



Schweizer Buchzentrum in Hägendorf SO: Die Quasi-Monopolstellung ist wegen digitaler Bücher in Gefahr

FOTO: KEYSTONE

VON SIMONE LUCHETTA

Das Schweizer Buchzentrum (SBZ) plant eine zentrale Onlineplattform für elektronische Lehrmittel. Doch das Projekt kommt nicht vom Fleck. Die Lehrmittelverleger zögern mitzumachen und werden von anderen Anbietern umgarnt, auch vom Computerkonzern Apple. Dabei wäre eine zentrale Lösung dringend nötig, wenn E-Lehrmittel kundenfreundlich werden sollen.

Trotz fortgeschrittener Digitalisierung würden in der Schweiz erst rund ein bis zwei Prozent des Büchergeschäfts mit E-Books verdienen. «Aber der Anteil nimmt spürbar zu», sagt Dani Landolf, Geschäftsführer des Schweizerischen Buchhändler- und Verlegerverbandes (SBVV). Besonders von Lehrmittelverlagen werde zunehmend erwartet, dass sie ihre Titel auch in digitaler Form anbieten.

Die Nase vorn haben private Verlage, die Produkte für die Stufe Sek 2 herstellen, etwa der Zürcher Verlag Compendio oder Hep in Bern. Sie bieten elektronische Lehrmittel und Apps an, Hep auch ein eBook und ab Sommer ein erstes «E-Lehrmittel», das ganz digital fürs iPad oder Windows/Mac ist.

In der Volksschule ist der Anteil an digitalen Lehrmitteln geringer: Es existieren einige «enhanced E-Books», also digitale Ergänzungen und Apps zu gedruckten Lehrbüchern. Vom Ber-

Gerangel im E-Book-Markt für Schweizer Schulbücher

Apple hat die Nase vorn – Buchzentrum und Verlage können sich nicht einigen

ner Schulverlag Plus gibt es iPad-Apps zum Buch «Bonne Chance», mit dem Schüler der 5. bis 9. Klasse Französisch lernen. Bald wird auch «Mille feuille», ein Französisch-Lehrmittel für die 3. bis 9. Klasse, in digitaler Form für iPad und Android-Tablets vorliegen. Und der Lehrmittelverlag St. Gallen wird im Herbst die iPad-App Appolino für Kinder im Alter von fünf bis neun Jahren lancieren, erstmals für Kernfächer: Mathematik und Deutsch.

Onlineplattform soll dringend neue Geldquellen erschliessen

Es ist kein Zufall, dass viele Lerninhalte fürs iPad sind. Apples Bildungsinitiative bringt die hiesigen Lehrmittelverlage in Zugzwang. «Seit es das iPad gibt, ist der Trend zum digitalen Lehrmittel wesentlich stärker spürbar», sagt Matthias Vatter, Mitgründer der Berner Lernnetz AG, die seit über zehn Jahren interaktive Lernmedien entwickelt. «Am Anfang machten die Aufträge von Lehrmittelverlagen fünf bis zehn Prozent unseres

Umsatzes aus, heute sind es rund 40 Prozent.»

Während Lernetz von diesem Trend profitiert, gräbt er dem Buchzentrum in Hägendorf SO das Wasser ab. Dort warten auf 17 000 Quadratmeter Lagerfläche 4,8 Millionen gedruckte Bücher von 630 Verlagen auf ihre Auslieferung. Eine Quasi-Monopolstellung bescherte dem SBZ über Jahre hinweg ein florierendes Geschäft; noch immer kommt jedes zweite Buch in hiesigen Buchhandlungen vom SBZ. Seit zwei Jahren sind Umsatz und Gewinn jedoch rückläufig. Schuld ist laut Landolf der schwache Euro.

Mit der zentralen Onlineplattform für E-Lehrmittel versucht der Chef Andreas Grob, dringend nötige neue Einnahmequellen zu erschliessen und nicht das ganze Geschäft Apple zu überlassen. Was die Lösung im Detail bieten wird, will er nicht verraten. Man darf aber mit einer offenen Plattform rechnen, die nicht an ein bestimmtes Gerät oder Betriebssystem gebunden ist.

Grobs Vorhaben ist ambitioniert. Es bedeutet, innert nützlicher Frist ein Geschäftsmodell zu finden, eine Softwarelösung zu entwickeln und vor allem: Inhalte zu sichern. Und genau da klemmt es.

Seit Monaten ist Grob dabei, bei den Verlegern für seine Idee zu werben. Diese zaudern. Für sie stellt sich die Frage, ob sich die Investition in eine neue Plattform lohnt. «Die grosse Herausforderung für die Schulverlage ist es, zu jedem Lehrmittel zusätzlich eine digitale Version herauszugeben, bei gleich bleibender Leserzahl», sagt Thomas Dumm, Leiter E-Medien beim Zürcher Compendio-Bildungsmedien-Verlag. Verständlich ist, dass die Verlage wenig Geld in Distribution und Zwischenhandel stecken wollen. Andere wie Hep-Chef Peter Egger fürchten, den Vorsprung einzubüssen: «Ich muss wissen, wo der Marktvorteil ist.»

Dazu kommt, dass auch andere Anbieter um digitale Lernressourcen kämpfen. Etwa die Plattform Digitale-schulbücher.de, die

zu Beginn des Schuljahres 2012/13 starten wird. Sie ist ein Angebot der deutschen Lehrmittelverlage, die in einem Verband organisiert sind. Beim Start werden mehrere Hundert digitale Schulbücher von 27 Verlagen bereitstehen. Gespräche mit dem SBVV laufen, die Plattform als Digitale-schulbücher.ch zu nutzen.

