

Interaktiv und  
veränderbar!



# Der Bildungsverlag

# Park Körner

## Inhaltsverzeichnis

1	Überblick .....	5
2	Die Spezifität des Schulbuchmarktes .....	6
3	Das Produkt .....	7
3.1	Form und Inhalt .....	7
3.2	Exemplarische Verdeutlichung am Beispiel einzelner Dateien .....	9
3.3	Die Lehrplansortierung .....	11
3.3.1	Die Erstellung von Titeln, die explizit nach dem Lehrplan sortiert sind .....	11
3.4	Die Pakete .....	13
3.5	Die Produktstruktur .....	13
4	Die Kunden .....	14
4.1	Die Kunden der Park Körner GmbH .....	14
4.2	Die Schulkunden mit Umsatz .....	15
4.2.1	Bereits erfolgte Umsätze (mit Anlage Auflistung nach Bundesland, Schulart, Bestellhäufigkeit und Einzelumsatz) .....	15
4.2.2	Umsatzpotenzial der Bestands-Schulkunden .....	15
4.2.3	Auslands-Schulkunden .....	16
4.2.4	Schuldaten im weiteren Sinn .....	16
4.3	Die Einzelpersonen (= Lehrkräfte) mit Umsatz .....	16
4.3.1	Einzelpersonen (= Lehrkräfte) mit Umsatz .....	16
4.3.2	Einzelpersonen (= Lehrkräfte) gesamt (= mit und ohne Umsatz) .....	17
4.3.3	Weitere Daten von Lehrkräften .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
5	Das Marketing .....	17
5.1	Technisch aktuell und ausgereift durch die Neuerstellung 2020/21: Die Website <a href="https://www.park-koerner.de">https://www.park-koerner.de</a> .....	17
5.2	Für die Vermarktung unerlässlich: Customer-Relationship-Management-Software in individueller Programmierung .....	18
5.2.1	Individualisierungs-Beispiel 1: Gedruckte Angebote als Printmailing .....	18
5.2.2	Individualisierungs-Beispiel 2: E-Mail-Marketing .....	19
5.2.3	Die CRM-Individualsoftware PKMEN im Überblick .....	20

5.2.4	Individualsoftware zur Reduzierung der Komplexität .....	20
5.3	Außendienst .....	21
5.4	Messen .....	23
5.5	Vertriebspartner .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
5.6	Amazon, Google Shopping, Google Ads etc. ....	24
5.7	Die Haptik des Produktes .....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
6	Die Mitarbeiter .....	24
6.1	Vorbemerkung.....	24
6.2	Lektorat.....	24
6.3	CRM-Programmierer .....	24
6.4	Website-Informatiker .....	24
6.5	Innendienst.....	25
6.6	Autoren.....	25
7	Weitere Qualitätsmerkmale der Park Körner GmbH .....	25
7.1	Umsatzsteuer.....	25
7.2	Mitgliedschaft im VBM (ehemals VdS = Verband der Schulbuchverlage) .....	25
7.3	Mitgliedschaft im Deutschen Börsenverein .....	26
7.3.1	Listung im VLB .....	26
7.3.2	Verlagsnummer vierstellig .....	26
7.4	Gutachten mit hervorragenden Bewertungen.....	26
7.5	Mitgliedschaft Ausgleichsvereinigung Verlage e.V. .....	26
7.6	Hohe Kundenloyalität und Kundentreue .....	26
7.6.1	Einzelkunden: Beamte.....	26
7.6.2	Schulkunden: Juristische Personen der öffentlichen Hand.....	27
7.7	Die IT-Infrastruktur .....	27
7.7.1	Virtueller Server für die Website .....	27
7.7.2	Netzwerk- und Datenbankanbindung .....	27
7.8	Dauerhafte Übertragung der Autorenrechte auf den Verlag durch Pauschalvergütung .....	27
8	Beurteilung der Zukunftsfähigkeit der Park Körner GmbH.....	28
9	Ansatz einer Substanzbewertung.....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>

9.1	Ertrag und Spielraum nach oben bei der Gewinnerhöhung	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.2	Produktbewertung	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.3	Kundenstamm	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.4	Website	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.5	CRM-Individual-Software mit entwickelten Vermarktungsmöglichkeiten wie beschrieben	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
9.6	Die Mitgliedschaften	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
10	Weitere Informationen / Kontakt	28

## 1 Überblick

Der Bildungsverlag Park Körner GmbH verlegt seit über 30 Jahren **digitale Lernmittel**, welche in didaktischer Aufbereitung ähnlich einem traditionellen Schulbuchverlag die Inhalte der Lehrpläne beinhalten. Der Verlag ist **konzernunabhängig**.

