

## Centraal Boekhuis: Strategische groei in nieuwe markten

Door: Bernard Nieuwendijk en Dorien van der Heijden

*Centraal Boekhuis is de logistiek dienstverlener van het boekenvak. Meer dan 135 jaar geleden hebben uitgeverij en boekverkopers de handen ineen geslagen en gesteld dat een centrale speler nodig was die alle boeken beheert en distribueert. Vandaag de dag is die centrale speler uitgegroeid tot een organisatie die logistieke, administratieve en financiële dienstverlening biedt binnen en buiten het boekenvak. In Nederland en Vlaanderen distribueert het Centraal Boekhuis in elke winkelstraat en is het de (logistieke) motor achter de bekende (boek)webwinkels.*

Het boekenvak is een markt die volop in beweging is. Nieuwe technologie, nieuwe spelers en nieuw leesgedrag creëren voor huidige en nieuwe spelers volop kansen en bedreigingen. Centraal Boekhuis kent deze kansen en bedreigingen en is in veel gevallen de leidende partij als het gaat om verandering. Zo maakt Centraal Boekhuis Printing on demand mogelijk, faciliteert het de distributie van digitale content voor e-readers en tablets. In dit kader is het partner van de Apple Ibookstore en bouwt het momenteel aan het digitale platform, het centrale systeem voor ebooks.

Naast de uitdagingen in het boekenvak, heeft Centraal Boekhuis de ambitie uitgesproken haar logistieke expertise, kennis, ervaring en netwerk in te zetten in andere markten dan die van boeken. Het profiel dat nodig is om het boekenvak te faciliteren (zie kader), maakt Centraal Boekhuis een logistiek dienstverlener met een grote potentiële toegevoegde waarde voor andere markten. Centraal Boekhuis heeft ICSB gevraagd te ondersteunen bij het selecteren en betreden van deze markten.

### Profiel: Centraal Boekhuis

Is de logistiek dienstverlener van het Boekenvak.

Biedt logistieke, administratieve en financiële dienstverlening voor 1.800 boekverkopers, 700 uitgeverij en 40 andere klanten in Nederland en België.

Verwerkt jaarlijks 74 miljoen boeken en heeft meer dan 80.000 titels fysiek op voorraad.

Biedt printing on demand, is partner van de Ibookstore en ontwikkelt het digitale platform voor ebooks.

### ICSB heeft deze vraag opgepakt in vier delen: van onderzoek tot Business Development:

- In een eerste slag is het business model van Centraal Boekhuis vanuit een "anders dan boeken" perspectief vastgesteld. Het business model is gebaseerd op het specifieke DNA van de onderneming. Met dit inzicht is het fundament voor Business Development gelegd.
- Vervolgens is er een analyse gemaakt van de omvang, omzet, winstpotentie en relevante ontwikkelingen in de gekozen marktsegmenten waarin aantoonbaar behoefte is aan de onderscheidende aspecten uit het business model van Centraal Boekhuis.
- Die marktsegmenten zijn vervolgens gereduceerd tot een beperkt aantal marktsegmenten op basis van een "as is" en "what if" scenario. As is: welke behoefte is er in dit segment aan een logistiek dienstverlener met het profiel van Centraal Boekhuis. What if: Beantwoording van dezelfde vraag maar dan benaderd vanuit het scenario dat een krachtige logistiek expert in staat is om de markt ingrijpend te veranderen.
- Als laatste onderdeel heeft ICSB ondersteund bij het betreden van de gekozen marktsegmenten.

Vanaf het begin hebben Centraal Boekhuis en ICSB elkaar voorgehouden dat het doel van het traject is dat ICSB enerzijds de kennis en structuur biedt waarlangs het marktonderzoek plaatsvindt en anderzijds dat Centraal Boekhuis een goed begrip krijgt van de geïdentificeerde kansen en de fit bij haar huidige kennis en kunde. In dit traject, heeft ICSB mogen ondersteunen in het proces van onderzoek, strategische keuze tot en met business development in nieuwe markten.

### **Marinus Ploos van Amstel CFO Centraal Boekhuis zegt over de samenwerking met ICSB:**

Voordat Centraal Boekhuis aan het marktonderzoek is begonnen, heeft zij een selectietraject uitgevoerd om tot de keuze van het bureau te komen. De kracht van ICSB is dat zij geloven in een aanpak waarbij zij haar klant meeneemt in de verkenning en uitwerking van het vraagstuk. Daardoor ontstaat er geleidelijk aan inzicht en besef dat de geïdentificeerde marktkansen ook reëel zijn. Alternatieve bureaus boden veelal in korte doorlooptijd uitvoerige analyses en keuzevoorstellen aan. De houdbaarheid van de oplossing van ICSB is daardoor aanzienlijk groter. ICSB heeft naar volle tevredenheid het onderzoek uitgevoerd. Dit heeft geleid tot een vervolgopdracht.

*Naast de effectieve methode wordt ICSB gekenmerkt door professionele en plezierige medewerkers. ICSB is voor ons een goede partner als het gaat om groei in nieuwe markten.*

**Wilt u meer weten over dit project? Neemt u dan contact op met Bernard Nieuwendijk of Dorien van der Heijden, 010-452 86 02.**

