



Erik Bouwer

# De toekomst van het boek

BLIJFT HET GEDRUKTE BOEK BESTAAN? OF STAAT HET GEDRUKTE BOEK DEZELFDE TELOORGANG TE WACHTEN ALS DE LP, WAARBIJ DE MUZIEK VIA DE FYSIEKE COMPACT DISC INMIDDELS IS 'VERPAKT' IN EEN DIGITAAL BESTAND? JASON EPSTEIN IS NAAST BOEKFANAAT OOK BEDENKER VAN DE ESPRESSO BOOK MACHINE, EEN BOEKDRUKMACHINE DIE NIET ZONDER DIGITALE SNELWEG KAN.

**E**nkele tientallen organisaties en instellingen hebben de Espresso Book Machine aange-schaft. Kosten: nu nog 100.000 euro, maar die prijs dient te dalen als de verkoop wat aan schaalgrootte wint. Een deel van de kosten zit in de standaard printer die aan de machine gekoppeld is. De fabrikant van de EBM heeft hiertoe een wereldwijde deal gesloten met Xerox, dat ook een deel van het beheer van de in werking zijnde machines verzorgt. Maar wanneer in het hart van de boekmachine of het overkoepelende software-systeem een fout optreedt, is EBM nu nog aangewezen op een eigen technicus, die dan ook de hele wereld over reist.

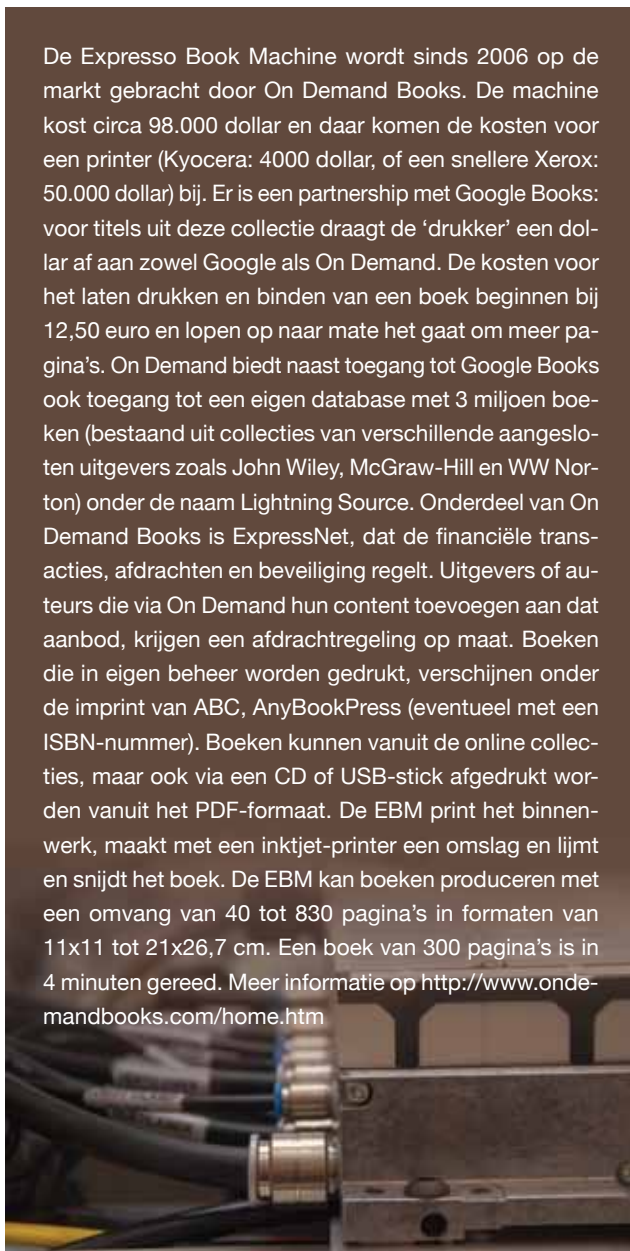
## Fouten van uitgevers

“We zien dat uitgevers op dit moment niet bijzonder enthousiast zijn over de EBM”, stelt Epstein. “Het laat zien dat het eigenlijk met hen is afgelopen – een emotioneel probleem.”



