



# Nieuw leven voor De Kleine Johannes

*De kinder- en jeugdboekhandel De Kleine Johannes in de Tienestraat is herrezen. De nieuwe zaakvoerder, Luc Vander Velpen is verre van een onbekende in het (Leuvens) boekenmilieu. Maar dat maakt de overname – in de huidige ‘boekhandels-crisis’ – niet minder evident. Een sprong in het duister of een berekend risico? Handelen legde het hem voor en kreeg – naast relevante antwoorden – een goed gevoel bij deze trotse Leuvense handelaar.*

- **De boekenverkoop in Vlaanderen blijft het goed doen, maar de boekhandel heeft het moeilijk. Hoe verklaart u dit?**

“De voorbije twintig jaar is de prijs van boeken nauwelijks gestegen. Daarentegen stegen de kosten van personeel, huur, energie en andere exploitatiekosten wel. In het boekenvak is het rendement zo klein en is de boekhandel zo kwetsbaar, dat je niet veel nodig hebt om de weegschaal te laten doorslaan. Dit is een wereldwijd probleem.”

“In tegenstelling tot wat velen denken, zijn het internet of digitale boeken niet de oorzaak. Tussen 1980 en 1995 verdween in Vlaanderen net geen 70% van alle zelfstandige boekhandels. En toen moest de eerste glasvezel nog getrokken worden. Het product ‘boek’ genereert te weinig winst en het digitale boek nog minder. Een feit is dat het boekenvak in een storm zit, en de boekhandel in het oog ervan.”

- **Er is de klacht dat de Vlaamse zelfstandige boekhandel uitgestorven is. Geldt dit ook voor Leuven?**

“Ook in Leuven zijn er de afgelopen decennia veel boekhandels verdwenen, zij het niet aan het tempo van de rest van het land. Leuven blijft de echte boekenstad van Vlaanderen, met veel kwaliteitsvolle boekhandels. Ongetwijfeld is dat omdat Leuven het hoogste IQ heeft per vierkante meter. Dat weerspiegelt zich niet enkel op het vlak van boeken, je ziet het ook aan de bloei van vele andere kwaliteitsvolle zaken.”

“Leuvenaars zijn echte meerwaardezoekers. Een boekhandel als De Kleine Johannes is echt verweven met deze stad. Ik zie zo een boekhandel niet overleven in een groot winkelcentrum. Een boek is trouwens geen product waarvoor klanten anderhalf uur op de E40 willen aanschuiven.”

- **Hoe verklaart u het faillissement van De Kleine Johannes? Zijn de wegwerkzaamheden mede-verantwoordelijk?**

“Het faillissement van de boekhandel is het resultaat van een aantal factoren. De lange wegwerkzaamheden in de Tienestraat vormen geen rechtstreekse aan-

leiding, maar hebben het proces zeker versneld. Je kan niet een straat een paar jaar openleggen zonder dat de handelaren dat voelen tot in het puntje van hun spaarkous.”

“Mijn vader, een fruitteiler, zei dat een boer genoeg reserve moest hebben voor zeven slechte jaren. Maar ik ken vandaag nog weinig ondernemers die op zo’n stevige wintervoorraad zitten. Zeker niet in de detailhandel en al helemaal niet in het boekenvak. In Sint-Niklaas heb ik gemerkt hoe een ondoordacht beleid heel de binnenstad in een commercieel kerkhof herschiep. In zo’n stad wil je niet winkelen, wil je niet eten en wil je ook niet wonen. Van Leuven kan ik dat in elk geval niet zeggen.”

- **U vist de esoterische boekhandel De Grote Johannes niet mee op, wegens “geen affiniteit”. Bent u dan wel thuis in de kinderboekenwereld?**

“Je hoeft geen specialist van kinderboeken te zijn om een kinderboekhandel te runnen. Toen ik in de directie van Acco zat, beheerde ik een hele wetenschappelijke boekhandel, waaronder een medische afdeling. Nochtans heb ik me nooit gewaagd aan een chirurgische ingreep. Voor de Kleine Johannes kan ik gelukkig terugvallen op de kennis van een schitterende ploeg in de winkel. Allemaal dames, die jaren ervaring hebben met het adviseren van kinderboeken in de Kleine Johannes.”

