

Een nieuwe generatie boekverkopers

21-04-2026 11:00



Van antiquariaat tot Engelstalige nichewinkel: deze vier jonge ondernemers geven elk op hun eigen manier vorm aan de toekomst van de onafhankelijke boekhandel – met oog voor diversiteit, gemeenschap en een veranderend lezerspubliek.

Ris Schortinghuis

Ris Schortinghuis (35) is eigenaar van Boekhandel-Antiquariaat Aleph in Utrecht. Ris kwam ooit als klant de winkel binnen. “Ik vond het een heel fijne plek om te zijn, een beetje een toevluchtsoord. Ik zat zelf in een periode waarin ik een beetje verdwaald was en geen idee had wat ik met mijn leven wilde doen. Totdat ik in gesprek raakte met een van de eigenaren en besloot vrijwilligerswerk te doen: af en toe helpen bij de verkoop. Zo kreeg ik richting en kon ik mijn passie voor boeken, verhalen en hun geschiedenis ontwikkelen op een plek die tijdloos voelde.”

Naarmate Ris vaker in de winkel kwam, groeide hun betrokkenheid. In 2021 stonden eigenaar Jan van Hassel en compagnon Paul van den Hoven voor een belangrijke beslissing: doorgaan, stoppen of iemand zoeken die het antiquariaat wilde overnemen. Omdat Ris al vertrouwd was met de winkel, vroegen ze hen of die de stap wilde overwegen. “Ik moest daar eerst even over nadenken, maar drie dagen later zei ik volmondig ja. Het voelde goed, en vooral: als ik nee had gezegd, bestond de kans dat mijn favoriete winkel in Nederland zou

verdwijnen. Dat was voor mij het belangrijkste.”



In januari 2023 werd de overname officieel. “De eerste drie jaar stonden in het teken van flinke uitdagingen. Ik ben transgender en zat het eerste jaar in mijn transitie, met hormoonveranderingen en operaties, terwijl ik tegelijkertijd de winkel opstartte. Dat was zowel fysiek als psychologisch intens. Gelukkig kreeg ik veel steun van de vorige eigenaren, vrienden en klanten, waardoor alles goed is verlopen.”

Het jaar erop gebeurde een groot ongeluk in de opslag in Westbroek. Ongeveer 50.000 boeken vielen om en raakten beschadigd. “Ik moest alles opruimen, maar het gaf ook een kans. Zo leerde ik de voorraad heel goed kennen en kon ik opruimen wat al vijf tot tien jaar niet meer verkocht werd. Ik kreeg meer overzicht en kon nieuwe keuzes maken in de collectie.”

Ris runt Aleph samen met medewerker Suzanne en twee vrijwilligers. “Hoewel ik de winkel zoveel mogelijk heb behouden zoals die was, heb ik er ook mijn eigen stempel op gezet. Ik leg nu meer nadruk op diversiteit: internationale auteurs, vrouwelijke schrijvers, kunst en kunstenaars die minder bekend zijn. Mijn voorgangers hielden zich daar ook wel mee bezig, maar ik heb daar weer nieuwe invalshoeken in – dat is het leuke van diversiteit. Ook achterstallig opruimwerk is aangepakt, zonder dat de charme van de winkel verloren is gegaan. Verder werk ik achter de schermen aan de software en database, want het oude systeem was al 25 jaar oud en liep achter.”

De winkel vervult daarnaast een sociale functie. Mensen komen er niet alleen voor boeken, maar ook voor contact. "Ik ken veel vaste klanten en kan vaak helpen met advies of bij het zoeken naar specifieke boeken. Elke dag leer ik bij en ontdek ik nieuwe verhalen en interesses van hen."

Ris vindt het werk vooral leuk vanwege hun enthousiasme voor boeken, zowel als object als qua inhoud. "Ik lees zelf ongeveer tweehonderd boeken per jaar en heb thuis meer dan vijfduizend titels staan. Het is geweldig dat ik mensen enthousiast kan maken en in gesprek kan komen over onderwerpen die mij ook boeien. Boeken verbinden mensen en creëren kennis en cultuur, en dat is precies wat ik zo fascinerend vind." Over de toekomst van tweedehands boekhandels is Ris optimistisch. "Economisch kan het lastig zijn, want alles wordt duurder en mensen hebben minder koopkracht. Toch geloof ik dat er altijd interesse zal blijven in boeken die door mensen verzameld en gemaakt zijn, juist nu we steeds meer in een digitale wereld leven. Hoe meer ik hier werk, hoe meer ik besef hoe bijzonder het is dat ik klanten kan helpen en de liefde voor boeken met anderen kan delen. Voor mij is dat echt een groot voorrecht."

