het nieuwe product. Prijsoverwegingen zijn hierbij van ondergeschikt belang.

Switching kosten blijken in de praktijk vooral samen te hangen met de volgende factoren:

1. opportunity kosten van docenten vanwege het feit dat zij zich een nieuwe leermethode

moeten eigen maken;

2. opportunity kosten van sectieleden ten aanzien van het afstemmen van de keuze voor de gewenste methode en het tot overeenstemming komen met een toenemend aantal sectieleden (door grotere scholen) en;
3. mogelijke kosten als gevolg van het voortijdig beëindigen van een bestaand distributiecontract.

5.11 Er blijkt in beperkte mate sprake van toetredingsdrempels in het segment van de educatieve uitgeverij. De ontwikkeling van complexe methodes vereist echter behoorlijke investeringen (schattingen ten aanzien van de kosten voor de ontwikkeling van een nieuwe methode variëren van € 0.5 miljoen tot € 15 miljoen), menskracht, ICT en organisatievermogen. Complexe methoden omvatten tientallen leermiddelen, waarbij samenhang over de jaren en tussen de verschillende onderwijsvormen ontwikkeld moet worden. Een voorbeeld hiervan betreft het vak Engels voor de HAVO, dat tevens moet aansluiten bij het onderwijs op het VWO. In specifiekere niches is toetreding echter eenvoudiger. Nieuwe en/of kleinere uitgeverij kunnen zich specialiseren in de ontwikkeling van ICT middelen of specifieke leermethoden. Een voorbeeld hiervan betreft de ontwikkeling van bepaalde VMBO leermiddelen door brancheverenigingen.

5.12 Toetredingsdrempels in de distributie worden veroorzaakt door de aanwezigheid van schaalvoordelen ten aanzien van te realiseren inkoopkortingen bij uitgeverij, alsook ten aanzien van de mogelijkheid tot het kostenefficiënt verhuren van leermiddelen. Nieuwe toetreders zullen hierdoor moeilijkheden ondervinden bij het vestigen op de markt. Dit beeld wordt versterkt door het wegvallen van bestaande kleinere distributeurs. Toetreding lijkt wel mogelijk op specifieke onderdelen van het distributieproces. Hierbij kan gedacht worden aan services betreffende de inkoopbundeling voor schoolboeken met een eigen boekenfonds.

5.13 Er is sprake van een duidelijke mate van concentratie in het uitgeverij segment. Geïnterviewde partijen zijn vrijwel unaniem in hun schatting van het gezamenlijke marktaandeel van de grote vier educatieve uitgeverijen op dit moment, namelijk circa 80% - 85%. Verschuivingen in marktaandelen hangen o.a. samen met het succes/de mislukking van nieuwe specifieke methoden. Daar zijn dus risico's aan verbonden.

5.14 Ook in het distributiesegment is sprake van concentratie. Er zijn momenteel twee grote landelijke distributeurs, Iddink en Van Dijk Educatie (VDE). De overname van VDO door VDE in 2004 heeft ertoe geleid dat zij samen (Iddink en VDE momenteel meer dan de helft van de distributiemarkt bedienen. Diverse partijen schatten hun gezamenlijk marktaandeel op circa 60%.

5.15 Belangrijkste aspecten en ontwikkelingen van dienstverlening door educatieve uitgeverij zijn:

1. *Ontwikkeling van leermiddelen* – dit betreft zowel Folio ('papier') en in toenemende mate ICT middelen. Dit worden blended products genoemd. Deze ontwikkeling is voor grote vakken erg



complex: er moeten namelijk tientallen titels gemaakt worden, die afgestemd moeten worden over de onderwijs jaren waarbij ook afstemming tussen bv VMBO en HAVO materiaal nodig is. Ook moeten zowel Folio als ICT middelen afgestemd worden. In de praktijk leidt dit ertoe, dat groepjes auteurs van circa 5 tot wel 50 personen hiermee bezig zijn. Deze auteurs zijn vooral docenten ('schrijvers met krijt aan de handen'), die gedurende diverse jaren een dergelijke methode ontwikkelen. Auteurs worden hierbij in het algemeen op royalty basis betaald, slechts de eindredactie wordt soms op basis van detachering georganiseerd. Het ontwikkelen van leermiddelen is een gespecialiseerd karwei met een complex karakter waarvoor diverse investeringen nodig zijn. Zo werken uitgever en auteur nauw samen om een nieuw concept op te stellen, waarna de algehele organisatie van de productie door de uitgever verzorgd wordt, dit is de tweede belangrijkste taak van een uitgever.

