

Rampspoed en heropbou van die Afrikaanse boekebedryf. 'n Empiriese ontleding van die verkope van Afrikaanse boeke in die periode 2004-2007

Abstract: *Disaster and recovery in the Afrikaans book industry. An empirical analysis of the sale of Afrikaans books in the period 2004-2007*

The Afrikaans trade (also referred to as "general") book industry suffered a severe setback over the millennium change owing to sharply reduced purchases by educational authorities, public libraries and the largest general book retailer at the time, the C.N.A. Both publishers and book retailers had to revise their product and marketing strategies in order to survive.

A decade has passed since the onset of the crisis. Nielsen BookScan provides comprehensive and accurate sales data for the period 2004 to 2007 for us to evaluate how successfully the role-players (including publishing houses and retailers) have adapted to the changed market forces, and to establish which strategies they adopted.

The political, economic and social climate was favourable to implementing the changes. A prolonged consumer spending boom increased the sale of books, and new investment in retail infrastructure increased the number of book outlets. Emigration reduced the number of Afrikaans speakers in the country, but a renewed interest in their language, history and culture increased the number of Afrikaans book buyers and the average number of books they bought.

Publishers initially sharply reduced their title output and concentrated on books with a wider overall appeal. Previously successful titles were repackaged and republished, often bundled together in two- or three-title omnibuses. Deliberate efforts were made to identify and develop new authors. In contrast to the situation in other smaller languages, few foreign titles were translated into Afrikaans as most Afrikaans speakers preferred to read such books in English.

Much greater emphasis than in the past was placed on putting the Afrikaans book on the shelves of general bookshops. The strategies adopted included more marketing and merchandising support, better terms of trade and forging closer personal relationships with the buyers of these outlets, many of whom were English speaking and not familiar with Afrikaans authors, titles and readers.

Book retailers responded to the change by opening a significant number of new bookshops, many in suburbs dominated by Afrikaans speakers. Exclusive Books increased their range and depth of Afrikaans titles, and new bookseller chains like Fascination Books, PNA and CUM Books gave preference to Afrikaans books and specifically targeted the Afrikaans market.

The result of the strategic repositioning of both publishers and retailers is a blossoming market which has more than doubled in value in the period 2004 to 2007.

1. Inleiding en kontekstualisering

Voor 2004 was dit nie moontlik om op industrievlak ontledings te doen van kleinhandel-boekverkope in Suid-Afrika nie. Elke uitgewery het sy eie fondslus se verkope ontleed, en daaruit afleidings probeer maak wat op die industrie as geheel van toepassing kon wees. Hierdie situasie het einde 2003 verander as gevolg van die toetreding van Nielsen BookScan, wat veral die algemene boek se verkope in detail vaslê en met 'n hoë mate van akkuraatheid ontleed.

Hierdie artikel poog om boekverkopetendense in hierdie periode kwantitatief te beskryf aan die hand van Nielsen BookScan-resultate en ander markontledings, asook om kwalitatiefgesproke sekere faktore wat die groei wat plaasgevind het moontlik gemaak het, uit te lig. Onderhoude is met van die belangrikste rolspelers gevoer om die onderliggende faktore bloot te lê. Ontbrekende inligting is so bekom en benut om die groter konteks te skets waarbinne die kwantitatiewe data geïnterpreteer kan word.

Die eeu-wending was 'n periode van rampspoed vir die Suid-Afrikaanse uitgewersbedryf in die algemeen en die Afrikaanse uitgewerye in die besonder (Barnard, 2005:85). Drie afsonderlike kwessies het gelyktydig na vore gekom, en was gesamentlik rampspoedig vir die bedryf – die radikale daling in besteding op skoolboeke, die drastiese besnoeiing van aankoopbegrotings vir biblioteekboeke, en die daling in voorraadvlakke by die land se grootste boekhandelaar, naamlik die CNA.

Die regering se besteding aan skoolboeke het in 1998 eensklaps met 70% geval. Daarmee het ook die besteding aan Afrikaanse voorgeskrewe boeke, wat vir meer as 60% van die totale inkomste van die Afrikaanse uitgewerye gesorg het, feitlik heeltemal verdwyn.

Biblioteek-aankope het 'n dekade lank jaarliks afgeneem, en weer eens was dit die Afrikaanse boek wat grotendeels die spit moes afbyt. Waar daar in die verlede spesiale voorsiening gemaak is vir die aankope van Afrikaanse boeke, het hierdie beleid in die nuwe bedeling weggeval (De Villiers, 2007).

Die tradisionele reus in die algemene kleinhandel, CNA, het in hierdie periode herhaaldelik finansiële probleme ondervind, en is in 2003 gelikwideer. Die nuwe

eienaars het die bedryf weer op dreef gekry, maar ten koste van meer as 'n honderd winkels, wat permanent gesluit is. Baie van hierdie winkels was op die platteland en in oorwegend Afrikaanssprekende woongebiede geleë; gevolglik was daar 'n beduidende afname in die rakruimte wat vir die Afrikaanse boek beskikbaar gestel is. Voor 2003 het Afrikaanse boeke ongeveer 14% tot die CNA-omset in boeke bygedra (Maree, 2007).

Uitgewers moes hulle publikasie- en bemarkingstrategieë vinnig en ingrypend verander om by die veranderde markomstandighede aan te pas. Dit is nou tien jaar sedert die Afrikaanse uitgewerybedryf homself opnuut in die mark moes posisioneer, en dus 'n geskikte tyd om die vordering daarmee te probeer bepaal.

2. Navorsingsontwerp

Die outeur het as deeltydse analis vir Nielsen BookScan Suid-Afrika toegang tot gedetailleerde verkoopstatistiek vir die periode 2004-2007 (Nielsen, 2007b). As lid van die navorsingspan aan die afdeling Uitgewerswese van die Departement Inligtingkunde aan die Universiteit van Pretoria, wat die 2006 industrie-opnames vir beide die uitgewerybedryf en die boekhandelbedryf onderneem het, het die outeur ook toegang tot sekere bedryfsekonomiese inligting (Galloway, Venter & Struik, 2007a, 2007b). Hierdie bronne stel die outeur in staat om in hierdie artikel 'n empiriese, kwantitatiewe beskrywing van die Afrikaanse boekemark vir die periode 2004-2007 te lewer. Geïdentifiseerde patrone en tendense is verder ontleed deur kwalitatiewe data ingesamel deur middel van onderhoude met uitgewers, boekhandelaars en biblioteekkundiges.

Die Nielsen BookScan verkoopsdatabasis bevat verkoopsinligting van alle produkte waaraan 'n ISBN toegeken is. Produkte soos die volgende is uit die ontledingsdatabasis verwyder: atlasse, pad- en straatkaarte, inkleur- en ander aktiwiteitsboeke, skryfware soos dagbeplanners en nie-boek-produkte soos klankkassette, CD's en videos. Alle inligting aangaande skool- en akademiese boeke is ook uit die ontledingsdatabasis weggelaat, insluitend betreffende studie- en eksamenrigde asook skooluitgawes van literêre titels.

Gegewens oor Christelike boekwinkels was onvoldoende in die aanvanklike Nielsen BookScan-paneel verteenwoordig en hierdie databasis verskaf dus nie 'n betroubare rekord van die verkoop van Christelike boeke nie. Om hierdie rede is alle Christelike boeke uit die ontledingsdatabasis weggelaat.

Net Afrikaanse boeke is in die ontledingsdatabasis opgeneem. Uitgesluit is alle meertalige titels, asook meertalige woordeboeke. Hierna is die databasis verdeel in drie hoofkategorieë: fiksie vir volwassenes, nie-fiksie vir volwassenes en kinderboeke.

Die gekonsolideerde verkoopstatistiek per titel by al die deelnemende boekhandelaars oor 'n periode van 48 maande is gebruik (Nielsen, 2008b). Verkooppsyfers is ontleed en groeikoerse, markaandele en rangordes bepaal aan die hand van die verkoopprijswaardes van die titels.

'n Aantal semi-gestruktureerde onderhoude is met toonaangewende uitgewers, boekhandelaars en biblioteekkundiges gevoer om addisionele agtergrond-inligting, ter kontekstualisering, in te win en hierdie inligting is benut om die kwantitatiewe resultate korrek te interpreteer.

3. Nielsen BookScan SA

Die Whitaker-groep lewer reeds dekades lank bibliografiese dienste aan die Britse boekhandelbedryf deur die beskikbaarstelling van gegewens oor nuwe publikasies, wat dan weekliks in *The Bookseller* gepubliseer word. In die vroeë negentien-negentigerjare het Nielsen BookData hierdie diens uitgebrei deur die weeklikse vaslegging van en verslag-doening oor verkoopsinligting wat hulle per titel in elektroniese formaat van kleinhandelaars ingesamel het. Hierdie diens word deurlopend vanaf 1996 in die Verenigde Koninkryk gelewer.

In 1996 gaan Nielsen BookData UK 'n samewerkingsooreenkomst aan met SAPnet, wat in Suid-Afrika bibliografiese inligting vaslê en versprei, om hierdie diens na Suid-Afrika uit te brei. Die Nielsen BookScan SA-diens tree op 1 Januarie 2004 in werking en verkoopsverslae word sedertdien weekliks aan intekenaars beskikbaar gestel. Uit die weeklikse verslae word ook topverkoperlyste in 'n aantal kategorieë opgestel en aan die media beskikbaar gestel.

Die diens is ook na die VSA (2001), Australië (2001), Ierland (2003) en Nieu-Seeland (2007) uitgebrei om al die groot Engelssprekende lande, uitgesonder Kanada, in te sluit.

Die diens bestaan uit twee databasisse wat deur middel van die ISBN-veld met mekaar verbind word. Uitgewerye is verantwoordelik om hulle nuwe titels op die bibliografiese databasis te registreer, en die sewentien datavelde in te vul volgens die reëls en definisies daarvoor vasgestel.

Boekhandelaars dra weekliks die elektroniese gegewens wat op hul verkoopstelsels vasgelê is aan Nielsen BookScan oor. Nielsen BookScan standaardiseer die verskillende formate waarin die inligting ontvang word en konsolideer dit in een databasis. Daarna word die twee databasisse met mekaar gekoppel en die bibliografiese inligting by die verkoopsinligting gevoeg.

Die voordele van die diens is dat werklike verkope aan die aanskaffings deur die publiek gemeet word, nie aan die aankope deur boekhandelaars nie. Die indeling van verkoopsinligting word wêreldwyd eenvormig aangebied in 'n aantal

produkkategorieë en gedetailleerde produkklasse, wat sinvolle vergelykings oor periodes of tussen lande moontlik maak. 'n Groot hoeveelheid inligting is beskikbaar; ontledings kan oor 'n wye verskeidenheid velde gedoen word; en oor enige verkoopsperiode sedert die totstandkoming van die diens. Sodoende kan verkoopstendense betyds en akkuraat bepaal word.

Die beperkings van die Nielsen BookScan-diens is dat nie alle kleinhandelaars aan die diens deelneem nie. Die verkoopsyfers verteenwoordig dus slegs 'n deel van die mark. In die Verenigde Koninkryk lê die diens meer as 90% van alle kleinhandelverkope vas, in die VSA 75%, in Australië 85% en in Suid-Afrika tans byna 80%.

Die paneel deelnemers is nie konstant nie, aangesien daar gereeld nuwe toetreders is. Die interpretasie van gegewens wat oor 'n langer periode strek, moet dus versigtig gedoen word. Leserskring het in 2006 tot die paneel toetree en 'n wesenlike verskil aan die resultate gemaak, veral wat Afrikaanse titels betref. Dit is moontlik om 'n konstante paneel oor 'n tydperk te definieer en die resultate van slegs hierdie boekhandelaars te ontleed.

'n Verdere faktor wat die gehalte van die inligting kan beïnvloed, is dat die diens staatmaak op uitgewerye om bibliografiese gegewens volledig en korrek te verskaf. Die reëls wat daarvoor vasgelê is, word nie altyd deur almal konsekwent gevolg nie.

