

Expertpanel - Hans Buskes: Boeken, Griekenland en het canvasmodel

24-05-2011 09:00

Als Griekofiel (heb grote verzameling Griekse boeken en muziek en ga er twee maal per jaar naar toe) zeg ik 'niet doen'. De Griekse economie is verouderd. Net zoals de industrie. Griekenland draait voor groot deel op toerisme, vis en olijfolie. De Griekse export is inmiddels de laagste van geheel Europa. Alleen herstructureren economie en industrie is een structurele oplossing (geld storten is dat niet, voor wie de echte oplossingen wil zien, kijk op: <http://mastermindmaps.wordpress.com/2011/05/21/7-remedies-for-greek-crisis/>).

Zittend met mijn zoon in restaurant de V te D. las ik in dezelfde krant 'Dalende boekverkoop brengt de Nederlandse boekhandelaren steeds verder in de problemen' (NRC, 20 mei, pagina 20), koppend 'Boekhandel lijdt onder internet'. Terwijl mijn zoon zei: "Pap, ik doe mijn spreekbeurt over Apple." Sinds hij een iPod Touch heeft is hij idolaat van Apple. "Wat ga je de klas dan vertellen?", vroeg ik lezend vanuit de krant. "Nou dat ze groter zijn dan Microsoft en dat ze succes hebben omdat ze om de paar maanden met iets nieuws komen." Zoals wel vaker met deze mindmappende vader, verknoopte ik op dat moment (17.58) alles-met-alles. Boeken, Griekenland, Apple.

De boekenhandel (lees: branche) lijdt niet onder internet, maar net zoals Griekenland onder structureel gebrek aan innovatie. Ik citeer uit de spreekbeurt van mijn zoon (14): "...Eerste met een computermuis, eerste met een alles-in-een computer, eerste met de dunste laptop, eerste met touchscreen telefoon, eerste met een tablet PC..." Als Steve Jobs uitgever zou zijn, was de boekenbranche springlevend.

In het prachtige vormgegeven boek Business Model Generatie (innovatief boek in alle opzichten: onderwerp, totstandkoming en vormgeving) staat het canvasmodel waarmee bedrijven kunnen 'mappen' hoe ze waarde creëren, leveren en behouden. Als voorbeeld is er ook het canvasmodel van Apple te vinden. Het bevat zaken als waardepropositie, verdienmodel, kostenstructuur, klantrelaties en -segmenten, kanalen. Zo verdien je geld en niet door e-books twee maal duurder te verkopen dan op buitenlandse sites (boek Bust dat ik eerst in Nederland wilde bestellen, maar uiteindelijk bij Amazon heb gedaan voor de helft van de prijs).

Ik heb het vanaf deze plek al eerder bepleit: Uitgevers 'map' je business. Ik vrees echter dat het tegen dovemansoren is gericht. Misschien heeft Oscar van Gelderen wel gelijk als hij uitgevers 'luie donders' noemt (NOS nieuws 23 mei). Sluit af met een citaat van Steve Jobs uit de spreekbeurt van mijn zoon, wanneer hij uitlegt waarom de producten van Apple zo mooi zijn: "We hebben de knoppen op het scherm zó aantrekkelijk gemaakt, dat je er wel aan wilt likken."

David Huijzer