

**VERLAGE** Die Digitalisierung wird größtenteils firmenintern vorangetrieben. Wer das Veränderungspotenzial ausschöpfen will, muss darüber hinausdenken. Wie das in einem fairen Wettbewerb gelingt, analysiert Alexander Markowetz.

# Die Erfolgsfaktoren des digitalen Wandels

Wir stehen mit der Digitalisierung vor einer fundamentalen Neuordnung unserer Gesellschaft und der Wirtschaft, wie wir sie kennen. Noch können wir die Tragweite der Veränderungen, wenn überhaupt, nur erahnen, weil bisher nur winzige Effekte sichtbar waren.

Um in dieser neuen Ordnung bestehen und in einem fairen Wettbewerb ohne Abhängigkeit von einzelnen großen Konzernen florieren zu können, muss die Buchbranche umdenken. Verlage, Händler und Dienstleister müssen nicht nur über den Tellerrand des eigenen Unternehmens, sondern auch über die eigene Wertschöpfungskette und über nationale Grenzen hinausdenken. Wenn das gelingt, wird der Nährboden für eine positive Veränderung geschaffen, von denen auch und vor allem kleine und mittelständische Unternehmen profitieren.

## Warum wir noch am Anfang stehen

Die zentrale Neuerung der Digitalisierung liegt in der grenzenlosen Kommunikation zwischen beliebigen Endpunkten, zu vernachlässigbaren Kosten. Es wird nicht länger ein eigenes Verwaltungs- und Fiskalsystem pro Nationalstaat geben. Stattdessen entsteht ein globales Internet of Things (IOT), dessen Parameter nur lokal angepasst werden. Noch sind wir weit von diesem Ziel entfernt.

Zwar müht sich die Bundesregierung, den Wandel zur Industrie 4.0 und die digitale Vernetzung von Menschen, Maschinen und Produkten weit oben auf die Agenda des Landes und der deutschen Unternehmen zu setzen, aber alle bisherigen Ergebnisse waren nur Fingerübungen. Die eigentliche Revolution steht noch bevor

und wird eine Veränderung mit sich ziehen, die alle Branchen und ihre Geschäftsmodelle völlig neu definiert.

Der Knackpunkt: Bisher wird die Digitalisierung in der Regel nur unternehmensintern vorangetrieben. Will etwa ein Verlag eine Druckerei beauftragen, werden Informationen und Daten per E-Mail ausgetauscht, unzählige Praktikanten werden damit beschäftigt, Daten in Systeme einzupflegen oder Anfragen von Kunden zu beantworten. Will ein Buchhändler von der Verlagsauslieferung erfahren, wo seine Bestellung ist, wird er telefonisch von Kundenberater zu Kundenberater durchgereicht, bis er schließlich eine Antwort erhält.

Was wir stattdessen brauchen, sind Schnittstellen zwischen den Unternehmen, die die Kommunikationsprozesse und den Datenaustausch wesentlich beschleunigen und Fehlerquellen minimieren. Zwischen zwei, drei Unternehmen ist eine solche Schnittstelle noch leicht denkbar, aber wirklich interessant wird es erst, wenn diese Schnittstelle nicht nur eine Handvoll von Unternehmen miteinander verbindet, sondern möglichst viele Unternehmen der Branche miteinander – und darüber hinaus auch mit angrenzenden Branchen. Der damit verbundene Investitionsaufwand ist aber nur zu stemmen, wenn die Schnittstellen standardisiert sind und möglichst viele Unternehmen sich auf diesen Standard verständigen würden – innerhalb und außerhalb der Branche.

## Was wir von anderen Branchen lernen

Dass ein solches Mammutprojekt gelingen und durchaus ganz klein beginnen kann, zeigen zwei Leuchtturmprojekte, die als Blaupause für die erfolgreiche Entwick-

**Digitaler Vordenker:**  
**Alexander Markowetz**  
ist ausgebildeter Informatiker und arbeitete von 2009 bis 2016 als Juniorprofessor des Masterstudiengangs Informatik an der Universität Bonn. Heute befasst er sich als Berater, Redner und Autor („Digitaler Burn-out“, Droemer) mit der Digitalisierung.

lung von Standards dienen:

■ **GSM:** In den 1980er-Jahren haben verschiedene Mobilfunkunternehmen die Arbeitsgruppe Groupe Spécial Mobile (GSM) eingerichtet, die ein paneuropäisches Mobilfunknetz entwerfen sollte und damit das bisherige Nebeneinander inkompatibler Systeme ablösen sollte. Handys kosteten damals mehrere Tausend Mark, eine Gesprächsminute knapp 2 Mark. Mit der Einführung des volldigitalen Mobilfunknetzes GSM begann der Triumphzug der Mobiltelefone. Heute ist GSM der weltweit am meisten verbreitete Mobilfunkstandard, knapp 80% aller Mobilfunkkunden nutzen ihn. GSM hat eine technische Infrastruktur geschaffen, auf dem basierend neue Geschäftsfelder entstehen konnten.