In de week na de introductie van de eerste Espresso Book Machine (EBM) op het Europese vasteland organiseerde Essentials een gesprek met EBM-initiatiefnemer Jason Epstein; Bas Savenije, directeur Koninklijke Bibliotheek en Michel Wesseling, voorzitter NVB. De gespreksleiding was in handen van Henk Verbooy.

De Espresso Book Machine wordt sinds 2006 op de markt gebracht door On Demand Books. De machine kost circa 98.000 dollar en daar komen de kosten voor een printer (Kyocera: 4000 dollar, of een snellere Xerox: 50.000 dollar) bij. Er is een partnership met Google Books: voor titels uit deze collectie draagt de 'drukker' een dollar af aan zowel Google als On Demand. De kosten voor het laten drukken en binden van een boek beginnen bij 12,50 euro en lopen op naar mate het gaat om meer pagina's. On Demand biedt naast toegang tot Google Books ook toegang tot een eigen database met 3 miljoen boeken (bestaand uit collecties van verschillende aangesloten uitgevers zoals John Wiley, McGraw-Hill en WW Norton) onder de naam Lightning Source. Onderdeel van On Demand Books is ExpressNet, dat de financiële transacties, afdrachten en beveiliging regelt. Uitgevers of auteurs die via On Demand hun content toevoegen aan dat aanbod, krijgen een afdrachtregeling op maat. Boeken die in eigen beheer worden gedrukt, verschijnen onder de imprint van ABC, AnyBookPress (eventueel met een ISBN-nummer). Boeken kunnen vanuit de online collecties, maar ook via een CD of USB-stick afgedrukt worden vanuit het PDF-formaat. De EBM print het binnenwerk, maakt met een inktjet-printer een omslag en lijmt en snijdt het boek. De EBM kan boeken produceren met een omvang van 40 tot 830 pagina's in formaten van 11x11 tot 21x26,7 cm. Een boek van 300 pagina's is in 4 minuten gereed. Meer informatie op <http://www.ondemandbooks.com/home.htm>





### Epstein over backlists en zijn obsessie met het gedrukte boek

“Backlist is a publisher’s most important asset: titles that have covered their initial costs, earned out the authors’ advances, require no further investment except the cost of making and shipping the book itself and which sell steadily year after year without advertising or significant sales expense.”

“Without a substantial list of such titles a publisher cannot survive. The same can be said of a civilization, for the books that survive the test of time, books that are treasured and read year after year, are humanity’s backlist, our collective brain.”

“I do not refer simply to the classics of our various traditions but also to the more recent books, hundreds of which are published every year and join the backlist if not permanently at least long enough to move the process forward, provide depth and complexity to our understanding for those who seek it.”

“Backlist deepens our knowledge of human experience past and present. Without these books we would not know who we are or where we came from or where we may be going.”

(uitspraken van Jason Epstein tijdens de Hong Kong Book Fair, 2008)

“Gaat het om de uitgevers of de drukkers?” vraagt Michel Wesseling zich af. Epstein wijst er op dat uitgevers zichzelf beschouwen als opslagplaatsen. Ook over het e-book zijn uitgevers niet enthousiast. Amazon is ze voor, door e-books tegen lagere prijzen te verkopen, maar uitgevers hanteren vrijwel dezelfde prijzen die voor hardcovers gelden. “Voor uitgevers is het nu nog een goudmijn. Uitgevers hebben in het verleden twee belangrijke fouten gemaakt. Ze hebben in het verleden niet de handen ineengeslagen om boeken rechtstreeks aan de klant te verkopen – iets wat Amazon dus heeft opgepakt. De tweede fout is van dezelfde soort, maar recenter en ernstiger: nalaten om als consortium rechtstreeks ook *e-books* te gaan verkopen. Ook dat heeft Amazon opgepakt en daarmee beschikt het bedrijf over gegevens van klanten en kon het ook de prijs van e-books in verregaande mate bepalen. Die twee fouten kunnen nu niet opgelost worden.”

