

Renew the Book: De matches

09-03-2017 11:34



De geselecteerde startups van Renew the Book 2017 (StoryTourist, WriteReader, Writing for TiNY en Zola Books) hebben deze week partijen uit de uitgeefsector ontmoet. “Het is de fase waarin er matches gevonden worden die leiden tot een samenwerking tijdens het 40 dagen-accelerator programma.”

Na de selectie van de startups in februari, is dit misschien wel de belangrijkste periode voor het innovatieprogramma van Renew the Book. De startups zijn inmiddels gesettled in Amsterdam en werken dagelijks aan hun bedrijf en bedrijfsplan voor de Nederlandse uitgeefsector. Naast diverse workshops, waaronder Google Analytics en sessies over het Nederlandse boekenvak, lopen nu ook de gesprekken tussen de sponsors en de startups.

“De startups hebben hun speeddates met mentoren gehad. Nu gaan ze matches aan met partijen uit de uitgeefsector. Samen kijken ze welke experimenten voor beide partijen interessant zijn. De startup bepaalt welke vraagstukken het meest cruciaal zijn voor de verdere ontwikkeling”, vertelt programmaleider Jan Paul Grollé.

Volgens hem moeten startups en sponsors nu de verleiding weerstaan om snelle partnerships te sluiten. “De startups kunnen hun tijd nu beter besteden aan het verder onderzoeken van de zwakste aannames achter hun verdienmodel. Voor logische deals met klanten en leveranciers is ook na het programma genoeg gelegenheid. Nu moeten ze de moeilijke vragen onder ogen zien.”

De startups hebben dat deze week aan den lijve ondervonden. Focus was het vormen en kanaliseren van hun onderzoeksvragen om die vervolgens te vertalen naar experimenten die ook voor de sponsors interessant zijn. Met elkaar moesten zij een nieuwe taal ontwikkelen. De meeste startups gaan meerdere experimenten aan.

De gesprekken met de partijen waren voor Gail en Clare Condon, oprichters van **Writing for TiNY**, een eyeopener. “We merkten tijdens de gesprekken dat Writing for TiNY eigenlijk al stevig staat, en dat er uitdagingen liggen bij een van de onderdelen van Writing for TiNY, TiNY Health. We willen de gepersonaliseerde boeken op dit vlak verder uitontwikkelen. Rondom TiNY Health gaan we experimenten opzetten die juist in Nederland meer kans op succes hebben, met progressieve uitgevers en een up-to-date medische sector”, vertelt Gail Condon.

WriteReader heeft een duidelijke vraag voor zichzelf geformuleerd. “Wij willen weten hoe we WriteReader in Nederland verder kunnen vermarkten. We richten ons hierbij op uitgevers en bibliotheekorganisaties. Uitgangspunt wordt een vragenlijst, om samen met hen te kijken waar voor hen de toegevoegde waarde van WriteReader ligt. Ik wil de behoeftes van de uitgevers en bibliotheken in kaart brengen zodat we weten of we kunnen leveren. Er is ons al een aanbod gedaan, maar we wachten nog even in het belang van ons verdere onderzoek”, vult Babar Baig, oprichter van WriteReader aan.

De Amerikaanse mannen van **Zola Books** hebben drie dagen van meetings achter de rug. Joe Regal: “Zola Books kan met bijna iedereen samenwerken. We willen onze mening valideren tijdens deze periode. Uitgevers, auteurs en retailers zijn enthousiast over onze widget, waarmee je eenvoudig je boeken kunt verkopen, maar we moeten kijken hoe we dat in de Nederlandse markt verder gaan aanpakken. We willen ook niet-boeken sites leren kennen. En als men niet geïnteresseerd is, dan willen we weten waarom. Daarnaast kijken we uit naar onze meeting met het Centraal Boekhuis. Zo een logistieke organisatie is belangrijk voor ons en vrij uniek.”

StoryTourist is druk bezig met het leggen van de basis van de startup. Er wordt enthousiast op hun ideeën gereageerd, maar dat moet verder in detail worden uitgewerkt. “Ons team gaat zich focussen op surveys, panel testing en het aspect van communitybuilding. We moeten kijken wat we op dit vlak willen onderzoeken en hoe we dat gaan doen. De resultaten zijn als het goed is relevant voor zowel ons, als de partijen uit het uitgeefvak”, denkt Johanna Forsman van StoryTourist.