



A Bookline és a Lira közös céget alapított az eKönyvek bevezetésére. Ritka a magyar könyvszakmában a hasonló összefogás, a két ügyvezetőt, Starcz Ákost, és Weiler Pétert kérdeztük a részletekről.

Milyen céllal jött létre az eKönyv Magyarország Kft?

STARCZ ÁKOS: Az eKönyv még rendkívül fiatal. Az Amazon-on is csak 4 éve jelent meg az első generációs Kindle, míg Európában csak most kezdenek látszani a felépülő piac vonalai. Úgy ítéltük meg, hogy egy ilyen friss területen úttörők akarunk lenni, érdemes stabil szövetségeseket keresni. A Bookline Nyrt és a Lira Könyv Zrt. 50-50%-os tulajdonrészrel alapította meg az eKönyv Magyarország Kft-t. Röviden összefoglalva a cég küldetése, hogy a hazai kiadók szellemi termékeit megfelelő titkosítással és kereskedelmi technológiával, európai minőségben juttassuk el az olvasókhoz. Az eKönyv Magyarország mandátuma, hogy önálló gazdálkodóként a kiadói megállapodásokat megkösse, az eKönyvek előállítását megszervezze és működő kereskedelmi modelleket állítson fel.

WEILER PÉTER: Szeretnénk a témában egyfajta tudásbázist is nyújtani. Úgy látjuk, hogy a gyors fejlődés, és az erős technológiai kötöttség miatt a magyar kiadókat segítenünk kell, hogy kellő ismeretekkel rendelkezzenek az új piacról. Ákos többes számban említette a kereskedelmi modelleket, ami nem véletlen. Rengeteg változás és új ötlet lesz a digitális kiadás világában, mi igyekszünk majd naprakészek maradni, és az életképes újításokat meghonosítani.

Mi történik most a nagyvilágban, miért most indították el a vállalkozást?

STARCZ ÁKOS: Aki először indul el, annak nagyobb kockázatot kell vállalnia, hiszen az utána következők már az ő tapasztalataival is tökéletesíthetik stratégiájukat. Mi ennek ellenére úgy döntöttünk, hogy elsők kívánunk lenni, és saját magunk szeretnénk vágni azt az ösvényt, ahová szakmai gyakorlatunk és megérzéseink vezetnek. Alapvetően azért most indulunk el, mert mára már tisztábban látszik a helyes irány. Megtaláltuk azokat a külföldi partnereket, akikkel közösen alakíthatjuk ki a hazai eKönyvek világát.

Az eKönyvek értékesítésével többen is foglalkoznak, miért önök az elsők?

WEILER PÉTER: Valóban léteznek olyan weboldalak, ahol kaphatók eKönyvek. Ugyanakkor ezek nem rendelkeznek titkosítással, az értékesített fileok nem a szabványos ePUB formátumban készültek, és ami a legnagyobb probléma, hogy ezek nem kurrens könyvek. Mi az első kereskedelmileg, és technikailag is nemzetközi minőségű, valódi eKönyves szolgáltatást szeretnénk elindítani. Ilyen értelemben nem az időben akarunk az elsők lenni, hanem a minőségben.

STARCZ ÁKOS: Minden bizonnyal egymást követik majd az eKönyves cégek, és a piac rohamosan bővülni fog. Lesznek egészen új szereplők, és a hagyományos könyvesek is sorra veszik majd fel ezt a tevékenységi kört. Mi nagykereskedőként is nyitottak vagyunk



arra, hogy viszonteladókat ekönyvekkel kiszolgáljunk. Az olvasni szeretők így járnak a legjobban.

Hogy látják, milyen lesz a magyar ekönyv piac?

STARCZ ÁKOS: Abban egészen biztosak vagyunk, hogy van egy réteg, aki már most is szeretne elektronikus eszközön olvasni. Az ő számuk folyamatosan gyarapodni fog, ahogy lesz magyar nyelvű, és kereskedelmi minőségű tartalom, amihez hozzájuthatnak. Kardinális kérdés a titkosítás. Mi az Adobe titkosítását használjuk majd, mivel ez a világon legelterjedtebb megoldás. Lényeges szempont, hogy a komolyabb e-olvasó eszközök mind támogatják az Adobe rendszerét, így azok, akik tőlünk vásárolnak majd ekönyveket, rengeteg készülék és fogyasztási forma közül választhatnak majd. Gondolok itt az iPhone-ra vagy az iPad-re, mindkét eszközön lehet majd az ekönyveinket olvasni, még hozzá úgy, hogy az Adobe titkosítást német kollégáink először oldották meg az Apple telefonra.