### *2. Productie van leermiddelen:*

Dit betreft project management, vormgeving, marketing en productie. Deze zaken worden overigens bijna altijd extern ingekocht. Ook een belangrijke rol van de uitgever betreft het onderhouden van exclusieve relaties met auteurs. Uitgever moeten investeren in een auteur. De persoonlijke relatie is erg belangrijk en het vertrek van een auteur naar een andere uitgeverij wordt dan ook beschouwd als een bedrijfsongeval en komt niet vaak voor.

### *3. Uitlevering van producten & overige diensten:*

Ten slotte leveren de uitgevers de boeken uit op pallet. Zij organiseren geen inname van boeken, zoals bijvoorbeeld huurboeken. Verder kunnen uitgevers, in tegenstelling tot distributeurs, niet collectioneren: d.w.z. boekenpakketten samenstellen. Hierbij zijn namelijk boeken van verschillende uitgeverijen betrokken. Daarnaast houden uitgevers voorraden aan. Hieraan zijn risico's en kosten verbonden.

5.16 Een mogelijke ontwikkeling ten aanzien van de dienstverlening door de educatieve uitgeverij betreft het feit, dat uitgevers kunnen gaan werken met licenties. Een school betaalt dan bijvoorbeeld €10.000 per jaar bij een bepaald aantal leerlingen, en krijgt daarvoor toegang tot digitale content. Als men een hardcopy wenst (of zelf kaften om een hardcopy wil doen) dan betaalt men daarvoor extra. Met Printing-on-Demand zou een school overigens ook zelf kunnen printen en dan verdwijnen de logistieke kosten volledig. Eén en ander zal leiden tot de ontwikkeling van leermiddelen op maat, waarbij een school meer zaken rechtstreeks met de uitgever zal regelen. Ook is door de toename van de omvang van het assortiment de marketing inspanning naar docenten geïntensiveerd. Niet alleen hebben uitgevers nu meer fte's hiervoor in dienst, ook worden er meer regionale informatie bijeenkomsten georganiseerd voor docenten.

5.17 De uitgevers verwachten de komende twee jaren weinig onderwijsvernieuwingen. De verandering in de 2e fase in 2007 zal een kortdurende groei van de markt opleveren. Het effect ervan is echter beperkt. Het betreft namelijk alleen de bovenbouw HAVO/VWO. Verandering van de basisvorming zal er waarschijnlijk toe leiden dat scholen meer eigen ontwikkelwerk gaan doen,

waarbij gedeeltelijk sprake zal zijn van externe uitbesteding (niet noodzakelijk aan educatieve uitgeverijen). Dit zal leiden tot verdergaande differentiatie en diversificatie van leermiddelen. Het prijspeil wordt verwacht hierdoor verder omhoog te gaan. Deze omzetgroei zal echter niet noodzakelijkerwijs gerealiseerd worden door educatieve uitgeverijen, maar kan ook gaan naar externe toeleveranciers.

5.18 Enige belangrijke ontwikkelingen ten aanzien van de dienstverlening in de distributie zijn de volgende. Er is een toenemende uitbreiding van de aangeboden diensten waar te nemen bij de grote landelijke boekhandels, waarbij de scholen overigens zelf bepalen welke diensten zij van de distributeurs willen afnemen. De grote distributeurs nemen de scholen in toenemende mate kosten en risico's uit handen, zoals upfront investeren, inhuren van tijdelijk personeel, juist behandelen van afschrijvingstermijnen, verlies aan materiaal, debiteuren risico (incl. risico's inzake het feit dat circa 2% van de boeken niet meer ingeleverd wordt), samenstellen van boekenlijsten, benchmarken van boekenlijsten, inhoudelijke controle op fouten in boekenlijsten, inneming van boeken op de school en het verzenden van boekenpakketten. Om van dit proces te kunnen profiteren kunnen ouders, bij in ieder geval de grote distributeurs, de boekenlijsten bekijken op een speciale internet-site. Bij de verplichte boekenlijsten kunnen de ouders kiezen tussen huur of koop. Huurprijs betreft circa 30% tot 35% van de nieuwwaarde. Sommige koopboeken zijn ook 2<sup>e</sup> hands beschikbaar. Deze 2<sup>e</sup> handsboeken (of voormalig nieuwe koopboeken) kunnen veelal terugverkocht worden, tenzij de eigen school het boek niet meer gebruikt. Dit laatste is volgens de distributeurs namelijk meestal een teken dat ook elders in het land de methode uitgefaseerd wordt en dat er dus geen markt meer voor is. Inkoop van tweedehands-boeken door de grote distributeurs komt echter weinig voor. Vanwege het toegenomen gemak en de goede prijzen die voor IBF worden betaald door distributeurs zijn scholen bijgevolg in toenemende mate overgestapt op EBF. Voor de toekomst wordt deze trend verwacht zich door te zetten, hoewel in een lager tempo.