Epstein vertelt dat hij in zijn tijd bij Random House – een grote uitgever – in de late jaren tachtig voorstelde om gezamenlijk met andere uitgevers een catalogus samen te stellen van alle *backlists* – de enorme voorraden die uitgevers tot dan toe beschouwden als de long tail van boekverkoop (zie kader links). Die voorraden waren geleidelijk aan het verdwijnen, omdat klanten een ander aankoopgedrag gingen vertonen dat vooral bepaald werd door shopping malls in suburbs in plaats van stedelijke boekhandels. Tienduizenden titels verdwenen op deze manier. Rechtstreekse verkoop via zo’n landelijke alomvattende catalogus lag gevoelig, want daarmee zou de boekhandel nog verder worden aangevallen.

### Het boek bij Amazon

Epstein was in de gelukkige positie dat hij naast zijn job bij Random House wel op eigen houtje een dergelijke catalogus kon opstarten. Het idee was een succes want leidde tot veel vraag, maar de handling was kostbaar. Later staakte Epstein de catalogus en ging consultancywerk doen voor Amazon. Amazon heeft het proces ‘gemechaniseerd’, aldus Epstein, die zich afvraagt of Amazon op dit moment wel winst maakt met de boekenbusiness. “Soms is de prijs van de handling- en verzendkosten even hoog als de verkoopprijs van het boek. Maar inmiddels zijn ze een algemene retailer geworden en veel orders die binnenkomen, gaan rechtstreeks door naar de eigenlijke leverancier.” Ook e-books dragen volgens Epstein niet wezenlijk bij aan de winst van Amazon: “Ze worden ingekocht voor 15 dollar en gaan de deur uit voor 10 dollar. Hopelijk kunnen ze de uitgevers dwingen de prijs te reduceren. Amazon begrijpt echter nog steeds niet dat uitgevers, ook al leveren ze geen fysiek boek, nog altijd te maken hebben met hun erfenis aan overheadkosten, zoals kosten voor opslag. Ze kunnen het zich niet veroorloven om e-books voor 6 dollar te verkopen.” Save-nije herkent dit ook in de wetenschappelijke wereld, waar alle kostenposten uit de oude uitgeefwereld meespelen. Epstein: “De ontwikkeling van het e-book verliep niet volgens de verwachting – niet volgens het patroon dat zich in de muziekbusiness voordeed. Die sector is nu vrijwel 100 procent digitaal. In de boekensector is dat misschien 8, hooguit 15 procent.”

### Uitgevers terug naar de niche?

Backlists blijven voorlopig een belangrijke bron van inkomsten voor uitgevers, zo illustreert Epstein de toekomst van de uitgeefsector: “Het komend jaar bestaat een van mijn boeken 15 jaar. Er zijn ooit 17.500 exemplaren van gedrukt. Dat boek zal de komende 15 jaar wel blijven verkopen. Dat houdt de business gaande: er is geen risico meer.” Ondanks die belangrijke backlists van grote uitgevers voor-

ziet Epstein een toekomst voor kleinere uitgevers. Toen hij startte bij Random House waren er acht redacteurs, er was geen management. Nu is het naar zijn zeggen een organisatie met duizenden medewerkers. “De lijst met interne telefoonnummers paste toen nog op een systeemkaartje. Digitalisering kan er weer voor zorgen dat zaken worden zoals ze waren in de begintijd van Random. Een uitgever kan dan weer bestaan uit een groepje van enkele personen, thuis op het gebied van gespecialiseerde onderwerpen, mits er online wordt verkocht. De kans dat grote uitgevers hiertoe overgaan is niet reëel, maar jonge mensen beginnen wel weer op die manier te werken.”

Agenten, die vroeger de auteurs vertegenwoordigden richting de uitgevers en veel geld verdienden door langs de weg van bestsellers vrijwel niets te doen, ruiken hun kans en switchen steeds vaker naar de rol van uitgever voor die nieuwe kleinschalige initiatieven, aldus Epstein. Agenten worden daarmee producenten. Of grote uitgevers nog een toekomst hebben, laat Epstein verder in het midden.