■ **IHE:** 1992 haben Anwender, Hersteller und Dienstleister aus dem Gesundheitswesen die Initiative Integrating the Healthcare Enterprise (IHE) gegründet, um über den Datenaustausch zwischen Gesundheitseinrichtungen wie Krankenkassen, Arztpraxen und Krankenhäusern zu standardisieren und harmonisieren. Hintergrund: Die Informationsübermittlung via Papier oder Datenträger ist zu langsam, unzuverlässig, kostspielig und national, also ein Risiko für die Patienten. Gleichzeitig führt die zunehmende Zahl an digitalen Medizingeräten und der immer schnellere technische Fortschritt zu zahlreichen unterschiedlichen Standards. Falls in dieser immer komplexe-

ren Landschaft digitale Informationen ausgetauscht werden sollen, dann nur nach klaren Regeln. Deshalb entwickelte die IHE eine Methodik, die für medizinische Prozesse einheitliche Standards mit eindeutigen Gebrauchsanweisungen definiert. Die IHE formuliert Anforderungen aus der Praxis in sogenannten Use Cases, identifiziert relevante Standards und entwickelt technische Leitfäden (Profile), mit denen ein Hersteller sein Produkt umsetzen und testen kann. Beim internationalen „Connectathon“ testen die Hersteller ihre Systeme untereinander und bereiten sie auf den Praxiseinsatz vor.

### Wie neue Standards erfolgreich werden

Anhand der Beispiele von GSM und IHE lassen sich die Erfolgsfaktoren für die Entwicklung von Standards illustrieren:

■ **International:** Ein erfolgreicher Standard muss über die Landesgrenzen hinweg gedacht und entwickelt werden. Das IHE-System wird inzwischen u.a. in Albanien, der Schweiz, Kanada, Großbritannien und Österreich eingesetzt. In Deutschland haben das Gesundheitsministerium, die Kassen und die Ärzte auf eine milliarden-schwere nationale Lösung gesetzt, die letztlich durch die Ausgrenzung anderer Länder zum Scheitern verurteilt war. In Deutschland liefern sich die Techniker und die AOKs ein Kopf-an-Kopf-Rennen im Aufbau von IHE-Infrastruktur. Ein offener, globaler Standard setzt sich gegenüber einer nationalen Lösung immer durch.

■ **Crossvertikal:** Die Entwicklung des Standards kann zwar in einem Teilbereich beginnen, sollte dann aber möglichst schnell auch weitere Wertschöpfungsketten mit einbeziehen, z.B. durch Schnittstellen in die Logistik.

■ **Kundenorientiert:** Bei der IHE hat von Anfang an der amerikanische Radiologen-Verband mit am Tisch gegessen. So wurde sichergestellt, dass die Wünsche der Anwender von Anfang an berücksichtigt werden und dieser nicht – wie in der IT-Branche oft üblich – erst mit dem fertigen Produkt konfrontiert wurde.

■ **Kollaborativ:** Ein Standard setzt sich nur durch, wenn alle Mitglieder das gleiche Mitspracherecht haben und kein Teilnehmer die anderen übervorteilen kann. Eine offene Lösung würde sich immer gegen einen interessengeleiteten Standard durch-

## Programmcode ist Gesetz



Lawrence Lessig

In seinem wegweisenden Werk „Code and Other Laws of Cyberspace“ (1999) setzt Lawrence Lessig, Harvard-Professor und Begründer der Creative-Commons-Initiative, Programmcode mit Gesetzestexten gleich („code is law“): Jedes IT-System sei im Grunde ein Rechtssystem, das den sich darin bewegenden Menschen vorschreibt, wie sie sich zu verhalten haben. Diese Beobachtung erlaubt es uns, IT Systeme politisch zu verstehen. In diesem Modell sind Lizenzgebühren dann eine Art Steuer für die Nutzung von Infrastruk-

tur. Ein IT-Gigant ist also nichts anderes als ein Staat mit einem steuer- und rechtspolitischen Rahmen. Zentrales Element und Grundlage für den Erfolg eines Staates wäre jedoch die Gewaltenteilung. Ein Monopolist entspricht also einem absolutistischen Staat, der Regeln diktiert. Um faire Rahmenbedingungen zu schaffen, muss man für die Entwicklung eines Standards ein demokratisches System schaffen, das so ausbalanciert ist, dass keiner den anderen übervorteilen kann.