Das Produkt des Verlags besteht aus **ca. 1000 Titeln**, die wie digitale Schulbücher aufgemacht sind und ganz oder in relevanten Teilen folgende Fächer der allgemeinbildenden Schulen abdecken:

*Biologie, Chemie, Daz<sup>1</sup>, Deutsch Sek. I, Deutsch Sek. II, Englisch, Ernährung und Soziales, Ethik, EWG<sup>2</sup>, Französisch, Geografie, Geschichte Sek. I, Geschichte Sek. II, Gesellschaftslehre, GPG<sup>3</sup>, Grundschule, Informatik, Italienisch, Kunsterziehung, Latein, LER<sup>4</sup>, Mathematik, Musik, Naturphänomene, NaWi<sup>5</sup>, NT<sup>6</sup>, NuT<sup>7</sup>, Physik, Politik, Religion, Spanisch, Spezielles, Sport, Technik, Werken, WiB<sup>8</sup>, WiK<sup>9</sup>, Wirtschaft*

Der Kundenstamm unterscheidet sich in (meist verbeamtete) 49.305 Lehrkräfte und 5762 Schulen. Umsatz wird durch 26.257 noch aktive Lehrkräfte und 3.624 Schulen generiert.

Weitere Merkmale:

- Rechtsform GmbH
- schuldenfrei
- mit Gewinn arbeitend
- langjährige hochqualifizierte Mitarbeiter (zum größten Teil auf Rechnung)
- wichtige Mitgliedschaften in Branchenverbänden wie VBM
- attraktive langjährige Website (seit 1996) im Material Design mit Datenbankanbindung

Im Folgenden wird der Verlag näher vorgestellt.

---

<sup>1</sup> Deutsch als Zweitsprache

<sup>2</sup> Fächerverbund Erdkunde – Wirtschaftskunde – Gemeinschaftskunde (Realschule Baden-Württemberg)

<sup>3</sup> Fächerverbund Geschichte – Politik – Geographie (Mittelschule Bayern)

<sup>4</sup> Fächerverbund Lebensgestaltung – Ethik – Religionskunde (Gesamtschule Brandenburg)

<sup>5</sup> Naturwissenschaften (RealschulePlus u. Gymnasium Rheinland-Pfalz)

<sup>6</sup> Natur und Technik (Mittelschule Bayern)

<sup>7</sup> Natur und Technik (Gymnasium Bayern)

<sup>8</sup> Wirtschaft und Beruf (Mittelschule Bayern)

<sup>9</sup> Wirtschaft und Kommunikation (Mittelschule Bayern)

## 2 Die Spezifität des Schulbuchmarktes

Der Firmengründer und geschäftsführende Mehrheitsgesellschafter der Park Körner GmbH, Herr Thomas Kussmaul, war in den Jahren 1978 bis 1989 als verbeamteter Gymnasiallehrer tätig und kennt den Schulbuchmarkt von innen. Nur deshalb war es möglich, dass die Park Körner GmbH im Schulbuchmarkt Fuß fassen konnte und bis heute erfolgreich in diesem Markt vertreten ist.

Den **Markt zu beachten** ist für die Entwicklung jedes Unternehmens überlebensnotwendig. Wie verschiedene gescheiterte Projekte unterschiedlicher Anbieter im Bereich digitaler Schulmaterialien zeigen, werden beim Versuch des Eintretens in die Schulbuchbranche jedoch häufig verschiedene Spezifitäten dieses besonderen Marktes nicht beachtet. Dazu gehören:

- die Unterscheidung der Kunden in natürliche Personen (Lehrkräfte) und juristische Personen (Schulen) mit jeweils unterschiedlichen Anforderungen
- die Fragmentierung des deutschen Schulbuchmarktes aufgrund der föderalen Bildungsstruktur der Bundesrepublik Deutschland
- die Wichtigkeit des direkten Zugangs zu den Schulen

Die folgenden Abschnitte zeigen, wie die Park Körner GmbH diese Besonderheiten des Marktes adressiert.

