

GASTSPIEL

Die Lizenz zum Erfolg

Gute Ratgeber sind überall auf der Welt gefragt. Für Verlage lohnt es sich, das Rechtsgeschäft zu professionalisieren – auch wenn damit einiger Aufwand verbunden ist.

Meint Agentin Claudia Wittmann.

Das internationale Lizenzgeschäft im Verlagswesen ist arbeitsintensiv, gewinnbringend und aufregend. Treffen doch Menschen aus aller Welt aufeinander, die sich in verschiedenen Sprachen über alle – wirklich ausnahmslos alle! – Themen, die in Büchern publiziert werden, austauschen und verhandeln.

Dabei gibt es viele Segmente, in denen Inhalte made in Germany einen guten Ruf haben. Neben Kinderbüchern und der Belletristik sind es qualitätvolle Ratgeber und Sachbücher aus Deutschland, die international ein hohes Renommee genießen und auch in fremdsprachiger Lizenz oft hohe Auflagen und lange Laufzeiten erreichen.

Sie sind – angeführt von Europa, Osteuropa, Lateinamerika und Asien – weltweit gefragt, wenn es um Themen geht, die Menschen über Landes-, Sprach- und Kulturgrenzen hinweg bewegen.

Was sind gerade die »In«-Themen, die sich auf internationaler Ebene auf tun und wo bieten sich neue Chancen? Solange die Titel nicht zu deutsch oder regional daherkommen, sind vorrangig die Themenfelder Familie, Partnerschaft, Kindererziehung, Hobby, Freizeit, Haus- und Nutztiere, Kreativität, Lebenshilfe, Gesundheit und Management zu nennen. Für das populäre Thema Kochen gilt das nur mit Einschränkungen, denn Geschmäcker, Zutaten und Maßeinheiten sind eben weltweit verschieden. Was sich im Ratgebergeschäft widerspiegelt.



© Sabine Muerch

»Lange Laufzeiten und hohe Nachauflagen liefern jahrelang Einnahmen«

Claudia Wittmann, The Wittmann Agency in Lutherstadt Wittenberg

Spirituelle und psychologische Themen erfordern besonderes Fingerspitzengefühl und sehr gutes Hintergrundwissen. Internationale Kommunikationskompetenz, Verhandlungsstärke sowie exzellente Kenntnisse des internationalen Vertrags-, Urheber- und Verlagsrechts ebnen den Weg im Lizenzgeschäft.

Besonders anspruchsvoll wird es, wenn es um die lukrativen großen Tabuthemen geht: Sex, Politik, Religion. Neue Chancen bieten sich zurzeit im Rechtshandel bei sämtlichen mobilen Formaten und bei der cross-medialen Vermarktung.

Generell gilt: Das internationale Rechtsgeschäft im Ratgeber- und Sachbuchbereich erfordert sehr gutes thematisches Fachwissen,

hohe Beratungsqualität und interkulturelle Kompetenz. Es bietet auch weniger Aufmerksamkeit und »nur« moderate Einnahmen. Warum lohnt es sich für Verlage dennoch, das Rechtsgeschäft auch jenseits der Belletristik zu professionalisieren? Ganz einfach: Die sehr langen Laufzeiten und hohen Nachauflagen liefern über Jahre hinweg kontinuierliche Einnahmen. Das sollten die Verlage nicht unterschätzen.

Im Zuge der Globalisierung eröffnen sich für Ratgeber immer breitere und häufigere Verwertungsmöglichkeiten von Inhalten. Diese bieten die Chance, Autoren über Landes- und Sprachgrenzen hinweg als Spezialisten zu einem Thema zu etablieren. Mit den dabei erwirtschafteten Erlösen können neue Projekte finanziert werden. Was ja auch nicht zu verachten ist. 

Zahlen zum Lizenzgeschäft mit Ratgebern

► Laut »Buch und Buchhandel in Zahlen« sind 2012, dem jüngsten Erhebungszeitraum, 695 Lizenzen für Ratgeber ins Ausland verkauft worden.

► Damit kommt das Segment auf einen Anteil von 10,1 Prozent an allen Lizenzverkäufen. Nur beim Kinderbuch (15,6 Prozent) ist die Quote höher.

