

## Digitale Auslieferung

## Neue Ära bei KNV mit KN digital

**KNV.** „Die Entwicklung des E-Book-Markts kommt schneller und ist dynamischer als das von vielen bisher vermutet wurde“, sagt Frank Thurmman, geschäftsführender Gesellschafter von KNV. Und das ist mehr als Zweckoptimismus. Mit KN digital hat das Stuttgarter Unternehmen nun alle Voraussetzungen geschaffen, sich neben der Arvato und HGV als weiterer großer Anbieter in Sachen Digitale Verlagsauslieferung auf der kommenden Frankfurter Buchmesse zu präsentieren.

Umgesetzt hat das Konzept im Wesentlichen eine „innovationsbegeisterte“ (Thurmman) Mannschaft aus 14 Mitarbeitern der Tochter Zentrale Medien, die von Bochum aus die Digitalisierung steuert. Diese ist über die Erstellung von Dokumenten aus PDFs oder Scans hinaus vor allem mit der Veredelung der Dokumente beschäftigt. Am Ende liegen die Daten medienneutral wie zum Beispiel im XML-Format vor und können in verschiedenste Endformate wie EPUB, iPhone-App und viele weitere aufbereitet werden.

Doch KN digital bietet einen noch umfassenderen Service: Neben den etablierten Dienstleistungen einer digitalen Verlagsauslieferung, wie sie bei anderen auch bestehen, beruhe das neue KN digital auf zwei weiteren Säulen: „E-Commerce-Solutions und Print on Demand“, nennt Thurmman die Stichworte. Damit soll die Wertschöpfungskette von KN digital nicht wie bei klassischen digitalen Ver-



Frank Thurmman: Digitale Auslieferung mit E-Commerce-Lösungen und POD

lagsauslieferungen bei der Auslieferung der E-Books enden, sondern schließt die Integration in die Webshops der Händler ein sowie die Aufbereitung und Herstellung von digital gedruckten Büchern.

Für die E-Commerce-Lösung werden die Stuttgarter auf der Frankfurter Buchmesse ein völlig erneuertes Buchkatalog.de vorstellen. Dabei will das Barsortiment als Aggregator fungieren und E-Books aller Verlage anbieten können. „Damit läuten wir eine neue Ära ein“, so Thurmman. Für das Portal wurde eine komplett innovative („und teure“, Thurmman) Suchtechnolog-

gie integriert. „Wir wollen uns an Google messen lassen und haben zum Beispiel die Schlagwortkategorien deutlich verfeinert, die für Kunden relevante Titel zuoberst anzeigen“, so der Stuttgarter. Mit der neuen KN digital E-Commerce Solutions sollen neben den klassischen Buchhandelskanälen auch zukünftige Buchverkäufer erreicht werden, wie Traffic Portale, Verlagsportale oder Social Networks. Zudem wird eine höhere Attraktivität für Verlage geschaffen.

Mit POD will Thurmman eine Vision verwirklichen, die schon sehr konkrete Züge annimmt. „Bisher werden POD und E-Books weitgehend getrennt voneinander hergestellt, das wollen wir in Zukunft anders machen. Mit KN digital gehen die Dateien erst spät, kurz vor der Umwandlung, in andere Formate bzw. kurz vor der Druckvorstufe getrennte Wege“, erläutert er. Damit können Verlage ihre Auflagen besser steuern. „Wir sind dazu mit potenziellen Kooperationspartnern im Gespräch“, so Thurmman.

Angesichts der großen Investitionen für Verlage und Auslieferung appelliert der Geschäftsführer an die Verlage, verstärkt in das Marketing für E-Books einzusteigen. „Mit den neuen Readern und der Aufmerksamkeit in den Medien sollten die Verlage das Angebot jetzt auch attraktiv und schnell zugänglich machen“, fordert er.

MK