Digitale Lernmittel sind **aus der Sicht der Lehrkräfte Arbeitsmittel** und diese müssen – wie in jeder Branche – den spezifischen Wünschen der Anwender (= Kunden *Lehrkräfte*) in vollem Umfang genügen. Gleichzeitig müssen sie auch die Anforderungen der juristischen Person *Schule* als Kunden erfüllen. Die Park Körner GmbH richtet ihr Produktpotfolio zielgenau auf diese beiden Kundengruppen aus.

- Das Produktpotfolio umfasst **Einzellizenzen** und **Schullizenzen**. Diese Unterscheidung schafft unterschiedliche Rechtsräume mit diversen Folgen<sup>10</sup>.
- Das Produktpotfolio umfasst zwei Produkttypen: das nach Themen strukturierte **Themenmodul** und das dem Lehrplan folgende **Lehrplanmodul**, welches die Schularbeit, das Bundesland und die jeweilige Jahrgangsstufe beachtet, ohne dass die Dateien als kleinste Einheiten der Produkte deswegen umgeschrieben werden müssen. Dies ist nicht nur nötig, um mit dem Themenmodul sofort den ganzen Markt (thematisch) bedienen zu können, sondern auch, weil die Lehrkraft die gleichen Inhalte je nach

---

<sup>10</sup> Dazu gehören zum Beispiel unterschiedliche Nutzungsrechte mit unterschiedlichen Preisen im Verhältnis 1:5, kein Widerrufsrecht bei der juristischen Person Schule/Widerrufsrecht bei der natürlichen Person Lehrkraft, Finanzierung einer Einzellizenz über den Aufwandsträger bewirkt eine Umwandlung der Rechnung in eine Schullizenzenrechnung mit entsprechender Forderungserhöhung usw.

Anwendungssituation in der thematischen oder in der lehrplanbezogenen Form wünscht<sup>11</sup>.

- Die starke **Individualisierung** bzgl. **Kundenansprache** (vgl. CRM-Software unten) und **Produkt** (vgl. den vorangehenden Punkt) berücksichtigt den zwischen den Bundesländern und den verschiedenen Schularten – oft unterschwellig ausgetragenen – starken Wettbewerb. Diesen Wettbewerb und damit die Entwicklung des Produktes zu beachten, war immer das Grundanliegen des Bildungsverlages Park Körner.
- In der Branche Schulbuchverlag ist es immer schon üblich, dass **die eigentlichen Umsätze über den Außendienst** bewirkt werden. Dies ist nur möglich, wenn man eingeführt ist oder weiß, sich an Schulen in der richtigen Form einzuführen. Der für Umsätze relevante Haushaltstitel betrifft an jeder Schule **die lernmittelfreien und zugelassenen Schulbücher**. Ohne diesen Geldtopf ist ein Bestehen auf dem Vormittags-Bildungsmarkt<sup>12</sup> praktisch unmöglich. Dabei kann die Höhe dieses Haushaltstitels „Lernmittel/Schulbücher“ je nach Schule und Aufwandsträger erheblich schwanken. **Zwischen 10.000,– € und 50.000,– €** (und darüber bei einem neuen Lehrplan) ist hier alles möglich – **kalenderjährlich** wohlgemerkt! Verschiedene kultusministerielle Schreiben (KMS) privilegieren den **Park Körner Verlag, den Vertrieb der digitalen Lernmittel über die Lernmittelfreiheit** vorzunehmen.

## 3 Das Produkt

### 3.1 Form und Inhalt

Über die Lernmittel und damit die Arbeitsmittel der Schüler entscheidet die Lehrkraft – das ist die Rechtslage. Lehrkräfte stellen dabei hauptsächlich folgende Anforderungen an das Produkt „digitale Lernmittel“:

1. **durchgängige Veränderbarkeit**
2. **didaktische Aufbereitung**
3. **punktgenaue Orientierung am Lehrplan**
4. **Rechtssicherheit**
5. **Anschaulichkeit** auch unter Einsatz des bewegten Bildes
6. **Aktualität**
7. **fachwissenschaftliche Verlässlichkeit**
8. **kompetenzorientierte** Arbeitsaufträge

---

<sup>11</sup> Um dies zu verdeutlichen, ein Beispiel: das Thema „Satzglieder und Wortarten“ ist in der 5. und 6. Klasse an allen Schularten vorgeschrieben. Damit ließe es sich **lehrplanorientiert** abdecken. Wer jedoch als Lehrkraft Deutsch unterrichtet, weiß, dass dieser Themenkomplex auf allen Jahrgangsstufen immer wieder behandelt werden muss, und bevorzugt daher die jahrgangsstufen-, schulart- und bundeslandunabhängige Form des **Themenmoduls**.