“Zij zijn het gezicht én de ziel van de boekhandel. Zelf wil ik geen ‘uithangbord’ van de winkel zijn. Ik breng meer op naast de boekhandelvloer en heb bovendien nog een andere zaak te leiden (met name het samenwerkingsverband Books2 van buurtboekhandels). Op termijn kunnen we misschien weer uitbreiden want de druk van de klanten van de Grote Johannes is groot. We helpen die klanten waar we kunnen en hebben een paar kasten boeken voor hen voorbehouden.”



www.kia.com



# The power to surprise. **OPTIMA**



The Power to Surprise

## De Kia Optima: schoonheid is slechts een begin.

Met zijn gedurfde look won de Kia Optima al meerdere design awards. Maar de echte verrassing zit van binnen. Wat zou u ervan vinden om tal van standaard uitrustingen te krijgen die u eigenlijk alleen in een luxe wagen verwacht, maar dan zonder het hoge prijskaartje? Innovaties als automatisch parkeren, de nieuwste efficiënte motortechnologie, topklasse veiligheidskenmerken, of de meeste beenruimte in zijn klasse, het zit allemaal verpakt in de Kia Optima. En wat u echt over de streep zal trekken: u krijgt 7 jaar garantie op al onze Kia modellen.

Nieuwe Optima 1.7 CRDi Fusion ISG EcoDynamics - vanaf € 27.490<sup>(2)</sup>

**Gilcon Kia Leuven | Geldenaaksebaan 321, 3001 Leuven (Haasrode) | 016 40 04 36**



Het 7 Jaar Map Update programma (7JMU) gerechtigd de koper van een KIA wagen verkocht vanaf 01.03.2013 door KIA Motors Belgium via een erkende KIA-verdelers in België of het Groothertogdom Luxemburg en uitgerust met een origineel fabrieksgemonteerd LG-navigatiesysteem, gedurende een periode van 7 jaar vanaf de aflevering van de wagen, tot het bekomen van een jaarlijkse navigatiekaart-actualisatie (maximaal om de twaalf maand) bij elke erkende KIA-dealer of KIA-hersteller in de Europese Unie (enkel na afspraak).

(1) 7 jaar garantie of 150.000 km, wat eerst bereikt wordt. (2) Prijs Optima 1.7 CRDi Fusion ISG EcoDynamics op 01.11.2013. Foto ter illustratie.



Scan de QR-code en ontdek de Kia Optima.



reddot design award best of the best 2013

4,9 - 6,0 l/100 km 128 - 159 g/km GEEF VOORRRANG AAN VEILIGHEID.



## Brabantthal, ruimte voor ideeën



6000 m<sup>2</sup> • 1200 parkeerplaatsen • Vlakbij E40 in Leuven • Publieks- en vakbeurzen • Vergaderingen en congressen • Concerten en fuiven • Privéfeesten • Van 3 tot 9000 personen

Brabantlaan 1 • 3001 Leuven • t 016 383011 • f 016 383010  
info@brabantthal.be • www.brabantthal.be



Perfect gerijpte kazen,  
smakelijk gepresenteerd  
en door echte vakmensen  
met kennis en liefde  
aan u verkocht

Uw "Fromagier Affineur"  
maakt er werk van  
en verheft uw kaas  
van een bruto zuivelprodukt tot

**"verfijnd genieten"**

Mechelsestraat 36  
3000 Leuven  
Tel. 016 - 22 13 10  
Fax 016 - 29 51 36



- **U zegt dat de eerste stap in deze overname het opknappen van de winkel is. Hoe ziet u deze ‘modernisering’?**

“Ik noem het ‘herstellen in oude glorie’. Het was én is een winkel met een sterk imago en een toegevoegde waarde voor het vak en de klant. Het zou spijtig zijn dit te zien verdwijnen. In feite is de eerste stap het klantklaar maken van de winkel.”

“Het werd een hete zomer: op vijf weken tijd een nieuwe vennootschap oprichten, twee winkels leegmaken en eentje volledig binnen en buiten opfrissen, alle basisvoorzieningen weer installeren, een nieuw voorraadbeheersysteem annex kassa implementeren, afspraken met alle uitgeverijen regelen, en zo voort. Alles bij elkaar bleven de wetten van Murphy me bespaard en eind september was de eerste fase rond. Het aanbod staat weer helemaal op peil met meer boeken en aanvullende artikelen dan er ooit geweest zijn. Het echte werk kan dan beginnen.”

- **Tweede stap: u wil een nieuw concept introduceren dat aantrekkelijk is voor klant én ondernemer. Wat houdt het in?**

“Ik vertrek vanuit de vaststelling dat het met boeken alleen zeer moeilijk is om een boekhandel rendabel te krijgen. Een boekhandel van de toekomst zal in elk geval meer handel met minder boeken zijn. In dit stadium wil ik daar niet zo veel over kwijt. Bovendien is de toekomst kneedbaar en dat wil ik ook zo houden.”

