

# Mit internationalen Wassern gewaschen

KLETT INTERNATIONAL NEU AUFGESTELLT

Bei Klett International, intern „KI“ genannt, laufen die Fäden der weltweiten Marketing- und Lizenzaktivitäten der Klett-Gruppe zusammen. 13 Mitarbeiter kümmern sich in Stuttgart um die Lizenzierung von Klett-Titeln, den Verkauf von Handelsware und unterstützen internationale Verlagskooperationen. Der Klett ThemenDienst sprach mit Amadeus Gerlach, dem neuen Leiter von KI, über den internationalen Bildungsmarkt.

**Klett als führenden Bildungsverlag kennt fast jeder. Dass aber auch außerhalb Deutschlands mit Produkten aus dem Hause Klett gelernt wird, ist kaum bekannt. Was hat Klett international vor?**

Da die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Fremdsprachenprodukten international wächst und die Klett-Gruppe mit zahlreichen Verlagen über eine exzellente Expertise verfügt, bedienen wir dieses Bedürfnis. Als Marktführer im deutschen Schul- und Fernschulmarkt, übrigens dem größten Bildungsmarkt Europas, hat die Klett-Gruppe gute Voraussetzungen, auch international eine Rolle zu spielen. Zwar wird das Wachstum insbesondere in schulischen Märkten teilweise durch nationale Rahmenbedingungen gehemmt. Aber auch dort bieten sich uns immer attraktivere Chancen. Diese nehmen wir wahr.



Ernst Klett Verlag

Amadeus Gerlach leitet seit Jahresbeginn Klett International, die Abteilung der Ernst Klett Sprachen GmbH, in der die internationalen Aktivitäten der Klett-Gruppe gebündelt werden.

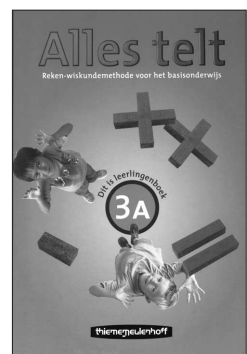
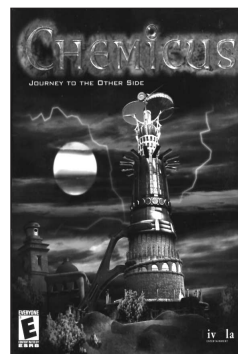
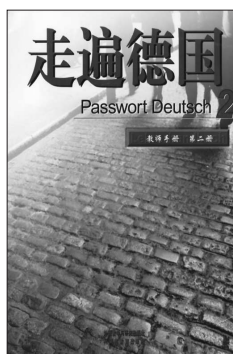
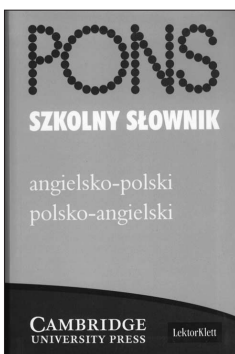
## Welche Rolle spielt dabei Klett International?

Eine wesentliche. Seit Jahren treiben wir konsequent die Internationalisierung der Schul- und Fremdsprachenverlage voran. Was vor neun Jahren mit „Klett International Sales and Marketing“ begann, stellt

heute das Kompetenzzentrum für das internationale Geschäft innerhalb der Klett-Gruppe dar. Das Aufgabenspektrum umfasst nicht nur den Handel von Büchern, Softwareprodukten und Lizenzen sämtlicher Schulbuchredaktionen und -verlage sowie der Fremdsprachen- und Softwareverlage, sondern auch den Aufbau von Repräsentanzen, die Anbahnung von Kooperationen bis hin zur Vorbereitung von Unternehmensgründungen im Ausland. Mit 13 Mitarbeitern realisiert Klett International für die Klett-Verlage heute einen Umsatz von mehr als 12 Mio Euro.