# Fehlende Standards im Buchhandel

René Kohl zeigt, welche alltäglichen Ärgernisse durch einheitliche Lösungen entfallen würden.

„Wir sind immer der Meinung, die Branche wäre bei der Standardisierung ganz vorn mit dabei, weil wir vor Jahrzehnten ein Bestellwesen geschaffen haben, das damals auf dem neuesten Stand der Technik war, aber inzwischen mutet unser Bestellsystem schon fast steinzeitlich an“, klagt René Kohl von der Berliner Versandbuchhandlung Kohlibri mit Blick auf folgende Beispiele aus seinem Alltag:

■ **Tracking:** Als Kunden von Online-Shops sind wir es gewohnt, unsere bestellten Pakete bis vor die Haustür verfolgen zu können, aber wenn bei einer Bestellung einer Verlagsauslieferung ein Paket verloren geht, braucht man fünf Telefonnummern, bis jemand einen Tracking-Code für die verlorene Sendung geben kann.

■ **Remittenden:** Wenn ich etwas remittieren möchte, muss ich eine Mail an den Verlag bzw. Vertreter schicken, der schickt mir dann einen Remissionsschein zum Ausfüllen zurück, den Durchschlag darf ich behalten, das Original lege ich bitte dem Paket bei, dieses Paket wird dann von der Auslieferung geöffnet, der Remi-Schein mit den Rücksendungen abgeglichen, irgendwann erfolgt dann eine Gutschrift, die mir meistens in Form einer schriftlichen „Korrekturrechnung“ zukommt. Und oft weicht diese Gutschrift dann von dem ab, was eigentlich vereinbart wurde.

■ **Online-Bestellsystem:** Ich habe bei fast keiner Auslieferung einen digitalen Einblick in meine aufgegebenen Bestellungen, kann Novitäten-Bestellungen nicht alleine ändern, keine Bestellzeichen ergänzen oder den Bearbeitungsstand sehen.

■ **Verlagssoftware:** „Wenn ich bei einer Berliner Verlagsvertreterin in einem Vertretergespräch aus 7 Verlagen bestellen möchte, muss sie für 5 Verlagsauslieferungen auch 5 verschiedene Verlagssoftwares öffnen. Wenn ich sie nach BWA-Datensätzen frage (der digitalen Bestellkopie in einer Weise, die meine Warenwirtschaft verarbeiten kann), dann muss sie aus 5 verschiedenen Verlagssoftwares jeweils den Weg finden, wie das geht. Jede Verlagssoftware benennt die BWA-Datei anders, die Übermittlung ist abenteuerlich, etwa als E-Mail-Anhang.

■ **Nicht lieferbare Titel:** Wenn ich einen noch nicht lieferbaren Titel als Reiseauftrag bestelle, bekomme ich eine Woche nach Bestellung einen Postbrief, der mich darüber informiert, dass das Buch noch nicht erschienen ist. Für ein Buch, das 10 Euro kostet, wird ein Brief mit 70 Cent Porto und 30 Cent Bearbeitungsgebühr verschickt. Wie können wir uns das leisten? Niemand fragt, wofür dieses Geld ausgegeben wird – für die Verlage taucht es nur als gesammelter Posten auf der Rechnung ihrer Auslieferung auf –, und wenn wir Buchhändler einen höheren Rabatt fordern, ist dafür kein Spielraum.

■ **Meldenummern:** Zwar gibt es in der Branche einen Meldenummernstandard, auf den sich die Barsortimente und die MVB verständigt haben, aber die Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservice (HGV) verwendet andere Meldenummern. Mir ist es schon passiert, dass in meinem System ein Titel als „wegen juristischer Auseinandersetzung aus dem Verkehr gezogen“ gemeldet wurde, nur weil die Nummer, die sich die HGV ausgedacht hat, nicht mit der der Barsortimente korrespondierten. Und mein Wunsch einer Vereinheitlichung



René Kohl, Inhaber der Versandbuchhandlung Kohlibri

wird mit der Begründung abgelehnt, dass sich jetzt schon so viele an den HGV-Standard gewöhnt hätten.

