

BOOKWIRE GMBH: SOFTWAREPLATTFORM FÜR DIE DIGITALE DISTRIBUTION UND VERMARKTUNG VON VERLAGSPRODUKTEN

Der Innovation verpflichtet

Dem klassischen Start-up-Status ist die Frankfurter Bookwire GmbH entwachsen. Das disruptive Selbstverständnis, das für junge Tech-Pioniere typisch ist, prägt sie aber nach wie vor: Mit einer Plattformstrategie, strategischen Übernahmen und kontinuierlichen Innovationen hat sie sich zu einem internationalen Softwareunternehmen entwickelt, das die andauernde Transformation der Verlagsbranche maßgeblich mitgestaltet.

BOOKWIRE GMBH
Branche: Digital Publishing – Software as a Service (SaaS)
Unternehmenssitz: Frankfurt am Main
Mitarbeitende: 170
Umsatz: circa 20 Mio. EUR Softwareumsatz
Investoren: VR Equitypartner GmbH
Website: www.bookwire.de

Bevor Jens Klingelhöfer (CEO) und John Ruhrmann (Co-CEO) 2010 Bookwire als Dienstleister für die Verlagsauslieferung von E-Books und digitalen Inhalten gründeten, waren sie in der Musikindustrie tätig. Inmitten der Disruption durch das Aufkommen von Streamingdiensten erkannten sie Parallelen zum Buchsegment. „Wir haben gesehen, dass das, was bei der Digitalisierung von Musik und der Entstehung neuer Plattformen wie Spotify in der Musikszene bereits passiert war, im Verlagswesen gerade begann – es war der iPad- und Amazon-Kindle-Moment der Buchbranche“, erinnert sich Klingelhöfer. Inzwischen betreibt das Unternehmen neben dem Firmensitz in Frankfurt am Main und dem „Digital Hub“ in Dortmund Dependancen in Barcelona, London, Mailand, São Paulo, New York und Paris. Rund 170 Mitarbeitende betreuen weltweit mehr als 3.600 Verlage in den Bereichen E-Book, Audiobook, Podcast und Print-on-Demand. „Mit Bookwire OS haben wir ein Betriebssystem entwickelt, das unseren Kunden im

Übergang von Print zu Digital wichtige Wachstumschancen eröffnet“, erklärt Klingelhöfer. „Konkret können sie auf der B2B-Plattform alle Prozesse rund um Produktion, Vertrieb, Marketing und Analysen skalierbar und flexibel steuern. Außerdem bietet das System Fachverlagen mit ihren spezialisierten Inhalten genauso wie Enterprise-Kunden Zugang zu allen wichtigen Vertriebsplattformen weltweit.“

FRÜHE PROFITABILITÄT ERMÖGLICHTE INTERNATIONALISIERUNG

Die Zahl der vermarkteten Titel wächst kontinuierlich. Derzeit sind über 1,5 Mio. E-Books und über 300.000 Audiobooks im Bookwire OS. Mit globalen Vertriebsriesen wie Amazon und Spotify arbeitet Bookwire zusammen, indem es den Plattformen digitale Inhalte zur Verfügung stellt. „Wir haben die frühe Profitabilität genutzt, um durchschnittlich zweistellig organisch zu wachsen und die Internationalisierung voranzutreiben. So sind wir schon seit 2014 in Brasilien und Spanien vertreten. Dort liegt unser Marktanteil inzwischen bei jeweils rund 80%“, erzählt Klingelhöfer. „Fast die Hälfte unseres Umsatzes erwirtschaften wir mittlerweile im Ausland.“ Stärkster Einzelmarkt sei nach wie vor der deutsche Heimatmarkt, wo nach Angaben des Managers rund 50% des Volumens über das Bookwire-System laufen. Dabei setzt das Unternehmen auf ein hybrides SaaS-Modell mit transaktionsbasierten und festen Gebühren, was sich aktuell zu einem Softwareumsatz von knapp 20 Mio. EUR addiert.