4. Sosio-ekonomiese agtergrond

Die periode 2004-2007 was om verskeie redes 'n bloeityd in die Suid-Afrikaanse ekonomie en van groot belang vir die plaaslike boekebedryf.

Die ekonomie was sterk en verbruikersbesteding buitengewoon hoog. Die algemene kleinhandel het besonder goed gevaar, en groot beleggings is in nuwe winkelsentrums en ander kleinhandelafsetpunte gemaak. Ook die boekekleinhandel het sy aantal afsetpunte beduidend uitgebrei en sodoende aan uitgewerye groter toegang tot die mark verleen.

Die sterk toename in die vraag na Afrikaanse boeke deur die algemene publiek het uitgewerye gehelp om hul nuwe strategieë toe te pas en aan die mark te toets. Die periode 2004-2007 val grootliks saam met die implementering van hierdie nuwe strategieë.

Op demografiese gebied het die profiel van die Afrikaanssprekende wit persoon die laaste dekade ingrypend verander. Emigrasie het daartoe gelei dat veral in die ouderdomsgroep 25 tot 40 jaar daar 'n beduidende afname in getalle was, veral in die meer goeiede deel van die bevolking. Ook die aantal kinders onder 15 jaar toon 'n beduidende daling in getalle. Die Suid-Afrikaanse Instituut vir

Rasseverhoudinge beraam dat van 'n totale wit bevolking van 4 600 000 in 1995, ongeveer 800 000 die land verlaat het tussen 1995 en 2005, wat 'n afname van 17% in dié bevolkingsgroep meebring het (Preece 2007:65). As die All Media and Products Study (AMPS) se 2003-markopname op hierdie syfer toegepas word, dui dit op 'n verlies van 76 000 wit Afrikaanse boekkopers oor die dekade tot 2005 (SAARF, 2007). Die toename in boekverkope het dus plaasgevind in 'n periode waarin die aantal Afrikaanssprekendes in die land beduidend afgeneem het. Meer van die Afrikaanssprekendes wat in die land agtergebly het, het dus begin boeke koop, of die bestaande boekkopers het gemiddeld meer boeke gekoop.

5. Koopatrone van Afrikaanssprekendes in Suid-Afrika

In 2004 is 'n omvattende ontleding van die koopatrone van Afrikaanssprekendes aan die hand van die 2003 AMPS-markopname gedoen (Struik, 2004). Die inligting in hierdie afdeling is op hierdie markopname gegrond.

Slegs 9,4% van die totale Suid-Afrikaanse bevolking ouer as 16 jaar koop ten minste een boek per jaar. Vir Afrikaanssprekendes is die vergelykende syfer 14,6% en vir Engelssprekendes 24,4%.

As die demografie van Afrikaanssprekendes in ag geneem word, blyk dit dat bruin Afrikaanssprekendes geografies baie min toegang tot boekafsetpunte het en dat hulle ekonomies in so 'n mate agtergeblewe is dat hulle onwaarskynlike boekkopers is. As gevolg hiervan kon bruin Afrikaanssprekendes nie ingesluit word by die onderstaande ontleding nie en val die fokus slegs op wit Afrikaanssprekendes.

Van die wit bevolking van 4 185 000 in 2003 was 1 007 000 (24,1%) boekkopers. Van die wit boekkopers het 53,6% hul huistaal as Engels aangegee, en 46,4% as Afrikaans. Afrikaanssprekendes het gemiddeld 10,20 boeke per jaar gekoop, en Engelssprekendes 9,96. Hieruit kan afgelei word dat Afrikaanssprekendes verantwoordelik was vir 48% van alle boeke wat daardie jaar deur alle wittes aangekoop is. 'n Effens kleiner persentasie (16,9%) Afrikaanssprekende boekkopers as Engelssprekendes (18,3%) is baie gereelde kopers van boeke (gemiddeld 28 boeke per jaar).

Boek-aankope is hoofsaaklik beperk tot die hoër lewensstylgroepe (LSM). Die boonste twee groepe (LSM 9 en 10) doen 58,4% van alle boek-aankope, LSM 8 17,4% en LSM 7 18,5%.

'n Markopname wat deur een van die groter boekhandelaars gedoen is en waarby meer as 10 000 boekkopers ingesluit is, toon dat 29,7% van Afrikaanssprekende huisgesinne slegs Afrikaanse boeke koop, en 69,0% beide Afrikaanse en Engelse boeke. 1,2% koop slegs Engelse boeke. In huisgesinne waar beide Engels en

Afrikaans die moedertaal is, koop 78,7% van huishoudings beide Afrikaanse en Engelse boeke, en 21,3% slegs Engelse boeke. Van huishoudings wat slegs Engels as huistaal het, koop net 3,7% soms 'n Afrikaanse boek, partymaal as 'n geskenk vir iemand anders.

Nie net wat die getal Afrikaanssprekendes betref nie, maar ook wat hulle koopgewoontes betref, word die potensiële mark vir die Afrikaanse boek steeds kleiner. Nogtans neem die verkope van Afrikaanse boeke toe, wat dui op 'n groter bewuswording van die produk onder Afrikaanssprekendes en 'n groter penetrasie van die mark. Afrikaanssprekendes wat boeke koop, koop gemiddeld meer boeke as in die verlede, en / of mense wat in die verlede nie Afrikaanse boeke gekoop het nie, koop nou Afrikaanse boeke.

6. Faktore wat groei in die industrie en die mark gedryf het

Uit die onderhoude met leidinggewende boekhandelaars en uitgewers het drie belangrike faktore wat die groei in die mark moontlik gemaak het, na vore gekom. Eerstens was die algemene ekonomiese klimaat baie gunstig vir kleinhandelbesteding en dus vir 'n herposisionering van beide uitgewerye en kleinhandelaars in die mark. Tweedens het boekhandelaars hul aantal afsetpunte vir die eerste keer na oorwegend Afrikaanssprekende woongebiede uitgebrei, en meer klem op die bemarking van die Afrikaanse boek geplaas. Derdens het uitgewerye meer klem op die Afrikaanse algemene mark geplaas, hul fondslyste aansienlik uitgebrei, hul bemarkingstrategieë aangepas en alternatiewe verkoopskanale ontgin om hul produkte aan 'n wyer publiek bekend te stel.

Gedetailleerde verkoopsontleding oor die vierjaarperiode toon egter dat die groei in verkoopswaarde in die derde kwartaal van 2007 begin afneem het. Rentekoersverhogings het verbruikersbesteding begin demp, en die algehele vertrouensindeks van beide verbruikers en die sakewêreld het teruggesak. In elk van die drie produkkategorieë is minder titels in 2007 as in 2006 gepubliseer, en het die nuwe titels verhoudingsgewys minder tot totale verkope bygedra as in voorafgaande jare.

7. Verkoopskanale

Daar word tussen vyf soorte verspreidingskanale onderskei: Boekhandelaars, posbemarkers, internetboekverskaffers, biblioteekleweransiers en diverse ander nie-boekspesifieke kleinhandelaars. In 2007 is bereken dat hierdie verskillende soorte kanale as volg bydra tot totale boekverkope (Struik, 2008):

* Hierdie syfers sluit die verkope van nie-Nielsen Bookscan-paneellede in, en verskil daarom van die markaandeelde elders genoem.

| | |
|------------------------------|-----|
| Boekhandelaars | 68% |
| Posbemarkers en boekklubs | 12% |
| Internetboekverskaffers | 5% |
| Biblioteekleweransiers | 3% |
| Ander diverse verkoopskanale | 12% |

Selfs in die vroeë negentigerjare is die beskikbaarheid van die Afrikaanse boek in die algemene boekhandel as 'n noodtoestand beskryf (Steyn & Scannell, 1992:508). Met die uitbou van die bedryf in die dekades sedert 1950 is min belê in die vestiging van 'n kleinhandelnetwerk wat primêr op die algemene boek toegespits is; afsetpunte vir skoolboeke en akademiese handboeke het die algemene boek as 'n sekondêre produkkategorie bemark, en toe die skoolboekmark onder druk kom, was die algemene boek ook slagoffer.

Die algemene boekkleinhandelgroepe wat bestaan het, is hoofsaaklik deur Engelssprekendes besit en bestuur, en die Afrikaanse boek het baie moeilik toegang gekry tot voldoende winkelrakspasie. Verder is Afrikaanse boeke meesal almal saam in een rak te koop aangebied, en nie volgens onderwerp of genre nie. Een van die gevolge hiervan was dat Afrikaanssprekendes wat boeke oor 'n spesifieke onderwerp gesoek het, soms nie besef het dat daar ook boeke in Afrikaans oor die onderwerp beskikbaar was nie.

Suid-Afrika is 'n groot land, met relatief min boekkopers. Die Afrikaanssprekende boekkoper is, behalwe vir 'n paar streke soos Bloemfontein, die oostelike en noordelike voorstede van Pretoria en die Boland en noordelike voorstede van Kaapstad, yl gesaai. Die bemarking en verspreiding van veral die Afrikaanse boek verg dus baie toewyding en geld.

Uitgewerye het meer klem begin plaas op gereelde en beter beplande kontak met kleinhandelaars in die groter metropolitaanse gebiede. Deur gereelde besoeke en die voortdurende monitering van en hulp met rakversorging is om rakspasie meegeeding met groot internasionale uitgewers. Handelsterme is aangepas om in lyn te kom met dit wat die internasionale uitgewerye hul afsetpunte aanbied. Kleiner uitgewerye het begin om meer van derdeparty-spesialisbemarkingsorganisasies soos Blue Weaver en Quartet gebruik te maak om hul boeke deurlopend onder die aandag van boekhandelaars te bring.

Uitgewerye het hul verspreidingsnetwerke gekonsolideer om koste te bespaar. Kleiner uitgewerye het toegang gekry tot die infrastrukture van die groter groepe, en kon daardeur makliker toegang tot die mark kry.

Sommige boekhandelaars het hul bestelprosedures aangepas en hul aanvangsbestellings sentraal bepaal om te verseker dat afgeleë winkels nie agterbly in hul aanbieding van nuwe titels nie.

7.1 Boekklub-uitgewerye

In die negentien-vyftiger- en -sestigerjare het boekklub-uitgewerye 'n groot rol gespeel in die voorsiening van Afrikaanse algemene ontspanningslektuur. Op hul hoogtepunt het J.P. van der Walt en Daan Retief saam meer as 170 000 lede gehad, wat maandeliks 'n Afrikaanse boek oor die pos ontvang het (De Wet, 2007; Jacklin, 2007). Die koms van Leserskring in die tagtigerjare het die klubkonsep uitgebrei deur aan lede 'n wyer keuse boeke aan te bied en ook nie-fiksietitels in hul katalogus op te neem. Die ledetal van Leserskring het in die laat 1980s by 180 000 gedraai (Steyn & Scannell, 1992:495-502).

In ooreenstemming met wêreldtendense is verbruikers vandag traag om hulle te verbind tot die aankoop van 'n aantal titels, en die ledetal van die opvolgers van JP van der Walt en Daan Retief, onderskeidelik LAPA Uitgewers en Mike Jacklin Ondernemings, het in 2004 saam minder as 20 000 lede gehad. Albei boekklubs het hul sakemodel aangepas en bied nou ook per katalogus 'n wye verskeidenheid nie-boekklubtitels aan intekenaars.

Boekklubs het ook baat gevind by die gunstige ekonomiese klimaat. Ledetalle het matig toegeneem, asook die gemiddelde jaarlikse besteding per lid. Die uitgewerye het hul publikasieprogramme geleidelik verhoog van ongeveer 240 titels in 2004 tot net meer as 400 titels in 2007. Die gemiddelde oplaag per titel bly egter konstant op ongeveer 2 000. Albei boekklub-uitgewerye spits hul hoofsaaklik op romantiese fiksie en kinderboeke toe. Mike Jacklin Ondernemings publiseer net vertaalde oorsese titels en ko-publikasies, terwyl LAPA al sy fiksie plaaslik werf, asook 50% van sy kinderboeke en 70% van sy nie-fiksietitels. Waar J.P. van der Walt feitlik uitsluitlik vir sy klublede gepubliseer het, het LAPA ook die algemene mark betree en verkoop tans meer as 50% van sy boeke aan kleinhandelaars.

