



## Aktueller Kommentar



### E-Book: Ein Talent entwickelt sich nicht von selbst!

12. November 2009

**Das E-Book bietet viele Vorteile für den Nutzer und großes Entwicklungspotential für die Buchbranche. Aber nur wenn die Branche ihr Geschäftsmodell den neuen Lesegewohnheiten anpasst, kann sie profitieren.**

Das derzeit erfolgreiche E-Book-Lesegerät „Kindle“ des Internetversandhändlers Amazon ist nicht nur wesentlich handlicher, sondern auch dreimal leichter als der neue Frank Schätzing-Roman „Limit“ in Papierversion. Dennoch finden mehr als 1000 Schätzing-Romane auf dem Lesegerät Platz. Das Buch aus Papier bekommt es mit einem ernsthaften Konkurrenten zu tun, der allmählich in einigen Bereichen des Buchmarktes Fuß fasst.

Hierzu zählen Bereiche,

- mit besonders technikaffiner Kundschaft,
- in denen E-Books besonders große Vorteile gegenüber dem klassischen Buch besitzen und solche,
- die überhaupt erst durch das E-Book entstehen.

Technikaffine Kundschaft findet sich z.B. im

Jugendbuchbereich. Junge Leute lernen den Umgang mit neuen Geräten leicht und nutzen so deren Vorteile besonders gut. Dadurch kann das E-Book Literatur für junge Menschen attraktiver machen und der Branche neue Kunden erschließen. Technikaffine Kundschaft fördert durch ihre Offenheit gegenüber technischen Neuheiten außerdem die Etablierung neuer Produkte und Vertriebswege im Markt.

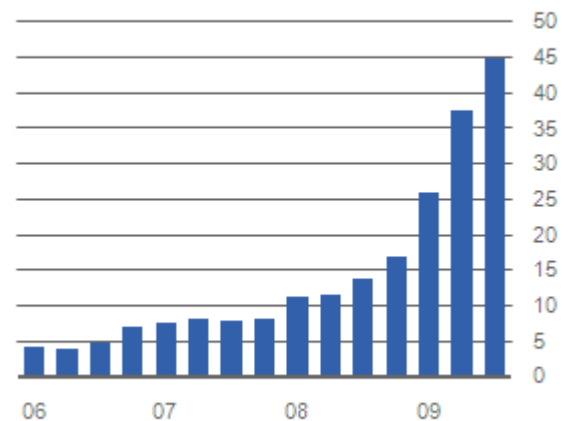
Offensichtliche Vorteile bieten E-Books in der Fachliteratur, bei Schulbüchern oder akademischen Schriften. Das Quellenstudium kann nun jederzeit und an jedem Ort erfolgen und elektronische Such- und Ordnungsfunktionen erleichtern zudem die Orientierung. Erwähnenswert ist auch, dass beim E-Book im Gegensatz zum Papierbuch kaum Verschleißerscheinungen auftreten. In der Schul- und Fachliteratur stellt ferner allein die physische Menge des Materials für Schüler und Studenten oft eine Belastung dar, die durch das E-Book verschwindet. Man stelle sich nur vor, wie viele Eltern erleichtert wären, wenn ihr Kind künftig mit einem E-Book unter dem Arm anstatt mit einem schweren Schulranzen voller Bücher zur Schule gehen könnte.

Sicherlich ist das E-Book auch für Reisende oder Pendler ein Gewinn, da es neben dem geringen Gewicht eine große Auswahl von Texten für den Leser bereit halten kann. Analog zur Entwicklung bei digitalen Musikdateien ermöglicht es dem Nutzer, seine gesamte private Bibliothek mit sich zu führen. Das E-Book könnte daher unsere Lesegewohnheiten ändern, ähnlich wie sich unser Musikkonsum mit der MP3-Technologie verändert hat. Schon seit Tages- und Wochenzeitungen ihre Inhalte im Internet anbieten, sind ihre Artikel kürzer und prägnanter geworden. Bei Sachbüchern und Magazinen ist durch das E-Book ebenso denkbar, dass der Leser häufiger einzelne Kapitel/Artikel lesen und sich bei der Auswahl der Lektüre stärker von spontanen Launen treiben lassen wird. Dies eröffnet neue Märkte – etwa für einzelne Kapitel aus Sachbüchern.