Der Buchhandel hat sich mit vielen Alltagsproblemen abgefunden, dabei wäre die Entwicklung von Lösungen oft nur mit wenig Arbeit und geringen Entwicklungskosten verbunden, da es oft in anderen Branchen schon Standards gibt, die auch der Buchhandel für sich nutzen kann, berichtet Kohl: „Ich habe jahrelang Probleme damit gehabt, die Zahlungseingänge aus dem Online-Banking automatisiert in unsere Buchhandlungs-Software zu übertragen und musste deshalb alle Posten händisch miteinander abgleichen.“ Schließlich hat er ein Standardformat gefunden, das Banking-Dateien exportieren und importieren kann und dieses in seine Software einbauen lassen. „Damit konnte ich den Aufwand für das Einbuchen, der mich bis dahin 1000 Euro pro Jahr gekostet hat, auf 200 bis 300 Euro einmalige Programmierkosten reduzieren und zudem die Fehlerquote senken.“

„Wenn wir erst einmal anfangen, durch diese Brille zu gucken, dann sehen wir an vielen Stellen fehlende Standards und Schnittstellen, die uns den Alltag entscheidend erleichtern würden und die Kosten erheblich senken würden“, zieht Kohl Bilanz. In einem Markt, in dem es wenig finanziellen Spielraum gibt und in dem der Absatz in den nächsten Jahren voraussichtlich nicht entscheidend erhöht werden kann, könnten diese Kosteneinsparungen den entscheidenden Unterschied machen, so Kohl: „Ich schätze das Rationalisierungspotenzial für eine bessere Organisation und Standardisierung rund um das Novitätenwesen bei mindestens 2 bis 3%, bezogen auf den Umsatz, für Remittenden bei 3 bis 5% durch weniger Arbeitszeit in allen Sparten, optimierte Disposition und weniger Porto und Verpackung. Wenn wir uns mehr um die Entwicklung von standardisierten Prozessen kümmern würden, könnte aus unserer roten Zahl unter dem Strich zumindest eine schwarze Null werden. Bevor wir uns um diese Hausaufgaben nicht kümmern, brauchen wir erst gar nicht darüber nachdenken, wie wir kooperativ gegen Amazon vorgehen können.“

setzen, selbst wenn Letzterer technisch überlegen wäre. Die Offenheit des IHE-Standards ermöglicht es auch kleinen IT-Firmen, sich in einem Markt, der sonst von riesigen Software-Konzernen bedient wird, erfolgreich zu bewegen. Viele Use Cases wurden von kleinen Entwicklerteams programmiert, die sich ohne den Standard nie gegenüber den Konzernen hätten durchsetzen können.

#### **Wer von fehlenden Standards profitiert**

Wenn Standards für die Digitalisierung so wichtig sind, warum hat sie bisher kaum jemand vorangetrieben und entwickelt? Schauen wir uns also das Geschäftsmodell

des sogenannten Vendor-Lock-in an: Ein großes IT-Unternehmen bietet seinen Kunden eine Software mit zahlreichen attraktiven Features so günstig an, dass der Kunde den Vertrag unterschreibt. Der Konzern schult seinen neuen Kunden im Umgang mit der hochkomplexen Software, hilft ihm bei der Eingabe seiner sensiblen Kundendaten und stellt die einwandfreie Funktion sicher.

Die technische Pflege ist aufwendig, Jahr für Jahr werden die Wartungs- und Lizenzgebühren teurer. Dem Kunden wird es zu teuer und er macht sich auf die Suche nach Alternativen, nur um feststellen, dass die Migrationskosten zu einem ande-

## Eine Schnittstelle zwischen Verlag und Druckerei



**Constance Stiff und Michaela Philipzen (Ullstein)**

Eine erste Initiative in Richtung offener Standards haben Verlagshersteller im Anschluss an den Vortrag von Alexander Markowetz über den Bedarf von offenen Standards für das Vorantreiben der Digitalisierung auf der Herstellungsleitertagung in Irsee gestartet. Inspiriert von dem Vortrag haben Ullstein-Produktionsleiterin Michaela Philipzen und das Gremium der Herstellungsleitertagung an Kollegen appelliert, sich in Arbeitsgruppen zusammenzufinden und die Voraussetzungen für Standardisierungen im Sinne von Handlungsempfehlungen zu definieren und voranzutreiben.

„In allen Verlagen wird über die Entwicklung von Schnittstellen und Standards gesprochen, aber bisher findet ihre Entwicklung in der Regel nur innerhalb einzelner Verlage und Verlagsgruppen statt. Alexander Markowetz hat deutlich gemacht, dass das nicht weit genug greift und wir unternehmensübergreifende, offene Schnittstellen entwickeln müssen, um die Digitalisierung der Branche voranzutreiben und ihr Potenzial für uns zu nutzen“, so Philipzen.

Als erster Ansatzpunkt habe sich eine standardisierte Schnittstelle zwischen Verlags- und Druckereisystemen herauskristallisiert, für deren Entwicklung die Projektleiterin Constance Stiff sowohl die Druckereien GGP Media und CPI als auch den Entwickler des Verlagssystems Pondus vor gut drei Jahren an den Tisch der Bonnier-Verlage holte. Das Ziel dieser Schnittstelle: Produktionsaufträge maschinenlesbar vom Verlagssystem an

die Druckerei zu übertragen, um Fehlerquellen zu minimieren und Aufwand und Kosten zu senken sowie losgelöst von Zeit & Ort die Auftragssteuerung im digitalen Zugriff zu haben.

Eine große Herausforderung in diesem Prozess war es laut Philipzen, eine gemeinsame Sprache zu entwickeln: „Für ein und dieselbe Produktspezifikation, wie z. B. die Mattkaschierung eines Umschlags, waren eine Vielzahl an unterschiedlichen Begriffen im Einsatz – sowohl in den Verlagen als auch den Druckereien. Um die Informationen maschinenlesbar zu machen, müssen sich alle Beteiligten auf ein einheitliches, handwerklich korrektes Wording einigen. Eine Maschine versteht keine undefinierten Abkürzungen oder per Freitext übermittelte Sonderwünsche.“

Dieser Standardisierungsprozess hat auch deutlich gemacht, wie schwierig es schon innerhalb eines Konzerns ist, sich auf einheitliche Methoden und Werkzeuge zu einigen. Projektleiterin Stiff: „Zwar greifen alle Bonnier-Verlage auf das gleiche Verlagssystem zurück, aber einzelne Verlage (so auch wir bei Ullstein) hatten die Software in vereinzelt Bereichen den verlagsindividuellen Bedürfnissen anpassen lassen. Solche individuellen Ausprägungen sind enorm fehleranfällig und machen eine standardisierte Schnittstelle zu anderen Unternehmen nahezu unmöglich. Es war ein langer, mitunter schmerzhafter Prozess, unsere Verlagssysteme zu harmonisieren, aber wir waren uns einig, dass daran kein Weg vorbeiführt.“

Dass es sich nachhaltig lohnen würde, war allen Beteiligten schnell klar. So erfährt das Vorhaben der Bonnier-Verlage engagierte Unterstützung durch die beteiligten Partner auf Produktionsseite. „Ohne die Weitsicht und Kompetenz der Entwickler bei GGP Media und CPI wären wir heute nicht so weit. Die Zusammenarbeit ist zu unserer großen Freude befreit von jeglichem Unternehmensdünkel und einzig getragen von dem Ziel, eine wirklich nachhaltige Schnittstelle zu bauen“, erklärt Stiff. Und so wurde im Projektteam bereits darüber gesprochen, diese Entwicklung der Branche zugänglich zu machen, um sie mit weiteren Unternehmen und über nationale Grenzen hinweg weiterzuentwickeln. Mit ersten interessierten Verlagen steht das Team bereits im Austausch.



ren Hersteller so hoch wären, dass die teuren Lizenzgebühren dagegen das kleinere Übel sind.

Was ist passiert? Das Software-Unternehmen hat ein Monopol bei seinem Kunden erschaffen und wird durch die Abhängigkeit des Kunden von seinem System in die Lage versetzt, absurde Preise zu verlangen. Offene, standardisierte Schnittstellen würden den Wechsel zu einem anderen System erleichtern und damit das Geschäftsmodell des IT-Konzerns bedrohen. Deshalb versuchen die großen Software-Firmen alle Standardisierungsinitiativen zu stoppen oder zumindest so lange wie möglich auszubremsen.

