

SELF PUBLISHING IM ONLINEDRUCK – LOHNT SICH DAS?



.....
Bernd Zipper,
CEO von zipcon
consulting GmbH

Ein eigenes Buch herausbringen: Self Publishing macht das möglich – oder nicht? Online-Kalkulationen von Book-on-Demand-Selbstverlag-Anbietern machen den Schritt zum Self Publishing auf den ersten Blick schmackhaft. Sie werben mit hohen Honoraren und einfacher Veröffentlichung. Self Publisher finanzieren den Verlag ihrer Werke persönlich und damit auf eigenes Risiko – was erstmal nach einem überschaubaren Risiko klingt. Aber wie ist die Reichweite eines Werkes aus dem Selbstverlag und welche Vertriebswege sind möglich?



Im Folgenden schaue ich mir an, wie attraktiv das Onlineangebot für den potenziellen Self Publisher aussieht und welche Konsequenzen sich aus der Wahl eines Dienstleisters zum Vertrieb der eigenen Bücher ergeben. Bekannte und häufig genutzte Anbieter von Print-on-Demand-Büchern sind z. B. BoD, epubli, CreateSpace oder Tredition.

Über die Webseite von BoD haben Endkunden und ambitionierte Selbstverleger per Onlinekonfigurationen die Möglichkeit, ihr eigenes Buch zu gestalten, zu veröffentlichen und zu bestellen. Kostenberechnungen werden auch ohne Anmeldung bereitgestellt. Gedruckt wird im Digitaldruck, im Print-on-Demand-Verfahren. Die in Norderstedt, nördlich von Hamburg ansässige Books on Demand GmbH, ist seit über 15 Jahren im Geschäft. Sie bietet verschiedene Lösungen an, die von der individuellen und flexibel anpassbaren Buchgestaltung (Format millimeterweise anpassbar, Papierart, Bindungsart und Einband) bis hin zur vollumfänglichen Dienstleistung als Vertreiber der Print- oder E-Book-Versionen reichen.

KNAPPE MARGEN

Ein Blick auf die entstehenden Kosten lohnt aber. Soll es ein Taschenbuch in S/W mit 380 Seiten sein, belaufen sich die Kosten auf 11,94 bis 7,55 € pro Exemplar bei einer Abnahmemenge von 24 bzw. ab 200 Exemplaren. Wohlgermerkt handelt es sich dann nur um die reinen Druckkosten bei selbst zu verantwortendem Absatz – möchte ich den Vertriebsweg von BoD nutzen und mich nicht selber um den Vertrieb kümmern müssen, wird eine Marge angegeben, die vom Empfehlungspreis und dem möglicherweise selbst gewählten Verkaufspreis abhängt. Also: Verkaufspreis minus Mehrwertsteuer, abzüg-

lich Händleranteil, abzüglich Produktionskosten. Was bleibt sind etwa 10% vom durch BoD empfohlenen Preis, eine Marge von etwa einem Euro je Taschenbuch.

BoD bietet auf seiner Webseite, die insgesamt einen aufgeräumten Eindruck macht, vorrangig seine Dienste als Komplettlöser und damit als Aufbereiter, Drucker und Distributor des Buches und/oder E-Books an, was für den möglicherweise vertriebsmäßig unerfahrenen Autor lukrativ sein kann. Geworben wird mit einem Modell, das augenscheinlich ein umfangreiches Gesamtpaket für den angehenden Self Publisher bietet, Kostenpunkt einmalig: 209 €. Übermittelt werden die druckfertigen Dateien als PDF entweder als Upload oder per E-Mail, bei Bedarf können Bilddateien separat eingereicht werden. Ausreichende bebilderte Hilfen und Erklärungen bietet die Seite über Informationsabschnitte und die Suchfunktion. Diese gibt auch Auskunft über die Dauer der Auslieferung der Print- und die Online-Bereitstellung der E-Book-Exemplare: Online-Verfügbarkeit der E-Books und Bücher nach ein bis zwei Wochen und im stationären Buchhandel etwa sechs Wochen nach Freigabe.

