

NEDERLANDS DAGBLAD IN HET DIEPE

DE EERSTE
ERVARINGEN
MET NIEUWE
DISTRIBUTIEMODELLEN

Niet De Persgroep, niet Telegraaf noch Wegener, maar het kleine Nederlands Dagblad is de eerste krant in Nederland die online met echt nieuwe distributiemodellen komt. Geholpen met 365.000 euro subsidie van het Stimuleringsfonds voor de Pers beproeft de Gereformeerde krant onder meer microbetaling en uitgaven van losse pagina's en rubrieken uit de krant.

"We zijn het wiel aan het uitvinden met echt online digitaal uitgeven", zegt Rinder Sekeris, adjunct-hoofdredacteur van het ND in Barneveld. In klare bewoordingen geeft hij de lezer uitleg: "Nieuws heeft waarde. Vanwege de inhoud. En omdat de verwerking, uitleg en duiding van het nieuws gebeurt door professionele journalisten... Lezen via internet is nu vaak gratis... Gratis is simpelweg niet vol te houden, zelfs niet met de verkoop van advertenties... Wij bewegen ons als christelijke nieuwsorganisatie in een kleine markt. Onze redacteurs maken unieke en spraakmakende verhalen. Wij vinden dat ons nieuws en onze achtergrondverhalen, analyses en opinieartikelen de moeite waard zijn om voor te betalen."

Betalen per artikel

Betalen per artikel kan bij het Nederlands Dagblad op drie manieren:

- Daggas: voor 1,50 euro 24 uur onbeperkt toegang tot alle artikelen, te betalen per sms of 0900-nummer.
- Vooraf tegoed betalen met iDeal of creditcard, en afwaarderen bij het aanklikken van artikelen;
- Achteraf betalen met een machtiging per creditcard (de makkelijkste methode, betalen met één klik); bedragen tellen op en worden maandelijks verrekend (de 'Applemethode', voor kranten een unieke mogelijkheid).

Als je met de muis over het artikel gaat zie je direct hoeveel woorden een artikel telt en wat dat kost. Artikelen kosten 10 tot 95 cent, ANP staat onder 'gratis nieuws'. "We prijzen de artikelen naar lengte en een extra factor, bijvoorbeeld of het een eigen interview is of algemeen nieuws. In de toekomst kunnen we verfijnen door bijvoorbeeld een factor als datering mee te wegen. Als iemand een artikel van drie jaar geleden wil hebben dan is de



Adjunct-hoofdredacteur Rinder Sekeris van het Nederlands Dagblad over de effecten van de online betaalmuur: "De terugloop in sitebezoek is minder dan verwacht."

waarde voor de koper waarschijnlijk groter dan van een actueel artikel dat wellicht elders ook gratis te verkrijgen is. Zo ontstaat een matrix", legt Sekeris uit.

Aanpassingen op basis van surf- en koopgedrag

Naar verwachting staat het model niet direct vast. Het ND zal het aanpassen op grond van surf- en koopgedrag. Dit is te analyseren

met Enrise - vanouds al de maker van ND.nl - die de hele technologie van de innovatie voor zijn rekening neemt. Cijfers over de afzet en het - uiteraard - teruglopende bezoek op de site verschaft Sekeris nog niet, hoewel dat later verplicht is, want het delen van ervaringen is een vereiste aan de subsidiëring. Wel wil hij het volgende alvast prijsgeven: "We zien dat bezoekers wat eenvoudiger overgaan tot het sluiten van een digitaal abonnement. Ze doen dat soms liever dan regelmatig moeten afrekenen."

Applemethode relatief populair

Actuele cijfers verschaft het ND nog niet, temeer daar de meeste betalende bezoekers nog een 'probeertegoed' van 2 euro opmaken. Maar Sekeris licht de sluier verder op: "De terugloop in sitebezoek is minder dan verwacht. Het aantal aankopen van artikelen en tegoeden stemt tevreden, en de optie van de 'Apple-methode' is populairder dan we hadden ingeschat. Ook zijn er nogal wat mensen die kiezen voor een dagpas, mogelijk om het eens te proberen." En ook, curieus: "We kregen in de eerste weken vooral kritiek van theologen. Zij gaven aan niet te willen betalen, maar tegelijk wel ons (religie)nieuws te zullen missen."

