



**NEWBOOKS
SOLUTIONS** 
Software & Consulting for the Publishing Industry



Neuerfindung des Empfehlungswesens

Wie das „Approval Plan Prinzip“ Buchhandel und Verlagen hilft, individualisierte Bestellvorschläge in die digitale Welt zu überführen.

“Der Buchhändler soll wie ein Sommelier zwischen den Weinstöcken und den Gläsern stehen. Er muss die literarischen Ströme besser dekantieren.”
– Peter Sloterdijk

“Dass nämlich ein Mensch unmöglich suchen kann, weder was er weiß, noch was er nicht weiß. Nämlich weder was er weiß, kann er suchen, denn er weiß es ja, und es bedarf dafür keines Suchens weiter; noch was er nicht weiß, denn er weiß ja dann auch nicht, was er suchen soll.”
– Platon, Menon 80e

**NEWBOOKS
SOLUTIONS** 

 **UCON**

ENTWICKLUNGSPARTNER VON
vibTIX

SERVICES PARTNER VON
 **MarkLogic**

Neuerfindung des Empfehlungswesens

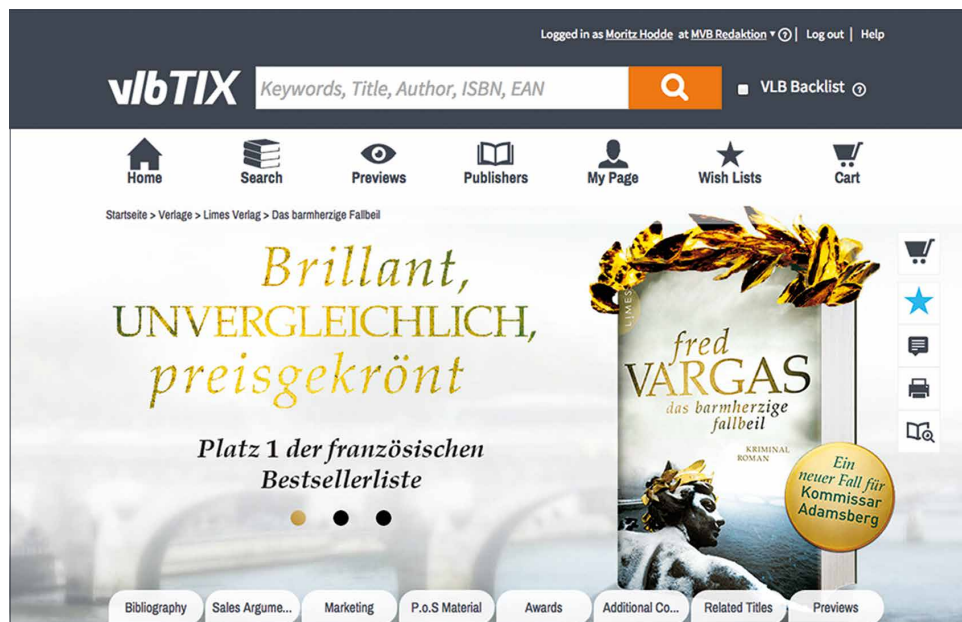
Überall in der Buchbranche ist von „Digitalisierung“ die Rede. Dabei sind die wichtigsten Personen, unsere Kunden, schon einen Schritt weiter: Sie leben längst in einer digital vermittelten Welt.

Die Ansprüche und Wünsche der Kunden an Buchhändler und Verlage speisen sich zunehmend aus dieser Erfahrung. Und, das ist das Spannende: Dies gilt nicht nur im Hinblick auf den Online-Auftritt, sondern gerade auch für das persönliche Beratungsgespräch.

Egal welche Empfehlung ich als Buchhändler oder Verlag ausspreche: Ich konkurreiere dabei immer mit den Algorithmen der großen Online-Buchhändler und der Suchkompetenz meines Kunden als Internet-User – ob mein Kunde und ich uns dessen bewusst sind oder nicht.

