

A. Heertje

De economie van het schoolboek

De Academische Boekengids 25, februari 2001, pp. 13.

De eerste druk van mijn leerboek *De Kern van de Economie* verscheen in 1961 bij Stenfert Kroese in Leiden. De prijs bedroeg fl.5,20. In 1998 verscheen ten behoeve van de tweede fase in het voortgezet onderwijs de methode *De Kern van de Economie*, in vijf delen voor het havo en in vijf delen voor het vwo. De beide pakketten kostten ongeveer fl.250,-. Tegen mijn zin verhoogt de uitgever, EPN in Houten, de prijzen elk jaar met ongeveer 3%. De ouders betalen zich bont en blauw voor de leerboeken die hun kinderen op school moeten gebruiken.

Er zijn verscheidene factoren die de hoogte van de prijzen van de schoolboeken nadelig beïnvloeden. Laat ik echter vooropstellen dat de fysieke kwaliteit van de boeken in het algemeen sterk is verbeterd. De boeken zien er beter uit, zijn levendiger opgezet, veel beter geïllustreerd en vaak goed gebonden. Over de inhoud moet het oordeel negatiever zijn. Vers in het geheugen liggen nog de discussies over de vele fouten in de boeken voor het vak Algemene Natuurwetenschappen (ANW). Ook op het terrein van mijn eigen vakgebied zijn inhoudelijk ronduit slechte boeken verschenen, geschreven door auteurs die niet van het vak op de hoogte zijn. De fouten in leerboeken werken door in foutieve eindexamenopgaven.

De prijzen van de schoolboeken zijn allereerst hoog omdat de paar grote uitgevers niet met de prijzen concurreren. Min of meer stilzwijgend verhogen zij elk jaar tegelijk de prijzen. Zij laten zich leiden door de stupide overweging dat de boeken door de leraren zijn ingevoerd, zodat een prijsverhoging geen afzetreductie meebrengt. De ouders betalen het gelag. Over het vergroten van hun marktaandeel door aantrekkelijke prijzen, denken de uitgevers niet na. Van de boekenprijs gaat ongeveer 40% naar de boekhandel en andere tussenschakels. De toegevoegde waarde van de boekhandel is in het geval van schoolboeken erg bescheiden. Men noteert vaststaande bestellingen en levert aan vooraf bekende afnemers. De auteurs ontvangen tegenwoordig niet meer dan 8% royalty. De directe productiekosten van de schoolboeken zijn ongeveer 18% van de netto-verkoopprijs, dit is de prijs exclusief BTW. Gemiddeld zijn de marketingkosten en de indirecte kosten niet meer dan 7%, zodat er voor de uitgever een winstmarge blijft in de orde van 25%. Alleen in het geval van een echte flop op de markt is sprake van forse verliezen. Een dergelijke situatie wordt echter vaak uitgelokt door de uitgevers. In het geval van erg hoge prijzen wordt er immers ook weinig verkocht. Dat een relatief lage prijs kan leiden tot grote verkopen heb ik zelf ervaren met mijn boek *Economie in een notendop*, dat onlangs in een oplage van vijfduizend exemplaren voor fl. 17,50 bij Prometheus verscheen. In vier weken was de eerste druk uitverkocht, een maand later al bijna de tweede druk: zo'n tienduizend boeken in twee maanden tijd. Recept: goede uitgever, goede inhoud, leuke omslag en lage prijs.

Wat de schoolboekenmarkt betreft kan nu over twee jaar een ware ommekeer worden verwacht. Een goede methode knoopt nu al aan bij informatietechnologie door een website en door het leveren van een cd-rom. De moderne technologie kan echter ook worden gebruikt om lesmateriaal te distribueren en te leveren. Men kan op de ouderwetse manier complete boeken maken en deze via internet laten bestellen. Langs die weg kan een enorme besparing worden bereikt. Voor de basisvorming hebben wij het boek *Elementaire Economie voor de basisvorming* op deze wijze op de markt gebracht. De traditionele uitgever zou voor dit in vier kleuren uitgevoerde gebonden boek ongeveer fl.80,- vragen. Thieme Nijmegen levert het voor fl.29,50, waarvoor de leerlingen het thuis bezorgd krijgen. In 2000 hebben zij van dit boek tien keer zoveel exemplaren verkocht als in het jaar daarvoor. Wij verwachten dit jaar wederom een dergelijke sprong te kunnen maken. De introductie heeft ons nog inzicht opgeleverd over de merkwaardige afspraken die scholen met de boekhandel maken. Deze komen erop neer dat wanneer de scholen zelf rechtstreeks bij de boekhandel bestellen, 5% van de omzet naar de school gaat. Uit deze pot worden door de school bijzondere uitgaven bestreden. In feite wordt dit ten koste van de ouders gedaan.

Informatietechnologie kan ook worden gebruikt om lesmateriaal rechtstreeks via internet te leveren. De boeken zouden dan volledig verdwijnen. Deze ontwikkeling is vooral te verwachten voor oefenmateriaal dat *up-to-date* moet zijn. Voor de theorie kan dan van traditionele boeken gebruik worden gemaakt, die echter wel tegen lagere prijzen beschikbaar komen dan nu het geval is.

Samenvattend moet ik helaas vaststellen dat de ervaringen die ik heb opgedaan met de uitgevers van schoolboeken in het algemeen niet gunstig zijn uit een oogpunt van prijsvorming. Vooral het ontstaan van enkele grote machtsblokken heeft conservatisme en een autoritaire en arrogante attitude in de hand gewerkt. De prijzen gaan alleen maar omhoog. Het beeld is precies tegengesteld aan dat op andere markten, waar het toepassen van technologie en de concurrentie zorgdragen voor een hoge kwaliteit en steeds lagere prijzen. Mijn verwachting is echter dat in de komende drie jaren ook de markt voor schoolboeken deel gaat uitmaken van de netwerkeconomie en derhalve door de nieuwe dynamiek zal worden opgeschud.

A. Heertje is hoogleraar Geschiedenis van de Economie aan de Universiteit van Amsterdam.