Boekklub-uitgewerye speel 'n belangrike rol in die heropbou van die bedryf. Hul lede kom meer uit die laerinkomste – (LSM 6 en 7) kategorieë as die gemiddelde boekkoper, en is dikwels nuwe lesers van ontspanningslektuur. Baie is omhoogstrewend (“aspirational”) en vorder later tot die koop van boeke via meer tradisionele kleinhandelverkoopkanale.

As volfiliaal van die ATKV het LAPA benewens sy kommersiële doelstellings ook 'n kulturele missie: die bevordering van Afrikaans. Aspirantskrywers met talent word deur skryfskole en mentorskap van redaksionele personeel ontwikkel, en debuutskrywers lewer 'n beduidende deel van gepubliseerde titels.

7.2 Leserskring

Leserskring verskil van bogenoemde boekklubs daarin dat dit nie self uitgee nie, maar al hul boeke by uitgewerye aankoop. Deurdat hulle bereid is om reeds voor publikasie hulle tot die aankoop van 'n beduidende aantal eksemplare van spesifieke titels te verbind, maak hulle die publikasie van sulke titels moontlik. Hierdie rol het nie in die ondersoekperiode verander nie; dit het wel belangriker geword, omdat dit 'n vaste inkomstebasis gebied het in tye toe uitgewerye se historiese inkomstestrome opgedroog het. Hoewel Leserskring op 'n stadium net soveel lede as die ander boekklubs saam gehad het, was sy bydrae tot verkope groter omdat Leserskring-lede 'n aansienlik hoër besteding per jaar gehad het.

Teenoor die piek wat in die tagtigerjare bereik is, was die aantal lede in 2004 aansienlik minder, alhoewel die daling nie so groot was as by die boekklub-uitgewerye nie. In die periode 2004-2007 neem die aantal lede geleidelik toe, asook die gemiddelde besteding per lid. Die LSM 7-lewensstandaardgroep is beter verteenwoordig as die gemiddelde boekkoper (kyk afdeling 5). Anders as die algemene persepsie dit wil hê, weerspieël die geografiese verspreiding van Leserskringlede die algemene verspreiding van Afrikaanse boekkopers. Lede koop hoofsaaklik vanweë die prysvoordeel en die gerief van die posbestel diens, nie omdat hulle beperkte toegang tot boekwinkels het nie (Barnett, 2007).

7.3 Boekekleinhandelnetwerk

Verreweg die meeste algemene boeke word nog steeds deur die kleinhandelnetwerk (met ander woorde via boekwinkels) verkoop. Dit is ook op hierdie terrein wat die infrastruktuur vir die verspreiding van die Afrikaanse boek die meeste uitgebrei het.

Fascination Books het begin 2004 uit 23 winkels bestaan, waarvan 10 geleë was in woongebiede wat oorwegend Afrikaanssprekend was. Einde 2007 was die aantal winkels 30, waarvan 15 in oorwegend Afrikaanse woongebiede. In ooreenstemming met die bedryf het die groep se omset in hierdie periode met net onder 100% toegeneem, maar die verkope van Afrikaanse boeke het met 128% gegroei. Die bydrae wat die verkoop van Afrikaanse boeke tot die totale verkope maak, insluitende die uitskotboeke waarvoor die groep bekend is, het van 10,4% in 2004 tot 11,9% in 2007 toegeneem. Per tak wissel die bydrae van Afrikaans van net meer as 25% tot so laag as 1,2% in 'n oorwegend Engelssprekende woongebied. As uitskotboeke buite rekening gelaat word, lewer Afrikaanse boeke 'n bydrae van 19,7% tot totale volprys-boekverkope. Die 15 winkels in Afrikaanssprekende gebiede dra slegs 57% by tot totale verkope, maar meer as 82% tot die verkope van Afrikaanse boeke (Fascination Books, 2007). Dit is duidelik dat die herpositionering van hierdie groep uitgewerye groter toegang tot die mark vir Afrikaanse boeke verleen het.

Hierdie makliker toegang tot die Afrikaanse mark is nie net beperk tot Fascination Books nie. Die PNA-groep wat ook sterk op Afrikaanse woongebiede konsentreer, veral in die middel-inkomste groepe, het beduidend meer winkels as voorheen. Hierdie groep het 'n aggressiewe uitbreidingsplan uitgevoer en hul aantal winkels van ongeveer 28 in 2004 tot 48 aan die einde van 2007 uitgebrei. Die bydraes wat die Afrikaanse boek tot totale boekverkope lewer, wissel tussen 30% en 40%, en die groep se aandeel van die Afrikaanse boekemark is ongeveer 8%. Exclusive Books het 'n groot aantal nuwe winkels gevestig waarvan enkeles in oorwegend Afrikaanssprekende gebiede. 'n Aantal nuwe onafhanklike boekwinkels, soos Graffiti (Kolonnadesentrum, Montana, Pretoria) en Jasmyn (Hartbeespoortdam), dra ook baie by tot die verkope van Afrikaanse algemene boeke.

Protea Boekhuis fokus meer op die akademiese en skoolboekemark, maar staan nogtans ruim rakspasie aan die Afrikaanse boek af. Boekhuis in Melville en Boeksentrum in Kaapstad konsentreer op die Afrikaanssprekende professionele mark, en bied toegang tot die mark vir die meer gesofistikeerde boek.

7.4 Openbare biblioteke

Ingevolge nuwe wetgewing lewer munisipaliteite sedert 2001 geen biblioteekdienste nie, maar is die provinsiale regerings daarmee belas. Provinsies se begrotings het nie voorsiening vir hierdie addisionele verantwoordelikheid gemaak nie, en tot en met 2005 is weinig fondse beskikbaar gestel en waarmee slegs die bestaande strukture in stand gehou is. Sedert 2007 kry elke provinsie 'n bedrag van die nasionale Departement van Kuns en Kultuur om aan die lewering van biblioteekdienste te bestee. Die oorgrote meerderheid van hierdie geld word aan salarisse bestee, met min wat oorbly vir boekaankope. In die meeste provinsies het die openbare biblioteekdiens grootliks in onbruik verval, en dit is slegs in die Wes-Kaap waar nog 'n omvattende diens aan die algemene publiek gelewer word en waar redelik betroubare statistiek beskikbaar is. Ontledings toon dat 4,2% van boekaankope in Suid-Afrika deur openbare biblioteke gedoen word (Struik *et al.*, 2007). In 1996 was die bydrae nog 8% (Kirkpatrick, 2000).

Die Wes-Kaapse Provinsiale Biblioteekdiens se klem lê op die jeug en op voorheen benadeelde gemeenskappe, veral in klein plattelandse gemeenskappe sonder enige biblioteke. Baie van hierdie gemeenskappe is Afrikaanssprekend, en gevolglik word tans tot 40% van die aankoopbegroting aan Afrikaanse boeke bestee. Byna 45% van biblioteekgebruikers is jonger as 18 jaar. In 2003/4 kon die begroting vir Afrikaanse jeugboeke nie ten volle bestee word nie as gevolg van 'n tekort aan titels. Vandag is die titelaanbod so ruim dat die aankoopbegroting met 'n aansienlike bedrag te kort skiet om in die behoefte te voorsien (De Villiers, 2007).

7.5 Alternatiewe verkoopskanale

Dit is opvallend dat veral die kleiner uitgewerye hul afhanklikheid van die tradisionele boekverspreidingkanale verminder deur alternatiewe verkoopskanale te ontgin. Kolporteurs bied boeke op skoolfunksies en kunstefeeste aan. Geskenkwinkels, apteke, museums en soortgelyke nie-tradisionele afsetpunte is verantwoordelik vir meer as 30% van die kleiner uitgewerye se verkope (De Wet, 2007; Maree, 2007; Metz, 2007).

8. Uitgewerstrategieë

In die oorgangperiode sedert 1998 het die landskap van Afrikaanse uitgewerye ingrypend verander. Sommige uitgewerye het verdwyn, soos Perskor, Queillierie, Kagiso-HAUM en Readers' Digest. Nuwe uitgewerye het na vore gekom, elkeen met 'n gefokusde publikasieprogram, soos Fantasi (1997) wat uitsluitlik kinderboeke uitgee, Metz (1998) wat fokus op nie-fiksie-nutsboeke en Protea Boekhuis (1999) wat beide fiksie en nie-fiksie uitgee, maar veral sterk fokus op Afrikaanse fiksie. 'n Bestaande uitgewery soos LAPA het sy publikasieprogram uitgebrei om benewens sy tradisionele boekklubmark ook die algemene kleinhandelmark te kan bedien. Die enigste groot Afrikaanse uitgewery wat die aanpassing suksesvol deurgevoer het, was NB-Uitgewers. Waar dit voor 1998 baie swaar gesteun het op voorgeskrewe skoolboeke en biblioteeklewering, het dit in 2007 'n markaandeel van tot 80% in sekere nisse in die mark vir verbruikersboeke behaal. NB-Uitgewers het daarin geslaag om beduidende hoeveelhede Afrikaanse boeke op die winkelrakke van wesenlik Engelstalige boekwinkels te kry (Van Zyl, 2007, Collings, 2007).

Die eerste reaksie op die ineenstorting van die mark in 1998 was die drastiese inkorting van die aantal titels uitgegee. So byvoorbeeld het die aantal kinder- en jeugprosa-titels van gemiddeld 130 per jaar in die jare voor 1997 eensklaps tot 70 per jaar in die jare 1999 tot 2001 verminder (Snyman & Venter, 2004:123), om daarna weer tot 106 in 2006 aan te groei.

Die tradisionele uitgewerye het toenemend meertalig in Afrikaans en Engels begin uitgee, meesal deur parallelle uitgawes in die twee tale, hoewel sekere titels net in Engels uitgegee is. Kopublikasie-ooreenkomste vir beide tale is met oorsese uitgewers gesluit, veral ten opsigte van geïllustreerde kinderboeke. Engelse vertalings van werke deur bekende Afrikaanse skrywers soos onder andere Dalene Matthee, Marita van der Vyver, Marlene van Niekerk en André Brink is met welslae plaaslik gepubliseer. Die omgekeerde strategie, die vertaling van bekende skrywers se titels na Afrikaans, het feitlik nie voorgekom nie, behalwe in die geval van die Christelike boek. Uitsonderings is Pamela Jooste se *Môrester* (uitgegee deur Umuzi) en Paulo Coelho se *Die Alchemis* (deur Aardvark).

Die verskillende algemene uitgewerye van die Via Afrika-groep (dié afdeling van Naspers waarin die boekuitgewerye versamel is) het voor 1998 as onafhanklike bedrywe gefungeer. Hierdie uitgewerye is met behoud van die onderskeie drukname, selfstandige besluitreg en onderlinge mededinging in een oorkoepelende struktuur, NB-Uitgewers, saamgevoeg (Van Zyl, 2007:93). Nuwe drukname, soos Jasmyn, Mirre en Hartklop, is geskep en in handelsname vir soortgelyke titels (in hierdie geval liefdesromans) ontwikkel, waardeur kruisbemarking vergemaklik is.

Uitgewerye het elkeen 'n paar nisse probeer vind waarin hulle kon domineer. Fantasi gee net kinderboeke uit, Metz slegs nie-fiksie in handwerk, gesinsorg en kuns.

Protea Boekhuis gee 'n groot verskeidenheid titels uit in beide tale oor 'n hele aantal produkkategorieë en onderwerpe heen. Die klem lê sterk op plaaslike geskiedenis en biografieë van Suid-Afrikaanse leiers. Van die oplaes is baie laag, tot so min as 300 eksemplare, en word digitaal gedruk (Ferreira, 2007).

Reeds voor 1998 is die stigma aan ontspanningsliteratuur en formuleliteratuur verwyder. Romantiese liefdesverhale en ook erotiese verhale het 'n vinnige toegang tot die mark gebied. Baie hiervan is herverpakkings van boeke wat dekades gelede verskyn het. Sketse en ligte verse met humor as hoofbestanddeel het byval gevind. Deon Meyer is die mees suksesvolle skrywer van speurverhale (terwyl ander plaaslike skrywers, soos Chris Moolman, Alex Muller en François Bloemhof, nie in dieselfde mate sukses met hierdie genrefiksie behaal het nie).

