

ANTWERPSE BOEKHANDELS, BIBLIOTHEKEN EN BOEKENBEURS. VRIENDEN OF VIJANDEN?

In welke mate beïnvloedt de Boekenbeurs de boekenverkoop in de boekhandels? Zijn bibliotheekbezoekers *die-hard* ontleners of stappen ze ook nog wel eens een boekhandel binnen? En wat zijn eigenlijk de doorslaggevende argumenten om al dan niet een boek te kopen? Dit is het onderwerp van een verkennend onderzoek van twee studentes aan de UA.

In opdracht van Boek.be en in het kader van een masterscriptie Cultuurmanagement aan de Universiteit Antwerpen hebben studentes Liesbeth Johnson en Katrijn Cools het koop, leen- en leesgedrag van de Antwerpse boekenconsument onderzocht. Ze brachten de profielen van de gebruikers van de boekhandel, de Boekenbeurs en de bibliotheek in kaart en onderzochten hun onderlinge relatie.

De studie vertrekt vanuit een aantal basisvragen zoals: Waarom kopen of lenen mensen boeken? Waarom doen ze het niet? Over welke boeken gaat het? En wat beïnvloedt de keuze om een bepaald boek aan te kopen of te lenen? Is er een uitgesproken voorkeur voor de bibliotheek, de boekhandel of Boekenbeurs? En wat is de impact van de Boekenbeurs op het koop- en leengedrag in de Antwerpse boekhandels en bibliotheken?

Methode van onderzoek

Het onderzoek werd uitgevoerd voor de regio Antwerpen. Concreet betekent dit de stad Antwerpen met de 9 districten en een aantal randgemeenten. De respondenten werden op drie verschillende locaties gerekruteerd: op de Boekenbeurs, in de boekhandel en in de bibliotheek. De laatste twee groepen werden persoonlijk aangesproken, de respondenten op de Boekenbeurs werden via e-mail gevraagd deel te nemen aan het onderzoek. Deze resultaten kunnen beschouwd worden als een *verkenning* voor een breder en grootschaliger onderzoek. De vaststellingen dienen dan ook *indicatief* geïnterpreteerd te worden

De resultaten

Via een enquête werd nagegaan hoe de verschillende respondenten omgaan met boeken: hoeveel lezen ze, wat kopen ze, hoeveel kopen ze, hoeveel ontlenen ze, ...

- LEZEN - De respondenten lezen tussen een half uurtje en twee uur per dag.
- AANTAL AANKOPEN - De drie groepen kopen meerdere malen per jaar boeken. De Boekenbeursrespondenten beperken hun aankopen dus niet enkel tot de Boekenbeurs. Het percentage respondenten van de bibliotheek dat nooit boeken koopt, bedraagt slechts 12,7 %. Qua koopvolume blijken de Boekenbeursrespondenten meer boeken te kopen dan de andere twee groepen.
- WAAR KOPEN - De overgrote meerderheid van de respondenten gaf aan voornamelijk boeken te kopen in boekhandelketens (Club, Fnac, Standaard Boekhandel, ...). Onafhankelijke boekhandels blijken hun publiek vooral bij de boekhandelrespondenten te vinden. Internetboekhandels komen opvallend weinig voor.
- POPULAIRSTE GENRES
 - In de categorie fictie zijn de populairste genres om te kopen: literaire romans, historische/biografische romans en thrillers. Dit laatste genre is vooral gegeerd door Boekenbeursrespondenten. Liefdes- en streekromans worden beduidend meer ontleend dan gekocht
 - In de categorie non-fictie zijn de populairste genres om te kopen: reisgidsen, boeken over kunst, cultuur en geschiedenis en kookboeken. Dit laatste genre wordt vooral gekocht en veel minder geleend.

- **DOEL VAN KOPEN** - De respondenten kopen voornamelijk boeken voor ontspanning. Op de tweede plaats kopen respondenten boeken als informatiebron. Het percentage dat boeken koopt als geschenk ligt opvallend laag.
- **WAAROM EEN BOEK KOPEN** - Wat is het doorslaggevend argument om een boek te kopen? Voor de meeste respondenten is dit het onderwerp en genre van het boek. Daarnaast is ook de informatie op de achterflap en het advies van iemand uit de omgeving van invloed bij de keuze. Het advies van de boekverkoper daarentegen wordt niet als doorslaggevend beschouwd.
- **BEZOEK BOEKHANDEL** - Het merendeel van de respondenten die een boekhandel bezoeken, gaat over tot aankoop. Slecht 2 % van de ondervraagde Boekenbeursbezoekers en 8,2 % van de ondervraagde bibliotheekbezoekers gaan nooit naar een boekhandel. De belangrijkste redenen waarom de respondenten een bezoek brengen aan de boekhandel zijn 'om wat rond te kijken' of 'op zoek naar een specifiek boek'
- **BEZOEK BOEKENBEURS** - 23,6 % van de bibliotheekrespondenten en 25 % van de boekhandelrespondenten gaan ook naar de Boekenbeurs. De motivaties om de Boekenbeurs te bezoeken verschillen licht tussen de drie groepen. Algemeen scoort 'om wat rond te kijken' het hoogste. Toch gaat de meerderheid wel over tot aankoop. De bibliotheek- en boekhandelrespondenten komen voor het ruime assortiment, en de Boekenbeursrespondenten zelf vinden de nieuwe publicaties dan weer het interessantst.
- **BEZOEK BIBLIOTHEEK** – 64,1% van de Boekenbeursrespondenten en 67,3 % van de boekhandelrespondenten hebben ook een bibliotheek bezocht. De respondenten gaven aan het ruime assortiment van de bibliotheek te waarderen, maar ook de lage kostprijs. De respondenten geven tevens aan de bibliotheek te gebruiken om informatie in te winnen over bepaalde onderwerpen.
- **LOOPSTROOM** - De groep die louter naar de Boekenbeurs gaat, zonder ook een bezoek te brengen aan de boekhandel of bibliotheek, is minimaal. De ondervraagde Boekenbeursbezoekers maken het meest gebruik van de drie kanalen (ze gaan ook naar de bibliotheek en de boekhandel). De Boekenbeurs blijkt volgens deze studie dus niet noodzakelijk een concurrent te zijn voor de Antwerpse boekhandel, aangezien de respondenten die de Boekenbeurs bezoeken ook de boekhandel bezoeken. Het ondervraagde boekhandelcliënteel is dan weer eerder trouw aan de boekhandel. Zij beperken zich vaker tot de boekhandel om hun boeken aan te kopen.

Het is voor het eerst dat deze drie groepen naast elkaar worden gelegd en de relatie tussen lenen en kopen wordt onderzocht. Het onderzoek levert interessant materiaal op voor boekhandelaars, bibliothecarissen en iedereen die Antwerpen als boekenstad een warm hart toedraagt. Uit een breder opgezet onderzoek zouden mogelijk meer aanbevelingen kunnen gedistilleerd worden om zo een positieve synergie tussen boekhandel, bibliotheek en Boekenbeurs te creëren.

Perscontact Boek.be

Luc Tessens
Vlaamse Boekverkopersbond
mail: luc.tessens@boek.be
tel: 03 287 66 90

Geert Joris
Boek.be
mail: geert.joris@boek.be
tel.: 03 287 66 76