



Strategische Aspekte von Finanzierung

ALJOSCHA WALSER
GF Narses Beratungsgesellschaft mbH



Verlage, die heute nur das machen, was sie aus dem Cashflow leicht finanzieren können, tun wahrscheinlich zu wenig.



Wer über Finanzierung redet,
kommt um drei Themen nicht
herum:

Transparenz, Strategie & Vertrauen

Die größten Verlage der Welt



Rang 2013	Publisher	Status	Rating
1	Pearson	börsennotiert	Baa1
2	Reed Elsevier	börsennotiert	Baa1
3	ThomsonReuters	börsennotiert	Baa2
4	Wolters Kluwer	börsennotiert	Baa1
5	Random House	kapitalmarkt-orientiert	Baa1 (Bertelsmann)

Quelle: Global Ranking of the Publishing Industry 2014 © Livres Hebdo.
Recherchen Rüdiger Wischenbart Content and Consulting und Finanzen.net

Anleihen



2013	Publisher	Laufzeit	Zinssatz	Volumen
1	Pearson	15	4,625	\$ 300 Mio.
2	Reed Elsevier	30	6,625	\$ 150 Mio.
3	ThomsonReuters	10	3,85	\$ 450 Mio.
4	Wolters Kluwer	10	2,5	€ 400 Mio.
5	Random House (Bertelsmann)	10	1,75	€ 500 Mio.

Quelle: Global Ranking of the Publishing Industry 2014 © Livres Hebdo.
Recherchen Rüdiger Wischenbart Content and Consulting und Finanzen.net

Verlage und der Kapitalmarkt



- Es fehlt das Volumen (auf die Schnelle nicht änderbar)
- Es fehlt die Transparenz (Bereitschaft?)
- Es sind wenige zukunftssträchtige Strategien erkennbar, die sich branchenfremden Kapitalgebern vermitteln lassen.
- Unabhängige Verlage wollen gerne bleiben was sie sind – unabhängig bleiben – am liebsten vollkommen unabhängig.

Traditionelle Geldgeber (Banken) haben Geld aber,



- Kein Vertrauen
- Keine Ahnung
- Keine Risikobereitschaft



Es gibt aber Menschen, die über diese Kompetenzen verfügen, Geld haben UND eines nicht bekommen:
attraktive Zinsen auf der Bank



- Verleger
- Mitarbeiter
- Kunden
- Lieferanten



Der Verleger schielt mit einem Auge nach dem Schriftsteller, mit dem anderen nach dem Publikum. Aber das dritte Auge, das Auge der Weisheit, blickt unbeirrt ins Portemonnaie.

(Alfred Döblin)

gutezitate.com



Mitarbeiter



Kunden



Lieferanten

Die verborgenen eigenen Schätze



TOM schreibt



„Seit über 20 Jahren trudeln nun Jahr für Jahr immer wieder Anfragen für den Nachdruck bei mir ein.

Für Länderausgaben, Spezialausgaben, gesamtdeutsche Ausgaben, Lehrmittelsammlungen, Blattsammlungen, Neuauflagen, was die Schule so hergibt. Ich habe den Überblick verloren.

Und immer wieder kommt die Frage, was es denn kosten sollte, und ob ich eine Druckvorlage schicken könne.“

Zusammenfassung



- Es gibt strategisch relevante Alternativen zur herkömmlichen Finanzierung von Verlagen.
- Diese setzen bei den Verlagen **Transparenz, Strategie und Vertrauen** voraus.
- **Mitarbeiter, Kunden** und **Lieferanten** sind interessante Quellen für EK wie auch FK.
- Denken Sie an „Dortmund“ und suchen Sie nach Ihren eigenen Schätzen.



Danke

blog.narses.de
@AWNarses