NEWBOOKS SOLUTIONS 

NEWBOOKS Solutions GmbH
www.newbooks-solutions.com



Beispiel einer „Verlagsbühne“ zur hervorgehobenen Präsentation von Novitäten

Das Kerngeschäft des Buchhandels – unter digitalen Bedingungen

Dass Buchhandlungen und Verlage ein in einer digital vermittelten Welt keineswegs auf verlorenem Posten stehen, hat einerseits mit den Datenbanken unserer Branche zu tun (VLB, NEWBOOKS-Katalog, Barsortimentskataloge etc.), andererseits aber auch mit Software-Lösungen, die die Arbeit mit diesen Datenbanken quasi moderieren. Denn um die schier unfassbare Vielfalt heute lieferbarer Produkte für mich und meine Kunden halbwegs seriös zu strukturieren, brauche ich diese Datenbanken. Und für ihre optimale Nutzung brauche ich Werkzeuge wie den Approval Plan.

Dessen Prinzip lässt sich etwa so fassen: Bei Approval-Plan-Lösungen geht es um die systematische, teilweise automatisierte und im Resultat der Bereitstellung maximal individualisierte Kaufempfehlungen an (potenzielle) Kunden. Oder, anders gesagt: das Kerngeschäft des Buchhandels unter digitalen Bedingungen.

Approval Plan – Das System für den Kreislauf von Empfehlungen und Verkäufen

Diese Idee ist keineswegs so neu, wie es der englische Begriff vermuten lässt. Erste Umsetzungen gab es bereits vor einem

halben Jahrhundert.

Am Anfang stand ein Dienst, der die Beschaffung für Bibliotheken vereinfachte. Der Buchhändler als Lieferant übernahm hierbei die Vorauswahlprozesse für seinen Kunden. Im „Ansichtsverfahren“ wurden Exemplare der vorgeschlagenen Titel an die Bibliothek geliefert.

Hierfür bestand ein Rückgaberecht, das, abhängig vom Budget und der Qualität der Vorschläge, auch intensiv genutzt wurde. Die Nachteile dieses alten Approval-Plan-Systems waren u.a. redundante Prozesskosten für den Buchhändler durch Gutschriftenverfahren, Lieferung und mögliche Rückgabe.

Die Überwindung dieser Nachteile war ein Motiv für die Entwicklung neuer Approval-Plan-Systeme. Ein weiteres war die Notwendigkeit, zunehmend auch digitale Medien (E-Books, E-Journals etc.) in diesen Prozess zu integrieren. Und schließlich galt es, ganz neue Geschäftsmodelle abzubilden.

Dazu gehört die nutzergesteuerte Erwerbung: Bibliothekskunden können Inhalte und Nutzungsformen (z.B. ein zeitlich begrenztes Lesen) auswählen, die aber erst im Moment ihrer Nutzung durch die Bibliothek erworben werden. Leistungsfähige Approval-Plan-Systeme integrieren all diese Anforderungen und übersetzen die Expertise des Buchhandels und sein Wissen um die individuellen Bedürfnisse dieses Kunden mithilfe von Datenbanken in einen Kreislauf von Empfehlungen und Verkäufen.

Profilbasierte Bestellvorschläge – Approval Plan für alle

Bislang wurden die Vorteile solcher Systeme vorrangig von Lieferanten genutzt, die sich auf das Geschäft mit Bibliotheken und anderen Großkunden spezialisiert haben. Das könnte sich aus zwei Gründen bald grundlegend ändern: Erstens wegen veränderter Ansprüche der Endkunden, zweitens weil es ein System gibt, das dem Prinzip Approval Plan gleichsam in der Fläche zum Erfolg verhilft: VLB-TIX. Das neue Titelinformationssystem, technisch entwickelt von NEWBOOKS Solutions, macht

sich das Prinzip umfassend zunutze. Einerseits lassen sich darin Neuheiten und relevante Backlist-Titel auf der Basis individueller Profile auswählen und zusammenstellen. So können Verlagsvertreter z.B. „ihren“ Buchhandlungen, wenn sie einmal deren Profil für sich definiert haben, mit geringem Aufwand jederzeit individualisierte Vorschläge übermitteln. Diese können die Buchhändler dann im System weiterbearbeiten und direkt in eine Bestellung übersetzen.