Német kollegák? Említették a nemzetközi partnereket, bemutatnák őket?

WEILER PÉTER: Először is arról beszélnek, hogy egyáltalán miért van szükség partnerekre. A technológia alapvetően az USA-ból származik, legalábbis a legjobb rendszereket és kereskedelmi modelleket ott fejlesztették ki. Európa nyugati országai nem sokkal lemaradva követni kezdték az USA-t. Ehhez persze hozzátartozik, hogy Németországban egy rendkívül fejlett kiadói kultúra van, egységes könyv adatbázistól, a hangoskönyvek titkosított file-ban való értékesítésétől már nem volt olyan nagy ugrás a digitális olvasás. Mi úgy láttuk, hogy a piac biztosan tartogat számunkra kihívásokat, így szeretnénk, ha a technológia és az üzleti modell már kiforrott lenne, mindezt tapasztalt partnerektől készen vennénk át. Több országban is tárgyaltunk szakemberekkel, de a legátfogóbb rendszert Németországban találtuk meg.

STARCZ ÁKOS: Az egyik partnerünk a Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservice Németország egyik nagy múltú informatikai cége, amely kifejezetten a kiadók támogatására jött létre. A Holtzbrinck Publishing Group részeként olyan kiadóknak dolgoznak, mint a Droemer Knauer, S. Fischer, Rowohlt vagy a KiWi. A logisztika, a papír megrendelések bonyolítása mellett az összes technikai jellegű feladatot is a HGV végzi a partnereinek. Az ekönyvek előállítása és a fileok tárolása és titkosítása is rajtuk keresztül történik. Ez egy aggregátori szerepkör, ami a kiadók és a kereskedők között helyezkedik el. Magyarországon hasonló támogatói szerepet főleg a logisztika és a raktározás területén látnak el cégek.

WEILER PÉTER: A HGV a projektünk egyik pillére. Rendkívül nyitottak voltak arra, hogy a tudásukat és a német ekönyv szempontból fejlettnak mondható piacon megszerzett tapasztalatukat nálunk befektessék. Úgy éreztük, hogy a magyar kiadók is szívesen fogadják majd, ha a titkosítás és a fileok tárolása, az értékesítések riportozása is egy nemzetközileg elismert cég szerverein történik majd. A másik pillér egy berlini start-up cég, a Texter. Ők egy zseniális csapat, akik négy éve a digitális kiadás területén fejlesztenek szoftvereket, és hardware megoldásokat. Németországban az ekönyves szakma sztárjai,



fiatal és eltökélt mérnökök, programozók, akik kutatják a témát, és konkrét üzleti megoldásokat is kínálnak.

STARCZ ÁKOS: Az általuk fejlesztett webes rendszert, a txtr.hu domain alatt hozzuk be Magyarországra. Ez egy rendkívül kényelmes és egyszerű áruház lesz, amivel még a Budapesti Könyvfesztiválig el fogunk indulni. A magyar nyelvű tartalom pedig minden bizonnyal gyorsan felzárkózik a kereslethez. A kiadók, akikkel eddig tárgyaltunk rendkívül pozitívan állnak a témához, és minden esélyünk meg van, hogy toplistas választékunk legyen.

WEILER PÉTER: Paolo Coelho új könyve, a Brida már egyszerre jelenik meg eKönyvben és papíron. A külföldi jogtulajdonosokkal minden magyar kiadó meg kell még állapodjon, de úgy látjuk, hogy ez is viszonylag gyors tempóban zajlik. Én úgy számolok, hogy egy éven belül el kell jutnunk oda, hogy az eKönyves választék teljes értékű alternatívája legyen a papírénak.

A német Texter elsősorban az eKönyv olvasójával vált híressé. Azt is forgalmazzák majd?