Ook wat jeugliteratuur betref, is na die verlede teruggegryp met heruitgawes van die *Maasdorp*-, *Trompie*- en *Saartjie*-reekse.

'n Verdere verwickeling was die toetrede van uitgewerye met internasionale bande tot die Afrikaanse algemene boekemark. The Penguin Group (South Africa) behaal sukses met enkele bekende Afrikaanse skrywers asook met 'n paar debuutskrywers, en Random House vestig 'n inheemse uitgewery met die druknaam Umuzi, wat ook in Afrikaans uitgee.

Die een strategie wat werklik standhoudende groei kan bewerkstellig is die identifikasie en ontwikkeling van nuwe talent. Uitgewers is dit eens dat die tekort aan werklik kundige skrywers die grootste faktor is wat die verdere uitbou van die mark strem. Al die groot uitgewerye meld dat die ontwikkeling van debuutskrywers 'n fokusarea in hul groeistrategieë is.

LAPA het sedert 2004 'n redaksielid in diens wie se uitsluitlike verantwoordelikheid dit is om aspirant romantiese fiksieskrywers vanaf die konsepsionalisering- en beplanningsfase van 'n manuskrip tot by die finale redigering daarvan by te staan. Hierdie "manuskripfabriek" het in die periode 2004-2007 uit 48 pogings 39 gepubliseerde manuskripte opgelewer (Britz, 2008).

Waar die klem in die verlede op bemarking en verspreiding deur sentrale aankope aan byvoorbeeld CNA en Leserskring geplaas is, is uitgewerye nou gedwing om op winkelvlak hul produkte te bemark. Bemarking- en verspreidingskoste het toegeneem, en groter handelkortings moet aan die kleinhandelaar afgestaan word om rakspasie te bekom.

9. Internasionale vergelykings tussen produkkategorieë

Nielsen BookScan onderskei tussen drie hoofprodukkategorieë: fiksie vir volwassenes; nie-fiksie vir volwassenes, en kinderboeke. In 2006 het hierdie drie produkkategorieë soos volg bygedra tot totale verkope in terme van verkoopswaarde (Nielsen, 2007c:14):

Tabel 1 Internasionale verkoopsamestelling per produkkategorie*

| Land | Volwassene fiksie | Volwassene nie-fiksie | Kinderboeke |
|---------------------|-------------------|-----------------------|-------------|
| Suid-Afrika | 22,2% | 58,5% | 19,3% |
| Verenigde Koninkryk | 31,4% | 46,1% | 22,5% |
| Verenigde State | 27,1% | 50,0% | 22,9% |
| Australië | 29,3% | 37,7% | 33,0% |
| Ierland | 32,0% | 47,9% | 20,1% |

* Hierdie internasionale vergelykings sluit kartografiese produkte en aktiwiteitsboeke in.

Suid-Afrika wyk af van die internasionale tendens in soverre die bevolking in verhouding tot ander ontwikkelde lande relatief minder volwassene fiksie en kinderboeke koop, en beduidend meer volwassene nie-fiksie. Lees vir ontspanning kom dus minder in Suid-Afrika voor as in hierdie lande. Daar is aanduidings dat die verkope van fiksie in verhouding tot nie-fiksie toeneem namate die mark volwasse word. Die rede hiervoor is nog nie bepaal nie en is waarskynlik aan sowel ekonomiese en kulturele faktore as titelaanbod toe te skryf.

Tabel 2 Vergelykings tussen die Suid-Afrikaanse verkoopsamestelling van Afrikaanse en Engelse boeke

As onderskei word tussen die relatiewe bydrae wat die onderskeie kategorieë tot die verkope van plaaslike gepubliseerde Afrikaanse en Engelse boeke in Suid-Afrika maak, lewer dit die volgende resultaat op (Nielsen, 2007a:24, 28; Nielsen, 2008a):

| | Volwasse fiksie | | Volwasse nie-fiksie | | Kinderboeke | |
|--------|-----------------|------|---------------------|-------|-------------|------|
| | Afr. | Eng. | Afr. | Eng. | Afr. | Eng. |
| 2004 | 23,4% | 6,0% | 64,1% | 91,3% | 12,6% | 2,8% |
| 2005 | 29,2% | 6,3% | 58,1% | 92,2% | 12,7% | 1,5% |
| 2006 | 27,5% | 7,4% | 60,0% | 91,2% | 12,5% | 1,5% |
| 2007 | 26,8% | 8,6% | 58,3% | 89,0% | 14,9% | 2,5% |
| 4 jaar | 32,7% | 7,1% | 47,4% | 91,4% | 19,9% | 2,5% |

Uit hierdie tabel kan afgelei word dat Afrikaanse uitgewerye oor die algemeen meer klem op volwasse fiksie en op kinderboeke plaas as plaaslike Engelse uitgewerye. Die effek van mededinging van die ingevoerde produk is duidelik herkenbaar.

Tabel 3 Jaarlikse verkoops groei van die Afrikaanse boek per produkategorie

In hierdie ontleding word verkoopsdata van die aanvanklike boekhandelaarspaneel van Nielsen BookScan vergelyk (Nielsen, 2007a, 2008a):

| | Volwasse fiksie | Volwasse nie-fiksie | Kinderboeke | Alle Afrikaans | Totale mark (alle tale) |
|-------------------------|-----------------|---------------------|-------------|----------------|-------------------------|
| 2004-2005 | 57,7% | 14,4% | 27,5% | 26,2% | 18,3% |
| 2005-2006 | 13,6% | 24,7% | 18,8% | 20,7% | 10,3% |
| 2006-2007 | 18,0% | 17,4% | 44,5% | 21,0% | 21,6% |
| Totale groei oor 4 jaar | 111,3% | 67,5% | 118,7% | 84,2% | 58,6% |

Die totale mark het in die vierjaarperiode met 58,6% gegroei. Die vergelykbare groei van 84,2% van die Afrikaanse boek dui op 'n toename in markandeel. Die groei in volwasse fiksie het reeds in 2005 momentum gekry, waarna dit in ooreenstemming met die mark bly groei het, terwyl kinderboekreeks eers in 2007 werklik goed begin verkoop het.

10. Verkoopsontleding per verkoopskanaal

Onderstaande verkoopsontleding berus op die data van Nielsen BookScan se 2006-kalenderjaar en is nie verteenwoordigend van die hele bedryf nie. Die totale

verkoopspryswaarde van alle boekverkope in 2006 bedra volgens berekening R1,775 miljoen (BTW uitgesluit), waartoe die boekekleinhandel R1,215 miljoen bygedra het (Struik, 2008). Die Nielsen BookScan-paneel se verkoopswaarde van alle produkte met 'n ISBN bedra R878 miljoen. Die Nielsen BookScan-databasis verteenwoordig dus 49,5% van die totale mark. Omdat die bydrae in die verkope van die Afrikaanse boek in die nie-tradisionele mark onbekend is, kan die ontleding nie geëkstrapoleer word om die totale mark te verteenwoordig nie.

Onderskeid word gemaak tussen vier tipes kleinhandel-afsetkanale: boekwinkels, supermarkte, internetverkope en boekklubs.

Tabel 4 Verkoopsbydrae per tipe afsetkanaal

| Verkoopskanaal | % Bydrae tot nasionale verkope | % Bydrae tot verkope van Afrikaanse boek |
|----------------|--------------------------------|--|
| Boekwinkels | 85,5% | 59,9% |
| Supermarkte | 1,6% | 0,3% |
| Internet | 5,3% | 3,5% |
| Boekklubs | 7,3% | 36,3% |
| Totaal | 100% | 100% |

(Nielsen, 2007a)

Die Afrikaanse boek is nog baie afhanklik van posbemarking en verkope deur boekklubs. LAPA en Jacklin Ondernemings is nie deel van die Nielsen BookScan-paneel nie, en die werklike bydrae van hierdie verkoopskanaal is waarskynlik groter as hierbo aangedui. Supermarkte en die internet dra tans nog min by tot totale verkope, en Afrikaanse uitgewerye bly baie afhanklik van die ondersteuning van boekhandelaars.

Tabel 5 Verkoopsbydrae per tipe afsetkanaal per produkkategorie

| Verkoopskanaal | Volwasse Fiksie | | Volwasse Nie-fiksie | | Kinderboek | |
|----------------|-----------------|-------|---------------------|-------|------------|-------|
| | Eng. | Afr. | Eng. | Afr. | Eng. | Afr. |
| Boekwinkels | 93,6% | 61,6% | 87,6% | 56,6% | 89,5% | 70,8% |
| Supermarkte | 1,9% | 0,0% | 1,1% | 0,5% | 6,0% | 0,2% |
| Internet | 3,6% | 3,7% | 6,7% | 3,0% | 2,5% | 5,0% |
| Boekklubs | 0,9% | 34,7% | 4,6% | 39,9% | 2,0% | 24,0% |
| Totaal | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Opvallend is die groot bydrae wat boekwinkels tot die verkope van Engelse volwassene fiksie lewer, en die relatiewe kleiner bydrae wat boekklubs tot die verkope van Afrikaanse kinderboeke lewer.

Tabel 6 Bydrae tot totale verkope van die Afrikaanse boek per verkoopskanaal

| Verkoopskanaal | % Bydrae van Afrikaanse boek tot totale verkope van verkoopskanaal |
|---------------------|--|
| Alle verkoopskanale | 11,8% |
| Boekwinkels | 8,3% |
| Supermarkte | 2,3% |
| Internet | 7,9% |
| Boekklubs | 30,8% |

Die Afrikaanse boek maak slegs 11,8% van kleinhandelboekverkope in Suid-Afrika uit. In boekwinkels, as die vernaamste verkoopskanaal, is die bydrae van die Afrikaanse boek slegs 8,3%. Die stryd om rakspasie in boekwinkels is dus nog nie verby nie. Dit is belangrik dat hierdie stryd enduit gevoer word, omdat die Afrikaanse boek tans steeds vir sy oorlewing afhanklik is van boekklubs en posbemarking – ’n verspreidingskanaal wat in die laaste paar jaar in verskeie lande agteruitgang toon.

Tabel 7 Verkoopsamestelling van Afrikaanse boeke per produkkategorie per verkoopskanaal

| | Produkkategorie | | | |
|-------------|-------------------|-----------------------|-------------|--------|
| | Volwassene fiksie | Volwassene nie-fiksie | Kinderboeke | Totaal |
| Boekwinkels | 25,7% | 55,2% | 19,1% | 100% |
| Supermarkte | 0,7% | 87,9% | 11,4% | 100% |
| Internet | 26,0% | 53,6% | 20,4% | 100% |
| Boekklubs | 23,9% | 64,3% | 11,8% | 100% |

Boekwinkels verkoop relatief meer kinderboeke as boekklubs. Internetverkope is baie klein, maar die kinderboek dra meer by tot totale verkope in hierdie kanaal as in ander lande gerapporteer (Greco, 2005:40).

Tabel 8 Aandeel van die Afrikaanse boekemark per boekwinkelgroep

| Boekwinkelgroep | Aandeel van totale kleinhandelmark | Aantal afsetpunte |
|-------------------|------------------------------------|-------------------|
| CNA | 25,4% | 195 |
| Exclusive Books | 16,7% | 40 |
| Fascination Books | 14,6% | 27 |

In die Nielsen BookScan-paneel is daar slegs drie boekwinkelgroepe wat 'n beduidende bydrae tot die verkope van die Afrikaanse algemene boek lewer. Buite die paneel lewer die PNA, Bargain Books en Protea Boekhuis redelike bydraes.

