

# Ebog.dk – en rapport fra frontlinien

Af Jesper Holm

**Nogle af dette blads læsere vil måske huske en artikel "Fra Baglinien" sidste år, hvor Vivi Antonsen orienterede om den nye e-bogsportal, som Forlæggerforeningen havde indgået aftale med DBC og InfoMedia om. Portalen var blevet døbt Ebog.dk og Vivi var ganske fortrøstningsfuld, da hun skrev: "Rent teknisk skulle det herudover ikke give de store problemer at drive en ebogsportal".**

Jesper Holm  
Direktør  
Ebog.dk  
jho@ebog.dk



Et år senere er vi blevet mange erfaringer rigere. Den oprindelige forudsætning om, at der fandtes et veletableret system, som man blot kunne starte op, fylde værker på og tilbyde kunderne, har ikke helt holdt stik. Der har været mange tekniske og juridiske opgaver at løse, inden vi er nået til, hvad der kan betragtes som første trin på vejen til en velfungerende og velassorteret e-boghandel.

Hvis vi tager de juridiske opgaver først, så har der skulle forhandles en rammeaftale mellem Ebog.dk og Forlæggerforeningen, som bestemmer de overordnede betingelser for forlagenes levering af bøger, samt en værksaftale, der bestemmer, hvad vi må gøre med den enkelte e-bog. Disse to aftaler gælder ikke blot for medlemmer af Forlæggerforeningen men for alle de forlag, vi indgår aftaler med. Det enkelte forlag kan for den enkelte titel fastsætte salgspris og beslutte, hvordan værket skal udformes. Det vil sige, om der skal være smagsprøver, skal det opdeles i kapitler, må det udlejes, må der printes fra det, kan det udlånes gennem biblioteker og meget mere. Inden disse beslutninger kan træffes har forlaget skulle sikre sig, at deres aftaler med forfattere, billedleverandører, tegnere, grafikere og andre tillader udgivelse som e-bog og hvis ikke, har man skulle forhandle en udgivelseskontrakt på plads for denne nye udgave.

Når Ebog.dk modtager bogen, skal vi kunne sælge den og så går hele forarbejdet i gang i forhold til kunderne. Der skal etableres betalings-systemer, der overholder bank-, kreditkort- og registerregler. Der skal tages hensyn til forbrugserombudsmandens regler for netsalg og egne overvejelser af etisk og markedsføringsmæssig karakter.

Oven i det gav vores ejerstruktur med ligelig ejerandel til DBC og InfoMedia anledning til en fusionsanmeldelse til Konkurrencestyrelsen, som krævede omhyggelig sagsbehandling.

Den tekniske løsning, vi havde planlagt, baserede sig på, at alle e-bøger ville blive leveret i xml format. Hidtil er alle blevet leveret i pdf, så vi har lige måtte udvikle en platform til at håndtere dette format i stedet. Den skal kunne sælge hele bøger, kapitler af bøger, udleje salgsenhederne i varierende tidsperioder, sørge for søgefaciliteter i metadata og fuldt tekst, være let at anvende og hurtig i download. Alt skal være beskyttet af DRM systemer, der sikrer ophavsretten og så er der naturligvis også behov for at levere til pc, mac og pda, som alle kræver forskellige udformninger af filer og på forskellige browsere.

Når alt det er klaret, skal vi overbevise så mange forlag, som muligt om, at det nu er alvor med e-bøger. De skal gå med og tro på, at der venter et nyt stort marked forude, for ellers vil de ikke bruge ressourcer på rettighedsklaring og teknisk og redaktionel tilrettelægning.

Herefter kommer vi til kunderne. Det er enkelt nok at sælge en e-bog til en kunde. Imidlertid handler nogle af vore store potentielle kunder på en anden måde. Eksempelvis har folkebibliotekerne i fem år drevet projekt Downlaan, som giver dem et klart billede af, hvad de ønsker sig til en biblioteksaftale fra Ebog.dk. Desværre er det ikke nødvendigvis det, forlagene vil give, så der tager vi lige en forhandlingsrunde mellem parterne for at nå et kompromis.

Og forskningsbibliotekerne har deres egen målsætning, for her har man efterhånden en omfattende erfaring med de licenser, som DEFF forhandler på plads. Men hvad skal universitetsbibliotekets rolle være i forhold til campuslicenser, pensumpakker og kravet om, at de studerende fortsat selv skal betale for deres lærebøger?

Og til begge bibliotekstyper skal vi udvikle portaler, der opfylder andre brugsmønstre end dem, der gælder ved direkte salg. Der skal være mulighed for certificering af lånere, begrænsning af udlån, sammenhæng med de almindelige søgesystemer for bibliotekerne og styresystemer for adgang med walk-in eller fjernadgang.

Sådan ser vores hverdag ud efter 4 måneders drift og med version tre af systemet i luften.

Vi er tre faste medarbejdere (hvoraf de to er bibliotekarer, selvom de hedder produktchefer hos os), der aldrig ved, hvad dagen vil bringe, når vi starter om morgenen. Vi skal hele tiden finde løsninger på opgaver, der ikke findes givne løsninger på. Vi har kontakt med redaktører, forlagschefer, it medarbejdere, forskningsbibliotekarer, forfattere, trykkeriteknikere, journalister, jurister, forhandlere fra organisationer og interessegrupper, skolelærere, indiske programører, specialpædagoger og ind imellem også interesserede lægfolk, der bare vil vide, hvornår de kan læse deres yndlingsforfatters næste roman i digital form.

Alt i alt er det fantastisk spændende, af og til frustrerende, men også intellektuelt stærkt stimulerende.

**Hvornår licenserne er klar til forskningsbibliotekerne?  
Giv os seks måneder.**