Julius Roelants

Julius Roelants (32) is eigenaar van Boekhandel Roelants in Nijmegen. Toen Julius Roelants in 2022 de Nijmeegse boekhandel van zijn vader overnam, was dat geen vanzelfsprekend eindpunt van een langgekoesterde droom. Integendeel: na een studie fiscale economie leek zijn toekomst aanvankelijk elders te liggen. "Een bijbaan bij Boekhandel Donner in Rotterdam veranderde mijn plannen. Ik heb altijd veel gelezen en ontdekte dat werken in een boekhandel mij meer voldoening bood dan een carrière als fiscalist ooit zou kunnen," vertelt Roelants.



Hoewel hij uit een boekenfamilie komt – eerdere generaties waren actief in drukkerij en uitgeverij – voelde het overnemen van de zaak niet als een onontkoombare lotsbestemming. “Ik heb nooit de druk gevoeld omdat te doen. Mijn vader is nog betrokken, maar op een prettige manier. Zijn aanwezigheid maakt het anders dan wanneer je een volledig ‘vreemde’ onderneming overneemt: er is al veel kennis, maar ook ruimte voor een eigen koers.”

Die eigen koers werd al snel zichtbaar in duidelijke keuzes. Boekhandel Roelants profileert zich nadrukkelijk als literaire boekhandel, met een sterke focus op serieuze literatuur, filosofie en non-fictie. Met circa twaalfduizend verschillende titels is het assortiment breed, maar niet allesomvattend. “Als je kiest voor

diepgang op bepaalde gebieden, betekent dat automatisch dat je op andere vlakken minder aanbiedt.”

Roelants kiest er bewust voor om als boekhandel volledig onafhankelijk te blijven. Aansluiting bij een formule als Primera of een inkoopcombinatie als Libris lag voor de hand, maar past niet bij zijn visie. “We willen zelf nadenken over onze presentatie en ons assortiment, en geen eenheidsworst.”

Die vrijheid vertaalt zich onder meer in een uitzonderlijk groot aanbod filosofie: waar elders misschien één kast staat, beslaat dit vak hier zes tot acht kasten. Tegelijkertijd is het aandeel ‘feelgood’ en andere populaire genres relatief kleiner. Dat kan in Nijmegen, benadrukt Roelants, dankzij het stedelijke profiel: een universiteitsstad met een groot, hooggeleid en lezend publiek.

Sinds hij de boekhandel overnam, is de gemiddelde leeftijd van het klantenbestand merkbaar gedaald. Volgens Roelants gaat het om een verschuiving van vijf tot tien jaar. Die verjonging is het resultaat van meerdere ingrepen. “Allereerst heb ik het Engelstalige aanbod fors uitgebreid. Waar voorheen enkele kasten volstonden, is het aandeel Engelstalige literatuur inmiddels vertienvoudigd.” De groeiende behoefte onder jongere – maar ook oudere – lezers om boeken in de oorspronkelijke taal te lezen, maakte deze ontwikkeling logisch.

Daarnaast onderging de winkel een subtiele maar betekenisvolle restyling. “De drempel is verlaagd,” zegt Roelants. “Niet letterlijk, maar in uitstraling.” Waar de zaak voorheen iets weg had van een antiquariaat, is het nu een verzorgde, lichte literaire boekhandel met een toegankelijker indeling. Dat trekt ook minder ervaren lezers naar binnen.”

Digitale zichtbaarheid speelt eveneens een rol. Roelants verbeterde de online vindbaarheid van het assortiment, zodat klanten vooraf kunnen controleren of een titel op voorraad is. Ook krijgen sociale media meer aandacht dan voorheen.”

Opvallend is dat de boekhandel sinds de coronaperiode juist is gegroeid. “Consumenten gingen lokaler kopen en herontdekten de zelfstandige boekhandel. Die nieuwe klanten bleven grotendeels behouden. Sinds 2021 zet de groei door.”

Toch is Roelants realistisch over de bredere markt. Het totale aantal verkochte boeken daalt licht per jaar. “Je moet hard werken om te voorkomen dat die daling bij jou terecht komt.” Investeren, vernieuwen en trouw blijven aan de eigen identiteit zijn volgens hem cruciaal.

Een belangrijk onderdeel daarvan is het organiseren van evenementen. “Lezingen, interviews en gesprekken met auteurs trekken steeds meer publiek en versterken de positie van de winkel als cultureel podium.” Recent werd de benedenverdieping verbouwd en ingericht met een podium en nieuwe kasten – een fysieke investering in de ontmoetingsfunctie van de boekhandel. “Zo wordt de zaak stap voor stap aangepakt. Maar de kern blijft overeind: een literaire boekhandel met een eigen signatuur. ”

Karel-Jan Karels en Louise Harkes

Karel-Jan Karels (22) en Louise Harkes (23), beiden student aan de Vrije Universiteit in Amsterdam, combineren hun studie met het runnen van Christelijke Boekhandel Credo in Apeldoorn.



Boekenliefde en persoonlijk contact gaan hand in hand bij boekhandel Credo. Karel-Jan en Louise – sinds juni vorig jaar getrouwd – zijn altijd al lezers geweest. “Ik studeer theologie en hou zelf heel erg van theologieboeken,” zegt Karel-Jan, “en het mooiste is om mensen te adviseren over boeken die je zelf geweldig vindt.”

Louise voegt toe: “Het leukste aan de winkel is dat het heel afwisselend is. Je kunt een idee bedenken en vaak heel snel uitvoeren, en je ziet direct het resultaat. Als je merkt dat klanten daar enthousiast van worden vind ik dat mooi.”

Toen hoorden Karel-Jan en Louise hoorden dat de manager van de christelijke boekhandel CLC Boeken en Muziek in Apeldoorn zou stoppen en er geen opvolger was, begon het te kriebelen. “We dachten, een beetje als grap: misschien kunnen wij iets betekenen. We waren toen nog maar 19, 20 jaar en vroegen ons af of we serieus genomen zouden worden. Maar de toenmalige leiding was enthousiast na een gesprek, en wij zelf ook. We zijn het gewoon gaan proberen,” zegt Louise, die al werkervaring had in een christelijke boekhandel in Ede. Ze heeft haar master Accounting & Control bijna behaald.

Karel-Jan en Louise hebben de winkel steeds gecombineerd met hun studie: “In het begin werkten we allebei twee dagen per week en hadden al een jaar van onze bachelor achter de rug, dus we wisten ongeveer hoe zwaar de studielast was,” vertelt Karel-Jan.



Louise: "We hebben zelfs bewust niet deelgenomen aan een studentenvereniging, zodat we de winkel goed konden runnen. Dat zegt wel iets over hoe graag wij dit willen."

Ze werkt binnenkort drie dagen per week, Karel-Jan blijft twee dagen actief: "Zo werken we nu samen fulltime," legt ze uit. "De rest van het team bestaat uit ervaren vrijwilligers. Sommigen werken hier al 25 jaar."

Credo heeft de afgelopen jaren een flinke metamorfose ondergaan: een opgefrist interieur, nieuwe huisstijl en logo, en een breder assortiment met kaarten, bijbels en cadeauartikelen. Ook de naam is veranderd in Christelijke Boekhandel Credo. De jongere uitstraling trekt ook een nieuw publiek. De webshop boekhandelcadeau.nl, gelanceerd in november, maakt het aanbod toegankelijk voor klanten die verder weg wonen.

De twee verdelen de taken op natuurlijke wijze: Louise richt zich op cadeauartikelen en bepaalde boekencategorieën, Karel-Jan op theologie, ICT en administratie. “Boeken kiezen we op basis van uitgeversadvies, auteurs, verkoopgeschiedenis en gevoel voor trends.,” zegt Karel-Jan. “We proberen van alle nieuwe christelijke titels minimaal één exemplaar in huis te hebben,” voegt Louise toe.

Hoewel het assortiment is uitgebreid en er meer aandacht voor social media, blijft Credo een plek waar zowel jonge als oudere klanten komen. “Wat Credo echt uniek maakt, is het persoonlijke contact en de service. Tegen online winkels kun je niet opboksen qua leveringssnelheid of voorraad, je moet het dus daarvan hebben. Dat waarderen klanten enorm. Het belangrijkste voor ons is dat klanten rustig rond kunnen kijken en het gevoel hebben dat ze écht geholpen worden.”