Tabel 9 Verkoopsamestelling van Afrikaanse boeke per produkkategorie per boekwinkelgroep

| | Produkkategorie | | | |
|-------------------|-------------------|-----------------------|-------------|--------|
| | Volwassene fiksie | Volwassene nie-fiksie | Kinderboeke | Totaal |
| Boekwinkels | 25,7% | 55,2% | 19,1% | 100% |
| CNA | 16,2% | 69,1% | 14,7% | 100% |
| Exclusive Books | 37,8% | 45,6% | 16,6% | 100% |
| Fascination Books | 26,0% | 46,9% | 27,1% | 100% |

Die groepe se fokus op die verskillende produkkategorië verskil wesenlik. CNA konsentreer op nie-fiksie vir volwassenes ten koste van volwassene fiksie en kinderboeke. Exclusive Books beklemtoon fiksie ten koste van nie-fiksie. Fascination Books bied hom aan as 'n gesinsboekwinkel en steun swaar op die verkope van kinderboeke.

Hierdie onderskeie verkoopsamestellings is die gevolg van verskillende voorraadaankoopbeleide soos blyk uit die onderstaande tabel.

Tabel 10 Titelaanbod en voorraaddiepte van Afrikaanse boeke per boekwinkelgroep

| | CNA | Exclusive Books | Fascination Books |
|--|---------|-----------------|-------------------|
| Aantal aktiewe titels* | 760 | 713 | 935 |
| Aantal eenhede verkoop | 302,022 | 140,610 | 148,867 |
| Eenhede per titel (totaal) | 397 | 197 | 159 |
| Eenhede per titel per winkel | 2,03 | 4,93 | 5,89 |
| Aantal titels wat 50% van totale verkope bydra | 55 | 73 | 281 |
| % Titels wat 50% van totale verkope bydra | 4,6% | 10,2% | 30,1% |

* Verkope van meer as 50 eksemplare per groep per jaar.

CNA konsentreer sterk op die massamark. Die groep se titelaanbod is gemiddeld, maar die aantal eenhede, per titel verkoop, per winkel is slegs 2,03. Slegs 4,6% van die groep se titelaanbod lewer 50% van verkope. Die voorraadhouding is dus baie sterk gekonsentreer op 'n betreklike klein aantal titels.

Exclusive Books het 'n effens kleiner titelaanbod as CNA maar verkoop gemiddeld 4,93 eksemplare per titel per winkel. 10,2% van die titelaanbod lewer 50% van verkope. Veral in volwassene fiksie lewer die jongste titels van bekende skrywers 'n groot bydrae, maar middellys-titels en ouer titels is minder goed verteenwoordig.

Fascination Books is meer toeganklik vir kleiner uitgewerye. Sy titelaanbod is wyer en sy verkoopsbydrae per titel meer eweredig versprei. Die effek van die ligging van sy winkels in meer Afrikaanssprekende woonbuurte word weerspieël in sy hoër gemiddelde aantal eenhede verkoop per winkel.

11. Internasionale vergelyking

Voordat die verkope van die Afrikaanse boek in sy onderskeie produkkategorieë ontleed word, word daar in hierdie afdeling gepoog om sekere internasionale standaarde te bepaal waarteen die Afrikaanse boek se prestasie gemeet kan word.

Wat die Suid-Afrikaanse statistiek betref, word op die plaaslik gepubliseerde boek gefokus, en die mark word beperk tot die deel van die bevolking wat Engels of Afrikaans as huistaal aandui.

11.1 Produksie van nuwe titels

Tabel 11 Titelaanbod en -produksie per jaar in alle kategorieë 2006

| Land | Aantal titels in druk 2006 | Aantal nuwe titels per jaar 2006 | Tempo van uitbreiding van titelaanbod (per jaar) | Aantal titels per 1000 landsburgers | Jaarlikse besteding aan boeke per capita € |
|-----------------------|----------------------------|----------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| Finland | 68,000 | 13,667 | 20% | 12,8 | 91.32 |
| Duitsland | 981,000 | 89,867 | 9% | 11,9 | 112.37 |
| Noorweë | 42,000 | 5,643 | 13% | 9,1 | 149.37 |
| Nederland | 80,000 | 19,399 | 24% | 4,9 | 97.61 |
| Spanje | 326,000 | 70,000 | 21% | 5,1 | 87.99 |
| Brittanje | 667,749 | 115,522 | 17% | 11,0 | 78.73 |
| RSA Totale bevolking* | 131,400 | 10,757 | 8% | 2,7 | 2.88 |

Rampspoed en heropbou van die Afrikaanse boekebedryf

| | | | | | |
|------------------------------------|--------|-------|-----|-----|------|
| RSA Afrikaans en Engels huistaal** | 14,962 | 1,481 | 10% | 1,5 | 3.94 |
| RSA Engels huistaal*** | 10,828 | 881 | 8% | 2,8 | 7.98 |
| RSA Afrikaans huistaal**** | 4,134 | 600 | 15% | 1,3 | 2.85 |

* Insluitende ingevoerde boeke

** Slegs plaaslike boeke

*** Plaaslike Engelse boeke vergelyk met Engelssprekende bevolking

**** Plaaslike Afrikaanse boeke vergelyk met wit Afrikaanssprekende bevolking

Uit bostaande word afgelei dat die gemiddelde tempo waarteen die plaaslike titelaanbod jaarlikse uitgebrei word, in Suid-Afrika minder is as in baie Wes-Europese lande, en dat die Afrikaanse boek se aanbod byna tweemaal so vinnig as die plaaslike Engelse boek toeneem. Wit Afrikaanssprekendes het 'n keuse uit 1,3 Afrikaanse titels per 1 000 Afrikaanssprekende inwoners, en bestee gemiddeld €2.85 aan Afrikaanse boeke per jaar. Dit is beduidend minder as die titelverskeidenheid (2,8) en gemiddelde besteding (€ 7.98) aan plaaslike Engelse boeke, ook omdat Afrikaanssprekendes Engelse boeke koop (terwyl Engelssprekendes nie Afrikaanse boeke koop nie).

Tabel 12 Lees- en kooppatrone per jaar in alle kategorieë (2006)

| Land | % van bevolking wat een of meer boeke lees | % van bevolking wat een of meer boeke koop | Aantal boeke verkoop per capita | Gemiddelde aantal eksemplare verkoop per titel | Gemiddelde verkoopsprys per boek € |
|------------------------------------|--|--|---------------------------------|--|------------------------------------|
| Finland | | | 6,1 | 478 | 14.89 |
| Duitsland | 40% | 40% | 8,6 | 725 | 13.02 |
| Noorweë | 91% | | 8,7 | 952 | 17.20 |
| Nederland | | | 7,2 | 1,463 | 13.65 |
| Spanje | 60% | 40% | 5,1 | 699 | 17.25 |
| Brittanje | 75% | 64% | 3,6 | 324 | 22.09 |
| RSA Totale bevolking* | | 9% | 0,2 | 87 | 12.01 |
| RSA Afrikaans en Engels huistaal** | | | 0,5 | 365 | 7.45 |

| | | | | | |
|----------------------------------|--|-----|-----|-----|------|
| RSA Engels huistaal**** | | 24% | 1,1 | 385 | 7.53 |
| RSA Afrikaans huistaal**** | | 19% | 0,4 | 313 | 7.16 |

* Kyk tabel hierbo.

Die aantal boeke verkoop per kapita illustreer duidelik dat boekverkope per kapita in Suid-Afrika (0,5 eksemplare per jaar) ’n groot agterstand in vergelyking met Wes-Europa toon – selfs as slegs Engelssprekendes of Afrikaanssprekendes as huistaal in ag geneem word. Afrikaanssprekendes koop gemiddeld 0,4 Afrikaanse boeke per jaar teen ’n gemiddelde prys van €7.16. As hierdie syfers saam met die AMPS-statistiek gelees word, word afgelei dat die gemiddelde Afrikaanssprekende jaarliks meer Engelse boeke as Afrikaanse boeke koop, en gemiddeld 29% tot die verkope van plaaslike Engelse boeke bydra.

Die gemiddelde jaarlikse aantal eksemplare per titel verkoop, word bepaal deur beide die drukoplaag of die aantal eksemplare van die titel wat ingevoer word, en die gemiddelde rakleef tyd van die titel. In Suid-Afrika is beide boekhandelaar en uitgewery bereid om titels oor ’n periode van enkele jare te koop aan te bied, al daal die eenhede verkoop per titel tot relatief lae getalle in later jare. Die beduidend hoër voorraad-omsetsnelheid van Afrikaanse fiksie in Fascination Books dui ook op ’n tekort in die titelaanbod (Fascination Books, 2007).

11.2 Oorsprong van plaaslik gepubliseerde titels

Tydens die onderhoude met rolspelers in die boekebedryf het feitlik elke uitgewer die noodsaak om nuwe skrywers te identifiseer en te ontwikkel, beklemtoon. Die een groot knelpunt in die verdere uitbreiding van die Afrikaanse mark is die gebrek aan talentvolle skrywers, veral in die volwassene fiksie- en kinderboekmarkte. As ’n taalgroep nie voldoende boeke in hul eie taal kan skep om die vraag daarna te bevredig nie, het hulle twee alternatiewe strategieë om die leemte te vul, naamlik om boeke in die oorspronklike taal vanuit die buiteland in te voer, of om oorsese boeke na die teikentaal te vertaal.

Die tekort aan inheemse skrywers en die oorheersing van Engels in die Westerse wêreld word geïllustreer in ’n studie deur die Sweedse Boekhandelaarsvereniging in 2005 waarin die herkoms van die skrywers van die weeklikse volwassene fiksie-topverkoper oor ’n periode van 12 maande nagegaan is (Svenska Bokhandel, 2005). Die persentasie dui die relatiewe bydrae van elke groep skrywers se verkope tot totale verkope aan. Die bydrae wat die ingevoerde boek tot totale verkope maak, word in die laaste kolom aangetoon. Dit is nie direk vergelykbaar met die

voorafgaande drie kolomme nie, omdat dit op die invoer van alle produkkategorieë (en nie net volwassene fiksie nie) betrekking het.

Tabel 13 Verkoopsbydrae volwassene fiksie per herkoms van skrywer

| Land | Bevolking | Land van herkoms van skrywer van volwasse fiksie | | | % ingevoerde boeke** |
|--------------|-------------|--|----------|-------|----------------------|
| | | Plaaslik | VSA / VK | Ander | |
| Spanje | 40,448,191 | 60% | 19% | 21% | 3% |
| Swede | 9,031,088 | 61% | 27% | 12% | 7% |
| Noorweë | 4,606,000 | 44% | 34% | 22% | 6% |
| Nederland | 16,361,063 | 41% | 35% | 24% | 5% |
| Finland | 5,238,460 | 80% | 20% | 0% | 7% |
| Oostenryk | 8,199,700 | 19% | 27% | 54% | 80% |
| Brittanje | 60,776,238 | 61% | 39% | 0% | 10% |
| V.S.A. | 299,398,484 | 91% | 9% | 0% | 0% |
| Suid-Afrika* | 10,307,000 | 13% | 87% | 0% | 87% |

* Nielsen BookScan SA 2005-verkoopsontleding

** IBF Country Reports 2007

Wanneer die twee stelle statistiek gesamentlik gelees word, gee dit 'n aanduiding van die bydrae wat die vertaalde boek tot fiksieverkope in elkeen van hierdie lande maak. Daar word aanvaar dat die ingevoerde boek in die brontaal geskryf is, en dat die oorgrote meerderheid van die ander boeke vertaal is na die teikentaal eie aan elkeen van die onderskeie lande.

Die twee lande waarin 'n wêreldtaal oorheers, Oostenryk en Suid-Afrika, toon die hoogste persentasie direkte invoere asook die laagste persentasie verkoopsbydrae deur inheemse skrywers.

11.3 Verkoopsamestelling van die ingevoerde en die vertaalde boek

Suid-Afrika is uniek in die sin dat Afrikaans as 'n inheemse taal beperk tot Suid-Afrika meeding met die wêreldtaal Engels, en dat die meeste Afrikaanssprekendes Engels goed magtig is. Kanada, België, Australië, Ierland en Oostenryk bied nie 'n model om te illustreer hoe 'n relatief klein taalgroep die probleem van 'n gebrek aan inheemse skrywerstalent oplos nie. Die naaste model waarvan betroubare statistiek gevind kan word, is Noorweë (Noorse Uitgewersvereniging, 2003). Noors word feitlik net in Noorweë gepraat en min Nore lees ontspanningslektuur in 'n ander taal as Noors.