## 6 Samenvatting

6.01 De ouders van kinderen op het VO betaalden in 2005 bijna € 260 miljoen (incl. BTW) aan gebruikskosten van schoolboeken. Per leerling kost een gemiddeld pakket schoolboeken (incl. ICT toevoegingen) bijna € 300. Het gaat om een gemiddeld pakket, want vanwege schoolsoort, schoolfase en door de docenten geprefereerde pakketsamenstelling zijn er aanzienlijke verschillen.

6.02 De gebruikskosten van schoolboeken per leerling tussen 2000 en 2005 zijn toegenomen met 35%, het besteedbaar inkomen van ouders met schoolgaande kinderen steeg in die periode met 18%. Het hoeft dus geen verbazing te wekken dat ouders schoolboeken “duur” vinden. In de genoemde omstandigheden verdringen de gebruikskosten van schoolboeken andere gezinsuitgaven.

6.03 De toeneming van de gebruikskosten van schoolboeken tussen 2000 en 2005 is sterk geconcentreerd in de beginjaren van deze periode. Er bestaat een relatie tussen de onderwijsvernieuwingen in het VO die sedert 1998 hebben plaatsgevonden en de toeneming van de gebruikskosten. Enerzijds steeg het aantal boeken per pakket aanzienlijk en anderzijds trad er prijsstijging op vanwege een sterker accent op de kwaliteit van de uitvoering van de schoolboeken en ICT toevoegingen. Deze effecten manifesteren zich in eerste instantie bij de educatieve uitgeverij, die hierdoor hun omzet en, wellicht, hun winstgevendheid zien toenemen. In tweede instantie zijn er ook effecten bij de boekhandels. Met name de grote landelijke boekhandels, die zich mede bezig houden met het verhuren van schoolboeken, zagen zich in verband met de onderwijsvernieuwing genoodzaakt om hun voorraden te saneren en versneld af te schrijven. Dit drukte hun winstgevendheid in het begin van de beschouwde periode.

6.04 Daarnaast speelt een groot aantal andere factoren een rol, waarvan sommige de gebruikskosten hebben gedrukt, zoals productiviteits- en schaaleardeffecten, dalende papierprijzen en een lichte daling van het aantal boeken per pakket in 2000/05, en andere de gebruikskosten hebben doen stijgen, zoals de toeneming van de arbeidskosten, de omvangrijke investeringen in procesinnovaties, een geringer aandeel van de huurboeken in de pakketten en de voortgaande verschuiving van IBF naar EBF, ondanks het feit dat een EBF duurder is.

6.05 Dit verschil vindt zijn oorzaak in het feit dat een EBF een commerciële activiteit is die winstgevend moet zijn en een IBF een interne schoolaangelegenheid is, die mede wordt geëxploiteerd met behulp van schoolpersoneel. Bovendien hoeft een IBF over de verhuurde boeken geen vergoeding aan de uitgeverij af te dragen en zal een iets langere afschrijvingstermijn worden gehanteerd.

