

## **VISIE DOCUMENT** Groep Internetboekverkopers (GI)

### **Inleiding**

Het internet als verkoopkanaal voor de detailhandel heeft de afgelopen jaren een grote vlucht genomen; de boekhandel vormt hierop geen uitzondering. De KBb heeft al die tijd haar leden opgeroepen om mee te gaan in deze ontwikkeling. Enerzijds omdat het internet nieuwe marketing-mogelijkheden biedt om uw boekhandel onder de aandacht te brengen van zowel uw vaste klantenkring als nieuwe doelgroepen, maar anderzijds ook omdat participeren op de digitale snelweg essentieel is geworden voor de detailhandel. Het gedrag van de consument van de 21<sup>e</sup> eeuw is aan verandering onderhevig; de klant wil in toenemende mate thuis producten kopen, op een tijdstip dat hij zelf kiest. Maar er is meer; boekverkopers zullen moeten wennen aan het idee dat in de toekomst ook boeken in toenemende mate digitaal zullen worden; de KBb omarmt het e-boek en is van mening dat dit product gaat zorgen voor additionele omzet voor de boekhandel. Willen we als boekverkopers meegaan in deze ontwikkeling dan is het wel noodzakelijk een goede webwinkel te hebben.

De afgelopen jaren heeft de KBb diverse acties ondernomen om het voortschrijdend proces van digitalisering in de boekhandel te stimuleren; het initiatief voor de ontwikkeling van Boekbalie is hiervan een voorbeeld. Verder is de werkgroep Digitalisering in het leven geroepen, werden er thema-bijeenkomsten gehouden over e-boeken en wordt er hard gewerkt aan de totstandkoming van een digitale “plastic” Boekenbon waarmee ook online betaald kan worden.

In het licht van de ontwikkelingen in de branche roept de KBb zijn leden tevens bij herhaling op serieus werk te maken van de inrichting van een website evenals van verkoopactiviteiten middels het internet. De KBb acht het van belang dat het segment internetboekverkopers als groep binnen de KBb is vertegenwoordigd. Het verbaast dan ook niet dat de KBb het initiatief van internetboekverkopers zelf om te komen tot de Groep Internetboekverkopers binnen de KBb van harte ondersteunt.

### **Omvorming GVA tot GI**

De Groep Internetboekverkopers (GI) komt formeel voort uit de Groep Verzend- en Abonnementhandel (GVA). Deze groep richtte zich voornamelijk op spelers in de zakelijke/educatieve markt. De GVA bestond formeel nog wel, maar fungeerde materieel in eigenlijke zin niet langer. Nu de meeste GVA-leden actief op het internet waren en zijn, lag het voor de hand de GVA om te vormen tot de GI. Aldus is door de ledenvergadering besloten. Met de omvorming van de GVA tot GI zijn de statuten aangepast. De GI-statuten bepalen onder meer het doel (art. 3 lid 1) en wie lid kunnen worden/zijn van de GI ( art. 5 lid 1)

### **Doel/Middelen/Functie GI**

De Groep Internetboekverkopers (GI) heeft tot doel de belangen van de leden (internetboekverkopers) te behartigen. Dit realiseert zij onder meer door:

- het formuleren van gezamenlijke standpunten;
- het bevorderen van totstandkoming en het beschikbaar (doen) stellen van data, databestanden en overige voorzieningen ten behoeve van internetverkoop tegen aanvaardbare kosten;

- het fungeren als adviesorgaan rond internetverkoop en verwante onderwerpen als distributie (infrastructuur), datavoorziening, digitalisering (bijv. formaten), e-boek etc.;
- het vervullen van een functie in het kader van de profilering van internetboekverkopers;
- het vervullen van een platformfunctie;
- het geven van voorlichting en informatie;
- het (doen) verrichten van (markt)onderzoek ( benchmark, ICT en consumentenonderzoek);
- het als ervaringsdeskundig vervullen van een adviesfunctie voor de KBb en zijn leden;
- het vervullen van een (netwerkfunctie) en
- het bevorderen van het opleiding- en ontwikkelingsniveau.

De GI tracht voor de leden en zichzelf daarenboven datgene te verkrijgen dat in hun belang wordt geacht. Hierbij dient het belang van de minderheid voldoende in het oog te worden gehouden.

### **Leden**

In artikel 5 lid 1 van de statuten is bepaald wie als lid van de Groep Internetboekverkopers (GI) kunnen toetreden.

Voorwaarde is derhalve dat men :

1. Pluslid is van de KBb;
2. aanhoudend middels het internet opereert;
3. daadwerkelijk aanbiedt en verkoopt door middel van het internet;
4. een voldoende verscheidenheid aanbiedt;
5. een middels het internet verkocht boek levert door verzending daarvan.

Het bestuur van de GI bepaalt of aan alle voorwaarden is voldaan. Daaraan is bijvoorbeeld niet voldaan als men een website heeft en middels het internet heeft verkocht, maar het boek in de winkel moet worden afgehaald. Ook is daaraan bijvoorbeeld niet voldaan als men slechts bij tijd en wijle middels het internet actief is of een zeer bescheiden assortiment aanbiedt.

Het spreekt voor zich dat een bestelmogelijkheid (winkelwagenfunctie) moet bestaan wil men door middel van het internet kunnen verkopen. Er wordt niet een zekere omzetgrootte uit verkoop middels het internet vereist.

Het is van belang te onderstrepen dat de GI beoogt ruimte te bieden voor internetboekverkopers in al hun verscheidenheid; voor grote en kleinere partijen, voor boekverkopers die zich op een specifiek segment van de markt richten en voor meer internationaal georiënteerde boekverkopers.

### **Contributie**

De contributie voor 2010 zal in eerste aanleg een nader te bepalen, bescheiden bedrag zijn. Het gaat niet aan middelen op te potten. De inkomsten uit contributie zullen toereikend moeten zijn om de kosten te dekken.