### Boekentempel heeft maatschappelijke betekenis

Online business is niet weg te denken en ook de EBM moet het er gedeeltelijk van hebben. Toch ziet Epstein ook risico's in digitalisering – dat is misschien wel de reden dat hij zo actief is met de Espresso Book Machine. Het verdwijnen van bibliotheken en boekhandels zou een ramp zijn. “Hoe zou de wereld er uitzien zonder boekhandels en bibliotheken?” Wesseling vindt dat een andersoortige vraag: “We leven nu nog in een wereld waar we nog in sterke mate afhankelijk zijn van het fysieke boek.” Epstein ziet beide boekentempels als resultante van het menselijk bestaan: bijeenkomen, verhalen vertellen. Hij denkt wel dat bibliotheken en boekhandels naar elkaar zullen toegroeien: “Boekhandels zouden bibliotheken kunnen worden en bibliotheken boekhandels. Referentiewerken zullen nooit opnieuw gedrukt hoeven te worden – ze zijn al bijna overbodig als ze gedrukt zijn. Gebruikers zullen die op andere manieren raadplegen – online, via een abonnement of via een bibliotheek – dat laatste is relevant voor groepen die niet steeds de kosten voor al die bronnen zelf kunnen dragen. Dat geldt ook voor vakbladen. Misschien zouden boekhandels ook dat soort diensten kunnen aanbieden.”

Savenije legt aan Epstein een andere toekomst voor: “Stel dat boeken in de toekomst kunnen worden voorzien van bewegend beeld met geluid, plaatjes en muziek.” (Epstein, lachend: “Je bedoelt een opera, die categorie bestaat al”). Savenije: “Ik kan mij voorstellen dat we in de toekomst geen boeken meer hebben, maar multimedia documenten.”

Epstein: “Dat zou kunnen, maar boeken vormen als het kennisdepot van onze beschaving. Zonder de inhoud van bibliotheken, onze collectieve backlist en ons culturele ge-

**Bijna helft lezers e-books wil geen papieren boeken meer**

Stichting Marktonderzoek Boekenvak en Intomart GfK voerde recentelijk een onderzoek uit onder lezers van e-books. Er werden 500 consumenten ondervraagd die minimaal één e-boek hebben gelezen. In deze groep geeft bijna honderd procent (!) aan dat de e-books volledig of grotendeels aan hun verwachtingen hebben voldaan. Slechts 2 procent van de ondervraagden gaf te kennen dat het lezen van e-books niet erg of helemaal niet aan de verwachtingen voldoet. Er is wel kritiek op de prijsstelling (te duur), de kopieerbeveiliging (digital rights management), het vastlopen van apparaten of de installatie. Lezers zeggen dat het lezen van e-books ‘hetzelfde is als het lezen van een gewoon boek’. Er is zelfs een groep - met het accent op laagopgeleiden - die het lezen van e-books prettiger vindt dan het lezen van papieren boeken. Ook opzienbarend is dat 42 procent van de recente kopers van e-books heeft besloten geen papieren boeken meer aan te schaffen. Zij zijn van plan de papieren boeken die zij willen gaan kopen volledig te vervangen door e-boeken. Deze groep bestaat vooral uit heavy users en wordt gedomineerd door 35- tot 50-jarigen. De overige 58 procent zegt e-books naast de papieren boeken te blijven kopen.

Andere resultaten:

- 75 procent van de lezers wil dat nieuwe boeken meteen beschikbaar komen als e-book.
- Ruim de helft van de lezers vindt dat er te weinig Nederlandse boeken als e-boek beschikbaar zijn.
- 64 procent leest e-books op een e-reader.
- 36 procent gebruikt het vaakst een smartphone, PC, tablet PC, of andere apparaten.

heugen zou de beschaving instorten.”

