

Blendle & eLinea: het noodlot van de vicieuze cirkel

26-09-2013 16:01



Dit gebrek aan aanbod is niet de schuld van deze bedrijven, maar is te wijten van de aarzeling bij de uitgevers om hun content beschikbaar te stellen. Als eLinea en Blendle vanaf het begin starten met een volledig pakket uitgevers die alles kunnen aanbieden waar een lezer naar op zoek zou kunnen gaan, dan zou hun slagingskans exponentieel toenemen.

Aan de andere kant, het is voor een uitgever onmogelijk om alle content te leveren aan alle partijen die "iets" met de consument willen. Het is eenvoudigweg te veel werk om mee te gaan in alle nieuwe initiatieven. Meegaan in een innovatie is telkens een gok: je hoopt dat deze het wel gaat redden. Het probleem is echter dat elke uitgever eigen keuzes maakt en het dus heel zelden voorkomt dat alle uitgevers voor hetzelfde initiatief kiezen.

Daarom kiezen veel uitgevers ervoor om af te wachten en pas in te stappen als een nieuwe partij zich enigszins heeft bewezen.

Hierdoor komen we in een vicieuze cirkel terecht waarin partijen als eLinea en Blendle uiteindelijk niet gaan slagen omdat ze wachten op de deelname van uitgevers die zitten te wachten tot eLinea en Blendle slagen.

En daarnaast is er ook nog de concurrentie van de uitgevers zelf, die zoals het NRC onlangs, nu ook beginnen hun eigen content te bundelen en aan te bieden aan hun lezers. Ze zullen daarmee lang niet alle potentiële gebruikers van journalistieke content binden, maar wel hun eigen gebruikersgroep goed kunnen bedienen en zo publiek weghouden van andere partijen.

Ik wens zowel eLinea als Blendle het beste toe – als niemand de sprong waagt zullen we nooit weten hoe het werkt, uiteindelijk. Maar als er niet snel heel veel meer uitgevers enthousiast worden zodat ze met een volle winkel zich tot de consument kunnen richten, heb ik er een hard hoofd in.

En dan hebben we het nog niet gehad over de vraag hoeveel marketing nu nodig is voor dergelijke diensten om voldoende betalende klanten te trekken die zorgen voor een structureel winstgevend business. Ik denk dat die lat hoger ligt dan wij denken – maar dat is wellicht iets voor een volgende column.