Die Noorse statistiek is gebaseer op die aantal eksemplare verkoop en die aantal titels gepubliseer. Van die 5 643 titels gepubliseer was 4 663 nuwe titels en die res herdrukke of heruitgewas. Van die vertaalde titels is 78,8% uit Engels vertaal.

Tabel 14 Bydrae van inheemse skrywers tot totale verkope van plaaslike produk per produkkategorie

| Kategorie | Noors | Afrikaans* |
|-----------------------|-------|------------|
| Volwassene fiksie | 59,5% | 53,2% |
| Volwassene nie-fiksie | 61,6% | 16,2% |
| Volwassene boeke | 61,1% | 20,7% |
| Kinderfiksie | 41,9% | 72,1% |
| Kinder-nie-fiksie | 37,4% | 25,8% |
| Kinderboeke | 40,9% | 38,0% |
| Alle kategorieë | 54,5% | 22,8% |

* Nielsen Bookscan se jaarlikse verkoopsverslag, 2004.

Die bydrae van inheemse skrywers tot die verkope van volwassene fiksie is min of meer vergelykbaar. Dit is die area waar Afrikaans die grootste groei die afgelope paar jaar getoon het, en die agterstand wat daar was, word vinnig ingehaal.

Die oorgrote meerderheid Afrikaanssprekendes is bereid om volwassene nie-fiksie in Engels te lees. Dit is grotendeels slegs onderwerpe wat spesifiek oor Suid-Afrika en die Afrikaner handel waarvan titels in Afrikaans geskryf of na Afrikaans vertaal word.

Afrikaanse kinderfiksie dra 72,1% tot die verkope van plaaslik gepubliseerde kinderfiksie by. Hiervan is 47,2% deur Afrikaanse skrywers gelewer. Afrikaanse skrywers dra dus 34,2% by tot die verkope van plaaslike kinderfiksie in Suid-Afrika. In teenstelling hiermee dra Noorse skrywers 41,9% by tot die verkope van kinderfiksie in Noorweë. Die groter mark vir kinderfiksie in Noorweë maak 'n groter titelaanbod moontlik, wat weer eens die verkope van die kinderboek bevorder (vergelyk Tabel 12).

Die afleidings wat vir volwassene-nie-fiksie gegeld het, geld in 'n groot mate ook vir kinder-nie-fiksie.

12. Ontleding van verkope van volwassene fiksie

Uit bostaande tabelle (Tabelle 1 en 2) blyk dat volwassene fiksie beduidend minder in Suid-Afrika tot totale verkope bydra as in van die groot Engelstalige lande; dat daar aanvanklik nie veel verskil tussen die bydrae van die Afrikaanse en die Engelse boek was nie, en dat Afrikaanse fiksie die afgelope paar jaar 'n

toenemende bydrae tot totale verkope maak. Afrikaanse fiksie het 'n bogemiddelde groeikoers oor die vier jaar gehandhaaf (vergelyk Tabel 3).

12.1 Verkoopsprofiel

Nielsen BookScan onderskei tussen 'n aantal produkklasse.

Tabel 15 Verkoopsamestelling per subkategorie per taal

| Produkklas | Samestelling Afrikaans | Samestelling Engels |
|-------------------|------------------------|---------------------|
| Algemene fiksie | 52,2% | 50,2% |
| Liefdesverhale | 30,0% | 4,4% |
| Kortverhale | 11,7% | 1,2% |
| Speurverhale | 2,5% | 31,7% |
| Historiese romans | 1,5% | 3,0% |
| Ware verhale | 1,1% | 1,1% |
| Gruwelverhale | 1,0% | 1,3% |

Tabel 15 bied 'n interessante vergelyking tussen Afrikaanse en Engelse titels van soortgelyke produkklasse. Opvallend is die besondere bydrae wat die liefdesverhaal in Afrikaans maak, asook die kortverhaal. Die speurverhaal in Afrikaans kom nie tot sy reg nie, terwyl dit wel die geval met Engelse speurverhale is.

In die ontledingsperiode het 857 titels meer as 50 eksemplare elk verkoop. Hiervan het die top vyf titels 12,9% tot verkope bygedra, die top tien titels 21,5% en die top 50 titels 51,9%. Topverkopers stu dus die groei in die mark.

12.2 Uitgeweryprofiel

NB-Uitgewers oorheers die mark met 'n markaandeel van meer as 80%, gevolg deur LAPA Uitgewers, die Penguin-groep en Protea Boekhuis. As die LAPA- en Jacklin-boekklubs en die nie-tradisionele afsetpunte in berekening gebring word, verminder die NB-markaandeel tot ongeveer 70% en skuif Jacklin in die derde plek in. Die top tien drukname dra 92,4% by tot die totale verkoops waarde, in die volgende rangorde:

1. Tafelberg
2. Human & Rousseau
3. Jasmyn
4. LAPA
5. Penguin
6. Kwela
7. Protea
8. Best Books
9. Hemel en See
10. Praag

12.3 Produksieprofiel

Gedurende die ondersoekperiode 2004-2007 het boeke wat in hierdie vier jaar uitgegee is, 81,3% tot die totale verkope bygedra. Die produksie van nuwe titels het van 30 tot 70 per jaar toegeneem, en die aantal eksemplare verkoop per titel het met gemiddeld 65% gestyg.

“Nuwetitelys”-titels (“Frontlist titles”) dra jaarliks byna 50% tot totale verkope by, teenoor ’n bydrae van slegs 35% by plaaslik gepubliseerde Engelse titels. Verkoopsgroei word dus gestu deur beide verhoogde produksie van nuwe titels en beter verspreiding.

Net een vertaalde oorsese titel verskyn in die top 200-verkoperslys, naamlik *Die Alchemis* van Paulo Coelho. Een Suid-Afrikaanse Engelse titel deur Pamela Jooste is in Afrikaans vertaal. Al die ander titels is deur Afrikaanse skrywers geskryf. Die talle Mills & Boon-liefdesromans in Afrikaans, wat deur Jacklin Ondernemings vertaal en uitgegee word, is nie by die ontleding ingesluit nie omdat hierdie uitgewery ongelukkig nie deel van die Nielsen-paneel is nie.

Uitgewerye het voorheen gepubliseerde titels in omnibusse van twee of drie titels (hoofsaaklik in die produkkategorie: romantiese fiksie) in een band herverpak en teen mededingende pryse aangebied. ’n Totaal van 61 omnibusse se verkope is aangeteken, wat saam 16,5% tot totale verkope bygedra het. Die mees suksesvolle skrywers in hierdie kategorie is Ena Murray met 23 aktiewe omnibustitels, gevolg deur Susanna M. Lingua met 9 titels. Hoewel die uitgee van omnibusse reeds voor 2004 plaasgevind het, het die tempo waarteen hulle uitgegee word meer as verdubbel na 2004.

Nie alle omnibusse het sukses behaal nie; sommige minder suksesvolle titels het net 20% van die verkope van die meer suksesvolle titels behaal.

12.4 Outeursprofiel

Die bydrae wat 'n paar gevestigde skrywers met Afrikaanse titels tot verkope lewer, is baie groter in Suid-Afrika as in baie ander lande.

Tabel 16 Verkoopsbydrae van skrywers van topverkope volwasse fiksie

| Boonste aantal skrywers | Australië | Ierland | Suid-Afrika Engels | Afrikaans |
|-------------------------|-----------|---------|-----------------------|-----------|
| 1 | 2,3% | 2,1% | 27,6%* | 13,0% |
| 5 | 9,7% | 9,1% | 42,3% | 39,1% |
| 10 | 15,6% | 16,1% | 50,5% | 51,5% |
| 20 | 23,9% | 24,4% | 60,7% | 64,8% |
| 50 | 37,5% | 40,7% | 75,3% | 81,8% |
| 100 | 50,4% | 55,4% | 86,1% | 91,8% |

* John van de Ruit se sukses met sy twee *Spud*-titels.

Opvallend is dat die topverkooperlys van Suid-Afrikaans gepubliseerde titels in Engels 'n hele paar titels deur Afrikaanse skrywers bevat: Dalene Matthee (8 titels), Marita van der Vyver (6 titels), Marlene van Niekerk (3 titels), Antjie Krog (6 titels) en Annelie Botes (2 titels). Die omgekeerde geval kom haas nie voor nie – Pamela Jooste se *Môrester* is een uitsondering. Suid-Afrikaanse skrywers soos Nadine Gordimer, Wilbur Smith en J.M. Coetzee, wat oorsee in Engels uitgee, se boeke word ook nie in Afrikaans vertaal nie.

Daar vind dus intense wedywering tussen uitgewerye plaas om Afrikaanse skrywers vir hul fondsstyste te werf.

Die top tien skrywers, in dalende volgorde van verkoopsinkomste, is:

1. Dalene Matthee
2. Ena Murray
3. Marita van der Vyver
4. André P. Brink
5. Deon Meyer
6. Dana Snyman
7. Marlene van Niekerk
8. Susanna M. Lingua
9. Annelie Botes
10. Etienne van Heerden

Uit bostaande lys is die strategie wat uitgewerye gevolg het, duidelik. Om 'n tekort aan plaaslike skrywers te oorbrug, is drie hoofstrategieë moontlik: (i) vertaling uit

ander tale; (ii) ontwikkeling van nuwe talent; en (iii) heruitgee van suksesvolle titels uit die verlede. Vertaling is nie 'n opsie nie; die meeste Afrikaanse lesers lees fiksie uit ander tale in Engels. Ontwikkeling van talent is 'n langtermynstrategie. Die herverpakking en heruitgawe van ou titels bied 'n korttermynoplossing, en dit is die roete wat tans hoofsaaklik gevolg word. Die vraag is egter of hierdie strategie genoegsaam volhoubaar is om toekomstige groei te voed. Hoewel die groei in verkope nog in 2007 toegeneem het, het die aantal nuwe titels gepubliseer beduidend afgeneem.

'n Ander perspektief op die heruitgee van suksesvolle titels uit die verlede is 'n erkenning dat die verkoopsptensiaal van hierdie titels in die verlede nie ten volle ontgin is nie. Die skoolboekmarke en biblioteekaankope het sulke ruim inkomste oplewer dat die algemene mark in 'n mate verwaarloos is.

Tabel 17 Verkoopsbydrae van volwassene fiksie per oorsprong van titel

| Oorsprong | Aantal titels | Aantal skrywers | Verkoopsbydrae |
|---------------------|---------------|-----------------|----------------|
| Heruitgegee | 65 | 18 | 19,8% |
| Debuutskrywers | 78 | 53 | 10,0% |
| Gevestigde skrywers | 718 | | 69,7% |
| Vertaalde werk | 4 | 4 | 0,5% |
| Ingevoerde werk | 0 | | 0,0% |

Onder debuutskrywers word verstaan alle skrywers wat in die periode 2004-2007 vir die eerste keer in Afrikaans gepubliseer het. Sommige was baie suksesvol, en enkele het in hierdie periode nie minder nie as vier titels gepubliseer. Net soos by heruitgawes val die meeste debuutskrywers in die produkkategorie romantiese fiksie. Die bydrae wat debuutskrywers gelewer het (10,0%) was byna die helfte van die bydrae van heruitgawes van werke deur gevestigde skrywers (19,8%).

Die top tien debuutskrywers was:

1. Dana Snyman
2. Bun Booyens
3. Pat Stamatelos
4. Chris Karstens
5. Tobeia Brink
6. Madeleine Malherbe
7. Helena Hugo
8. Dina Botha
9. Koot Steenkamp
10. Evelyn Wessels

13. Ontleding van verkope van volwassene-nie-fiksie

Volwassene-nie-fiksie dra in Suid-Afrika relatief meer by tot totale verkope as in enige van die ander lande waarin Nielsen BookScan verkope meet (kyk Tabel 1). Die bydrae van Afrikaanse nie-fiksie tot totale verkope is kleiner as die bydrae van Engelse nie-fiksie (kyk Tabel 2). Die verkope van Afrikaanse volwassene-nie-fiksie groei stadiger as dié van volwassenefiksie en kinderboeke, en ook stadiger as dié van plaaslike Engelse nie-fiksie (Tabel 3).

