

05.05.2010

AWS-Jahresarbeitstagung 2010

Herzlich Willkommen!

Ein ungeliebtes Kind?

E-Books im B2C-Geschäft des Sortiments

06.05.10

Ob wir wollen oder nicht: warum wir E-Books lieben müssen - Prämissen:

- Auch wenn der Markt der E-Book-Inhalte aus rein ökonomischer Sicht derzeit noch nicht interessant ist, wird er sicher deutlich wachsen.
- In 10 Jahren wird ein moderner Buchhandel Medienhandel sein. E-Book-Inhalte werden wesentlicher Bestandteil unseres Angebots sein.
- Wenn wir unsere Kunden an uns binden wollen, dann müssen wir glaubwürdig Medienkompetenz vermitteln.

05.05.2010

Was bringen uns Investitionen in E-Books?

- Wenn wir heute in E-Books investieren,
 - sichern wir Marktpositionen;
 - können wir uns die nötige Zeit zum Lernen nehmen;
 - schärfen wir unser Profil!
- Investitionen in E-Books passen sich in eine Zukunftsstrategie „Medienkompetenz“ ein.
- Glaubwürdigkeit in Sachen Medienkompetenz stärkt uns in allen Vertriebskanälen.
- Konsequenz: Machen wir E-Books liebenswert!

Wie machen wir E-Books für unsere Kunden liebenswert?

- Wir generieren Kundennutzen:
 - Eine One-Stop-Source macht den E-Book-Kauf einfach und komfortabel.
 - Wir stellen die Vielfalt des Angebots dar.
 - Wir schaffen Verknüpfungen zwischen gedruckten Büchern, Hörbüchern und E-Books.
- Konsequenz: Aufbau eines eigenen Katalogs, der Inhalte unterschiedlicher Plattformen konsolidiert.

05.05.2010

05.05.2010

Konkrete Maßnahmen:

- Seit Anfang 2009 wurden die Kataloge von Libri.Digital, Ciando und, ab Anfang Mai 2010, Libreka in die Osiander-Oberfläche eingebunden. Das Resultat: ca. 50.000 unterschiedliche E-Books aus einer Hand.
 - Unterschiedliche Formate werden eingebunden.
 - Schnittmengen werden bereinigt.
 - Eine eigene Themensuche wurde aufgebaut.
 - Unterschiedliche Schnittstellen werden bedient.
 - Die Kaufabwicklung auf www.osiander.de wurde angepasst.

05.05.2010

Auch einmal *Nein* Sagen: Verzichten wir auf Angebote, an die wir nicht glauben!

- Keine Nischenangebote: Verzicht auf Angebote, die sich nicht in die Gesamtkonzeption einbinden lassen.
- Keine Insellösungen: Verzicht auf Lieferanten, die sich effizienten Abwicklungsprozessen entziehen.
- Kein stationärer Verkauf von E-Books: Verzicht auf Vertriebskanäle, hinter denen wir nicht voll und ganz stehen können.

05.05.2010

Unsere Wunschliste an die Verlage:

- Denken Sie vom Kunden her!
 - Seien Sie innovativ und schaffen Sie Mehrwert – nutzen Sie die Möglichkeiten elektronischen Publizierens!
 - Seien Sie realistisch und selbstkritisch - setzen Sie markt- und produktgerechte Preise fest!
 - Seien Sie mutig und glauben Sie an den Wert Ihres Angebots – nutzen Sie weiches DRM!

05.05.2010

Diskussion

Vielen Dank!

Ich wünsche weiter eine erfolgreiche Arbeitstagung.

© Tobias Schmid

Osiandersche Buchhandlung GmbH, Wilhelmstr. 12, 72074 Tübingen, tobias.schmid@osiander.de