### Können Sie Beispiele für erfolgreiche Lizenzverkäufe nennen?

„Physikus“ zum Beispiel, die mehrfach ausgezeichnete Edutainmentsoftware des HEUREKA-Klett Softwareverlags, haben wir in 14 Sprachen bzw. 12 Ländern lizenziert. Den neuen HEUREKA-Titel „Biosco-



Cover ausländischer Lizenzausgaben, die durch Klett International vermittelt wurden (v. l.):

- Polnische Ausgabe des „PONS-Standardwörterbuchs Englisch-Polnisch/Polnisch-Englisch“;
- Norwegische Ausgabe des Klett-Italienisch-Lehrwerks „Buongiorno!“;
- Chinesische Ausgabe des bei Klett Edition Deutsch erschienenen DaF-Lehrwerks „Passwort Deutsch“;
- US-amerikanische Ausgabe der Software „Chemikus“ (Original: HEUREKA-Klett);
- Niederländische Ausgabe des Mathematiklehrwerks „Das Zahlenbuch“ (Original: Ernst Klett Grundschulverlag).

pia, eine spannende interaktive Reise in die Welt der Biologie“, werden wir bald in zehn Ländern lizenziert haben. „Passwort Deutsch“ – für den Bereich Deutsch als Fremdsprache (DaF) – haben wir bereits in vier Länder verkauft, darunter China und Indien, obgleich noch nicht einmal alle Bände der Reihe erschienen sind.

### Das klingt so, als würde KI weltweit bereits eine Rolle spielen ...

Sicherlich gehören wir heute nicht zu den weltweit führenden internationalen Schul-, Fremdsprachen- oder Softwareverlagen. Aber man kennt uns im Ausland, wir haben jahrelange Erfahrung, und wir werden immer besser. Unser Wissen um internationale Märkte systematisieren wir zunehmend, sodass wir schnell auf aktuelle Marktinformationen zugreifen und daraus Schlüsse für unser Geschäft ziehen können.

### In welchen Märkten ist Klett heute in erster Linie vertreten und welche werden in den nächsten Jahren voraussichtlich hinzukommen?

Substanzielle Umsätze machen wir außerhalb Deutschlands im Wesentlichen in Österreich, der Schweiz, den Beneluxländern und einigen osteuropäischen Staaten. Insbesondere Polen, wo Klett mit Lektor-Klett über ein Joint Venture verfügt, entwickelt sich sehr erfreulich. Daneben gibt es einige Länder, in denen wir von einem relativ geringen Ausgangsniveau aus wachsen wollen: etwa in Süd- und Osteuropa sowie in Asien. Durch den EU-Beitritt einiger osteuropäischer Länder werden sich in den nächsten fünf Jahren viele Chancen ergeben.

## Klett ist in ausländischen Staaten unterschiedlich stark vertreten.

### Woran liegt das?

Der internationale Markt für Bildungsmedien ist stark geprägt von nationalen Rahmenbedingungen – politischen, wirtschaftlichen, kulturellen, demografischen und curricularen. Ohne vor Ort mit einem eigenen Verlag oder einem starken Kooperationspartner präsent zu sein, ist es nicht immer möglich, die eigenen Produkte zu verkaufen, wenn diese ursprünglich für einen anderen nationalen Markt entwickelt wurden. Das Produkt muss den Rahmenbedingungen entsprechen.

### Und die Rahmendingungen ändern sich wahrscheinlich ständig ...

Ja, die Rahmenbedingungen sind dynamisch. Daher müssen wir kontinuierlich zahlreiche Länder beobachten. Neben der politischen Entwicklung spezifischer Länder analysiert Klett International Lehrpläne, die Entwicklung von Schülerzahlen und Preisen ebenso wie das bereits bestehende Produktangebot, Marktanteile, Wettbewerber, ihre Strategien und Vertriebsstrukturen. Da sich die Märkte rasch entwickeln, veralten solche Informationen schnell. Denken Sie zum Beispiel an die Zerschlagung der französischen Unternehmensgruppe Vivendi. Daraus ergeben sich Chancen und Risiken, die auch wir als relativ kleine Verlagsgruppe einschätzen müssen. Oder Kooperationen: Mit Cambridge University Press sind wir gerade eine Kooperation in Polen eingegangen. Das hat Folgen für unsere strategische Positionierung im Land und ändert die Rahmenbedingungen bei unserem Lizenzverkauf von Klett-Titeln nach Polen. Natürlich ist es unser Ziel, die Wertschöpfungskette zu verlängern, d. h. möglichst viele Titel, an denen wir die Rechte halten, an unsere eigenen Verlage zu verkaufen. In Polen tun wir das bereits sehr erfolgreich. Mit „PONS“-Wörterbüchern wachsen wir dort so schnell wie mit unserem Programm für Deutsch als Fremdsprache.