13.1 Verkoopprofiel

Nielsen onderskei tussen 17 subkategorieë en daarna tussen meer as 80 kleiner indelings.

Tabel 18 Verkoopprofiel per subkategorie per taal

| Onderwerp | Samestelling Afrikaans | Samestelling Engels |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|
| Kook- en onthaalkuns | 27,4% | 11,0% |
| Leefstyl en ontspanning | 11,2% | 6,2% |
| Biografie en outobiografie | 11,2% | 12,5% |
| Natuur | 6,2% | 8,7% |
| Gesondheid en verhoudings | 6,3% | 8,7% |
| Letterkunde en taalwetenskap | 5,7% | 1,0% |
| Esoterika ("Mind, body & spirit") | 4,8% | 6,2% |
| Geskiedenis | 3,8% | 4,7% |
| Humor en tydverdryf | 6,9% | 3,1% |

Die profiel van die Afrikaanse nie-fiksieboek is beduidend anders as die van die plaaslike Engelse boek. Onderwerpe wat eiesoortig aan die Afrikaanssprekende se kultuur is, geniet vanselfsprekend voorkeur. Alhoewel daar 'n hernude belangstelling is in plaaslike geskiedenis en politieke leiers, ding die Afrikaanse boek mee met ingevoerde boeke oor wêreldgeskiedenis en wêreldleiers, en is die relatiewe bydrae van hierdie subkategorie tans nog laer as dié van die Engelse boek. Ook wat gesondheid betref, lê die klem sterk op tradisionele medisyne en geneeskundige gebruike.

13.2 Uitgeweryprofiel

NB oorheers die mark met byna 60% marktaandeel, gevolg deur New Holland, LAPA, Metz, Briza en Jonathan Ball.

Die databasis bevat 66 drukname wat 'n bydrae tot verkope gelewer het, waarvan die grootste ses 85% bygedra het.

Die top tien uitgewerwe, in volgorde van verkoopswaarde, is:

1. Human & Rousseau
2. Tafelberg
3. Struik
4. Pharos
5. LAPA
6. Metz
7. Briza
8. Jonathan Ball
9. Protea Boekhuis
10. Creative Global Solutions

Twee titels wat deur skrywers self uitgegee is, dra saam 4,1% tot verkope by – die biografie van die voormalige krieketkaptein Hansie Cronjé deur Garth King en Herman Uys se *God se Apteek*.

13.3 Produksieprofiel

Die aantal titels gepubliseer neem toe van 75 in 2004 tot 93 in 2006 en daal dan tot 70 in 2007. Hierdie titels dra gesamentlik 67,1% by tot totale verkope in hierdie periode.

Die top 50 titels dra 52,6% by tot totale verkope. Van hierdie 50 titels is daar 43 parallele vertalings in Engels. Slegs een hiervan is ’n vertaling van ’n oorsese boek, naamlik van Robert Kyosaki se *Rich Dad, Poor Dad*. Van die 42 plaaslike parallele uitgawes is 20 vertalings van Afrikaans na Engels, en 22 van Engels na Afrikaans. Heelwat van die oorspronklike Afrikaanse tekste is verwerkings van rubriekbydraes uit tydskrifte soos *Huisgenoot*, *Sarie, dit en Weg*. Ongeag die oorsprong van die titel, verkoop die Engelse uitgawe van ’n titel oor die algemeen meer eksemplare as die Afrikaanse uitgawe.

Op ’n jaarbasis dra nuwe titels tussen 22% en 24% by tot daardie kalenderjaar se verkope. Hierdie bydrae het in 2007 tot 15% verminder. Die bydrae is heelwat minder as fiksie of kinderboeke, en dui daarop dat nie-fiksietitels ’n langer effektiewe rakleefyd het as die ander twee kategorieë.

13.4 Outeursprofiel

’n Paar skrywers lewer ’n groot bydrae tot verkope. Die top tien skrywers dra 31,2% by, en die top 20 skrywers 44,4%. Die top drie skrywers skryf aldie kookboeke.

Al twintig van die top twintig skrywers is Suid-Afrikaners, en sewentien van hulle is Afrikaanssprekend. Al sewentien van hierdie skrywers se boeke is ook in Engels vertaal vir die plaaslike mark.

Die top tien skrywers, in dalende rangorde van verkoopsinkomste, is:

1. Carmen Niehaus
2. S.J.A. de Villiers
3. Liesbet Delport
4. Isabel Uys
5. Elbie Lötter
6. Yvonne van Heerden
7. Marlene Hammann
8. Margaret Roberts
9. Nataniël
10. Garth King

14. Ontleding van verkope van kinderboeke

Uit tabelle 1 en 2 word afgelei dat kinderboeke minder bydra tot totale verkope as in die ander Nielsen BookScan-lande. In Suid-Afrika dra die Afrikaanse kinderboek effens meer by as die Engelse kinderboek. In 2007 het die verkope van kinderboeke besonder sterk gegroei (kyk Tabel 3).

14.1 Verkoopsprofiel

Nielsen BookScan onderskei tussen ses subkategorieë algemene kinderboeke.

Tabel 19 Verkoopsamestelling per taal per produkklas

| Produkklas | Verkoopsamestelling Afrikaanse boek | Verkoopsamestelling Engelse boek |
|------------------------|--|-------------------------------------|
| Voorskoolse kind | 7,4% | 12,3% |
| Aktiwiteitsboeke | 2,3% | 12,8% |
| Nie-fiksieprenteboeke | 6,1% | 12,3% |
| Kinderfiksie | 63,0% | 44,3% |
| Jong Volwassene-fiksie | 19,5% | 11,5% |
| Strokiesprentverhale | 1,6% | 6,8% |

Hierdie ontleding moet gekontekstualiseer en versigtig gehanteer word. Die twee groot verspreiders van nie-fiksiekinderboeke, Jacklin en LAPA se boekklubs, is nie deel van die Nielsen-paneel nie, en 'n beduidende deel van kinderboeke word direk aan biblioteke gelever. Nogtans is dit duidelik dat die verkoopsamestelling

tussen die twee tale aansienlik van mekaar verskil. Boekhandelaars meld 'n kroniese tekort aan Afrikaanse kinderboeke in die 0 tot 6 jaar ouderdomsgroep, terwyl uitgewerye meld dat die verkoopsvolumes nie winsgewend is nie. Die oorgrote meerderheid Engelstalige boeke word ingevoer in hoeveelhede minder as 'n ekonomiese drukoplaag.

Titels wat tussen 2004 en 2007 gepubliseer is, het 70,2% van die verkope in hierdie periode opgelewer. Dit is minder as die vergelykbare bydraes van volwassenefiksie (90,2%), maar meer as dié van volwassene-nie-fiksie (67,1%). Groei in die kinderboekmark word dus hoofsaaklik deur nuwe titels gelewer.

14.2 Uitgeweryprofiel

Die databasis bevat 20 drukname wat 'n bydrae tot verkope gelewer het. Die top tien drukname was verantwoordelik vir 99,1% van alle verkope. Jacklin is nie in die databasis verteenwoordig nie, en dit is bekend dat hierdie uitgewery baie aktief is in hierdie mark. Die rangorde volgens verkoopswaarde, in dalende volgorde, is:

1. Human & Rousseau
2. LAPA
3. Fantasi Boeke
4. Tafelberg
5. Best Books
6. Struik
7. Pen Stock Publishing
8. Maskew Miller Longman
9. Protea Boekhuis
10. Umuzi

14.3 Produksieprofiel

Die jaarlikse produksie van nuwe titels toon 'n algemene opwaartse tendens van 14 in 2000 tot 59 in 2004 tot 85 in 2007, met 'n piek van 106 nuwe titels in 2006.

Daar was 785 titels wat meer as 50 eksemplare oor die 48 maande verkoop het. Van die top 300 titels was 132 oorspronklike Afrikaanse publikasies, wat 47,4% tot verkope bygedra het. 40 titels was parallelle ko-publikasies in beide Engels en Afrikaans (13,3% van verkope) en 128 titels was vertalings, wat gesamentlik 39,3% tot verkope bygedra het.

'n Groot deel van die inheemse produksie was die heruitgawe van die *Trompie*-, *Saartjie*- en *Maasdorp*-jeugreekses van 'n paar dekades tevore. Die tendens het in 2004 begin met die heruitgawe van vier *Fritz Deelman*-titels, wat nie so geslaagd was in

terme van verkope nie. Met baie groter sukses is in dieselfde jaar vier van die *Maasdorp*-titels heruitgegee, opgevolg deur nog ses titels elk in die twee daaropvolgende jare. Bogenoemde drie reekse dra gesamentlik 15,0% by tot die totale kinderboekverkope tussen 2004 en 2007.

17 van die *Kuifje*-strokiesprentereeks deur Herge is vertaal en dra 2,7% by tot totale verkope. In die vier jaar is vyf van die sewe *Harry Potter*-titels in Afrikaans vertaal. Waar hierdie fenomeen veral in 2005 en 2007 die mark vir Engelstalige kinderboeke oorheers het, met verkope van meer as 80 000 en 100 000 eksemplare van die hardeband-uitgawe, het die Afrikaanse vertalings, wat almal binne ses maande van die oorspronklike titel verskyn het, elk minder as 4 000 eksemplare verkoop.

Nuwe titels dra jaarliks tussen 18% en 22% van totale verkope by; heelwat minder as in die geval van die boek vir volwassenes.

Die bydrae wat topverkopers tot totale verkope lewer, is nie so oorheersend as in ander produkkategorieë nie. Die top vyf titels dra 9,4% by, die top tien titels 15,2%, die top 20 titels 22,6%, die top 50 titels 36,5% en die top 100 titels 51,7%. Anders gestel: 10% van totale verkope word deur vier titels gelewer, 20% deur 15 titels en 50% deur 79 titels.

14.4 Outeursprofiel

Die bydrae wat skrywers lewer tot die totale verkope van kinderboeke is minder gekonsentreer as by die twee volwasse produkkategorieë. Die top vyf skrywers dra 24,5% tot totale verkope by, die top tien skrywers 38,1% en die top 20 skrywers 54,6%. Anders gestel: 50% van verkope word deur 17 skrywers gelewer.

Van die top 20 skrywers is 12 Suid-Afrikaners en al 12 Afrikaanssprekend. Die top tien skrywers in dalende rangorde is:

1. J.K. Rowling
2. Pieter Grobbelaar
3. Stella Blakemore
4. Topsy Smith
5. Bettie Naude
6. Eric Hill
7. Penelope Arden
8. Herge
9. Jaco Jacobs
10. Anoeschka von Meck

Van hierdie tien skrywers is slegs Jaco Jacobs en Anoeschka von Meck tans aktiewe inheemse skrywers, die res is ouer Afrikaanse skrywers wat reeds oorlede is of internasionale skrywers wie se titels in Afrikaans vertaal is.

15. Opsomming van statistiek

Gekonfronteer met die noodsaak om binne kort bestek nuwe produkte op die mark te plaas en sodoende te vergoed vir die verlies aan inkomste uit voorgeskrewe skoolboeke en biblioteeklewering, het uitgewerye die bronne tot hul beskikking maksimaal probeer ontgin, terwyl nuwe bronne terselfdertyd geskep is. Vir alle kleiner taalgroepe is die aanbod van talentvolle skrywers die groot knellende element wat die uitbou van die boekebedryf in daardie taal bepaal.

Gevestigde skrywers se vorige titels is herverpak in die vorm van omnibusse (volwassene-fiksie) of swaar geredigeerde enkeltitels (kinderfiksie) en in reekse uitgegee. Hierdie strategie was aanvanklik baie suksesvol. Ten opsigte van volwassene-fiksie dra heruitgawes 16,5% by tot totale verkope oor die periode 2004-2007; ten opsigte van kinderboeke is die syfer 15,0%. In 2007 het die produksie van hierdie titels begin afneem en was dit duidelik dat die poel van geskikte titels uitgeput begin raak het.