Volgens Savenije zullen die gewoon blijven bestaan, maar mensen zullen die boeken in de toekomst wellicht op een of ander apparaat lezen.

“De meeste mensen zijn geen lezers, dat komt van generatie tot generatie neer op een kleine groep. Tegelijkertijd biedt digitalisering kansen voor mensen die nooit toegang tot boeken hadden. Boeken in allerlei talen zullen beschikbaar komen in allerlei delen van de wereld, en dat proces wordt volkomen decentraal gestuurd. Het lijkt een beetje op het Gutenberg-effect, maar nu met een veel sterkere kracht. Gutenbergs drukpers was in een tijdbestek van vijftig jaar volledig over Europa verspreid, maar dat stakte bij de grens van de Islamitische wereld. De consequenties waren dat de westerse samenleving zich verder ontwikkelde.”

### Het gedrukte boek is *here to stay*

Waar Epstein blijft hameren op de fundamentele karakter van ‘mensen die bijeenkomen om boeken te lezen en verhalen te vertellen’, legt Savenije uit dat bibliotheken weliswaar een plek zijn om samen te komen of te studeren, maar dat het lezen van ‘boeken’ toch echt op de achtergrond raakt: “Het gaat om het consumeren van tekst, content, informatie. Bij muziek lijken alle CD’s op elkaar – de dragers zijn hetzelfde. Bij boeken verwacht ik dat hetzelfde gaat gebeuren. Ik zou mijn boek wel op een muur geprojecteerd willen hebben, en als ik langer dan 20 seconden niet lees, dat de projectie dan stopt. Zonder dat het boek met een plof uit mijn handen op de grond valt omdat ik in slaap val. Je fysieke boekencollectie staat in de kast, die zegt iets over je profiel, tijdens het lezen van een boek hou je het de hele tijd vast – misschien duurt het daarom wat langer voordat het boek volledig digitaal is.”

Epstein houdt vol: het fysieke boek gaat volgens hem niet verdwijnen. “Kindles zijn fijn als je boeken niet beslist als bezit wil houden. Maar boeken die je als bezit wil hebben, bewaar je als hardcopy.”

Wesseling: “Stel je voor dat boeken een *digitale* ontstaansgeschiedenis hadden. Het verhaal heeft ook dan nog steeds dezelfde inhoud en waarde.”

“Een auteur werkt een aantal jaren aan zijn boek,” stelt Epstein, “Aan het einde van dat schrijfproces wil hij geen *digitaal bestand* hebben.”

Maar als het prijsverschil tussen e-books en gedrukte boeken voldoende groot wordt, gaat de consument dan niet vanzelf kiezen voor de digitale variant? Epstein: “Zo ver is het nog niet.”

Wesseling legt uit dat bij het onderwijs aan studenten uit ontwikkelingslanden veel wordt teruggegrepen op digitale content – eenvoudigweg omdat ze niet zijn opgegroeid met papier.

Epstein erkent dat de jongste generatie Amerikanen die nu naar school gaat, die weg vermoedelijk ook zal inslaan. “Maar ouders blijven boeken kopen en kinderen blijven boeken lezen.”

Toch geeft hij even later aan: “Misschien verdwijnen boeken wel, technisch is het mogelijk.”

### Wat is er mis met het e-book?

In 2001 gaf Epstein in *The New York Review of Books* aan, dat hij het voor onmogelijk hield dat e-books het belangrijkste format voor online distributie zouden worden. Hij voorzag toen dat boeken meer via de EBM zouden worden afgenomen dan via een scherm zouden worden gelezen. Ook nu houdt hij vast aan dat standpunt: die ontwikkeling heeft zich nog niet voltrokken.