.....
„Wer Self Publisher sein will, der muss sich über die Kosten von Gestaltung und Vermarktung im Klaren sein. Das ist nichts für unausgereifte Versuche, sonst wird's teuer!“
Bernd Zipper, zipcon consulting GmbH

ZUSATZOPTIONEN GEHEN INS GELD

Bei Betrachtung der kostenpflichtigen Zusatzoptionen, die nicht jeder Autor selbst leisten kann, die für eine ordentliche Präsenz auf dem Buchmarkt jedoch vonnöten sein können, werden höhere Einstandskosten offensichtlich. Die meisten Selbstverleger schätzen nämlich Marketingmaßnahmen,



	Book on Demand/ PoD	Vermarktung/ Kontakt zu Buchhändlern	ISBN-Service (für eBooks)	eBook-Konvertierung	eBook-Vermarktung	Lektorat + Korrektorat	Cover-Gestaltung	Marketing	Keine Vertragsbindung
BoD	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
neobooks			✓	✓	✓			✓	✓
feiyu			✓	✓	✓		✓		✓
Ruckzuckbuch	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
tredition	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Bookwire	✓	✓	✓	✓	✓			✓	
Zeilenwert				✓	✓				
Satzweiss			✓	✓	✓	✓	✓		
epubli	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		

Covergestaltung und Lektorat neben dem eigentlichen Buchinhalt als unbedingte Erfolgsfaktoren für die Vermarktung ihrer Werke an. Happig wird's, wenn die BoD-eigenen Serviceleistungen in Anspruch genommen werden, um die Reichweite der Veröffentlichung zu erhöhen. Damit will ich nicht sagen, dass diese Leistungen nur bei BoD ihren entsprechenden Preis haben – auch bei anderen Anbietern derartiger Serviceangebote findet man ähnliche Preise.

Immerhin kostet die Inanspruchnahme zusätzlicher Leistungen wie Gestaltung, Korrektorat (von Lektorat mal abgesehen), E-Book-Konvertierung und einer soliden Bekanntmachung nach der Veröffentlichung zusammen mit den Grundkosten etwa 1.700 €. Professionalitätscheck (Konzeptionierung und Zielgruppenabstimmung), professionelle Cover-Gestaltung, Buchhandelspräsenz und E-Book-Promotion sind dann inbegriffen! Ein Angebot mit vergleichbarem Umfang kostet beim Anbieter Ruckzuckbuch etwa 2.000 €. Ein Unterschied von 300 € hört sich nicht nach viel an, mag man meinen. Aber: Bedenkt man, dass ein Self Publisher in den Jahren 2014/2015 durchschnittlich etwa 500 € monatlich mit dem Buch- und E-Book-Verkauf verdient hat, entspricht das mehr als der Hälfte eines Monatsverdiensts. Innerhalb von maximal vier Wochen werden die E-Books von BoD an die Shops übermittelt, womit sie online kaufbar werden.

Eine kleine Übersicht über Anbieter von Angeboten für Self Publisher und ihre Dienstleistungsangebote habe ich hier zusammengestellt.

NICHTS FÜR EINEN SCHNELLSCHUSS

In Anbetracht der Attraktivität von E-Books (trotz des geringen Umsatzanteils von aktuell etwa 5 % am Publikumsmarkt) müssen diese als Option für den Eigenverlag einbezogen werden. Vor allem, weil die Nettomarge bei den EPUB-basierten E-Books bis zu dreimal so hoch ist wie bei Printausgaben und die Vermarktung über Anbieter wie z. B. Amazon eher erfolgversprechend ist. Das ist auch ein Grund dafür, dass viele Self Publisher vermehrt oder sogar ausschließlich auf den E-Book-Markt setzen.

Verlagsunabhängiges Publizieren kostet Geld, erfordert viel Eigeninitiative, muss durchgeplant sein und eignet sich nicht für einen Schnellschuss. Die sozialen Medien und eine eigene Webseite können zumindest eine Basis für die Bekanntheitssteigerung schaffen. Wer mit Self Publishing Geld verdienen will, der muss nicht nur inhaltlich ein gutes Buch liefern, sondern auch Marketing, mögliche Zusatzaufwendungen sowie Vertriebsaufwand und Absatzmöglichkeiten beherrschen. Trotzdem haben gute Schreiber damit die Möglichkeit, unabhängig und vergleichsweise zügig auf den Markt zu kommen. ●

ROGLER
SOFTWARE SUITE

ROGLER mis

ROGLER logx

ROGLER plan

ROGLER bde

ROGLER web

drupa

Drupa 2016
besuchen Sie uns ...
Halle 7A Stand F44
Halle 7 Stand A04

**unabhängiges,
modulares MIS/ERP**

www.roglersoftware.com