Omdat een IBF tegen een geringe vergoeding alle zoekkosten, transactiekosten en risico's voor haar rekening neemt en geen winstoverslag in rekening brengt, creëert een IBF de laagste gebruikskosten per leerling, ook in vergelijking met de situatie waarbij ouders geheel zelfstandig schoolboeken kopen en verkopen op de eerste- of tweedehands markt. Het huurbedrag van een boek bij een IBF kan 15 tot 40% lager liggen ten opzichte van een EBF. Hierbij moet echter niet worden vergeten dat er, naast de eerder genoemde objectieve oorzaken van een prijsverschil, sprake is van niet-geëxpliciteerde en dus verborgen kosten binnen de school. De school moet namelijk veel meer activiteiten rondom het verhuren en inkopen van schoolboeken zelf verrichten dan bij een EBF het geval is, zonder dat de kosten hiervan aan de ouders in rekening worden gebracht. Prijsverschillen zijn dus verklaarbaar en toe te schrijven aan uiteenlopende factoren. Het zijn echter de ouders die deze prijsverschillen moeten betalen, zonder dat dit enig effect heeft op het gebruiken van het voorgeschreven pakket boeken.

6.06 Uit onze analyse blijkt dat de winstgevendheid van uitgevers en distributeurs in de loop der tijd is verbeterd, met name bij de distributeurs. Dit laatste wordt mede veroorzaakt door het relatief lage rendementsniveau in 2000 in samenhang met de genoemde sanering van de voorraad verhuurbare boeken die door de onderwijsvernieuwingen uit die tijd versneld werden afgeschreven.

6.07 Zowel in het uitgevers- alsook in het distributiesegment is sprake van concentratie: de vier grote uitgeverijen hebben een geschat marktaandeel van circa 80%, terwijl de twee landelijke distributeurs een geschat aandeel hebben van circa 60%. Onze quick scan geeft echter geen aanleiding gegeven om te vermoeden dat er in 2005, gemiddeld genomen, sprake is van excessieve prijsvorming voor schoolboeken, noch bij de uitgevers noch bij de distributeurs als groep. Over individuele situaties zijn wij niet in staat om uitspraken te doen. Overigens moet worden bedacht dat de structuur van de bedrijfskolom dusdanig is dat krachten die prijsdrukkend kunnen werken niet sterk aanwezig zijn. De bedrijfskolom kent als het ware een aantal starheden die dit veroorzaken. Het begint al bij het feit dat de door de overheid bepaalde onderwijsstructuur en bijbehorende programma's leidend zijn bij het ontwikkelen van leermethoden. Weliswaar zijn er per vakgebied keuzemogelijkheden, mede afhankelijk van het aantal leerlingen in een vakgebied, maar de prijsgevoeligheid van de kiezende docenten is niet bijzonder groot. Naast de uitgevers en de distributeurs kennen ook de scholen een concentratieproces. Deze grotere onderwijsorganisaties hebben echter niet de neiging om juist op de markt voor schoolboeken "countervailing power" aan de dag te leggen. In tegendeel, de rol van het eigen IBF wordt geleidelijk geringer en die van het EBF neemt toe.

6.08 Uit onze interviews is gebleken dat uitgevers van mening zijn dat zij in de voorbije jaren een deel van hun invloed op de bedrijfskolom hebben zien verdwijnen naar de distributeurs van schoolboeken, in het bijzonder naar die landelijke distributeurs die eveneens het verhuren van schoolboeken tot hun kernactiviteiten rekenen. Blijkens de interviews lijken de uitgevers hier echter niet wakker van te liggen, omdat het loslaten van de vaste prijs voor schoolboeken per 1 januari 2005 voor hen nieuwe mogelijkheden biedt.

Uit de interviews met zowel uitgevers als distributeurs blijkt dat deze gebeurtenis blijkbaar door een aantal uitgeverijen is aangegrepen om over te gaan op wijzigingen in de boekhandelkorting. Vanouds bedroeg deze 20-25%. Hierin is thans een grotere variatie ontstaan, waarbij uitgevers zich laten leiden door bestelmoment, bestelvolume, betalingscondities ed. Er worden in de interviews basiskortingen gemeld van 10-15%. Deze kortingen kunnen vervolgens verhoogd worden (in sommige gevallen tot het oude niveau) afhankelijk van de genoemde factoren, het verlenen van additionele diensten, zoals het geven van marktinformatie e.d. Omdat kleinere boekhandels minder kunnen profiteren van schaalvoordelen en te maken hebben met specifieke lokale/regionale marktomstandigheden is het denkbaar dat door het gewijzigde kortingsbeleid van de uitgevers een verdere concentratie in de landelijk georiënteerde educatieve boekhandel wordt gestimuleerd. Uit de interviews blijkt, dat dit door zowel de uitgeverijen alsook door de grotere en regionale boekhandels verwacht wordt te gebeuren. Als deze ontwikkeling en gepaard zou gaan met een verdere omzetting van IBF in EBF, kan de concentratietendens in de distributiesector verder worden versterkt, tenzij er "countervailing power" aan de vraagzijde en/of nieuwe concurrentiekracht, bijvoorbeeld door toetreding van nieuwe en sterke distributeurs aan de aanbodzijde, ontstaat.

