

Zwischen Amazon und Buchladen

Bilandia und Tubuk sind Plattformen für Leseratten

Julia von dem Knesebeck betreibt zusammen mit ihrem Bruder drei Internetplattformen, die sich mit Büchern beschäftigen. Über das Unternehmer-Dasein im Netz sprach mit ihr Christoph Mathieu.

Unter dem Dach Ihrer Firma Newbook betreiben Sie die Plattformen Bilandia und Tubuk. Beide beschäftigen sich mit Büchern – wo sind die Unterschiede?

Auf Bilandia verbinden wir eine Verkaufsplattform mit einem sozialen Netzwerk. Hier können sich die User wie auf Facebook Profile anlegen und sich über Bücher austauschen, die auch alle auf der Homepage gekauft werden können. Tubuk richtet sich an eine speziellere Zielgruppe, die sich für Bücher jenseits des Mainstreams interessiert. Hier stellen wir unbekanntere Autoren aus insgesamt 55 kleinen Verlagen vor.

Als Sie Anfang des Jahres mit Bilandia an den Start gegangen sind, hatten Sie nicht die Befürchtung, am Überkonkurrenzen Amazon zu scheitern?

Nein, sonst hätten wir das Projekt nicht gemacht. Wir haben

Wenn man zum Beispiel nach „Paris“ sucht erscheinen nicht nur Bücher mit dem Wort im Titel sondern auch welche, die in Paris spielen oder weitläufiger mit Paris in Verbindung stehen.

Das ganze Prinzip basiert auf einer starken Community. Wie schafft man es, die zu bekommen?

Mittlerweile haben wir eine Userzahl im vierstelligen Bereich, womit wir sehr zufrieden sind. Dahin gekommen sind wir, indem wir Flyer verteilt und Kampagnen im Internet gestartet haben. Wir sind zielgenau die Leute angegangen, die Schreiben wollen und so eine Community ins Leben rufen können – Germanisten zum Beispiel.

Bedeutet die steigende Popularität von Online-Buchläden das Aus für Buchhändler?

Nein. Wenn der Händler richtig mit seinem Kunden umgeht, dann hat er kein Problem. Er muss heute nur mehr bieten, als hinter der Ladentheke zu stehen. Er muss den Kunden binden, indem er zum Beispiel Lesungen anbietet.

Könnten Sie sich vorstellen, Ihre Plattformen zu einem Verlag auszubauen?



Stammt aus einer Verlegerfamilie: Julia von dem Knesebeck betreibt mit ihrem Bruder Gregor einen Online-Buchhandel. (Foto: privat)

jetzt nicht gemacht. Wir haben die Kluft gesehen, die es zwischen Amazon und dem klassischen Buchhändler vor Ort gibt. Auf Amazon kann man alles bestellen, aber nicht wirklich stöbern. Die Rezensionen sind zum Teil von Verlagen geschrieben. Auf Bilandia weiß man immer genau, wer einem das Buch empfiehlt. Es findet ein persönlicherer Kontakt statt – wie beim Buchhändler. Hinzu kommt, dass es bei uns assoziativere Suchtechniken als bei Amazon gibt.

ausgewählt:

Ja, schließlich stammen mein Bruder und ich aus einer Verlegerfamilie. Aber konkrete Pläne gibt es da noch nicht. Im nächsten Jahr beschäftigen wir uns zunächst mit dem E-Book-Geschäft. Ich hoffe, dass sich dann ein Standard-Format etabliert haben wird.

Wird der E-Reader das gedruckte Buch ersetzen?

Auf keinen Fall. Das digitale Medium wird das klassische ergänzen. E-Reader sind für

Reiseführer und Zeitungen beispielsweise interessanter als für Romane. Die werden wohl größtenteils weiterhin gedruckt werden.

Wie stehen Sie zu der Digitalisierung von Büchern, wie Google sie plant?

Die wird sich langfristig nicht verhindern lassen. Es muss nur eine Lösung gefunden werden, die für alle komfortabel ist. Manche Autoren fürch-

ten, dass sie bald kein Geld mehr verdienen werden, weil ihre Bücher sich gratis verbreiten. Aber sie werden an Reichweite gewinnen. Neue Umsatzmodelle müssen sich daran orientieren. Einnahmen werden weniger über den direkten Verkauf gemacht werden als über Werbung.

 newbook.de
bilandia.de
tubuk.de