

Finanzen & Kultur

Kultur trifft Krypto – Neue Möglichkeiten und Chancen

Das Buch hat mit Audio- und E-Book die digitale Welt erobert – Nun können Fans und mutige Anleger ihre Liebe zum Werk auch via Blockchain ausleben

Börsen-Zeitung, 9.7.2022

Das Buch ist jahrhundertealt und dank einflussreicher Verleger doch immer wieder neu. Verlage verstehen sich hervorragend darauf, neue Autoren, Themen und Werke zu entdecken und zu veröffentlichen. Auch die Vermarktung und Positionierung im Handel gehört dazu. Doch während lange die Frage nur lautete: „Hardcover oder Taschenbuch?“, hat die Format- und Absatzkanalvielfalt vor allem im digitalen Bereich deutlich zugenommen.

Neben dem analogen Buch stehen heute oft auch Audiobook und E-Book – der stationäre Buchhandel ist um digitale Vertriebskanäle erweitert worden. Dort lautet die Frage aber selten „entweder oder“: Ein Verlag wird heute sein Publikum in der Breite nur noch über eine Vielzahl unterschiedlicher Formate und Kanäle erreichen, weil sich die Anforderungen der Leser ausdifferenziert haben. Damit hat aber für Verlage die Komplexität deutlich zugenommen. Hinzu kommt, dass sich die digitale Welt deutlich schneller wandelt als zu der Zeit, da es nur das gedruckte Buch gab. Das alles bietet viele neue Chancen, würde aber in den Verlagen wertvolle Kapazitäten binden. Kapazitäten, die die Verlage viel lieber für ihre Kernkompetenzen einsetzen wollen.

Seit mehr als einem Jahrzehnt baut das Unternehmen Bookwire – ansässig in Frankfurt am Main, dem Standort der größten Buchmesse der Welt – daher Verlagen eine Brücke in die digitale Welt. Inzwischen zählt das „PubTech-Unternehmen“ (Publishing Technology) beinahe jeden deutschen Verlag zu seinem Kundenkreis, auch in anderen Märkten wie Spanien, Frankreich oder den USA kommen immer mehr Verlage hinzu.

Kern des Bookwire-Angebots ist ein eigenes Operating System, das Bookwire OS, das Verlagen den Zugang zum digitalen Verkauf in den einschlägigen digitalen Absatzportalen und Shops ermöglicht und transparent über Absatzzahlen und andere wichtige Entwicklungen informiert. Selbst Marketing-Tools, die

die Absatzsteigerung befördern, sind integriert. Der Vorteil für Bookwire: Je erfolgreicher die Verlage sind, desto mehr profitiert auch Bookwire davon – denn das Unternehmen partizipiert an jedem verkauften Produkt.

Hinter Bookwire stehen zuerst einmal die beiden Gründer Jens Klingelhöfer und John Ruhrmann. Seit der Gründung im Jahr 2010 ist das Team jedoch stark gewachsen, heute beschäftigen beide gut 135 Mitarbeiter. Ende 2019 stieg die Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner ein, eine 100%ige Tochter der DZ Bank, um mit finanzieller und strategischer Unterstützung das weitere Wachstum zu forcieren. Während Klingelhöfer und Ruhrmann die ersten zehn Jahre seit Bestehen des Unternehmens vor allem dazu genutzt hatten, um sich als Partner bei den Verlagen zu etablieren, werden nun systematisch weitere Wachstumsmöglichkeiten realisiert. Davon gibt es heute und in den kommenden Jahren reichlich.

Zum einen warten gerade bei den beliebten Audiobooks noch viele Werke auf ihre Vertonung. Auch im Bereich von Podcasts sieht Bookwire zahlreiche ungenutzte Chancen. Zum zweiten ist noch längst nicht in jedem Markt das Potenzial so stark ausgeschöpft wie hierzulande. Gerade hier sind die Frankfurter auf einem guten Weg, denn sie gewinnen in anderen Ländern immer mehr Verlage als Kunden hinzu. Eine dritte Wachstumschance liegt in Zukäufen. Mit der Übernahme des direkten Wettbewerbers Readbox im Herbst 2020 machte Bookwire einen größeren Schritt nach vorne und konsolidierte den Markt in Deutschland weiter. Gemeinsam mit VR Equitypartner werden weitere Beteiligungsoptionen kontinuierlich geprüft – und, wenn es passt, umgesetzt.