6.09 Als gevolg van het loslaten van de VBP is er in 2005 nog niet veel veranderd binnen de bedrijfskolom. Waar voor 1 januari 2005 de uitgevers de consumentenprijs bepaalden, gebeurt dit thans door de boekhandel op basis van uiteenlopende kortingen, die de uitgevers geven. Wij hebben niet bij consumenten onderzocht of er voor een bepaalde leer methode thans uiteenlopende prijzen worden gevraagd. Ook de mogelijkheid dat scholen rechtstreeks bij de uitgevers kunnen bestellen heeft geen hoge vlucht genomen. Wel lijken de scholen met betrekking tot de inkoop door hun IBF een kritischer houding aan te willen nemen en meer te onderhandelen met de boekhandels.

6.10 Uit onze interviews komt een aantal strategische tendenties met betrekking tot de toekomst van de bedrijfskolom naar voren die als volgt kunnen worden samengevat. Zowel tussen uitgevers onderling, als tussen distributeurs onderling wordt verwacht dat er meer concurrentie zal kunnen ontstaan, in een overigens geconcentreerde bedrijfskolom. De marges voor de kleinere boekhandels worden verwacht verder onder druk te komen. Mede als gevolg hiervan zal de concentratie binnen de distributiesector wellicht verder toenemen. Er zal vermoedelijk meer gebruik worden gemaakt van de mogelijkheid dat scholen rechtstreeks bestellen bij de uitgevers, maar erg omvangrijk lijkt dit niet te worden. Als oorzaken worden genoemd: de grote boekhandels bieden diensten aan die de uitgevers niet leveren, vermijden van risico's, te gecompliceerd en administratief te veel werk. De uitgevers zeggen de tussenhandel beslist niet te willen uitschakelen, maar de distributeurs zijn onzeker. Zij ervaren, naar hun zeggen, het ontbreken van een level playing field tussen IBF en EBF. Zij zien ook dat de scholen een kritischer houding aannemen ten aanzien van de distributeurs en een professioneler inkoopmanagement aan de dag leggen. De concurrentie binnen elke geleding kan in theorie toenemen als er nieuwe aanbieders toe treden.

Op zichzelf zien de respondenten daarvoor geen andere belemmeringen dan de behoefte aan kapitaal, het winnen van reputatie en het vestigen van schaalvoordelen. Vooral in de distributiesector is dit laatste belangrijk, omdat zonder schaalvoordelen het kostenefficiënt inkopen en verhuren van boeken moeilijk is.

6.11 De gemiddelde rendementen, zowel in de uitgeef- als de distributiesector, zijn niet zodanig hoog dat zij een enorme stimulans vormen voor nieuwe toetreders, behoudens wellicht op een aantal kleine deelmarkten. De omzetting van IBF naar EBF wordt verwacht door te zetten, maar het tempo zal lager zijn dan voorheen. Switchen tussen aanbieders is mogelijk, zowel in de uitgeef- als de distributie sector, maar wordt vooral gedreven door niet-prijsfactoren, zoals bijvoorbeeld gepercipieerde leermiddelkwaliteit of noodzakelijke voorbereidingstijd van docenten bij het overgaan naar nieuwe leermethoden. De prijsstijging van schoolboeken wordt verwacht zich voort te zetten. De verdere ontwikkeling van ICT-gebruik in het VO zal, zo wordt voorzien, geen prijsdrukkend effect hebben. Ook een verdere differentiatie in de leermethoden in relatie tot toekomstige onderwijsvernieuwingen draagt hiertoe bij. Daarnaast is er een toenemende vraag naar maatwerkachtige leermiddelen, waardoor schaalvoordelen aan de aanbodzijde geringer worden.