Im Sinne des Approval Plans sorgt VLB-TIX also dafür, dass sich das Geschäft zwischen Lieferant (Verlag) und Kunde (Buchhandlung) gleichzeitig effizienter und individueller gestaltet. Und für den Buchhändler heißt das konkret: Er kauft noch präziser und zugleich mit weniger Zeitaufwand ein.

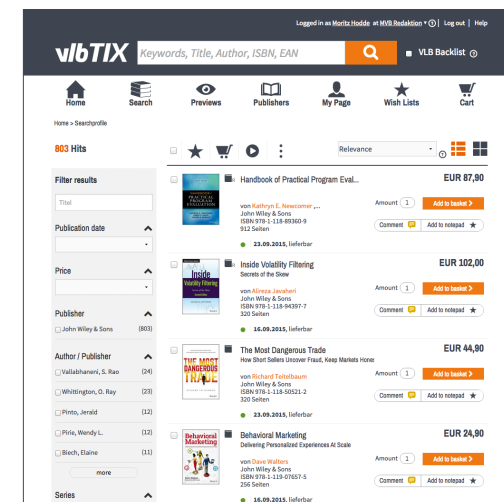
Neuerfindung des Empfehlungswesens per Endkunden-Newsletter

Andererseits – und dies kommt einer Neuerfindung des Approval Plans gleich – stärkt VLB-TIX Buchhandlungen und Verlage in ihrem Endkundengeschäft. Denn es versetzt sie mit einem zusätzlichen Tool, dem NEWBOOKS-Newsletter, in die Lage, systematisch ein eigenes Empfehlungswesen aufzusetzen. Dabei entscheidet jeder Anbieter selbst (nach den eigenen Ansprüchen, Kriterien und Bedingungen), „wen“ er „wie“ ansprechen möchte: Bibliotheks- und Firmenkunden, sowie die öffentliche Hand, die jeweils wichtigsten Zielgruppen für Sortiment und Verlagsprogramm (Krimileser, Bastelliebhaber, junge Zielgruppe etc.) oder auch ganz gezielt bestimmte Einzelkunden.

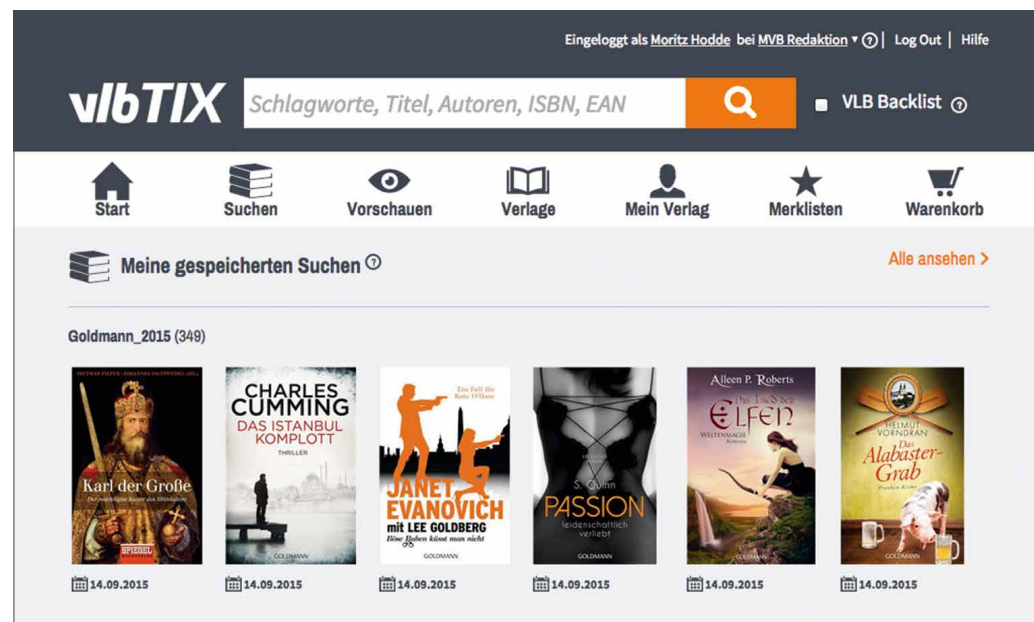
Die Empfehlungen können dann sowohl im System selbst sichtbar gemacht als auch exportiert und z.B. im NEWBOOKS-Newsletter verbreitet werden.