Ondanks het feit dat er nog steeds miljoenen hardcopy’s worden verkocht, kan hij zich wel voorstellen dat je bepaalde boeken niet hoeft te bezitten. Je leest ze en gooit ze daarna weg – denk aan een goedkope bestseller die je op een luchthaven leest. “Dat is iets wat bibliotheken nu faciliteren,” legt Savenije uit. Dat model zou zich uitstekend lenen voor het kopen van digitale boeken tegen een lagere prijs. Hier zit uiteraard een knelpunt: bibliotheken, uitgevers en boekhandels naderen elkaars werkgebied. Epstein ziet het niet als onlogisch dat bibliotheken via de Espresso Book Machine boeken aan leden leveren. En boekhandels zouden wellicht uitstekend e-books kunnen verkopen met een beperkte houdbaarheid. Als het e-book de oplossing wordt voor boeken die je wel wil lezen, maar niet fysiek wil hebben, is de verkoopmarkt voor e-books gedoemd te mislukken – het wordt dan erg aantrekkelijk om het e-book via de bibliotheek te ‘lenen’. Ook al staat je e-book straks in de cloud, het onderling delen van e-books wordt bemoeilijkt door DRM. Epstein vindt DRM essentieel voor het digitale boek. Hij ziet echter over het hoofd dat er een groeiend aanbod aan illegale e-books is, dat niet e-books maar complete e-readers of andere dragers straks wellicht worden uitgewisseld en dat het inmiddels al heel gebruikelijk is om elkaar via sociale netwerken te tippen op interessante bronnen – het melden van een hyperlink naar een film of artikel volstaat.

### Digitalisering zorgt voor kwetsbaarheid

Boeken vormen – op basis van een codex die al tweeduizend jaar oud is – de weerslag van onze beschaving, aldus Epstein. Baart het hem geen zorgen dat je met digitalisering die beschaving zou kunnen deleten? “Ja, met een druk op de knop zou je alles kunnen vernietigen” – zoals ook blijkt uit het voorbeeld van Amazon, dat op verzoek van de uitgever Orwells *1984* elektronisch verwijderde (zonder kennisgeving of toestemming) van alle Kindles waar gebrui-

kers het op hadden gedownload. Het maakt duidelijk dat elektronische content kwetsbaar is. Hij kan Googles digitaliseringsdrift dan ook alleen maar accepteren onder de voorwaarde dat mensen boeken blijven afdrukken. “Een elektronische storm zou alles kunnen vernietigen, e-books zijn kwetsbaar.” Daarom hebben Nationale Bibliotheken wat hem betreft ook een belangrijke rol – of het nu gaat om het zekerstellen van gedrukte of digitale boeken.

## Google en de boekenbusiness

### Digitaliseren en Google

De KB heeft het streven om alle Nederlandse boeken, kranten en tijdschriften vanaf 1470 te digitaliseren. De KB digitaliseert in het kader van drie beleidsdoelen: brede toegankelijkheid van cultureel erfgoed via internet, vergemakkelijking van wetenschappelijk onderzoek en behoud van bibliotheekmateriaal op de lange termijn. Het digitaliseren wordt door de Koninklijke Bibliotheek uitbesteed, maar wel binnenshuis uitgevoerd.

Een belangrijk deel van de te digitaliseren collectie wordt (naast de websites van de KB en Europeana) ook beschikbaar gesteld via Google Books. Het gaat hier om 160.000 werken waarop geen rechten meer berusten en waarbij Google het scannen verzorgt.

De digitaliseringsdoelstellingen van verschillende nationale en universiteitsbibliotheken sluiten goed aan op de doelen van Google Books. Philippe Colombet, manager European Strategic Partnerships van Google geeft als doel aan ‘alle boeken ter wereld doorzoekbaar en toegankelijk te maken voor iedereen die over een internetverbinding beschikt’.

Na protesten tegen het scannen van bestaand materiaal zonder afspraken met rechthebbenden lijkt Google nu meer te streven naar samenwerking met bibliotheken, maar ook met uitgevers en auteurs. Er worden dus regelmatig nieuwe deals gesloten zoals met de Franse uitgeverij Hachette eind november (50.000 boeken), waarbij Google het auteursrecht uiteraard erkent (<http://books.google.com/googlebooks/issue.html>). Het herziene Google Book Settlement, een schikking voorstel waarbij Google in samenwerking met Amerikaanse auteursrechtenorganisaties de rechten wil afkopen voor niet-verweerde werken, heeft inmiddels alleen betrekking op werken uit Engelstalige landen (<http://www.googlebooksettlement.com/>).