Eine Anlaufstelle für Schulen, nur ein Account für Schüler

Als weitere Alternative steht das Schweizer Medieninstitut für Bildung und Kultur Educa.ch zur Diskussion. Es betreibt den schweizerischen Bildungsserver, den 90 Prozent der Schweizer Schulen nutzen. «Es stellt sich die Frage, ob es neben dem Bildungsserver, den die Kantone bereits teuer bezahlen, noch eine zweite Schweizer Plattform braucht», sagt Peter Uhr, Geschäftsleiter des Schulverlags Plus.

Während die Bildungsmedien-Produzenten evaluieren und abwarten, arbeitet die Zeit für Apple. Der iPad-Hersteller umwirbt die

Verlage hartnäckig. «Apple bemüht sich um uns, die wollen Contents der Verlage», sagt etwa Peter Egger. Denn ein Tablet mit Inhalten verkauft sich besser.

In den Verhandlungen zeige sich der Konzern kulant. Die Verleger berichten von Spezialabkommen: So müssen Apps für Schulklassen nicht über den App-Store gekauft werden, weil Schüler keinen Kreditkarten-Account haben; Apple zwacke dann auch nicht die gewohnten 30 Prozent pro eBook oder App ab, was die Verlage zu schätzen wissen.

Sicher ist, dass eine zentrale Plattform für deutschsprachige digitale Lernressourcen nötig ist. Für Schulen hätte sie den Vorteil, dass es für die Bücherbestellung eine Anlaufstelle gäbe; und Schüler müssten sich nicht mehr – wie das heute der Fall ist – für die Nutzung eines E-Lehrbuchs bei jedem Verlag einzeln online identifizieren. «Das ist ein grosser Schritt, der gemacht werden muss», sagt Thomas Dumm von Compendio. Dazu müssen sich die Verlage – sonst erbitterte Konkurrenten – für einmal an einen Tisch setzen.

Ob das SBZ die Lösung im Köcher hat, bleibt fraglich. Nachdem die Plattform im Frühling «hätte spruchreif» sein sollen, hofft Andreas Grob heute, Ende Jahr so weit zu sein. Gleichzeitig verspricht er ein Leistungsangebot, das weit über das der deutschen Plattform hinaus gehen soll.

Hightech-Ständer

Microsoft Surface lässt sich ohne Zusatz-Gadgets aufstellen und wird mit einem extrem dünnen Tastaturdeckel geliefert – die Innovationen kommen etwas spät

Mit seiner dunklen Mähne, dem getrimmten Bart und der sprudelnden Energie erinnert der Biogenieur Stevie Bathiche an den jüngeren Frank Zappa. Als die SonntagsZeitung im April sein fensterloses «Edison Lab» auf dem Microsoft-Campus in Redmond besuchte, stiess sie auf ein geheimnisvolles Zukunftslabor, wo LED-Sensoren menschliche Bewegungen errieten und brillenlos sichtbare 3-D-Bilder auf Displays erschienen, wo sie sich ohne Berührung steuern liessen.

Das neueste Produkt aus Bathiches Werkstatt ist das von Microsoft am Montag vorgestellte Sur-

face-Tablet – oder genauer: dessen Klappständer und Tastaturdeckel. Laut «Techradar» hat der Ingenieur mit seinem Team die extrem dünne Tastatur entwickelt, die bei Nichtgebrauch magnetisch an dem Tablet haftet und seinen gläsernen Bildschirm schützt. Bathiche liess Dutzende von Prototypen entwickeln und austesten.

Besonders angestrengt habe man sich bei dem ins Magnesiumgehäuse integrierten Klappständer, sagt der Direktor der Gruppe für angewandte Wissenschaften. Das Geräusch



Tablet Surface von Microsoft: Pilotprodukt für Windows 8

beim Zuklappen sollte so solide tönen wie die schliessenden Türen eines Sportwagens. Bathiche: «Uns geht es um die grössere Idee, aber auch um das kleinste Detail.»

Die innovative Gestaltung und hochstehende Fertigung des neuen Tablets unterstreichen die Fähigkeiten von Microsofts Hardware-Cracks. Gleichzeitig beschämt Surface die übrige Geräteindustrie. Auf Windows-Betriebssysteme verpflichtete Hersteller wie Dell oder Hewlett-

Packard haben in Jahren nichts Ebenbürtiges zustande gebracht.

Die Branche fragt sich, warum Microsoft seine langjährigen Hardware-Partner mit Surface vor den Kopf stösst. Beugt sich der Software-Riese dem von Leader Apple gefadeten Trend zu integrierten Geräten – und das auch noch spät? Mutiert Microsoft, das bisher bloss Mäuse, Tastaturen und Spielkonsolen mit Erfolg fabriziert hat, zum Hardware-Player?

Viele Beobachter können sich das nicht vorstellen. Matt Rosoff von «Business Insider» vermutet, Microsoft wolle den Herstellern quasi mit einem Pilotprodukt

vorgeben, wohin die Reise mit Windows 8 geht. Das auf den Herbst angekündigte neue Betriebssystem soll gleichermassen auf PCs, Tablets und Smartphones laufen – dafür soll sich die Industrie rüsten.

Microsofts Anstrengungen sind gewaltig und der Erfolg nicht garantiert. Etliche Analysten zweifeln, dass Surface den zwei etablierten Tablet-Ökosystemen von Apple und Googles Android viel anhaben kann. Vielleicht gelingt das, wenn sich Stevie Bathiche und seine Ingenieure weitere Leckerbissen einfallen lassen.

MARTIN SUTER