<sup>12</sup> Der Begriff Vormittagsmarkt (für Schulen und Lehrkräfte) und Nachmittagsmarkt (für Eltern und Schüler) ist in der Branche üblich.

Zu 1: Diese Anforderung erfüllen die Titel des Park Körner Verlags durch die Verwendung von DOC- und DOCX-Dateien von MS-WORD, welche zudem in kostenlosen Open-Source-Programmen wie LibreOffice und WPS<sup>13</sup> sowie den gängigen Betriebssystemen Windows, Android und Macintosh **einschränkungslos einsetzbar** sind.

Zu 2: Die Titel des Park Körner Verlags bieten eine **den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen entsprechende Aufbereitung** in Arbeits- und Lösungsblättern, Folien, Lernzielkontrollen mit Lösungen, vertiefenden Internetlinks und kurzen Videosequenzen (vgl. dazu das Folgekapitel).

Zu 3.: Der genauen **Orientierung am Lehrplan tragen alle Produkte der Park Körner GmbH Rechnung**, in den lehrplansortierten Titeln (vgl. unten) entsprechen die Lehrplaninhalte den Gliederungspunkten.

Zu 4.: Die **Rechtssicherheit garantiert die Park Körner GmbH explizit** und sichert sich selbst durch Verträge mit den Autoren, der VG WORT und der VG Bild und Kunst ab.

Selbstverständlich wird in allen Titeln § 51 UrhG streng beachtet, bei allen illustrativen Bildern werden ausschließlich Bilder mit CC0-Rechten verwendet.

Zu 5.: Der Anschaulichkeit dienen neben **Bildern, Grafiken, Strukturskizzen und der sprachlichen Formulierung kurze Videosequenzen** mit didaktischer Aufbereitung, die als Objekte in die Dateien eingebettet werden. Zur näheren Erläuterung des Einbaus des bewegten Bildes die folgende Anlage:

#### Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Videozitate mit Auflistung

Zu 6.: Zugriffsdaten und Links wurden und werden genauso wie Statistiken und sonstige Daten **laufend aktualisiert**.

Zu 7.: Die Ausbildung der Lehrkräfte ist schwerpunktmäßig eine wissenschaftliche Ausbildung. Dadurch ist der „Blick“ der Lehrkraft immer ein fachwissenschaftlicher, dem das Lernmittel in jedem Fall und bis ins Detail genügen muss, da es sonst überhaupt nicht in Erwägung gezogen wird. **Die Park Körner GmbH hat auf diesen Aspekt von Anfang an in höchstem Maße geachtet. Gutachten staatlicher Institute haben dies immer gewürdigt.** In diesem Zusammenhang sei auf die Anlage Gutachten staatlicher Institute verwiesen.