### Google Books als marketingtool

Google Books biedt daarentegen ook pluspunten. Via advanced search kunnen complete boeken (of zogenaamde

Zo lang er geen stabiel business model is, zullen uitgevers niet snel hun auteursrecht dragend materiaal digitaliseren. Maar als het business model er eenmaal is, zal ook ander werk dan van de huidige tijd digitaal beschikbaar komen, aldus Savenije. Epstein voorziet daarbij dat een partij als Google een alomvattende repository biedt van al het materiaal in alle talen. Die lijst moet er komen, net als een nieuwe auteurswet – want nu kan je niets beginnen, ook al gaat

snippets + bibliografische gegevens) opgezocht worden; er zijn ook verwijzingen te vinden naar verkooppunten en de bibliotheek. Zo is het boek *Goed in vorm: honderd jaar ontwerpen in Nederland* (Mienke Simon Thomas, 2008, een uitgave van Uitgeverij 010) volledig te lezen via Google Books. En na invoeren van een Amsterdamse postcode is duidelijk dat het boek aanwezig is in vier bibliotheken in die stad, kan er worden doorgelinkt naar de locaties op Google Maps, naar WorldCat en naar <http://www.bibliotheek.nl/aladin> (waar de aansluiting stukt). Naast commerciële belangen spelen er ook twee andere aspecten mee: als Google de dominante aanbieder wordt, komt de privacy van kopers/lezers aan de orde (koopgedrag wordt vastgelegd) en daarnaast is het de vraag in hoeverre Google het boekenaanbod evenwichtig zichtbaar maakt en/of censureert.

### Google Editions

Een belangrijke activiteit, die al geruime tijd geleden werd aangekondigd, zal eind 2010 zijn opgestart in de VS: Google Editions, de e-bookhandel van Google. Daarmee gaat Google e-books verkopen, gebruikers kunnen hun aanschaf in een eigen bibliotheek opslaan, die via Google Accounts benaderbaar is. Bezitters van Google Editions e-books kunnen deze vervolgens ‘uit de cloud’ benaderen via browsers op computers, smartphones en tablets. Google zal daarbij met verschillende boekhandels en uitgevers partnerships aangaan. Met deze partijen wordt een afdrachtregelingen opgesteld; Amerikaanse uitgevers en boekhandels hebben de eerste contracten al ontvangen.

Meer informatie over hoe Google de toekomst van ‘lezen’ beïnvloedt is in dit uitgebreide commentaar te lezen: <http://io9.com/5501426/5-ways-the-google-book-settlement-will-change-the-future-of-reading>.

Wilma van den Brink maakte een video-impressie rondom de EBM en het gesprek. Gebruik hiervoor de shotcode of de link: [www.youtube.com/watch?v=dSlyDGQR82w](http://www.youtube.com/watch?v=dSlyDGQR82w)



# De Espresso Book Machine – commentaar

Is de Espresso Book Machine een slimme uitvinding of – zoals sommigen zeggen – niet meer dan winkeltheater om mensen naar de boekwinkel te lokken? [1] Is het de redding van het gedrukte boek, waarvan de digitale versie zich verder alleen nog ‘in the cloud’ bevindt? Is het de natte droom van elke wannabe schrijver, Mulisch-imitator en candlelight-poëet die nu eindelijk zijn werk in druk vereeuwigd kan zien? Of is het een van de laatste stuiprekkings van een wereld waarin auteur, uitgever, grafische industrie, boekhandel en bibliotheek zich verbonden wisten in een universeel cultuurgoed dat sinds het midden van de 15de eeuw in wezen onveranderd is gebleven: het boek?