- **Hoe wil en zal u zich onderscheiden tegenover de andere Leuvense (kinder) boekhandels?**

“Leuven heeft twee kwalitatieve kindereboekhandels: De Kleine Johannes en Duimelot. Het is duidelijk dat we allebei in dezelfde vijver vissen. Alle klanten die De Kleine Johannes afgelopen twee jaren verloren heeft, zitten vandaag bij Duimelot. Ik hoop dat, nu de Tiensestraat mooi heraangelegd is, ze ook weer eens bij ons binnenlopen, genieten van de herrijzenis van De Kleine Johannes en verleid worden door ons aanbod.”

“Ik zie Duimelot niet meteen als een concurrent maar eerder als een zeer bekwame collega. Van de andere boekhandels onderscheiden we ons zowel wat keuze van het aanbod als doelgroep betreft. Ik ben er zeker van dat bij ons niemand de

erotische thriller ‘Vijftig Tinten Grijs’ komt zoeken. Maar, klantvriendelijk als we zijn, willen we dat altijd wel bestellen.”

- **U leidde jarenlang het samenwerkingsverband van zelfstandige boekhandels Colibro. Nu wordt u zelf boekverkoper. Wat gaat er voor u veranderen?**

“Tamelijk veel, denk ik. Een samenwerkingsverband is een andere business dan een kinderboekhandel. Ook de schaal is anders. Vroeger was ik bezorgd om het wel en wee van 135 boekhandels, vandaag om één. Niet dat dit meer rust geeft. Maar helemaal nieuw is het niet voor mij. In de jaren ‘90 leidde ik de academische boekhandel Acco. Ik weet dus zeer goed hoe het geluid van een kassa klinkt. Wat me vandaag aantrekt in het boekhandelen is de immense uitdaging om er - tegen de stroom in - een winstgevendende handel van te maken. Ik ben ervan overtuigd dat dit met de juiste ingrediënten moet lukken.”

- **Wat leest u zelf graag?**

“Ik lees graag en veel, in heel diverse genres. Momenteel ben ik bezig in ‘De waanzinnige veertiende eeuw’, van de Amerikaanse historica Barbara Tuchman. Het boek stond al jaren ongelezen in mijn kast. Waanzin is van alle tijden maar in de 14<sup>de</sup> eeuw met zijn oorlogen, pest, lichtgelovigheid, dwaasheid van de heersers en wreedheid bakte de mensheid het wel echt bruin. Het volgende boek ligt al klaar en is iets totaal anders: een thriller van Philip Kerr. Deze auteur schrijft niet alleen steengoede boeken voor volwassenen maar ook voor kinderen. Je kan oud en jong dus wel combineren in het boekenvak.”

- **Hoe voelt het voor u als ondernemer in Leuven?**

“Ik heb Leuven steeds als uitvalsbasis gebruikt voor mijn professionele activiteiten. Als directielid bij Acco indertijd, werkte ik nauw samen met de universiteit waardoor ik nog meer het gevoel had dat Leuven een dorp was. En dat is altijd zo gebleven. Leuven is zonder twijfel een aangename plek om te wonen en te werken. Nu zal ik Leuven ook leren kennen als handelaar. Als starter heb ik in elk geval niet te klagen van de stad. Mijn contacten met de stadsdiensten waren positief.”

“In de loop der jaren hebben we Leuven ten goede zien veranderen. Als inwoner



ben ik best trots op onze stad. En toch pleit ik als handelaar én inwoner er voor om Leuven een tikkeltje nonchalanter en minder gereguleerd te maken. Volgens mij is dat noodzakelijk als we dezelfde dynamiek en aantrekkelijkheid in de toekomst willen behouden. Mijn bescheiden advies aan de beleidsmakers: geef ons wat meer lucht en wat minder gas. Ik begrijp trouwens niet waarom men een aantal zaken steevast als een probleem in plaats van een opportuniteit wil benaderen.”

- **Hoe verlopen de contacten met de andere Leuvense handelaars?**

“Onlangs ging ik naar een vergadering van het Handelaarsverbond van de Tiensestraat en was danig onder de indruk van de dynamiek van het bestuur in het algemeen en voorzitter Toon Van Eyck in het bijzonder. Nu de straatwerken voorbij zijn, voel je de wil bij de handelaars om onze straat terug op de kaart te zetten.”

“We moeten ons als handelaars solidair gedragen en synergie bevorderen. Ik ben aangenaam verrast dat dit in onze buurt tussen de handelaars zo sterk leeft. Zo ben ik zeer gecharmeerd door het voorstel om op zaterdag een kindermarkt met kraampjes en activiteiten te organiseren, liefst voor de muur van het college De Valk. Meteen sla je twee vliegen in één klap: je overbrugt het kale stuk in de Tiensestraat en je belemmert geen andere handelaar. Als we willen dat de klanten Leuven zien als een ideale plek om te winkelen, kunnen we – als handelaar – zelf niet aan de kant blijven staan.”