

Haarlemmer wint Innovatie Award met e-book beveiliging

“Er is veel ambassadeurswerk voor ons weggelegd”

Eind vorig jaar werd in Haarlem voor de derde keer de 023 Innovatie Award uitgereikt. Winnaar Icontact timmert internationaal aan de weg met een unieke manier om e-boeken te beveiligen. ■ tekst Annette van Soest ■ fotografie Marisa Beretta

Heb je een e-book gekocht, is het onleesbaar op je iPad, Android-tablet of telefoon. Of niet ‘uit te lenen’ binnen het gezin omdat het maar op één apparaat te lezen is. Dat heeft alles te maken met de beveiligingssoftware. In de meeste gevallen is dat Adobe DRM, zwaar gesloten op beveiligingsgebied. Huub van de Pol van softwarebedrijf Icontact deelde die ergernis en bedacht een technisch hulpmiddel dat elektronische boeken beveiligt tegen illegale verspreiding en tegelijkertijd gebruiksvriendelijk is.

Watermerkbeveiliging

“Ik ben ook consument en had een gruwelijke hekel aan die strenge beveiliging”, aldus Van de Pol. “Tegelijkertijd vond ik dat uitgevers recht hebben op een fatsoenlijke beveiliging, dus dan ga je een middenweg zoeken.” Met BooXtream Social DRM, zoals zijn programma heet, zijn boeken vrij te kopiëren. Tegelijkertijd worden allerlei persoonlijke watermerken aan het boek toegevoegd. “Zie het als een digitale exlibris stempel (eigendomsmerk in een boek, red.). Mensen zullen het boek daarvoor niet zo snel op internet zetten. Zodra iemand het illegaal downloadt, kan de eigenaar makkelijk worden opgespoord.” Het lastigste van het hele ontwikkelproces was niet eens de software. Van de Pol: “De partij waar je tegen opbokst is een wereldspeler, Adobe, die iedereen vertrouwt. Je moet met inhoudelijke argumenten komen om mensen ervan te overtuigen dat een product niet hoeft te deugen alleen omdat

iedereen het gebruikt. Het bedenken van een goed verhaal in die vijandige omgeving was lastig.”

Extreem eenvoudig

Icontact is niet de enige aanbieder van watermerkbeveiliging, maar onderscheidt zich doordat zijn beveiligingstechniek extreem eenvoudig is te integreren in webwinkels. Zo heeft iedere uitgever, distributeur en webshop makkelijk toegang tot de technologie. Daarnaast zijn er – anders dan gebruikelijk – geen licentie- of abonnementskosten. Klanten betalen per verkocht boek een vast bedrag. Hoe meer boeken er over de digitale toonbank gaan,

hoe lager dat vaste bedrag wordt. Hoe reageert de uitgeverwereld eigenlijk? “Traditionele uitgevers hebben erg veel verstand van redactie, vormgeving en distributie, maar in de digitale wereld is die kennis veel minder van belang”, constateert Van de Pol. “Van digitale zaken hebben ze weinig verstand, en van de beveiliging dus ook niet. Er is daar voor ons nog veel ambassadeurswerk weggelegd.”

Internationale kansen

Grote kansen liggen er in het buitenland. Internationaal gezien gebruikt 99 procent van alle uitgevers de strenge Adobe-beveiliging. Vanaf begin 2012 draait de soft-

ware van Icontact in de webshop van een wereldwijde uitgever. Dat is de eerste internationale partij. Een grote vis, laat Van de Pol doorschemeren. Hij mag nog niet vertellen om welke uitgever het gaat. “Het is snel gegaan”, blikt Van de Pol terug. “Begin 2010 hebben we ons product gelanceerd op een conferentie over e-boeken. Een jaar later hebben we onze launching customer gevonden, wat een heleboel gratis publiciteit heeft opgeleverd. Communicatie doen we in het Engels om zoveel mogelijk internationale klanten aan te spreken. En nu dan onze eerste internationale klant.” ■

Drie vragen aan jurylid en KvK-adviseur Laurette van Halen

Wat maakt Icontact de ideale winnaar van de 023 Innovatie Award?

“Booxtream scoorde het hoogst op alle criteria. We zochten een bestaand bedrijf met een nieuw product. Bovendien past het initiatief bij de regio. Haarlem is van oudsher een omgeving van boeken en uitgeverijen. Het bedrijf haalt de boekdrukkunst terug naar de regio.”

