

# Kickoff Renew the book

27-02-2017 09:35





**(foto (c) Mateja Safhalter)**

De deelnemers zijn uitgekozen omdat hebben ze een volledig team, een krachtige businesspropositie en een goed beeld hebben van het potentieel voor innovatie in de boekensector. 'Focus van dit jaar lag op de gevorderde startup,' aldus *Program director* Jan Paul Grollé. 'Het 40-dagen programma is gericht op het doen van gezamenlijke tests en experimenten met uitgevers en andere spelers in het boekenvak. Dan moet een startup al een duidelijke propositie hebben. Meestal hebben zij hun product al redelijk uitgewerkt en in sommige gevallen zelfs indrukwekkende gebruikersaantallen, maar in alle gevallen moet er nog verder aan hun verdienmodel gesleuteld worden.'

Dit zijn de vier deelnemers:

### **WriteReader**

inderen leren al 250 jaar op dezelfde manier lezen en schrijven. Die manier is – zeker in grote klassen – voor lang niet alle kinderen de beste. Daardoor zijn te veel kinderen functioneel analfabeet. WriteReader heeft een methode ontwikkeld waarmee kinderen op een andere manier leren lezen en schrijven. Daarbij krijgen ouders en docenten meer mogelijkheden de kinderen te helpen en stimuleren. Eerst schrijft de ouder of docent en kijkt het kind mee, later gaat de leerling het zelf proberen en krijgt hij of zij feedback. Het systeem is bedoeld voor alle kinderen van 3 tot 10 jaar (met de focus op 4 tot 6), maar kinderen met een leerachterstand hebben het meeste profijt.

Om de kinderen nog meer te motiveren kunnen hun verhalen gepubliceerd worden. Wie de verhalen mogen lezen – alleen opa en oma, de klas, de school of de hele wereld – bepalen de ouders of docenten. Tijdens Renew the Book willen de makers verder werken aan de mogelijkheden van de software, maar ook de Nederlandse markt verkennen en in contact komen met partijen die hen verder kunnen helpen om ook in Nederland het functioneel analfabetisme terug te brengen.

## Story Tourist



Een verhaal lezen in de omgeving waarin het zich afspeelt stimuleert zowel het reizen als het lezen. Daarom biedt Story Tourist verhalen en fragmenten die zijn verrijkt met augmented reality. In de app wordt niet alleen tekst getoond, maar worden ook extra effecten toegevoegd, waardoor je bijvoorbeeld zo maar een virtuele moordenaar op straat kunt tegenkomen. Met hem/haar/het kun je vervolgens een selfie nemen, waarna je de foto van jou samen met dat virtuele personage op je sociale media kunt delen.

Het doel van Story Tourist is om lezen een fysieke activiteit te maken en reizen nog leuker te maken. De wandelingen duren een à twee uur, inclusief leestijd. Ze zijn bedoeld voor de fans die een extra laag realiteit bij een verhaal willen, maar het zijn ook een soort trailers: een voorproefje waardoor de wandelaars na de tocht het boek kopen.

De mensen van Story Tourist hopen tijdens Renew the Book onder meer om een goed verdienmodel te ontwikkelen.

## Writing for tiny



Writing for  
**TiNY**

Op het gebied van papieren kinderboeken gebeurt weinig innovatiefs, vonden de mensen achter Writing for Tiny. Daarom hebben ze een applicatie ontwikkeld waarmee kinderboeken tot op

detail geïndividualiseerd kunnen worden. Niet alleen worden de namen van de karakters aangepast zodat het kind en diens familie en vriendjes zelf de hoofdrollen spelen, ook de illustraties en verhaallijnen kunnen helemaal op maat gemaakt worden zodat ze helemaal aansluiten op belangrijke gebeurtenissen in het persoonlijke leven van het individuele lezertje.

De basistechniek werkt, nu is het zaak om meer volume te krijgen: omdat elk boek volstrekt uniek is, zijn de kosten per exemplaar nog best hoog. Het meest populaire thema is op dit moment 'er komt een baby'. Er wordt gewerkt aan een vervolg waarin de kwestie besproken wordt dat als die baby er is het eerste kind de aandacht van de ouders met hem of haar moet delen.

Tijdens Renew the Book zal de focus vooral gericht zijn op het vergoten van het volume en het verlagen van de kosten per exemplaar.

## Zola



Omdat de (online) boekhandel tussen de lezer en de uitgever of auteur in zit, is het lastig om met elkaar in contact te komen. Daardoor weten auteurs en uitgevers niet goed wie hun boeken lezen en wat ze ervan vinden. Zola heeft een e-commerce tool ontwikkeld die makkelijk te integreren is in elke website. Daarmee kunnen auteurs en uitgevers op hun eigen site e-books verkopen en zelf de klantendata beheren, zonder dat ze technische kennis in huis hoeven te hebben.

De vormgeving van de verkooptool is geheel aan te passen aan die van de site, waardoor de koper niet ziet dat er een derde partij bij de verkoop betrokken is. Boeken met DRM worden als Android- of iOS-app geleverd, die met social DRM ook als ePUB. Daarnaast kunnen ook luisterboeken verkocht worden en is een koppeling met *printing on demand* mogelijk.

Via Renew the Book wil Zola een internationale onderneming worden; nu zijn ze nog alleen in de VS actief. En ze ontvangen graag feedback over manieren waarop ze de service verder kunnen verbeteren.

## Begeleiding

Maandag gaan de deelnemers kennismaken met de mentoren die hen de komende veertig dagen zullen begeleiden. Wie Renew the Book of een of meer van de deelnemende initiatieven interessant vindt of kan helpen met contacten, kennis of advies kan nog contact opnemen met de organisatie. En op 30 maart wordt de winnaar bekend gemaakt.