Dat het ND dit durft te opperen tekent de luis-in-de-pels houding in de christelijke gemeenschap. Want die religieuze specialisatie is belangrijk. Dat blijkt ook uit de op handen zijnde introductie van 'ND Select', verkoop van losse krantenrubrieken digitaal. "We bieden eerst drie varianten aan: Kerk & Religie, pagina 2 in de krant; Geloof en Samenleving, dat is de discussie over ethische thema's en Opinie & Commentaren. Het zijn onze meest onderscheidende onderdelen." Voor 17,50 euro per drie maanden krijgt de lezer deze 'pagina's' dagelijks in pdf toegezonden, 'push' dus. "We denken dat het 'kannibaliseringseffect' op de hele krant zal meevallen. Het is ook boeiend om te ontdekken waar de behoeften van de lezers precies liggen. Die behoeften zijn voor de meeste lezers onveranderd, maar de nieuwe behoeften groeien." Het pijnlijke punt zal ontstaan als de redactie moet gaan reageren op het eventueel veranderend afnamepatroon in haar selectie van onderwerpen en eventueel de lengte van artikelen.

Je eigen homepage samenstellen

Ook kan de bezoeker van ND.nl nu al zijn eigen homepage samenstellen door rubrieken naar vakjes te 'slepen'. Hij moet dan wel eerst inloggen, wat ook betekent dat het ND die keuzes beschikbaar heeft. Daar kan het in de toekomst ook het reclameaanbod op aanpassen. Sekeris is daar bescheiden over: "Van banners moet je het niet meer hebben. Met de komst van de crisis gingen we online direct in het rood, dus vandaar deze beweging." Ook met te personaliseren nieuwsbrieven nemen de mogelijkheden voor gerichte reclame toe, maar het ND zal er bescheiden mee omgaan. Wel verwacht Sekeris veel meer synergie met de boekuitgeverij in huis. Het betreft 'De Vuurbaak', die de vaak veel lezende eigen doelgroep bedient. "Er zijn veel mogelijkheden. Zelfs een boek dat we gratis - als bijlage bij de krant - uitdeelden onder de dertigduizend abonnees werd daarna nog uitstekend verkocht."



Het Nederlands Dagblad, de kleinste landelijke krant van Nederland, is sinds maart 2011 beschikbaar op de iPad; de app is niet vrijrikt, het betreft een digitale PDF van de papieren krant met enkele extra opties als inzoomen e.d.

Innovatief is tot slot ook de gedachte om met andere titels te gaan samenwerken. Sekeris: "Bij ons blijkt er relatief veel overloop te zijn met NRC. Die lezers combineren voorkeuren die ze dan eens bij NRC en dan eens bij het ND vinden. Waarom zou je ze geen combinaties gaan aanbieden? Uitgevers zijn nog zo solistisch bezig terwijl voor iedereen de nood zo hoog is. We hebben toch een gezamenlijk belang? We gaan ook proberen met tijdschriften combinatieabonnementen te maken."

advertentie

Kopiëren, rechtvaardig en eenvoudig geregeld



Oproep aan uitgeverijen

Stichting Reprorecht int de wettelijke vergoedingen voor het kopiëren van korte gedeelten uit boeken, tijdschriften, kranten en andere publicaties. Zij factureert hiervoor aan instellingen, bedrijven en andere organisaties.

Uitgevers van dagbladen, vakboeken en -tijdschriften, wetenschappelijke boeken en tijdschriften en educatieve geschriften worden hierbij uitgenodigd zich aan te melden voor deelname - mede namens hun auteurs - aan de verdeling van gelden die de stichting in 2010 heeft geïnd.

Een aanmeldingsformulier en de voorwaarden voor deelname kunt u vinden op: www.reprorecht.nl/auteurs-en-uitgevers
Wij vragen u ervoor te zorgen dat het aanmeldingsformulier compleet met bijlagen uiterlijk 9 september 2011 in ons bezit is.

Contact

www.reprorecht.nl