6.12 De geschatte stijging van de gebruikskosten van schoolboeken voor het VO blijkt niet eenvoudig te verklaren te zijn. Een complex van factoren speelt een rol. Sommige factoren stuwen de gebruikskosten omhoog, terwijl er daarnaast drukkende factoren werkzaam zijn. Deze zijn echter minder sterk. De bedrijfskolom wordt in zijn relaties tussen en binnen de geledingen gekenmerkt door een aantal starheden. Externe schokken, zoals een onderwijsvernieuwing, hebben dan al gauw een kostenopdrijvend effect. De afschaffing van de vaste prijs voor schoolboeken heeft nog niet veel invloed gehad op de bedrijfskolom. Dit neemt niet weg dat deze effecten zich wellicht nog zullen manifesteren. Daarnaast zijn er tal van ontwikkelingen van strategische betekenis gaande die een drukkende invloed van de genoemde afschaffing op de gebruikskosten kunnen compenseren. Per saldo zal de stijging van de gebruikskosten van schoolboeken zich dan, met reden, voortzetten.



## Bijlage 1. Lijst van geraadpleegde rapporten

SEO (2001), De vaste Boekenprijs voor Schoolboeken in het VO

SEO (2002), Kennis over Kosten

ESJ managementadviseurs (2003), Simulatie Inkoop Schoolboeken

Research voor Beleid (2004), Schoolkosten Onderzoek

Regioplan (2004), De Stijging van de Schoolkosten



## Bijlage 2. Geïnterviewde organisaties en personen

### Brancheverenigingen en overige experts:

- KVB
- NBb Educatief
- Stichting Speurwerk
- Open Boek
- Centraal Boekhuis
- GEU
- SEB

### Uitgevers:

- Wolters Noordhoff
- Thieme Meulenhoff
- Edu-Actief
- Nijgh Versluis
- Malmberg
- Eisma Edu-media

### Distributeurs:

- Iddink
- VDE
- Boekhandel Edzes
- Boekhandel Niesten/Schoolart
- Boekhandel De Vries
- De Ruiter & Fanoy

### Scholen:

Een beperkt aantal

## Bijlage 3. Handleiding Interviews

**Opmerking vooraf:** De vragen werden soms niet allemaal gesteld en soms is de volgorde anders, afhankelijk van de ondervraagde en het verloop van het gesprek.

### 1. *Marktdrijvers*

- a Hoe groot schat u de omvang van de markt voor schoolboeken VO? Hoe heeft volgens U de markt zich ontwikkeld gedurende de afgelopen jaren?
- b Wat zijn volgens U de belangrijkste historische ontwikkelingen die aan deze marktgroei & prijsstijging ten grondslag liggen? ( bijv. met betrekking tot leermethodes, levensduur, huur/koop, regelgeving, aantal leerlingen & leerjaren per leerling)
- c Wat zijn naar uw mening de gevolgen geweest van het vrijgeven van de vaste boekenprijs op de verhoudingen in de bedrijfskolom? Bijv. m.b.t. prijsvorming & contracten: wie heeft geprofiteerd en waarom? Hebben zich wijzigingen in diensten voorgedaan? Is er sprake van switching kosten?

### 2. *Structuur bedrijfskolom (uitgevers, distributeurs en scholen)*

- d Hoe groot schat U het gezamenlijk marktaandeel van de 4 grote educatieve uitgeverijen?
- e Hoe schat u in, dat de aandelen van de individuele uitgeverijen zich ontwikkeld hebben gedurende de afgelopen jaren? En specifiek – sinds januari. 2005?
- f Wat drijft de verschuivingen in deze aandelen?
- g Waaruit bestaan de belangrijkste toetredingsdrempels voor nieuwe uitgevers? Kunnen nieuwe uitgevers deze toetredingsdrempels gemakkelijk omzeilen?
- h Hoe vaak komt het voor dat er nieuwe uitgevers in de branche actief worden? Is vooral sprake van afname van het aantal uitgeverijen?
- i Hoe groot schat U het gezamenlijk marktaandeel van de 2 grote landelijke distributeurs?
- j Hoe schat u in, dat de aandelen van deze distributeurs zich ontwikkeld hebben gedurende de afgelopen jaren? En specifiek – sinds jan. 2005?
- k Wat drijft de verschuivingen in deze aandelen?
- l Waaruit bestaan de belangrijkste toetredingsdrempels voor nieuwe distributeurs? Kunnen nieuwe distributeurs deze toetredingsdrempels gemakkelijk omzeilen?
- m Diverse bronnen suggereren dat er sprake zal zijn van afname van het aantal marktpartijen. Bent u het hiermee eens of heeft u een ander inzicht? Wat is de reden?

