Kobo Plus kijkt terug op succesvol eerste jaar

27-02-2018 10:56



Onbeperkt boeken ontdekken en lezen, met die belofte lanceerden Rakuten Kobo en bol.com een jaar geleden het ebook-abonnement Kobo Plus. Beide partijen kijken terug op een succesvol eerste jaar: sinds de introductie groeit digitaal lezen bij bol.com en Kobo twee keer zo hard. Meer dan 125.000 lezers in Nederland en België hebben Kobo Plus geprobeerd en driekwart van deze gebruikers gaat na een proefperiode van een maand over op een betaald abonnement.

Aanbod en aantal lezers groeien

Voor de ontwikkeling en het aanbod van Kobo Plus werken Kobo en bol.com nauw samen met Nederlandse en buitenlandse uitgeverijen. Het aanbod is in een jaar tijd uitgebreid van 18.000 naar ruim 200.000 titels.

"We hadden goede verwachtingen van Kobo Plus en zijn ontzettend blij dat we van een succesvol eerste jaar kunnen spreken. We krijgen enthousiaste reacties van zowel gebruikers als partners. Gebruikers geven gemiddeld 4,5 sterren uit 5 aan Kobo Plus en noemen de vrijheid van digitaal lezen, het gebruiksgemak en het aanbod als grote pluspunten," aldus Kiki Lauwers, director Lezen & Leren bij bol.com.

Onder het aanbod bevinden zich steeds meer bestsellers, zoals de recente toevoeging van Dagboek van een getuige van Astrid Holleeder en De Tolk van Java van Alfred Birney, vertaald werk van internationale auteurs, waaronder Nicci French, Tess Gerritsen, Jojo Moyes, Jill Mansell en Harlan Coben, en een eerste exclusieve Kobo Originals serie van thrillerauteur Linda Jansma. De vier delen van In de Naam van de Vader waren maandenlang de meest populaire titels in Kobo Plus en verschijnen komende zomer in de reguliere boekhandel-editie.

Groei ebookmarkt en eerste stappen in terugdringen illegaal downloaden
De verwachting was dat een goed en eenvoudig te gebruiken ebook-abonnement piraterij terugdringt, zoals muziek- en filmstreamingsdiensten dat ook hebben gedaan. Een jaar na lancering stellen Kobo en bol.com dat het effect van Kobo Plus op het tegengaan van illegaal verspreiden van ebooks inderdaad positief is.

Uit cijfers blijkt dat 60 procent van de Kobo Plus gebruikers niet eerder een ebook via bol.com of Kobo kocht. Dit duidt erop dat Kobo Plus een nieuw lezerspubliek aantrekt en zelfs lezers bereikt die eerder ebooks illegaal lazen. Bij de verkoop van Kobo ereaders zagen bol.com en Kobo vóór de introductie van Kobo Plus slechts 25 procent terug in de winkel om ebooks te kopen. Sinds de introductie van Kobo Plus is dit percentage gestegen naar 45 procent.

Bol.com en Kobo concluderen dan ook dat Kobo Plus legaal en betaald lezen inderdaad bevordert. Binnen een jaar is het aantal legaal of betaald gelezen boeken via de Kobo e-readers en bol.com Kobo leesapps al meer dan verdubbeld. Kobo Plus zorgt bovendien voor meer inkomsten voor uitgeverijen, die dit weer verdelen onder hun schrijvers: titels die via het abonnement beschikbaar zijn genereren 60 procent meer inkomsten dan titels die niet via Kobo Plus worden aangeboden.

"We zijn blij dat Kobo Plus kan bijdragen aan het terugdringen van piraterij en aan de groei van de ebookmarkt," zegt Pieter Swinkels, Executive Vice President, Publisher Relations and Content bij Kobo. "De boeken die Kobo Plus gebruikers lezen zijn bovendien meer divers. Lezers ontdekken via het abonnement nieuwe schrijvers en genres, waardoor meer ruimte en groei voor onbekende en opkomende auteurs ontstaat."

Lauwers voegt hieraan toe: "Daarnaast blijkt dat van kannibalisatie geen sprake is. Kobo Plus lezers kopen iets minder losse ebooks, maar dit wordt ruim gecompenseerd door de abonnementsinkomsten uit Kobo Plus. Kobo Plus lezers besteden bovendien evenveel aan papieren boeken via bol.com als voor de lancering. We zien dat de markt groeit en hier profiteren deelnemende auteurs en uitgeverijen van."

Onderscheidend aanbod
De ambities voor Kobo Plus liggen naast de groei van gebruikers in voortdurende verbetering en uitbreiding van het aanbod. “Bij de lancering hadden we al het grootste aantal ebooks in abonnementsvorm,” zegt Swinkels. “Nu we auteurs en uitgevers het succes kunnen laten zien, worden de gesprekken alleen maar interessanter, zowel in Nederland als internationaal. We blijven samenwerken met uitgevers om het aanbod te vergroten én te verbeteren. Onderscheid op aanbod is een van de belangrijkste factoren voor een goed ebook-abonnement.”