

## PRIVATE EQUITY

# Zutaten für anhaltendes Wachstum

Das Pub Tech Bookwire ist auf Erfolgskurs. Dafür gibt es gleich mehrere Gründe. Einer davon ist Private Equity.

TEXT Christian Futterlieb

# A

uch nach Jahrhunderten ist das Medium Buch topaktuell, nur die „Darreichungsformen“ haben sich deutlich erweitert. Längst geht es nicht mehr allein um Hardcover oder Taschenbuch, sondern auch um Audiobooks und E-Books – und selbst damit endet es nicht. Eine wichtige Rolle innerhalb dieser Entwicklung spielt das Unternehmen Bookwire, das mehr als 2.000 Verlags-häuser mit seinem selbst entwickelten Betriebssystem Bookwire OS dabei unterstützt, Werke zu digitalisieren und anschließend zu vermarkten. Mit konsequenter Kundenorientierung setzen die Frankfurter modernste Technologie ein, sodass kleine wie große Verlage von den neuen Möglichkeiten profitieren können. Damit wächst das vor zwölf Jahren gegründete Frankfurter „Pub Tech“ (Publishing Technology) seit Langem erfolgreich.

## Rückenwind durch Finanzinvestor

Nicht zuletzt durch den Einstieg von VR Equitypartner als Private-Equity-Investor wurden weitere Wachstumschancen eröffnet. Gleich vier Felder stehen für eine nachhaltige Fortsetzung des Erfolgskurses:

- Internationalisierung:** Während der deutschsprachige Markt bereits weitgehend gesättigt ist – rund 90 Prozent aller digitalen Bücher und Audiobooks befinden sich bereits in der „Bookwire-Cloud“ –, sieht Bookwire in anderen Regionen der Welt noch deutliches Potenzial. Zuletzt wuchs das Unternehmen in Ländern wie Frankreich und Spanien, aber auch in Regionen wie Lateinamerika besonders stark. Zunehmend wird ebenfalls der US-Markt erobert. Weitere Märkte könnten folgen, denn das Geschäftsmodell ist skalierbar.
- Wachstum in Bestandssegmenten:** Der Boom der Podcasts und Audiobooks verstetigt sich. Und während ein großer Teil des aktuellen Buchbestands bereits zum E-Book digitalisiert ist, gibt es nach wie vor wenige Audiobook-Adaptionen. Hier können neue Werke auch in weitgehend erschlossenen Märkten wie Deutschland noch Wachstumsimpulse setzen. In anderen Märkten nimmt der Trend zum Hören erst jetzt Fahrt auf.
- Neue Formate dank neuer Technologien:** Mit der eigenen Plattform Creatokia bietet Bookwire seit Ende 2021 Verlagen sogar die Möglichkeit, eigene NFTs zu vertreiben. Diese „Non-Fungible Tokens“ sind limitierte, digitale Kunstwerke, die

erworben und auch weiterverkauft werden können. Damit diese nicht vielfältig werden können, sind sie in der Blockchain hinterlegt. Auf Creatokia werden bereits erste eigene Produkte wie von Prominenten eingesprochene Exzerpte aus Werken der Weltliteratur angeboten. Auch wenn die Plattform erst am Anfang ihrer Möglichkeiten steht, könnte sie einen ganz neuen Sammlermarkt eröffnen. Bookwire und die Gesellschafter sind bereit, in solche Neuentwicklungen zu investieren, auch wenn dabei nicht jeder Schritt unmittelbar von Erfolg gekrönt sein wird. Doch das hat das Unternehmen mit vielen anderen gemein, die nur dank beharrlichem Innovationswillen ganz Neues geschaffen haben.

- Anorganisches Wachstum:** Bookwire hat schon wenige Jahre nach der Gründung erste kleinere Zukäufe getätigt. Seit dem Einstieg von VR Equitypartner (VREP) Ende 2019 – einer 100-prozentigen Tochter der DZ Bank – hat auch anorganisches Wachstum einen neuen Stellenwert. Während sich die Beteiligungsgesellschaft bewusst aus dem operativen Tagesgeschäft des eingespielten Gründerteams heraushält, erweitert sie mit ihrem eigenen Team und Netzwerk Kapazitäten und Professionalität im M&A-Bereich. Die Übernahme des deutschen Wettbewerbers Readbox schon im Folgejahr des VREP-Einstiegs war ein erstes Ergebnis dieser Zusammenarbeit.

Und noch etwas hat sich durch den neuen Gesellschafter VREP verändert: Das Unternehmen arbeitet jetzt deutlich zielorientierter daran, Wachstum umzusetzen.

## Konzentration auf das operative Geschäft

Dabei wird im Unternehmen nicht vergessen, dass die Grundlagen des bisherigen Wachstums auch die Basis für die weitere Entwicklung sind: Wille zum Service für den Kunden, Lust auf neue Technologie sowie Freude am gemeinsamen Arbeiten sind die Schlüssel für den Bookwire-Erfolg. Vor allem das Verständnis dafür, was Verlage heute brauchen, ist dabei entscheidend: Die Verlage können sich weiterhin auf ihre Kernkompetenzen wie Entdeckung, Pflege und Herausgabe attraktiver Bücher konzentrieren. Zugleich können sie die Vertriebschancen der digitalen Welt nutzen, ohne in diesem Feld eigene Digitalinfrastrukturen aufbauen zu müssen. Die Kunden können darauf vertrauen, dass Bookwire ihnen stets die neuesten Entwicklungen und besten Innovationen zukommen lässt. Mit dem Private-Equity-Gesellschafter an seiner Seite kann sich auch Bookwire selbst auf das Tagesgeschäft konzentrieren, ohne dabei die strategische Weiterentwicklung zu vernachlässigen.

**CHRISTIAN FUTTERLIEB**  
ist Managing Partner und Geschäftsführer bei der Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner.  
christian.futterlieb@vrep.de



ANZEIGE



## AnNoText Roadshow 2022

# Lead The Change.

Innovative Tools für die Kanzleiarbeit der Zukunft.

**Wie Sie mit Strategie & Technologie den Wandel aktiv gestalten können, erfahren Sie in kompakten Vorträgen auf unserer Roadshow.**

Zudem erhalten Sie Einblicke in die neue Version der Kanzleisoftware AnNoText, die Sie befähigt, die Geschwindigkeit Ihrer digitalen Initiativen zu steigern.

Unsere Roadshow macht ab dem 24.08.2022 bundesweit an acht Stationen Halt. Die Veranstaltung ist offen für alle.

 Wolters Kluwer

Jetzt kostenfrei anmelden:  
[annotext.de/infothek](https://annotext.de/infothek)