Wenn die entsprechenden Kriterien und Filter einmal gesetzt sind, läuft mit dem Approval Plan sehr viel automatisch ab – und dennoch dokumentiert das Ergebnis individuelle Beratungskompetenz. Und natürlich gilt: Wo der Kunde sich auf diese Weise verstanden fühlt, kauft er gerne ein.

Das System startete zur Frankfurter Buchmesse 2015 und steht der gesamten Branche sowie Journalisten, Bloggern zur Verfügung. Neu? Natürlich – auch wenn VLB-TIX im Wesentlichen das unterstützt, was Buchhändler und Verlage schon immer tun. Allerdings tun sie es heute eben unter digitalen Bedingungen und bei VLB-TIX mit ihren genuinen Mitteln. Warum? Weil ihre Kunden es von ihnen erwarten; von ihnen und dem Gesicht aller Empfehlungen: dem individuellen Sortiment bzw. Verlagsprogramm.



Erstellen individueller Vorschauen und Kataloge



VLB-TIX, technisch entwickelt von NEWBOOKS Solutions, ist das Titelinformationssystem für die deutschsprachige Buchbranche – Datenbasis ist der NEWBOOKS-Katalog und das VLB

Der Autor, Moritz Hodde, ist seit 2013 geschäftsführender Gesellschafter der NEWBOOKS Solutions GmbH und seit über 10 Jahren Inhaber des NEWBOOKS-Katalogs, einem führenden Verzeichnis für umfassende, angereicherte und aktuelle bibliographische Informationen im deutschsprachigen und internationalen Buchhandel. NEWBOOKS Solutions bietet Standardsoftware und individuell entwickelte E-Business-Lösungen für Verlage und Buchhandlungen, darunter einen Endkunden-Newsletter und individuelle Webshops. Fachliches Know-how im Umgang mit bibliografischen Metadaten und anspruchsvolle IT-Projekte wie das für die Branche entwickelte System VLB-TIX machen das Unternehmen zu einem kompetenten Partner in den Bereichen Metadaten-Qualität und Software-Entwicklung.



Wir verstehen Ihre Anforderungen, nutzen unsere Erfahrung und sorgen für Ihre IT-Lösung.



Moritz Hodde
Geschäftsführender
Gesellschafter

+49 221 2722991-10
mhodde@
newbooks-solutions.com



Amr Osman
Geschäftsführender
Gesellschafter

+49 221 2722991-60
aosman@
newbooks-solutions.com



Klaus-Peter Stegen
Partner &
Senior Adviser

+49 175 4330159
kpstegen@
newbooks-solutions.com



Andreas Jacobi
Projektmanagement

+49 221 2722991-20
ajacobi@
newbooks-solutions.com



Kathrin Gering
Vertriebsleitung

+49 221 2722991-70
kgering@
newbooks-solutions.com



Michael Lechler
Vertrieb

+49 1520 4301604
mlechler@
newbooks-solutions.com



Björn Stude
Direktor IT /
Datenbankentwicklung

+49 2324 919210-10
bstude@
newbooks-solutions.com



Stefan Schwedt
Direktor IT /
Webentwicklung

+49 2324 919210-20
sschwedt@
newbooks-solutions.com



Paul Osborn
International
Client Relations

+49 170 3229373
posborn@
newbooks-solutions.com



Elke Röhle
Key Account
Management

+49 221 2722991-30
eroehle@
newbooks-solutions.com



Benjamin Bell
Redaktionsleitung

+49 221 2722991-40
bbell@
newbooks-solutions.com



Oliver Haase-Lobinger
Kreativ-Direktor /
Webentwicklung

+49 171 5366911
ohl@
newbooks-solutions.com