### Hintergrund

#### Klett International im Überblick

- Gründung Klett International GmbH: 1996
- 2002: Grundlegende Umstrukturierung in eine Abteilung der Ernst Klett Sprachen GmbH
- Leitung: Amadeus Gerlach
- Mitarbeiter: 13
- Umsatz: 12 Mio Euro p. a.
- Zielgruppe: Verlage, Distributoren, Buchhandel sowie deutsche/internationale Schulen und Institutionen im Ausland
- Dienstleistung: Handel von Lizenzen und Handelsware für die Verlage der Ernst Klett Verlagsgruppe und der Ernst Klett Sprachen Gruppe international, Aufbau und Pflege von Kooperationen, Initiierung von Projekten, Aufbau und Führung von Repräsentanzen im Ausland.

### Die unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Curricula erschweren wahrscheinlich hauptsächlich die Lokalisierung von Schulbuchtiteln. Fällt der Verkauf von Produkten für Consumermärkte deutlich leichter?

Auch hier ist zu differenzieren. Nach Österreich und in die Schweiz verkaufen wir gut, weil Klett dort über starke Partner verfügt und die Curricula dies teilweise zulassen. Grundsätzlich sind die unterschied-

lichen Lehrpläne und Unterrichtspraktiken aber tatsächlich eine Hürde. In Ländern wie den USA etwa sehen Schulbücher wie brosierte Ziegelsteine aus, die Curricula unterscheiden sich vollkommen von denen in Deutschland und die Wettbewerbssituation ist intensiv. Deshalb können wir dort im Schulbuchmarkt nicht mitspielen. Unsere Materialien sind zu sehr für den deutschen Kernmarkt maßgeschneidert.

Bei Fächern wie Mathematik, Naturwissenschaften und Frühenglisch oder Produkten wie geographischen Wandkarten und Lehrmitteln sieht es anders aus. Das internationale Interesse daran wächst deutlich. Diese Passungen von Produkt und Rahmenbedingungen werden wir in Zusammenarbeit mit den Verlagen und Redaktionen der Klett-Gruppe in den nächsten Jahren verstärkt ausbauen.

**Seit 2002 gehört Klett International zur Ernst Klett Sprachen GmbH, der auf Fremdsprachenprodukte spezialisierten Verlagsgruppe, die ebenfalls im letzten Jahr gegründet wurde. Was bedeutet das für die Zukunft von Klett International?**

Die Ernst Klett Sprachen GmbH ist eine Verlagsgruppe, in der internationale Fremdsprachenverlage und Redaktionen der Klett-Gruppe zusammengefasst wurden. Diese Einheiten bedienen internationale Märkte, mit besonderer Berücksichtigung des Erwachsenenbildungsmarktes. Gebildet wurde die Gruppe, um den Wachstumsmarkt für Fremdsprachenmaterialien möglichst fokussiert zu adressieren.

Die Rolle von KI als Mittler zwischen Verlagen und internationalen Märkten bleibt die gleiche. Neuerungen ergeben sich nur insofern, als KI nun noch enger an Redaktionen wie etwa PONS und Klett Edition Deutsch oder ausländische Verlage wie Difusión in Barcelona oder LektorKlett in Polen angebunden ist, die originär für internationale Märkte entwickeln. Wir alle verfolgen dieselbe Internationalisierungsstrategie und ergänzen uns im Programm und bei Marktzugängen. Der intensivere Austausch lässt uns noch schneller auf Marktchancen reagieren. Daraus ergibt sich ein immer attraktiveres Programm international vermarktbarer Titel. Davon profitieren KI und die Klett Schulbuchverlage, denen wir Chancen aufzeigen und wo möglich auch realisieren. Die neue Konstellation ist daher für das Wachstum von Klett International besonders viel versprechend.

Die Fragen stellte Stefanie Saam.

**Ansprechpartner**

**Amadeus Gerlach**

Klett International

Leiter

Rotebühlstraße 77

70178 Stuttgart

Telefon: 07 11-6 66 40-0

Fax: 07 11-61 72 01

Mail: [a.gerlach@klett-mail.de](mailto:a.gerlach@klett-mail.de)

Internet: [www.klett-international.de](http://www.klett-international.de)