Het is van alles een beetje, maar ook van alles niets. De Espresso voldoet voor de volle 100 procent aan wat we van printing on demand (POD) mogen verwachten: binnen vijf minuten hebben we het gewenste boek geprint, gesneden en gelijmd in handen en met een kwaliteit die wel wat maar niet heel veel onderdoet voor die van een gedrukt boek. We hadden ook thuis kunnen blijven, in de trein kunnen zitten, of in een goed restaurant, en de digitale versie kunnen downloaden op onze e-reader, tablet, of laptop. We hadden het fysieke boek ook via internet kunnen bestellen. Bijvoorbeeld bij een boekhandel met een Espresso, bij Selexyz, of bij Amazon en het thuis laten bezorgen. Dat maakt van de Espresso dus vooral een apparaat voor boekenlezers die zo snel mogelijk een tastbaar exemplaar willen van een boek dat niet (meer) verkrijgbaar is. Marktomvang? Steeds kleiner. Niet alleen lezen we steeds minder boeken, we zullen ook steeds meer digitale boeken van mobiele readers lezen, zeker wanneer de prijs van een e-book significant verschilt van de prijs van zijn papieren pendant; en dat is een kwestie van tijd.

De boekhandel die voor een slordige 100.000 euro een

Espresso neerzet, zal het van het korte termijneffect moeten hebben; van de genoemde slinkende groep boekenliefhebbers, van de wannabe’s die hun partner, moeder en beste vriend(in) een gedrukt exemplaar van hun levenswerk willen geven, en van al die nieuwsgierige winkelbezoekers die ‘ook zo’n boekje willen hebben’. Daarna komt de klad erin. Hoe snel dat gaat hangt ervan af of nabijgelegen boekwinkels, bibliotheken en copyshops een Espresso hebben; de spoeling is al snel te dun. Maar er is nog iets anders. Wie over aanschaf van een Espresso denkt, zal zich moeten realiseren dat het een geavanceerd en gecompliceerd stukje technologie is dat niet ongevoelig is voor storingen. Het is een combinatie van een online computer, printer en snijapparaat dat ook lijmt en het heeft nogal wat bewegende delen. Hoe lang duurt het voordat er een monteur is die een storing kan verhelpen? Hoelang is het apparaat buiten bedrijf? Wat kost het oplossen van een storing, wat als de monteur moet komen voor iets dat de Espresso-eigenaar zelf had kunnen oplossen, en hoeveel klanten kunnen tijdens de ‘downtime’ niet worden geholpen en komen dan ook niet meer terug?

De Espresso Book Machine mag dan een sexy machine zijn, maar hoort niet thuis in de boekhandel of de bibliotheek. Daarvoor is het apparaat te duur, te storingsgevoelig en zijn boekhandelaren en bibliothecarissen technisch onvoldoende onderlegd. Waar ie wel op z’n plaats is, is in het grafische bedrijf, een bedrijfstak die bezig is zichzelf opnieuw uit te vinden en waar POD in de nabije toekomst de drukpers verdrongen zal hebben [2]. Maar voor het zover is: breng eens een bezoek aan het American Book Center in Amsterdam en bewonder de Espresso Book Machine. Want winkeltheater of niet, het is een mooi schouwspel hem aan het werk te zien.

Henk Verbooy

er de komende tijd veel veranderen, zo vindt Epstein. “Tot die tijd vragen wij aan Google een kopie van de scans die nu gemaakt worden – want op dat vlak kunnen we niet op Google vertrouwen”, vult Savenije aan, die ook wel blij is met Google: het bedrijf zorgt voor vernieuwing, schudt de markt op, maakt ruzie met de Europese Commissie. Epstein maakt een vergelijking met de komst van het eerste vliegtuig, waarbij iemand vraagt waar het toilet komt: een goede vraag, maar op een te vroeg moment gesteld. Er

komt wat hem betreft echt wel een nieuwe auteurswet, bibliotheken hervinden zichzelf en het fysieke boek zal onderdeel van de mix blijven. **IK**

## Noten

- 1 Just press print. The Economist, 25 februari 2010.
- 2 Digitalisering – Nieuwe kansen voor bibliotheek, uitgeverij en... grafisch bedrijf. Digitale Bibliotheek, 2010 nr. 7. (<http://bit.ly/epgMJK>)