### 3. *Prijsvorming*

- n Welke diensten worden geleverd door de uitgevers? (Relatie auteur, ontwikkelen methode, realisatie productie, voorraadbeheer & risico (incourante methodes, schade, verzekeringen), transport, overig?)
- o Welke diensten worden geleverd door de distributeurs? (Inventarisatie behoeften per school, advies scholen, inkoop, verhuur, voorraadbeheer & risico, logistieke service (bundelen pakket, transport, inname retouren, herstel schade), debiteuren risico, anders?)
- p Welke diensten worden geleverd door scholen?
  - In het geval van intern boekenfonds?(Selectie methode/boekenlijst, Inkoop, verhuur, opslag, voorraadrisico's, logistieke service, debiteuren risico, anders?)
  - )
  - In het geval van extern boekenfonds?(Selectie methode/boekenlijst, Inkoop, enz.?)
- q Is het aantal diensten de laatste jaren uitgebreid of afgenomen? Specifiek sinds 1 jan. 2005? Op welke onderdelen? Wat is de impact op kostenontwikkeling geweest?
- r T.a.v. prijsvorming: voor 1 jan2005 werd gerekend met kortingen t.o.v. de VBP. Hoe kwamen deze kortingen tot stand per geleding van de bedrijfskolom (hoe verliep de onderhandeling hierover)? Wat is uw inschatting t.a.v. deze kortingen per geleding? Is inzicht beschikbaar inzake de exacte voorwaarden t.a.v. kortingen (volumes, staffels, betalingsvoorwaarden, anders)? Wat is de structuur van de contracten tussen partijen (lengte, ontbindende voorwaarden, boeteclausules, anders?) Wat is de eventueel de invloed van een verandering in de dienstverlening op de prijszetting geweest? Is inzicht beschikbaar in omzet vs. kosten ontwikkelingen (resulterende marges) van de diverse geledingen?
- s T.a.v. prijsvorming na 1 jan 2005: hoe is deze veranderd? {bijv: wordt gerekend met vgl. kortingen, echter nu t.o.v. de adviesprijs?} Hoe komen deze kortingen nu tot stand per geleding van de bedrijfskolom (c.q hoe verlopen nu de onderhandelingen)? Wat is uw inschatting t.a.v. de huidige kortingen per geleding? Wat heeft deze verschuivingen gedreven? Is er sprake van verschuiving van dienstverlening? Anders? Wat zijn nu de voorwaarden en contractstructuur? Inzicht in huidige omzet vs. kosten ontwikkeling (marges)?
- t Welke problemen ondervindt men bij het switchen van uitgeverij of distributeur? Hoe moeilijk is dit? Welke factoren hangen samen met switching? Wat voor kosten zijn hieraan gerelateerd? Weerhouden deze kosten switching gedrag?

## Bijlage 4. Aantal VO leerlingen 2000-2005

	Index	VO	Onderbouw%	VMBO% %	HAVO %	VWO%
2000	100	827070	47,2	23,1	14,2	15,5
2001	101,2	837220	46,6	23,6	14,5	15,3
2002	103	851640	46,8	23,1	14,6	15,5
2003	103,3	854240	47,0	22,0	15,0	16,0
2004	104,3	862880	46,7	21,4	15,4	16,5
2005	105,4	872072	46,7	21,1	15,5	16,7

Bron: CBS en extrapolatie PwC

## Bijlage 5. Gemiddelde prijs pakket EBF

### Gemiddelde van schoolsoorten (euro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Open Boek	238	265	289	302	307	311
PwC	242	268	292	304	309	313

### Per schoolsoort (euro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Onderbouw (jaar 1&2)	244	269	297	315	320	325
Vmbo bovenbouw	178	212	239	248	252	255
Havo bovenbouw	275	290	306	313	318	322
Vwo bovenbouw	305	330	342	341	346	351

Bron: Open Boek en extrapolatie PwC.

