

Aanleiding, onderzoeksvraag en methode

De doorbraak van het e-book in Nederland is al een paar jaar op rij voorspeld. Tot nu toe is met ongeveer 1 procent het aandeel e-books op de boekenmarkt echter te verwaarlozen. Dit is waarschijnlijk mede te verklaren door het aantal beschikbare e-titels. Slechts 6 procent van de Nederlandstalige titels is als e-book verkrijgbaar. Uitgeverijen wordt daarom vaak verweten conservatief te zijn en niet voor het e-book open te staan. Is dit terecht?

Het doel van mijn masterscriptie is het in kaart brengen van de motieven van uitgeverijen om wel of niet e-books uit te geven. Dit leidt tot de volgende onderzoeksvraag: *Hoe reageren uitgeverijen op het e-book en hoe zijn de verschillen tussen de reacties te verklaren?* Ik heb dit onderzocht aan de hand van diepte-interviews met medewerkers van vijftien verschillende uitgeverijen. Om de kans te vergroten dat alle mogelijke motieven in het onderzoek naar voren zouden komen, heb ik zo veel mogelijk verschillende uitgeverijen geselecteerd: vier literaire uitgeverijen, drie algemene uitgeverijen, twee kinderboekenuitgeverijen, twee vak en wetenschapuitgeverijen, twee educatieve uitgeverijen, een reisboekenuitgeverij en een uitgeverij van foto-, kunst- en architectuurboeken. Van de vijftien uitgeverijen zijn er tien zelfstandig, de andere vijf zijn verdeeld over drie concerns.

Aan de hand van marketingliteratuur over hoe organisaties omgaan met innovaties en literatuur over de functie en activiteiten van de uitgeverij heb ik een model opgesteld. Dit model onderscheidt vijf mogelijke reacties op een innovatie: adopteren, experimenteren, samenwerken, in de gaten houden en negeren. Volgens het model wordt de reactie van uitgeverijen bepaald door verschillende factoren, zoals hun financiële middelen of de ervaren hevigheid van de concurrentie. Dit model heb ik gebruikt bij de analyse van de diepte-interviews.

De reacties op het e-book

Uit de analyse is gebleken dat alle vijftien uitgeverijen binnen de categorieën adopteren, experimenteren en in de gaten houden vallen. Geen enkele uitgeverij in dit onderzoek negeert het e-book of werkt op dit gebied samen met andere uitgeverijen. Over het algemeen reageren de uitgeverijen in dit onderzoek, ook zij die al e-books uitgeven, afwachtend op het e-book. Ze geven bijvoorbeeld niet alle nieuwe titels meteen als e-book uit. De belangrijkste verklaring voor deze afwachtende houding is onzekerheid. Ze ervaren onzekerheid over de winstgevendheid van het e-book omdat ze een lage winstmarge verwachten, piraterij als een risico ervaren en op dit moment nog nauwelijks vraag zien. Daarnaast ervaren ze onzekerheid over de functie en toegevoegde waarde van de uitgeverij. Ze verwachten concurrentie van partijen buiten het boekenvak, zoals Google en Amazon. Ze achten het ook mogelijk dat licentiehouders van buitenlandse boeken zelf hun boeken gaan uitgeven in Nederland. Verder

houden ze rekening met de mogelijkheid dat auteurs niet meer bij hen aankloppen voor de uitgave van hun boeken, maar freelancers inhuren.

Waarom sommige uitgeverijen in dit onderzoek wel al e-books uitgeven en andere (nog) niet, hangt vooral samen met de vraag. De uitgeverijen die al e-books uitgeven of dit van plan zijn te doen verwachten dat de vraag gaat toenemen, de uitgeverijen die het e-book in de gaten houden verwachten dit voorlopig nog niet.

Bij sommige uitgeverijen hangt de vraag nauw samen met de doelgroep. De twee educatieve uitgeverijen hebben een vrij conservatieve doelgroep (docenten), die nog niet om e-books vraagt. Van twee andere uitgeverijen is de doelgroep erg gehecht aan de materiële kenmerken van het fysieke boek. Voor de doelgroep van de twee vak en wetenschap uitgeverijen (wetenschappers) biedt het e-book juist veel voordelen.

Een aantal andere uitgeverijen wijt het ontbreken van de vraag aan de beperkingen van de huidige e-readers, die geen kleur of illustraties kunnen weergeven of een slechte schermkwaliteit hebben. Zolang deze beperkingen nog gelden zullen zij geen, of slechts weinig, e-books uitgeven. Overigens geldt voor de meeste uitgeverijen in dit onderzoek dat ze weinig zien in de huidige e-readers; ze zien meer toekomst in tablets en in lezen op smartphones.

Andere factoren die meespelen bij de reactie op het e-book zijn de ervaren hevigheid van de concurrentie en de vraag van bibliotheken of auteurs naar e-books. Ook de middelen die een uitgeverij in huis heeft (zoals financiële middelen en kennis) spelen een rol.

Aanbevelingen voor uitgeverijen

In de conclusie doe ik enkele aanbevelingen voor uitgeverijen. In de media wordt vaak gezegd dat uitgeverijen zich minder conservatief moeten opstellen en mee moeten doen met het e-book. Ik denk niet dat dit het advies aan alle uitgeverijen zou moeten zijn. Het verdienmodel van het e-book is minder aantrekkelijk dan dat van het fysieke boek, het risico op piraterij is vrij hoog en sommige uitgeverijen hebben een vrij conservatieve doelgroep, die nog voorkeur geeft aan het fysieke boek. Ik zou uitgeverijen eerder willen aanraden stil te staan bij wat ze als hun functie zien en dit te laten meewegen in hun besluit wel of niet mee te doen. Zijn ze een uitgeverij van mooie, fysieke boeken, of een uitgeverij van inhoud?

Omdat ze veel onzekerheid ervaren denk ik dat uitgeverijen baat zullen hebben bij onderzoek, bijvoorbeeld naar de interesse van hun doelgroep in het e-book, of naar het risico op piraterij. Dit onderzoek kunnen ze het beste branchebreed organiseren, zodat ze de kosten kunnen delen en hun beleidsplannen op elkaar kunnen aanpassen. Onzekerheid over hun toekomstige functie kunnen ze het hoofd bieden door onderzoek te doen naar eigen uitgeefplannen van auteurs en door het extra benadrukken (zowel tegenover auteurs, licentiehouders als lezers) van hun toegevoegde waarde.