Technische Innovationen

Ein weiteres Wachstumsfeld bieten technische Innovationen. Hier hat Bookwire zuletzt mit der eigenen Plattform Creatokia Schlagzeilen gemacht. Auf Creatokia werden soge-

nannte NFTs („Non-fungible tokens“) angeboten. Das sind digitale Originale von Kunstwerken, die nicht einfach vervielfältigt werden können. Denn durch die Blockchain werden Echtheit und Seltenheit des Kunstwerks gesichert. Zum Start Ende des vergangenen Jahres wurden einige Klassiker der Weltliteratur als NFT-Sammlerstück aufbereitet. Neben einer exklusiven Grafik war auch immer ein Audio-Exzerpt aus dem Buch, das ein Prominenter eingesprochen hat, dabei.

Gezahlt werden kann in Ether, der Kryptowährung der Ethereum-Blockchain, aber auch ganz „klassisch“ in Euro. So finden Literaturliebhaber, Sammler oder auch einfache Investoren, die auf eine Wertsteigerung hoffen, einen einfachen Zugang zum NFT. Mit der niedrigen Auflage und den exklusiven Inhalten überträgt Creatokia aktuelle Erfahrungen und Angebote beispielsweise aus der Bilder- und Musikwelt auf die Angebote der Buchverlage.

Noch steht die Plattform am Anfang ihrer Möglichkeiten, wird ganz bewusst auch von Bookwire erst einmal als Experimentierfeld betrachtet. Doch die Perspektiven sind klar: Mit Erweiterungen per Audio, Video oder Bild können auch klassische Werke noch einmal ganz anders und exklusiv aufbereitet werden. Neue Werke könnten, so wie in der Popmusik bereits geschehen, um Variationen erweitert werden: Ein alternatives Ende oder eine exklusive Fortführung sind damit umsetzbar und erfüllen individuelle Liebhaberwünsche. Auch wenn solche Sammlerstücke wahrscheinlich nicht das Massengeschäft der Verlage ablösen werden, bieten sie den Publishern doch eine neue Option und Kunden Möglichkeiten, ihr Lieblingswerk facettenreicher zu erfahren.

Ob es am Ende NFTs und Creatokia sein werden, die genau diese Möglichkeiten dauerhaft realisieren werden, können auch die Geschäftsführer von Bookwire noch nicht einschätzen. Schließlich weiß bislang erst jeder Zehnte, was NFTs überhaupt sind. Aber das irritiert die Unternehmer keineswegs. Sie wissen,

dass man viel ausprobieren und manchen Irrweg gehen muss, wenn man etwas ganz Neues entwickeln möchte. Dass der Markt sich aber dank der neuen digitalen Möglichkeiten wie der Blockchain und NFTs am Anfang einer spannenden Wachstumskurve befindet, steht für Bookwire außer Frage.

Auch dabei hilft die Beteiligung des erfahrenen Mittelstandsfinanzierers VR Equitypartner: Als Investor hält sich der Gesellschafter aus dem Tagesgeschäft heraus, unterstützt und begleitet aber die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. VR Equitypartner bringt hier nicht nur Kapital, sondern auch Wachstums- und Mergers-&Acquisitions-(M&A)-Know-how mit. Regel-

mäßig tauschen sich beide Unternehmen über die aktuelle Entwicklung und weitere Chancen aus. So kann sich das Bookwire-Management vor allem auf das Kerngeschäft, die Weiterentwicklung von Technologie, Kunden und attraktiven Services, konzentrieren.

Bookwire ist sich bewusst, dass Wachstum und Innovation nicht nur eine Frage von Ehrgeiz oder Visionen sind – sondern von der Kundenschaft erwartet werden. Denn die Verlage vertrauen darauf, dass Bookwire das Angebot bei Service und Technologie stets weiterentwickelt und bei Innovationen in der Verlagsbranche die Nase vorne hat.

Wir stehen erst am Anfang

Auch wenn der Buchdruck vor mehr als 580 Jahren von Johannes Gutenberg erfunden worden ist: Das Buch ist noch längst nicht am Ende. Mit leidenschaftlichen Unternehmern, spannenden Innovationen und der passenden Finanzierungsstruktur werden Verlage, Werke und Autoren auch in Zukunft Erfolg haben. Für Bookwire ist zumindest klar: Wir stehen alle erst am Anfang einer großen Entwicklung.

.....
Christian Futterlieb, Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner