

Groots uitgeven voor kleine uitgevers

07-05-2012 10:11



Vóór mijn praatje luisterde ik naar een reisboekenuitgever die vertelde over de gratis app bij zijn papieren boeken. Dat die het verschil moest maken tussen de andere 19 reisgidsen voor Parijs in het boekenschap. En dat die app, eenmaal gratis gedownload, de met bladgoud beschilderde hemelpoorten van een profielendatabase zou openen. Hoeveel geld hebben de Zoovers van deze wereld over voor naam en adres van Suzanne uit Heemskerk die de app downloadt bij het reisgidsje Berlijn dat ze net heeft aangeschaft? Ik vond het een goed verhaal.

Ik pikte ook nog even het reisverslag van boekhandel De Vries uit Haarlem mee. Daar was men naar Amerika getogen om te leren van de boekenvakkers daar. Hoe gingen die om met internet en de bol.coms van deze wereld? Wat volgde was een indringend relaas over de impact die met name Amazon heeft op de boekwinkel op de hoek. De online boekenreus adverteert daar zelfs met de leus 'laat je in de boekhandel adviseren over de meest geschikte roman, ga naar huis en bestel 'm online'. Hoe zal dat gaan als straks Amazon ook in Nederland haar virtuele deuren opent?

Onverwacht scherpte deze twee voorgangers mijn eigen praatje verder aan, zetten de puntjes op de i. Want dit was wat ik de uitgevers in het publiek voorhield: verzet je niet tegen de veranderende relatie online en print, maar omarm deze onomkeerbare ontwikkeling, ga ermee aan de slag. En laat de kaas niet van je brood eten door de amazones en de bollen (en ga al helemaal niet meehuilen met de wolven in het bos). Want een aantal succesfactoren van bijvoorbeeld Amazon zijn ook haalbaar voor u als individuele uitgever. Een daarvan is dat een gebruiker op één plek een heel kennisdomein wil kunnen bestellen. Dus ga als juridische uitgever in gesprek met uw concurrenten om samen dé juridische boekenportal van Nederland te worden. Wie durft?

Karel Kolb is nieuwsmakelaar bij Feeder BV

David Huijzer