Komst Amazon.nl zal prijs e-books doen dalen

14-11-2014 08:43

Voor de Rus Vitrouk was dit de uitgelezen mogelijkheid om de propositie van Amazon voor de Nederlandse markt nogmaals uit de doeken te doen. Amazon heeft nu 20.000 Nederlandse e-books in zijn catalogus, maar vooral de kleinere uitgeverijen zijn nog steeds huiverig. Niet nodig, volgens Vitrouk: er zijn grote commerciële mogelijkheden. Nederland is een rijk land met een goede leestraditie en een hoge penetratie van e-readers, tablets en andere devices, waar desalniettemin slechts vijf procent van de verkochte boeken een e-book is. Voeg daarbij dat e-books volgens Vitrouk in Nederland gemiddeld 30 procent duurder zijn dan in andere Europese landen en je begrijpt de business-case van Amazon in Nederland. ‘Zo krijg je je klanten nooit aan het e-book. Die zal zijn heil elders gaan zoeken.’

Wanneer je te traag op de veranderingen in de klantenvraag reageert, gaat de lezer iets anders kopen en werk je bovendien piraterij in de hand, zei Vitrouk. Hetzelfde geldt wanneer je de publicatie van je e-book vertraagt of te hoge prijzen vraagt voor je e-books. Amazon staat een andere benadering voor. ‘Amazon is een bedrijf dat geobsedeerd is door de klant. Amazon wil elk boek in elke taal op welke plek dan ook binnen zestig seconden kunnen leveren.’ Dat CB zijn zaakjes als centrale distributeur in Nederland goed op orde heeft, komt Amazon, dat hier ‘al honderdduizenden klanten’ heeft, niet slecht uit.

Zoals gebruikelijk bij dit soort bijeenkomsten was er regelmatig sprake van gegoochel met cijfers; de sprekers – behalve Vitrouk o.a. Matthijs Suidman van CB en Daniel Ropers van Bol.com - hanteerden verschillende definities. Vitrouk had schitterende cijfers paraat over de gestegen afzet van uitgevers en het aantal boeken (e-books én fysiek) dat Kindle-eigenaren meer gaan kopen. Ropers en Suidman legden de nadruk op de aanzienlijke stijging die het e-book ook zonder Amazon.nl al doormaakt. Maar of het aantal verkochte e-books nou vijf procent van het totaal is of misschien wel vijftien procent van een nauw afgebakend segment A-boeken, duidelijk werd wel dat er veel te winnen is op het gebied van e-books.

Dat beseft ook Bol.com-directeur Ropers, die het digitaal lezen vijf jaar geleden groot introduceerde in Nederland. In de periode daarna heeft Bol.com geprobeerd de markt te laten groeien, maar van een leien dakje ging dat niet. Uitgevers waren huiverig en klanten meldden zich slechts mondjesmaat, aangezien de koopervaring door het drm lange tijd klantonvriendelijk bleef. Tijdens het CB Event waarschuwde Niels Aalberts, die de digitalisering van de muziekwereld van nabij meemaakte, dat het boekenvak op dit punt wel degelijk lering kon trekken uit de fouten die in de muzieksector zijn gemaakt, hoe verschillend de producten soms ook zijn. Het draait immers om de klant, die op zoek is naar gemak. Als je dat niet biedt, loopt hij weg en zal hij zijn geld inderdaad elders gaan uitgeven.

CB stelde Daniel Ropers tijdens het event in de gelegenheid om uitgebreid in te gaan op het gevaar van het gesloten ecosysteem van Amazon. Waar de Nederlandse e-book-leveranciers met LeesID een gemeenschappelijk platform hebben gelanceerd waarop iedereen zijn e-books kan lezen, zit de consument bij Amazon vast aan het Kindle-format: ofwel op een echte Kindle, ofwel via een Kindle-app op een ander apparaat. Dat betekent dat de klant zich volledig aan de Amerikaanse retailer moet overgeven en dat hij op geen enkele andere manier toegang heeft tot zijn e-books. Dat gesloten ecosysteem heeft in Amerika tot een feitelijk monopolie geleid, wat volgens Ropers een drama kan betekenen voor uitgevers, auteurs en uiteindelijk ook de klant. Er ontstaat op die manier een systeem van gedwongen winkelnering en waartoe dat kan leiden, hebben de conflicten met uitgevers als Hachette en Bonnier laten zien.

Ropers zei dat er vier lessen te trekken zijn uit de door Amazon gedomineerde markten in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië: lezers willen digitaal lezen, lage prijzen zijn goed (maar niet vanuit een monopolie), een

gesloten ecosysteem creëert een oneerlijke markt en wanneer de markt eenmaal stuk is, valt het systeem niet meer te repareren.
Er zijn volgens Ropers twee belangrijke zaken die geregeld moeten worden zodat ook de Nederlandse marktpartijen de consument beter kan bedienen. Ten eerste moet de BTW op digitale boeken naar 6 procent, zodat de prijzen omlaag kunnen. En ten tweede moet in de Wet op de vaste boekenprijs een combinatieprijs opgenomen worden voor het papieren boek en het e-book. Uit onderzoek blijkt dat daar veel behoefte aan is: mensen zijn graag bereid een paar euro extra te betalen wanneer zij bij het e-book ook een papieren boek krijgen aangeboden. Of dat nu wel of niet zal gebeuren met behulp van de lezerspas die de CPNB ontwikkelt bij LeesID, lijkt van secundair belang.

Voor 2017 voorziet Ropers in elk geval aanzienlijk lagere e-bookprijzen, als het aan hem ligt wel in combinatie met goede voorwaarden voor uitgevers en auteurs, die de boeken moeten maken. Op korte termijn lijkt ons ook al een prijzenslag te wachten: in reactie op de komst van Amazon.nl heeft ECI de prijzen van zijn e-books al met twintig procent verlaagd. De boekenclub beloofde bovendien de prijzen nog verder te verlagen als Amazon.nl daar onder gaat zitten. Vitrouk kondigde aan dat Amazon in elk geval rond de Kerst actie gaat voeren met titels uit de backlist. Die actie zal lijken op de Daily Deals, waarbij Amazon 80 procent korting biedt op e-books en titel aanbiedt voor twee dollar. In Amerika zijn die acties waanzinnig succesvol, met een stijging van de afzet van meer dan 3000 procent op de eerste dag alleen al.

Hans van der Klis (foto: Timo Boezeman)