► Die wichtigsten Sprachen für Ratgeber made in Germany sind Tschechisch (88 Lizenzen), Chinesisch (62) und Spanisch (52).

Februar 2014

BÖRSENBLATT

Claudia Wittmann von *The Wittmann Agency* zum Thema Ratgeber - internationaler Lizenzverkauf

Lutherstadt Wittenberg, 14. Februar 2014

Lizenz zum Erfolg!

Das internationale Lizenzgeschäft im Verlagswesen ist arbeitsintensiv, gewinnbringend und aufregend. Treffen doch Menschen aus aller Welt auf einander, die sich in verschiedenen Sprachen über alle, – wirklich ausnahmslos alle! – Themen, die in Büchern publiziert werden, austauschen und verhandeln.

Wo haben Ratgeber 'Made in Germany' einen guten Ruf?

Neben Kinderbüchern und Belletristik sind es die hochqualitativen Ratgeber- und Sachbücher aus Deutschland, die international ein hohes Renommee genießen und auch in fremdsprachiger Lizenz oft hohe Auflagen und lange Laufzeiten erreichen. Sie sind – angeführt von Europa, Osteuropa, Lateinamerika und Asien – weltweit gefragt, wenn es um Themen geht, die Menschen über Landes-, Sprach- und Kulturgrenzen hinweg bewegen.

Was sind gerade "In"-Themen, die sich auf internationaler Ebene auf tun und wo bieten sich neue Chancen?

Solange es nicht zu deutsch oder regional daher kommt, sind vorrangig Familie, Partnerschaft, Kindererziehung, Hobby, Freizeit, Haus- und Nutztiere, Kreativität, Lebenshilfe, Gesundheit und Management zu nennen. Kochen, mit Einschränkungen, Geschmäcker, Zutaten und Maßeinheit sind eben weltweit verschieden. Spirituelle und psychologische Themen erfordern besonderes Fingerspitzengefühl und sehr gutes Hintergrundwissen. Internationale Kommunikationskompetenz, Verhandlungsstärke sowie exzellente Kenntnisse des internationalen Vertrags-, Urheber-, und Verlagsrechts ebnen den Weg. Besonders anspruchsvoll wird es, wenn es um die lukrativen großen Tabu-Themen geht: Sex, Politik, Religion.

Neue Chancen bieten sämtliche mobilen Formate und die cross-mediale Vermarktung.

Und warum lohnt es sich für Verlage, das Rechtsgeschäft auch jenseits der Belletristik zu professionalisieren?

Das internationale Rechtsgeschäft im Ratgeber- und Sachbuchbereich erfordert sehr gutes thematisches Fachwissen, hohe Beratungsqualität und interkulturelle Kompetenz. Zwar bietet es weniger Aufmerksamkeit und 'nur' moderate Einmalsummen, jedoch die sehr langen Laufzeiten und hohen Nachauflagen bieten über Jahre hinweg kontinuierliche Einnahmen.

Aufgrund der Globalisierung eröffnen sich für Ratgeber breitere und häufigere Verwertungsmöglichkeiten von Inhalten. Diese bieten die Chance, Autoren über Landes- und Sprachgrenzen hinweg als Spezialisten zu einem Thema zu etablieren. Mit den dabei erwirtschafteten Erlösen können neue Projekte finanziert werden.

Claudia Wittmann, Gründerin von *The Wittmann Agency*, arbeitet seit über sechzehn Jahren im internationalen Lizenzgeschäft. Nach einer Auslandstätigkeit bei Reader's Digest Children's Publishing in England war sie in aufsteigenden Positionen für Falken/Mosaik, Random House, Kreuz und Herder tätig. Zuletzt zeichnete sie als Programmleiterin Ratgeber/Sachbuch für den Bereich SammlerEditionen bei Weltbild verantwortlich, bevor sie 2011 ihre eigene internationale Lizenzagentur in Lutherstadt Wittenberg, zwischen Berlin und Leipzig, gründete.

URL: www.the-wittmann-agency.com

E-Mail: contact@the-wittmann-agency.com

Ihre Ansprechpartnerin: Claudia Wittmann

Tel.: 0049 (0)3491 - 69 51 243

Fax: 0049 (0)3491 - 69 57 717

E-Mail: contact@the-wittmann-agency.com