Esmée Uiterwaal-Eenkhoorn

Esmée Uiterwaal-Eenkhoorn (29) is eigenaar van de Engelstalige boekwinkel One More Chapter in Groningen. De liefde voor boeken zat er bij Esmée van jongs af al in “Ik woonde vlak bij de bibliotheek en fietste er altijd naartoe om stapels boeken te halen. Soms las ik er wel vijf per week,” vertelt ze. “Ik las altijd Nederlandstalig, totdat mijn zusje tijdens de coronaperiode voorstelde om eens een boek in het Engels te lezen. Dat heb ik geprobeerd, en sindsdien lees ik eigenlijk alleen nog maar in het Engels. In het begin waren de boeken waar ik van hield hier nog nauwelijks te vinden, en toen dacht ik: waarom begin ik niet zelf een winkel die ze wél heeft?”



De opstart ging verrassend snel. "Eind mei vorig jaar had ik de bezichtiging van het huurpand, op 24 juli kreeg ik de sleutel, en op 29 augustus ging ik open. Alles viel gewoon op z'n plek, In Groningen is nog één Engelstalige boekhandel, Walters Bookshop, maar hun assortiment bestaat meer uit literatuur en non-fictie. "Ik richt me op populaire genres, zoals romance, fantasy met daarnaast een beetje literatuur en thrillers."

Een belangrijk onderdeel van de winkel is het creëren van een gemeenschap van lezers. "Ik organiseer avonden waarin mensen met dezelfde hobby's samenkomen, bijvoorbeeld een boekenclub of activiteiten zoals

een Cozy Coloring Night of Junk Journal Night.”

Sociale media zoals Instagram en TikTok spelen een grote rol in het opbouwen van die community. “Vooral Instagram levert veel meer op voor de winkel dan ik had verwacht. Mensen krijgen daardoor een band met mij als boekverkoper, en dat vinden ze leuk. Klantbinding is enorm belangrijk. Ondertussen heb ik een aantal klanten die ik bijna als vriendinnen zie. We kletsen gezellig over boeken, en soms ontstaat er spontaan een klein groepje in de winkel. Dat is precies het doel dat ik voor ogen had toen ik de winkel opstartte.”

De doelgroep van haar winkel is vooral jong: “Gemiddeld zijn klanten tussen de 18 en 40 jaar, maar er zijn ook uitschieters. Soms komen ze speciaal van elders in het land. Ik zie ook wel eens oudere mensen binnenkomen, maar die lopen dan een rondje, hebben al gauw in de gaten dat het hun smaak niet is en zijn dan weer vertrokken.”

Het gebruik van sociale media helpt ook bij het selecteren van titels: “Ik zie populaire titels vooral voorbijkomen op Booktok of Bookstagram. Het zijn vaak boeken die nog niet traditioneel uitgegeven zijn of die de grotere winkels pas later oppikken. Door er snel op te anticiperen kan ik unieke titels aanbieden die je elders nog niet vindt.”

Ondanks alle digitale ontwikkelingen ziet ze nog altijd een belangrijke rol voor fysieke boekwinkels: “Ik merk dat mensen het juist leuk vinden om een boekwinkel te bezoeken. Kleine boekwinkels hebben vaak een origineler assortiment en kunnen persoonlijke hulp bieden. Dat maakt het echt een ervaring.”

Wat de toekomst betreft, heeft ze genoeg plannen: “Ik zou over vijf jaar graag een groter pand willen, maar dat hangt natuurlijk af van hoe de winkel groeit. Verder wil ik vooral plezier blijven hebben, steeds meer mensen aan het lezen krijgen en grotere evenementen organiseren. Dan denk ik aan signeersessies, thematische avonden zoals een romance-event, met verschillende auteurs. Ook een webshop is in ontwikkeling.”

Het leukste aan de eigen boekwinkel vindt ze de vrijheid en de community: “Ik werk er in mijn eentje en word niet beperkt door anderen. Het bouwen aan de gemeenschap van lezers vind ik het allerleukste. Alles wat ik me had voorgesteld voor de winkel zie ik nu echt gebeuren.”

Marloes de Moor