

Gewoon doen!

11-04-2012 11:31

Er was een mooi programma samengesteld met verschillende leveranciers van e-producten én een uitgeverij die zijn ervaringen op het gebied van digitaal uitgeven met de anderen wilde delen. Er was aan elke spreker gevraagd om één aandachtsgebied te belichten. Zo ging het over de basis, 'wat is een epub' en 'hoe kun je geld verdienen met ebooks'. Verder was er aandacht voor een specifiek onderwerp, het gebruik van audio binnen e-producten, bijvoorbeeld voor mensen met een visuele handicap.

Collega Roel was gevraagd om wat meer te vertellen over de zogenoemde 'enhanced' ofwel verrijkte varianten. Alle genodigden waren erg enthousiast over zijn verhaal over o.a. epub 3, epub met fixed lay out en HTML5. Met name de voorbeelden waarin animaties en andere noviteiten werden getoond spraken natuurlijk tot de verbeelding.

Waarom vertel ik dit allemaal? Tijdens de presentatie werd gevraagd hoeveel personen reeds ervaring hebben met ebooks. Het ging te snel om alle vingers te tellen **maar circa 50% had hier nog geen enkele ervaring mee!** Natuurlijk werden zaken besproken als piraterij en 'slechts 1,3% van alle boekverkopen is een ebook' maar ik vond dit toch opvallend. Overigens was het voor mij opeens wel duidelijk waarom er zoveel mensen op dit evenement waren afgekomen en waarom er bovendien een tweede sessie zal worden georganiseerd.

Ik besef dondersgoed dat het in deze tijden erg lastig is om te investeren in producten en een strategie te ontwikkelen waarvan het nog niet geheel duidelijk of en binnen welke termijn de gemaakte kosten op zijn minst worden terugverdiend. Ik weet dat ik (wederom) preek voor eigen parochie maar ben er van overtuigd dat elke uitgeverij die hier niet mee aan de slag gaat op termijn de rekening gepresenteerd krijgt. Of was het soms toeval dat tijdens de presentatie het definitieve faillissement van het hoofdkantoor van Selexyz bekend werd gemaakt? Het is bovendien een misvatting dat het maken van e-producten torenhoge investeringen met zich mee brengt. Het is best mogelijk om op kleine schaal te beginnen, te leren van gemaakte fouten en op basis van ervaringen een verdere strategie (eigen e-shop, cross selling ?) uit te stippelen. Voor iedereen die interesse heeft in een totaaloverzicht van e-producten en de besproken presentatie, klik op deze link: <http://www.slideshare.net/katernelis/20120328-cb>. Verder hoop ik natuurlijk niet de volgende winnaar te worden van de eerder genoemde prijs. Toch zeg ik aan elke uitgeverij die nog twijfelt over de verkoop van e-producten: Gewoon doen!

David Huijzer