Die meeste Suid-Afrikaanse volwasse lesers is voldoende meertalig om fiksie en nie-fiksie in Engels te lees, en vertalings van sulke titels na Afrikaans is selde ekonomies lewensvatbaar. By die kinderboek is dit anders, en vertaalde titels of parallelle uitgawes in meer as een taal wat Afrikaans insluit (ko-produksie-uitgawes) dra 52,6% by tot totale kinderboekverkope.

Suid-Afrikaanse uitgewerye voer 'n opdraande stryd teen die ingevoerde volwassene-nie-fiksieboek. Dit is 'n baie uiteenlopende produkkategorie met 'n groot aantal mededingende titels en word oorheers deur Engelstalige multinasionale uitgewerye wat vir die wêreldmark publiseer. Letterlik tienduiseende verskillende titels word ingevoer, waarvan die aantal eksemplare wat moet verkoop om gelyk te breek, baie minder is as 'n gelykbreek-oplaag vir plaaslike uitgewers (as gevolg van die groot oplaag waarin die internasionale topverkopers vir die wêreldmark gepubliseer word). Hierdie kompetisie met uitheemse produkte het 'n radikale impak op die verdere ontwikkeling van die plaaslike bedryf.

Boeke met 'n plaaslike inhoud oor onderwerpe wat 'n relatief breë belangstelling trek, word verkieslik in Engels uitgegee. Parallelle uitgawes in Afrikaans verskyn meestal oor kultuur-spesifieke onderwerpe soos die taal, geskiedenis, leefstyl, humor, godsdiens en gebruike van die Afrikaanssprekende bevolking. Hoewel die agterstand in hierdie produkkategorie die grootste is, is die groei koers oor die vier jaar ook die laagste in vergelyking met volwassenefiksie en kinderboeke.

Belegging in debuutskrywers is 'n duur en langtermynstrategie wat dikwels eers na jare diwidende oplewer. By volwassenefiksie dra debuutskrywers 10,0% by tot totale verkoopswaarde en een debuutskrywer, Dana Snyman, verskyn in die

toptienskrywerslys. Kommerwekkend is die gebrek aan nuwe titels en skrywers by kinderboeke.

Alle tekens dui daarop dat die verbruikersbesteding in 2008 heelwat minder sal wees as in die voorafgaande paar jaar. Terselfdertyd het die produksie van nuwe titels reeds in 2007 begin afneem. Die Afrikaanse boekebedryf het dus baie gebaat by die nuwe strategieë wat die laaste paar jaar geïmplementeer is, maar sal moontlik in die onmiddellike toekoms aan strawwe uitdagings blootgestel word.

16. Gevolgtrekking

Die dekade van 1998 tot 2007 was een van 'n skielike insinking van die Afrikaanse boekebedryf, gevolg deur 'n stadige heropbouproses. Die eerste paar jaar is gebruik om infrastruktuur by die nuwe omstandighede aan te pas, en dringend oor fondsysbeleid en verspreidingskanale te besin. Die periode 2004-2007 is gekenmerk deur hoë vlakke van verbruikersbesteding, wat beide uitgewerye en boekhandelaars die geleentheid gebied het om die nuwe strategieë aan die mark te toets. Die herstellfase het plaasgevind in 'n periode waarin die aantal boekkopers van Afrikaans beduidend gedaal het as gevolg van emigrasie en die verdringing van Afrikaans as onderrigtaal aan skole en tersiêre onderwysinstellings. Verhoogde omset moet hoofsaaklik aan die verhoogde aankope van gevestigde boekkopers en die kweek van nuwe boekkopers toegeskryf word.

Om groter toegang tot die mark te verkry, is bestaande kleinhandelsinfrastrukture uitgebrei en nuwe afsetkanale ontwikkel. Uitgewerye het hul klem verskuif van gesentraliseerde lewering na die bediening van individuele afsetpunte deur meer klem op verkoopsverteenvoording en rakversorging te plaas. Boekwinkelkettings het hul aantal winkels vermeerder en onafhanklike boekwinkels is geopen, ook in winkelsentrums met oorwegend Afrikaanssprekende opvangsgebiede.

Die stryd van die Afrikaanse boek om rakruimte het reeds goeie resultate opgelewer, maar die Afrikaanse boek bly steeds onderverteenvoordig by die groter kettingwinkels gemeet aan die algehele marktaandeel van Afrikaans.

Benewens die tradisionele kleinhandelsafsetpunte het veral die kleiner uitgewerye nuwe afsetkanale ontgin. Nie-tradisionele kanale soos geskenkwinkels, apteke, kwekerie en museums word toenemend gebruik. Direkte lewering aan die eindgebruiker deur kolporteurs, webwerwe, uitstallings by kunstefeeste en verbruikerskoue kom meer dikwels voor. Uitgewerye lewer direk aan biblioteke en skole sonder 'n boekhandelaar as tussenganger.

Boekklubs het hul belangrike bydrae tot die bevordering van die Afrikaanse boek voortgesit en selfs uitgebrei. Waar klubs lede verloor het, is addisionele

verkope gegeneer deur eenmalige posbemarking aan lede en die publiek op 'n nie-bindende basis.

Uitgewers het ook hul publikasiestrategieë gewysig. Die klem het verskuif van fiksie met 'n voorskryfpotensiaal na fiksietitels wat uitsluitlik bestem is vir die algemene verbruikersmark.

Die titelproduksie het aanvanklik skerp afgeneem. Tradisioneel Afrikaanse uitgewerye het toenemend ook in Engels begin uitgee, meesal in die vorm van parallelle uitgawes in Afrikaans en Engels. Meertalige uitgawes in een band het egter geblyk nie gewild te wees nie.

Die per kapita titelaanbod in Afrikaans is beduidend minder as in ander Wes-Europese lande. Baie Afrikaanssprekendes lees liever die oorspronklike teks in Engels. Die ingevoerde boek plaas dus 'n demper op die ontwikkeling van die plaaslike bedryf. Vertalings van fiksie na Afrikaans is slegs in uitsonderlike gevalle 'n werkbare opsie. Afrikaanse uitgewerye is dus aangewese op plaaslike skrywerstalent uit die verlede, die hede en die toekoms.

Titels deur skrywers uit die verlede is ontsluit deur herverpakking in die vorm van omnibusse of kinderreeke. Hierdie strategie het op kort termyn stukrag verleen en gehelp om uitgewerye se inkomste weer op winsgewende vlakke te bring. Die toekomstige potensiaal is beperk, aangesien die titelaanbod beperk is.

Huidige skrywers bly titels lewer en het dikwels hul aanslag ook meer op die algemene mark afgestem as in die verlede.

Baie tyd en geld word bestee aan die identifikasie en ontwikkeling van debuutskrywers. Dit is egter 'n langtermynstrategie wat eers oor jare volle vrugte sal afwerp.

Navorsingsgenoot, Program Uitgewerswese, Departement Inligtingkunde,
Universiteit van Pretoria

VERWYSINGS

BARNARD, R.

2005. *Die uitdaging van volhoubare groei: 'n Kritiese ondersoek na uitgewerstrategieë*. Stellenbosch: Ongepubliseerde MBA-tesis.

BARNETT, L.

2007. *Uitvoerende Hoof Leserkring*, Kaapstad: Persoonlike onderhoud, 19 November.

BRITZ, C.

2008. Hoofuitgewer: Romantiese fiksie LAPA Uitgewers, Pretoria: Persoonlike onderhoud, 24 Januarie.

COLLINGS, M.

2007. Bemakingsbestuurder NB-Uitgewers, Kaapstad: E-pos korrespondensie, 7 Desember.

DE VILLIERS, L.

2007. Adjunk-direkteur Kaapse Provinsiale Biblioteekdiens, Kaapstad: Persoonlike onderhoud, 22 November.

DE WET, W.

2007. Besturende direkteur LAPA Uitgewers, Pretoria: Persoonlike onderhoud, 4 Desember.

FASCINATION BOOKS.

2007. *Interne verkoopsverslae 2004 – 2007*. Johannesburg.

FERREIRA, J.

2007. Hoofuitgewer Protea Boekhuis, Pretoria: Persoonlike onderhoud, 12 Desember.

JACKLIN, M.

2007. Besturende Direkteur Jacklin Enterprises, Midrand: Persoonlike onderhoud, 3 Desember.

GALLOWAY, F., VENTER, R. MR., STRUIK, W.F.

2007a. *PASA Annual Industry Survey 2006 Report*. Pretoria: University of Pretoria, School of Information Technology, Department of Information Science, Publishing Studies Programme.

2007b. *PASA Annual Industry Surveys Broad Trends over three years (2004 – 2006)*. Pretoria: University of Pretoria, School of Information Technology, Department of Information Science, Publishing Studies Programme.

GRECO, A.N.

2005. *The book publishing industry* (2nd ed.). New York: Laurence Erlbaum Association.

INTERNATIONAL BOOKSELLERS FEDERATION (IBF).

2007. *Country Reports 2006*. General Assembly. Cape Town, 13-16 June 2007.

KIRKPATRICK, D.D.

2000. *Report on the authors' guild midlist book study committee*. Authors Guild. [Aanlyn] <http://www.authorsguild.org/miscfiles/midlist.pdf>. Toegang: 5 Desember 2007.

MAREE, F.

2007. Besturende direkteur Fantasi Boeke, Pretoria: Persoonlike onderhoud, 16 November.

METZ, W.

2007. Besturende Direkteur Metz Uitgewers, Kaapstad: Persoonlike onderhoud, 20 November.

NIELSEN BOOKSCAN SOUTH AFRICA.

2007a. *Advanced Retailer Report 2006*. Somerset-Wes.

2007b. *South African Book Industry: A comparative analysis of the trade sector for the years 2004 to 2006*. Somerset-Wes.

2007c. *South African Book Sales Yearbook 2006: Part 1: An international perspective*. Somerset-Wes.

2008a. *Elektroniese databasis. Gekonsolideerde verkope 2007: Aanvanklike paneel*. Toegang: 10 Januarie 2008.

2008b. *Elektroniese databasis. Gekonsolideerde verkope 2007: Uitgebreide paneel*. Toegang: 10 Januarie 2008.

2008c. *Elektroniese databasis. Afrikaanse titels gekonsolideerde verkope Januarie 2004 tot Desember 2007*. Toegang: 7 Januarie.

NOORSE UITGEWERSVERENIGING.

2007.[Aanlyn] <http://www.ssb.no/englsih/subjects/07/nos_cultural/nos_d315/tab/tab14.14.html>. Toegang: 27 Desember 2007.

PREECE, HOWARD.

2007. "In die kollig", *Finweek*, 8 November.

SNYMAN, M.E. & VENTER, R. & MR.

2004. "Produksiepatrone van Afrikaanse kinder- en jeugprosa: 'n Verkennde strategiese ontleding 1990 – 2001". *Mousaion*, 22(1):119-136.

SOUTH AFRICAN ADVERTISING RESEARCH FOUNDATION (SAARF).

2007. *All Media and Products Study (AMPS) 2003-markopname*. [Aanlyn] <<http://www.saarf.co.za>> Toegang: 5 Desember 2007.

STEYN, J.C. & SCANELL, J.P.

1992. "Boekwinkels en Leserskring". In: Beukes, W.D. (red.). *Boekewêreld: die Nasionale Pers in die uitgewersbedryf tot 1990*. Kaapstad: Nasionale boekhandel.

STRUIK, W.F.

2004. *The profile of the South African book buyer*. Ongepubliseerde studiestuk.

2008. "The overall South African book landscape 2006". *Bookmark*, (13), March 2008:8-9.

STRUIK, W.F., VENTER, R. MR. & GALLOWAY, F.

2007. *Book Retail Industry Survey 2006*. Pretoria: University of Pretoria, School of Information Technology, Department of Information Science, Publishing Studies Programme.

SVENSKA BOKHANDEL.

2005. *Comparison of bestseller lists, BA Report Library*. [Aanlyn] <<http://www.booksellers.org.uk/industry/displayreport.asp?id=569>> Toegang: 27 Desember 2007.

VAN ZYL, H.

2007. "Aanpassing in die boekuitgewersbedryf. Die geval van NB-uitgewers rondom die Millenniumwending". *Werkswinkel*, 2(1):87-100.