e-boek streaming? Voorlopig niet!

13-01-2014 07:51



Als we uitgaan van het model van 24 Symbols wordt een uitgever betaald op basis van het aandeel in de omzet en houdt het platform zelf 30% van de omzet. De prijs die een betalend abonnee standaard gebruikt is € 9,90.
Laten we het geval bekijken van Uitgeverij X, die 1000 titels op Platform E-boek heeft staan en de meeste verkopen genereert, 15% van totaal. Deze uitgeverij krijgt dan per gebruiker 0,83 euro per maand, dus 9,98 euro per jaar. En hiervan moeten dan ook nog de royalty's betaald worden. Laten we die op 30% zetten, dan resulteert er 7 euro per jaar per gebruiker voor de uitgever.
Voor ongelimiteerde toegang!

Laten we zeggen dat de gemiddelde gebruiker van Platform E-boek elke week een boek leest (wat mij weinig lijkt), dan krijgt Uitgeverij X dus 7 euro voor 8 gelezen boeken.
We kunnen het rekenvoorbeeld uitbreiden door aan te nemen dat Platform E-boek redelijk succesvol is na het eerste jaar en 10.000 betalende gebruikers kent (dat is in een land met een digitale boekenmarkt van 3,2% niet onrealistisch). Uitgeverij X verdient dan op jaarbasis € 70.000 na aftrek van royalty's. Dat is € 70 per beschikbare titel per jaar. Als we uitgaan van een gemiddelde e-boekenprijs in Nederland van € 16, dan is dat het equivalent van 14 verkochte e-boeken. Dat is weinig, zelfs voor e-boeken die ver in de long tail van Uitgeverij X zitten.

Als we het anders bekijken, als Uitgeverij X 1 e-boek verkoopt aan elk van die 10.000 gebruikers via de reguliere kanalen, zijn de inkomsten € 51.200. Bij 2 verkochte e-boeken per gebruiker loopt het al op naar 102.400 euro, ruim meer dan de inkomsten die door Platform E-boek worden gegenereerd.
Nu is het argument van streamingdiensten zoals 24 Symbols dat ze vooral gebruikers trekken die normaal gesproken geen e-boeken kopen. Dat is vooralsnog speculatief – het bedrijf heeft nog geen gegevens naar buiten gebracht. We kunnen redelijkerwijs aannemen dat Platform E-boek als het de marketing goed op orde heeft een deel van haar gebruikers uit niet-boeken kopende kringen werft.

Ik verwacht echter dat de meeste early adaptors mensen zijn die al e-boeken kopen en voor wie digitaal lezen al gewoon is. Bij de overstap van papier naar de e-reader konden we al zien dat de early adaptors kwamen uit de hoek van de heavy users – de boekenliefhebbers die al een bovengemiddeld aantal boeken per jaar kochten.
Dit betekent dat totdat Platform E-boek aanslaat bij een grote groep niet-boekenkopers, het in essentie kannibaliseert op de digitale inkomsten van de uitgevers en dat het voor Uitgeverij X dus geen haalbare propositie is.

De belangrijkste factor die van een streaming e-boekendienst een interessante propositie maken voor een uitgever is schaal. Als het aantal gebruikers richting 30.000 of verder groeit, zal ook het aantal niet-boekenkopers dat lid wordt toenemen. Als daarbij de prijs van het gemiddelde e-boek ook nog eens daalt (liefst naar de € 9,90 die door de meeste consumenten als een goede prijs voor het e-boek wordt gezien), worden de effecten van kannibalisatie steeds minder.

Toch is het gezien de zeer moeizame ontwikkeling van de digitale boekenmarkt in Nederland nog maar de vraag of een streamingdienst voldoende schaal kan bereiken om economisch interessant te worden voor zowel Uitgeverij X als Platform E-boek. We moeten niet vergeten dat de kosten om een dergelijke dienst op te zetten, te onderhouden en te marketen aanzienlijk zijn.

De eerste vereiste is dat de digitale markt verder groeit. Daarvoor moeten het aanbod en de prijs van het e-boek nog flink verbeteren. Ook schieten we op het gebied van gebruikersgemak nog flink tekort. Ik zou zeggen,

laten we onze energie daarop richten, in plaats van te dagdromen over e-boek streaming.