WEILER PÉTER: A mobilkapcsolat egy óriási előny, hiszen ezen keresztül az eKönyvek bárhol megvásárolhatók és azonnal letölthetők. Az Amazon Kindle sikerének egyik tényezője, hogy az olvasó mobilkapcsolattal csatlakozik a webáruházhoz, így a könyvek, magazinok és napilapok bárhol és bármikor elérhetők. Ez olyan szabadság, ami jelentősen átalakította az amerikai könyvkereskedelmi szokásokat. Ezt a példát követte a Barnes and Noble NOOK, és az idén piacra lépő német txtr olvasó. Mindegyikben közös, hogy az eszközbe integrált SIM kártya segítségével bárhol és bármikor lehet könyveket vásárolni, a fileok pedig azonnal letöltődnek és már olvashatók is.

STARCZ ÁKOS: Természetesen célunk, hogy a txtr olvasót bevezessük Magyarországon. Ezt a német piacon való megjelenésével egyszerre tervezzük, előreláthatólag az első félév végén. Még talán annyit fűznék az eszközhöz, hogy ez egy hosszú és innovatív fejlesztés eredménye. A cél az volt, hogy kifejezetten az olvasásra optimalizált, egyszerűen használható, és esztétikailag is kimagasló olvasó készüljön. A német letisztult formatervezés és mérnöki pontosság egy új színfoltot teremtett. Ugyanakkor lényeges, hogy a fogyasztók tudják: az eKönyv-áruházunkkal támogatni fogunk mindenkit, aki PC-n, telefonon vagy egy egészen más olvasón kívánja a tartalmat fogyasztani.

A mobilkapcsolathoz nyilván mobilszolgáltató is szükséges, lehet már tudni, hogy ki áll majd a Texter mögött?

STARCZ ÁKOS: Igyekszünk a mobilszolgáltatáshoz elsősorban magyar partnert találni, aki az eszköz forgalmazásában is segítségünkre lehet. Jelenleg még folynak a tárgyalások, így erről többet nem árulhatunk el.



Mennyibe fog kerülni egy ekönyv?

WEILER PÉTER: Abban biztosak vagyunk, hogy a papír könyvnél lényegesen olcsóbb lesz. Az árakat a kiadókkal közösen határozzuk majd meg, és minden esetben a mű értékéből, a befektetett munka és a jogtulajdonos díjából indulunk majd ki. Azt is látni kell, hogy a nyomtatás, és a fizikai logisztika megszűnésével nem esett ki minden költség. A szerzők, a szerkesztők és a kiadók pontosan ugyanannyit kell az ekönyvekkel dolgozzanak, mint a hagyományos kiadással. A fizikai logisztikát pedig felváltja egy reményeink szerint sokkal költséghatékonyabb informatikai csatorna, bár a digitális kiadás kézzel való konvertálása – mivel automata szoftver még nem létezik – egy újabb költségelemet teremtett. Mi természetesen abban vagyunk érdekeltek, hogy az optimális árat találjuk meg, ami az olvasóközönség meglegedésével a kiadók hosszú távú működését is lehetővé teszi. Az ekönyvek színvonalja nem az olcsókönyvek lesznek. Ez egy új olvasási forma, sajátos költségekkel és megtakarításokkal, de ne azért szeressük, mert olcsó, hanem azért mert az olvasás így praktikus, egyszerű és hatékony.

Mit gondolnak a papír könyvek jövőjét illetően?

WEILER PÉTER: A könyv és lapkiadás egy új fejezetéhez érkezünk el. Az átmenet nem lesz egyszerű, de már pontosan látszik, hogy lesznek olyan fogyasztók, akik áttérnek a digitális olvasásra. Hogy ők kizárólag így fognak-e olvasni azt nehéz lenne megjósolni. Az albumok, színes és sok ábrát vagy fotót tartalmazó könyvek még sokáig csak papíron lesznek élvezhetőek.

STARCZ ÁKOS: Az ekönyvek elsősorban a paperback irodalmat képesek tökéletesen kiváltani, de tisztában vagyunk azzal, hogy ez még idő. A közönségnek látnia kell, hogy az ekönyv valódi alternatíva, és lassan megtapasztalják, hogy az olvasás élménye ugyanaz, míg az előnyei számosak. Ez a projekt egy hosszú távú elkötelezettséget jelent a részünkről, évekig fogunk tanulni, kísérletezni és fejleszteni, hogy az olvasni vágyókat a legjobban szolgálhassuk.