Während von Januar bis August 2009 in den USA bereits über 100 Mio. USD mit E-Books umgesetzt wurden (Anteil am Gesamtumsatz zuletzt rd. 1%), haben Elektronische Bücher in Deutschland noch nicht einmal 0,1% zum Branchenumsatz des deutschen Buchhandels von rund neun Mrd. EUR beigetragen. Um eine höhere Marktdurchdringung des E-Books Realität werden zu lassen, muss das Angebot ökonomisch interessanter werden. In erster Linie ist ein Preisrückgang bei elektronischen Lesegeräten nötig, die zurzeit noch über 200 EUR

#### E-Books im Aufwind

Umsatz mit E-Books, USA, Mio.USD



Quelle: AAP

kosten. Auch die Preispolitik der Verlage spielt eine entscheidende Rolle. Wollen die Verlage Geld mit E-Books verdienen, müssen sie die Preise senken. Schon heute greifen viele Kunden lieber zur günstigen Taschenbuchausgabe als zur teuren gebundenen Version. Diesen Käufern wird es wahrscheinlich nicht gefallen, wenn ein E-Book mit variablen Herstellkosten nahe Null nicht unter dem Preis gebundener Bücher angeboten wird. Sofern die Rüstkosten der illegalen Beschaffung niedrig sein sollten – wie in der MP3-Welt der Musik zu Beginn des Jahrzehnts – ginge dieser Kunde den Verlagen möglicherweise verloren.

Zusätzlich bedarf es eines großen Angebots an E-Books, das über kundenfreundliche Plattformen vertrieben wird. Wie wichtig gute Vertriebsplattformen sind, zeigte sich in der Musikbranche. Bis iTunes 2004 eröffnete, hatte sich der Markt beinahe gar nicht entwickelt. Um die besten Ideen im Vertrieb zu fördern, wäre daher eine Lösung von der Buchpreisbindung bei E-Books sinnvoll. Wichtig ist außerdem eine Vereinheitlichung der technischen Standards wie beispielsweise des Lesedateiformats. Der Nutzer des E-Books kann so problemlos Dateien bei verschiedenen Anbietern auf einem Gerät sammeln und beim Austausch seines Lesegeräts die alten Dateien mitführen.

Um E-Books günstig anbieten zu können, müssen die Verlage neue Erlösmodelle erwägen. Beispielsweise bietet der Online-Vertrieb von E-Books viele Werbeflächen und die Möglichkeit zur personalisierten Werbung. Da E-Books in Sekundenschnelle kopiert werden können, ist auch in Bibliotheken ein neues Bezahlungsmodell denkbar, bei dem die Büchereien nach erfolgter Ausleihe eines E-Books das Entgelt an den Verlag entrichten. Der Vorteil besteht darin, dass sich das Angebot der Nachfrage deckungsgleich anpasst. Beim Papierbuch hingegen muss sich der Bibliotheksbestand nach der erwarteten Nachfrage richten, die in Stoßzeiten oft nicht befriedigt werden kann.

Aus einigen Segmenten des Buchmarkts wird das E-Book in Zukunft wohl nicht mehr wegzudenken sein. Dann könnte es zu unserem Leben gehören wie heute MP3 und iPod. Die Verlage müssen allerdings neue Verkaufslösungen entwickeln, die der neuen Technik Rechnung tragen. Sonst werden sich die Kunden bald nicht nur das Gewicht des nächsten Schätzing-Romans einsparen, sondern auch das Entgelt für Verlage und Künstler.

Die Aktuellen Kommentare im Audio-Format finden Sie [hier](#)...

---

[...mehr zum Research-Bereich Branchen](#)

Felix Gottschalk (+49) 69 910-31519

[Aktuelle Kommentare - Archiv](#)

© Copyright 2009. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.