## Bijlage 6. Systeemanalytische benadering

Bij het schatten van de gang van zaken in bedrijfskolom hebben wij gebruikt van een methode genaamd system analysis (systeem analyse). De resultaten zijn te vinden in tabel 1 en tabel 2. Wij beschouwen daarbij de bedrijfskolom als een samenhangend systeem van onderlinge betrekkingen tussen de verschillende geledingen binnen deze kolom, gescheiden door markten. Onderin de bedrijfskolom bevindt zich de educatieve uitgever. Deze onderneemt de taak om schoolboeken te produceren door aan auteurs te vragen om een manuscript te maken op grond waarvan een schoolboek kan worden geproduceerd en op de markt kan worden gebracht. De uitgever koopt daartoe goederen en diensten in van derden en maakt zelf kosten. De uitgever ontvangt hiertegenover een opbrengst die bestaat uit de hoeveelheid verkochte boeken vermenigvuldigd met de betrokken prijs (ex. BTW). De verkoopprijs bevat een winstopslag. Tevens ontvangt de uitgever een huurvergoeding van de boekhandels die boeken verhuren. De geproduceerde schoolboeken komen bij de leerlingen terecht, rechtstreeks via de boekhandel, via een IBF of via een EBF. Een IBF koopt boeken in bij de boekhandel en ontvangt daarbij een beperkte korting. Deze boeken worden tegen de marktprijs doorverkocht aan de ouders (werkboeken) of verhuurd ((leerboeken). Het huurpercentage wordt bepaald door de gekozen afschrijvingsperiode, afdracht aan uitgevers (bij IBF=0%) en winstopslag (bij IBF=0%). Met gebruikmaking van aanwezige personeelscapaciteit wordt een IBF geëxploiteerd. Een EBF is eigendom van een boekhandel. Deze koopt boeken in met de gangbare (thans variabele) korting bij de uitgever. Ook hier geldt dat de werkboeken worden doorverkocht aan de ouders en de leerboeken worden verhuurd op basis van dezelfde determinanten als bij een IBF, met dien verstande dat de afschrijvingstermijn veelal iets korter is, een huurvergoeding ad 3,75% wordt afgedragen en er sprake is van een winstopslag. De ouders ontvangen een factuur van het EBF (=boekhandel).

De systeemanalyse verloopt als volgt:

Fase1: het opstellen van een model waarin de relaties tussen de verschillende geledingen in de bedrijfskolom worden beschreven en waarin de gedragingen van iedere geleding worden geëxpliciteerd.

Fase 2: het kiezen van bepaalde waarden voor de parameters van het model. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen parameters, die externe omstandigheden moeten vertalen naar de bedrijfskolom en parameters die gedrag binnen de bedrijfskolom beschrijven.

Fase 3: het formuleren van randvoorwaarden waaraan bepaalde parameters moeten voldoen, opdat zij acceptabel zijn.

Fase 4: het simuleren van de realiteit in 2005 met behulp van het model en zijn parameters, zoals bepaald in de fasen 1 en 2.

Fase 5: het beoordelen van de uitkomsten in het licht van de randvoorwaarden die aan de belangrijkste doelvariabelen zijn gesteld in fase 3. Eventueel het opnieuw doorlopen van de procedure met gewijzigde parameters, omdat één of meerdere randvoorwaarden is over- of onderschreden, net zo lang tot aan de randvoorwaarden is voldaan.

In fase 2 hebben wij uiteindelijk de volgende waarden gehanteerd die voor het jaar 2005 relevant worden geacht:

1. Procentueel aandeel EBF = 0,65, IBF = 0,30 en KV = 0,05;
2. Gemiddelde prijs (incl. BTW) van een leerboek (huurboek) = € 32,70 met een jaarlijkse waardevermindering van 25%;
3. Gemiddelde prijs (incl. BTW) van een werkboek € 14,90 met een jaarlijkse waardevermindering van 100%;
4. Verhouding huur en koop binnen EBF en IBF identiek;
5. Huurpercentage EBF 30%; huurpercentage IBF 25%;
6. Huurafracht EBF aan uitgevers 3,75%;
7. Gebruikskosten KV per jaar = 25% nieuwwaarde pakket;
8. Gemiddelde bruto winstmarge uitgevers: 17%

Gehanteerde randvoorwaarden:

1. Pakketprijs EBF > € 310
2. Omzet uitgevers > € 140 miljoen
3. Pakketprijs IBF < EBF

Opm. KV = koop/verkoop bij zelfvoorziening