BUY AND BUILD-STRATEGIE FLANKIERT DAS ORGANISCHE WACHSTUM

„Der Markt für Digital Publishing ist von hoher Dynamik geprägt. In diesem anspruchsvollen Umfeld hat sich Bookwire mit der Kombination von organischem Wachstum und strategischen Add-ons in bestimmten Geografien überaus erfolgreich entwickelt“, findet auch Christian Futterlieb, Geschäftsführer der VR Equitypartner GmbH. Als das Softwareunternehmen 2019 – unter Bereinigung der bestehenden Gesellschafterliste – einen starken Partner für die nächste Wachstumsphase suchte, engagierte sich der Eigenkapitalfinanzierer als Minderheitsgesellschafter. Die übrigen Anteile verblieben bei den Gründern. Futterlieb: „Die branchenweiten Konsolidierungsbewegun-

Foto: Mario Andreyev



Christian Futterlieb, VR Equitypartner

gen spielen Bookwire in die Karten, da sie strategische Partnerschaften und gezieltes Wachstum begünstigen. Ein wesentlicher Baustein auf ihrem Expansionspfad ist deshalb die Buy and Build-Strategie, die wir mit Kapital und Expertise begleiten.“ Im Ergebnis konnte Bookwire 2020 den deutschen Digitaldienstleister readbox sowie 2024 das digitale Vertriebsgeschäft des italienischen Verlagsdienst-

leisters Bookrepublic und die US-amerikanische Independent Publishers Group (IPG) übernehmen. Mit IPG ging Bookwire zudem eine langfristige strategische Partnerschaft ein und baute damit zuletzt seine Präsenz in den USA deutlich aus. „Die Marktführerschaft ist auch hier der klare Anspruch des Unternehmens“, so Futterlieb.

AUDIOBOOKS UND KI WIRKEN ALS TREIBER

Mit der Berufung des branchenerfahrenen Christian Lindemann zum COO hat sich die Geschäftsführung im Oktober 2023 als Trio aufgestellt. Als zentralen Treiber weiteren Wachstums sehen Unternehmer und Investor das Audiogeschäft. „Mit weltweit zweistelligen Zuwachsraten – insbesondere in den USA mit über 20% pro Jahr – hat sich das Audiobook-Segment längst zu einer tragenden Säule entwickelt. Dieser Bereich bietet noch erhebliches Akquisitionspotenzial. Er wird eine maßgebliche Rolle beim weiteren Ausbau der globalen Präsenz von Bookwire spielen“, so Futterlieb. Parallel dazu eröffnen sich Chancen im Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI). Die Weiterentwicklung dieser Technologie führt zur stetigen Verbesserung von Produkten und Prozessen bis hin zur Eröffnung neuer Geschäftsfelder. „Um die Inhalte unserer Kunden vor unbefugter Nutzung durch KI zu schützen, implementieren wir bereits innovative Features“, erläutert Klingelhöfer. „Daneben entwickeln wir Lösungen für die Lizenzierung von Verlagsinhalten für KI-Unternehmen.“ Kontinuierliche Anpassung und technologische Innovation bleiben somit auch jenseits des Start-up-Status ein zentraler Bestandteil der Unternehmens-DNA.

Heike Autschbach | redaktion@vc-magazin.de

MUPET 2025
MUNICH PRIVATE EQUITY TRAINING

DAS EVENT DER PRIVATE EQUITY-BRANCHE
26. Juni 2025 | 09:00 - 18:30 Uhr
Präsenzveranstaltung: Literaturhaus München

+ KEYNOTE

INDUSTRY KEYNOTE

Marcus Brennecke
Institutional Partner, EQT

AI KEYNOTE

Sascha Lobo
Digital Experte, Autor, Podcaster

PANELS, CASE STUDY, VORTRÄGE UND WORKSHOPS

aus den Bereichen

- Private Equity | M&A
- Funds
- Tax
- Corporate
- Venture Capital
- Family Office

Teilnahmegebühr:
EUR 900 netto

Anmeldung ab sofort unter:
www.pptraining.de/mupet