Wat is volgens u het belangrijkste innovatieve aspect?

“De software is niet alleen toepasbaar op e-books maar ook geschikt voor de beveiliging van andere producten, zoals je eigen digitale muziek. Als daar een digitale stempel op staat, is die altijd terug te herleiden naar de eigenaar.”

Waarom is deze prijs belangrijk vanuit de regiostimulering van de KvK?

“Het is een stimuleringsprijs voor en door ondernemers. En van Netwerk 023, een groep creatieve bedrijven in en rond Haarlem die hard groeit. Dat netwerk verdient ondersteuning. Maar we werken vaker mee aan zulke initiatieven, zoals de ondernemersverkiezing Noord-Holland. Het is een opsteker voor ondernemers en stimulators voor het economisch klimaat.”

› Alexander Wanders en Marc Rottinghuis, Spryng in Amsterdam

“We zijn ingesprongen op het belang van de mobiele telefoon. Wat voor onze klanten hét verschil maakt, is het versturen van afspraak- en betalingsherinneringen,



annuleringen, wijzigingen, boekingsbevestigingen en marketingcampagnes via sms. We begonnen als leverancier van mobiele diensten aan zorginstellingen. Daar konden we het no-show probleem fors reduceren. Nu hebben we wereldwijd 10.000 klanten, zoals banken, verzekeraars, sportclubs, hotelketens, tv-zenders en goede doelen.”

www.spryng.nl

› Sigrid Karsten, Creative wake-up Call in Haarlem

“Creatieve energie geeft nieuwe inzichten. Voor managers en zelfstandigen die vastlopen in hun ontwikkeling is naast de traditionele coaching ook ‘ontdekken door doen’ van belang. Ik help met creativity coaching via een van mijn passies, intuïtief schilleren. In een veilige omgeving, één op één, staat de cliënt centraal. Ik begeleid en daag uit zonder te oordelen, breng een wake-up call op gang. Zo worden nieuwe wegen opengemaakt en traditionele denkpatronen doorbroken!”

www.creativewakeupcall.com

› Theo Vermeulen van Drukdomein.nl in Amsterdam

“Ik heb mijn portal opgericht om een actueel overzicht te maken van alle drukwerk-



soorten van online drukkerijen. Ruim 90% van de Nederlandse online aanbieders staan er vermeld. Uit eigen onderzoek bleek dat online drukkerijen goed gaan, waar de

traditionele het moeilijk hebben. Maar het overzicht ontbrak. Er komen ook maandelijks nieuwe drukkerijen bij. Het is lastig kiezen voor de klant, deze portal helpt.

Ook biedt hij een platform voor online drukkerijen en professionele inkopers. www.drukdomein.nl

› Elze van den Akker, Pou-Belle Design in Haarlem

“Starend voor een winkelschap betrapte ik mezelf op de gedachte dat over elke verpakking goed is nagedacht. Toch verdwijnen ze meestal roemloos in de afvalbak. Geïnspireerd door de schoonheid van troep en bezorgd om de groeiende afvalberg besloot ik producten te gaan ontwerpen met verpakkingen als basismateriaal. Ik verzamel ze in privéhuishoudens. De RawCutJerry, een hanglamp van melkcontainers, is als eerste te koop in winkels. Door haar de wereld in te laten is Pou-Belle Design écht begonnen.”

www.pou-belle-design.nl

› Timo Geijssens van Holland Gebouwbeheer in Wormerveer

“Na 1,5 jaar voorbereiden kunnen we de markt gaan benaderen. We hebben een totaalconcept om bedrijfsgebouwen en panden van verenigingen van eigenaren te beheren. Eerst maken we kennis met

huurders en eigenaar en doen technisch onderzoek volgens NEN 2767 naar het gebouw. Het initiële rapport en foto's van de gebouw- en installatiedelen zijn de basis voor de beheerskosten. Wij staan als een scheidsrechter met verstand van zaken tussen de huurder, eigenaar en mogelijke derden in. Hiermee ontzorgen we.”

www.hollandgebouwbeheer.nl

Uw verhaal op deze pagina? Ga dan naar www.kvk.nl/inbeweging.



Winnaar Huub van de Pol (m) en zijn collega's Kevin de Harde en Alexander van Meerten.