

Print on Demand

I 2007 udkom en lille bog om den franske filosof Jean-François Lyotard. Bogen udkom som **print on demand** – vi har talt med forfatteren bag for at høre om hans erfaringer med den digitale trykteknik

I midten af 1990'erne planlagde Slagmarks redaktion at forsyne genudgivelsen af Jean François Lyotards bog *Viden og det postmoderne samfund* med et receptionskritisk efterskrift, der skulle præsentere forskellige læsninger af Lyotards bog. Det stod dog hurtigt klart, at receptionshistorien krævede mere plads, så man valgte at satse på en selvstændig bogudgivelse i stedet for.

Bogen skulle efter planen udkomme i 1997 med indhold leveret af forskellige bidragydere. En af dem var lektor i medievidenskab, ph.d. og cand.mag. i fransk og idéhistorie Niels Brügger, der også færdiggjorde sin del i 1997.

– De resterende kapitler blev imidlertid ikke skrevet færdig, så mit bogmanuskript landede i skrivebordskuffen, hvor det lå indtil 2007. I den periode var der en del studerende, der kom forbi og spurgte, om ikke de kunne få en kopi af mit manuskript, og derfor begyndte jeg at overveje, om jeg skulle få det trykt, fortæller Niels Brügger.

Hurtigt, let og billigt

I stedet for at sende manuskriptet ind til et traditionelt forlag, valgte han at undersøge, hvordan print on demand fungerer.

–Var jeg gået den traditionelle vej, så skulle jeg vente lang tid på at få svar fra forlaget, om de ville trykke det. De ville også forbeholde sig ret til at redigere i indholdet og endelig ville jeg også skulle skaffe en større sum penge, inden trykprocessen overhovedet var i gang, så jeg bestilte i stedet en infopakke fra Books on Demand, og det viste sig at være både hurtigt, let og billigt, lyder vurderingen.

Konceptet går i al sin enkelhed ud

på, at man kan få produceret tryksager i præcis det antal, man har brug for – hverken mere eller mindre. Der er ikke noget mindste salg og ikke noget lager. Ligesom der heller ikke er noget krav til indholdet. Man træffer selv alle beslutninger omkring udformningen af bogen, udgivelsestidspunktet og endda butiksprisen ved at følge en meget let og instruktiv guide på hjemmesiden. Alt efter behov kan man skrue op og ned for klassiske forlagsydelser som redaktionsservice, korrekturlæsning og layout. I tilfældet med bogen om Lyotards receptionshistorie valgte forfatteren bag selv at stå for det hele. Han udfærdigede således to pdf'er med indhold og omslag, uploadede det og fik tilsendt et gratis ISBN, og kort tid herefter kom det digitale trykforlæg, som han godkendte. Tre uger efter pdf'erne blev uploadet, lå den ny printede bog på skrivebordet og kunne købes hos boghandlere over hele landet samt i mere end 1.000 online bogshops.

Ny måde at tænke på

Books on Demand sørger altid for at få optaget værket i boghandlernes engroskataloger. Derfra er vejen enkel. Køber bestiller bogen i boghandlen eller på nettet, som så sender en mail til Books

on Demand, der trykker det ønskede antal eksemplarer og sender. På den måde bliver der ikke trykt flere bøger, end der bliver købt. Via et login kan man selve følge med i salget af bogen. Bøgerne finder nemt vej til køberen, og forfatteren skal ikke bekymre sig om de administrative ting.

–Engangsomkostningerne for mig lå på 2.500 kr., fordi jeg valgte at gøre meget af arbejdet selv. Jeg prissatte bogen til 85 kr. og havde, inden der var gået et halvt år, tjent udgifterne ind igen, fortæller Niels Brügger. Ud over engangsomkostningerne er der løbende udgifter for 19 kr. pr. måned for datasikring, dvs. at det digitale trykforlag altid er til rådighed, så bogen kan trykkes. Alt i alt en økonomisk overkommelig løsning, men kan den moderne digitaltryk-teknologi levere produkter af en høj nok standard?

–Det mener jeg godt. Der er måske andre, der er uenige i det, men jeg havde ikke de store forventninger, inden jeg gik i gang, og er blevet positivt overrasket over kvaliteten af bogen og kan se store anvendelsesmuligheder for gør-det-selv-forlag – konceptet kan også anvendes til kompendier og tidsskrifter for eksempel. Det er blot en anden måde at tænke på, konstaterer Niels Brügger.

ank

Udgivelsen har et break-even ved ti eksemplarer om året og at dømme efter efterspørgslen det første år, så bliver det ikke noget problem at få langet ti over disken om året. Den har det første år solgt over 100 eksemplarer og lever sit eget stille liv efter ti års dvale i skrivebordskuffen.