### Wo die Buchbranche ansetzen kann

Vor allem die kleinen und mittelständischen Unternehmen haben also ein Interesse an der Entwicklung offener Standards und sie sind es auch, die den Wandel in diese Richtung vorantreiben sollten. Gemeinsam mit nationalen und internationalen Wettbewerbern, Dienstleistern und Kunden auf Augenhöhe können Schmerzpunkte definiert werden, die durch die Schaffung von standardisierten Schnittstellen gelöst werden können.

Wie das in der Praxis gelingen kann, zeigt exemplarisch die Bonnier-Gruppe, die derzeit an einer offenen Schnittstelle zwischen Verlagen und Druckereien arbeitet, an deren Mitarbeit sich auch andere Verlage beteiligen können (s. Kasten auf S. XY). Die Herstellungsabteilung ist ein guter Ansatzpunkt für die Entwicklung von Standards, weil es hier viele Schnittstellen zu anderen Unternehmen gibt – häufig auch zu internationalen Dienstleistern.

Aber auch im Buchhandel könnte die Entwicklung übergreifender Standards neue Rahmenbedingungen schaffen und Riechsalz gegen die Ohnmacht angesichts der Marktmacht von Amazon bieten.

René Kohl, Inhaber der Berliner Versandbuchhandlung Kohlibri, beschäftigt sich seit rund zehn Jahren mit dem Thema, „auch wenn mir erst jetzt wirklich klar geworden ist, dass viele Probleme, mit denen wir im Buchhandel tagtäglich zu kämpfen haben, durch fehlende Standards entstehen“. An welchen Prozessen er ansetzen würde und wie Buchhändler schon mit einfachen Lösungen viel Zeit, Geld und Nerven sparen, erläutert er auf S. XY.

### Zusammenfassung und Fazit

■ Wir brauchen internationale, unternehmensübergreifende digitale Standards über alle Wertschöpfungsketten hinweg im Sinne eines genossenschaftlichen Handelns.

■ Es geht nicht darum, einmalig Standards zu entwickeln, sondern gemeinsam einen Prozess und eine offene digitale Infrastruktur zu schaffen, die definiert, wie Standards entwickelt und gepflegt werden.

■ Mit Standards selbst lässt sich kein Geld verdienen, aber sie schaffen eine Infrastruktur, die neue Erlöse ermöglicht.

■ Um einen Anfang zu machen, reicht eine Handvoll möglichst unterschiedlicher Unternehmen. Ideal wären dem Bild der Arche Noah folgend mindestens zwei Firmen aus jedem betroffenen Wertschöpfungsbereich.

■ Es ist empfehlenswert, eher kleine und mittelständische Unternehmen zu vernetzen, um eine Kommunikation auf Augenhöhe zu ermöglichen.

■ Die Teilnahme sollte allen Unternehmen offenstehen – nicht nur aus kartellrechtlichen Gründen, sondern auch, um sicherzustellen, dass möglichst viele Unternehmen die neuen Standards unterstützen.

■ Empfehlenswert wäre es, zunächst in der Herstellung und/oder im Buchhandel anzusetzen. Ansatzpunkte gibt es in beiden Wertschöpfungsketten genug.

Alexander Markowetz alexander@markowetz.de

Text: Lucy Mindnich mindnich@buchreport.de

## Vortrag Frankfurter Buchmesse

**Integrating the Publishing Environment (IPE) – Der einzig realistische Ansatz für die Digitalisierung. Dezentral, kollaborativ und partizipativ.**

■ Termin: Mittwoch, 11. Oktober 2017, 12 bis 13 Uhr

■ Ort: Forum Börsenverein (Halle 3.1, Stand H 85)

Der Vortrag präsentiert IPE, einen radikal neuen Ansatz zur Digitalisierung des Verlagswesens. Mittels standardisierter IT-Schnittstellen erlaubt IPE Interoperabilität und Geschäftsprozesse, quer über Unternehmensgrenzen hinweg. Der Community getriebene Ansatz zerstört die klassische Knebelung an einzelne Software-Hersteller. Es erzeugt damit einen dezentralen, partizipativen und kollaborativen Wirtschaftsraum. Vor allem zerstört IPE die derzeitige Plattformökonomie. Nicht zuletzt ist IPE machbar. Er (i) orientiert sich an einer Blaupause aus dem Gesundheitswesen, (ii) kann mit einer kleinen Community loslaufen, und (iii) wächst organisch. In der Tat ist IPE der einzig realistische Ansatz für die Digitalisierung des Verlagswesens. IPE ist im Gründungsstadium. Der Vortrag ist in englischer Sprache.