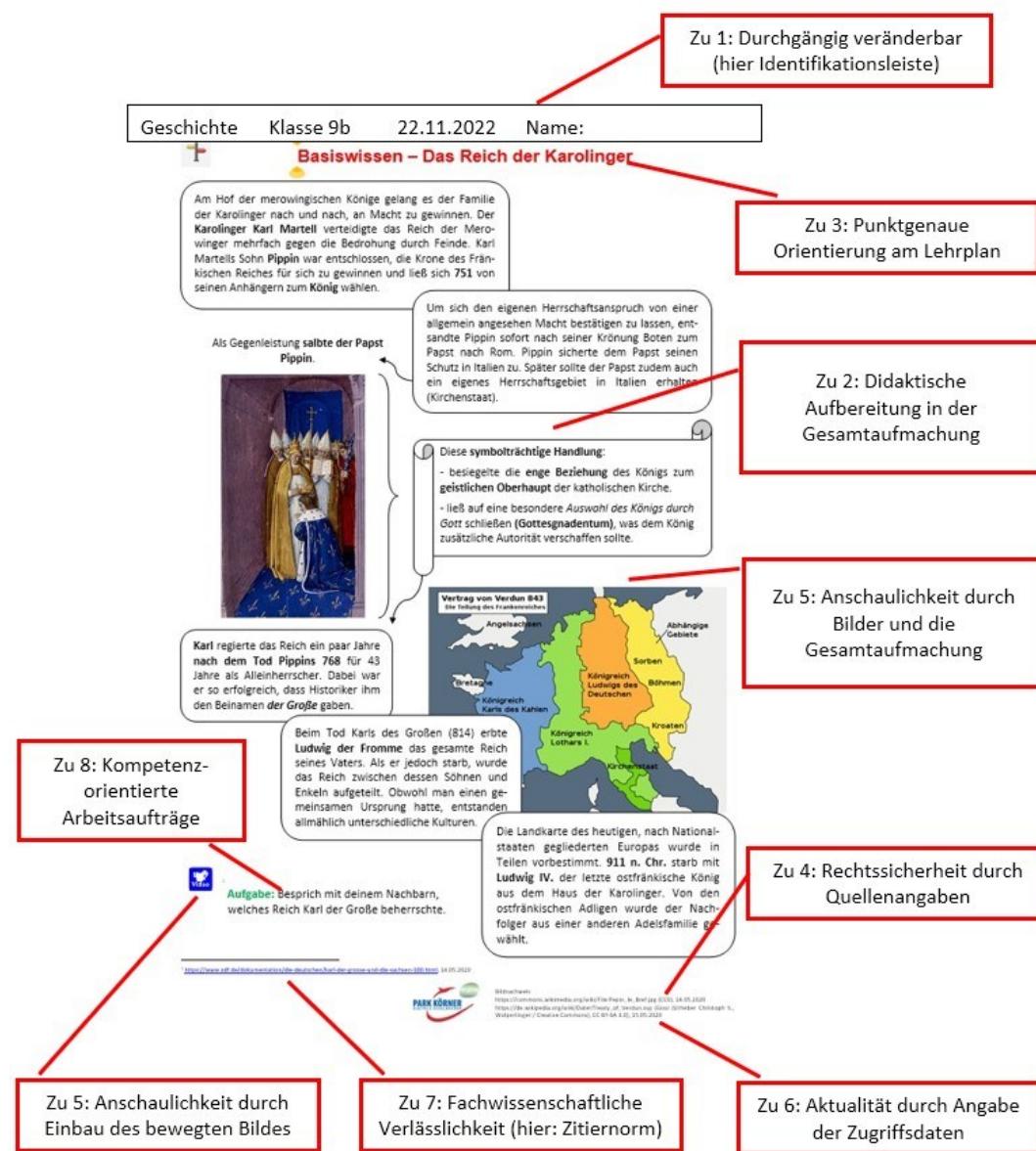
Zu 8.: Nach den schlechten Ergebnissen der Pisa-Studien wurde schulpolitisch eine Abkehr von der curricularen **didaktischen Aufbereitung hin zur kompetenzorientierten** vollzogen. Das machte eine völlige Neuaufbereitung der Lerninhalte nötig, die seit wenigen Jahren abgeschlossen ist.

---

<sup>13</sup> Vgl. dazu näher [https://www.youtube.com/watch?v=dAsSt32p9dE&list=PL-rvlkZjF\\_8TKZY7fM ZwRo4jLaqa3TC8K&index=8](https://www.youtube.com/watch?v=dAsSt32p9dE&list=PL-rvlkZjF_8TKZY7fM ZwRo4jLaqa3TC8K&index=8)

### 3.2 Exemplarische Verdeutlichung am Beispiel einzelner Dateien

Die oben beschriebenen Produkteigenschaften werden im folgenden Abschnitt an einer Datei aus dem Geschichtsmodul Mittelalter I (Artikelnummer 4553) exemplarisch verdeutlicht:



**Zu 1: Durchgängig veränderbar (hier Identifikationsleiste)**

**Zu 2: Didaktische Aufbereitung in der Gesamtaufmachung**

**Zu 3: Punktgenaue Orientierung am Lehrplan**

**Zu 4: Rechtssicherheit durch Quellenangaben**

**Zu 5: Anschaulichkeit durch Bilder und die Gesamtaufmachung**

**Zu 6: Aktualität durch Angabe der Zugriffsdaten**

**Zu 7: Fachwissenschaftliche Verlässlichkeit (hier: Zitiernorm)**

**Zu 8: Kompetenz-orientierte Arbeitsaufträge**

Neben den Basiswissensdateien gibt es Arbeits- und Lösungsblätter, Folien, Lernzielkontrollen (mit Lösungen in eigenen Dateien), vertiefende Internetlinks mit Kommentaren und Zugriffszeiten sowie Literaturhinweisen usw. usf. **Jede dieser Dateien hat den skizzierten Anforderungen zu genügen**, um in dem vorliegenden Markt zu bestehen.

Einige wenige weitere Beispiele verschiedener Dateitypen:

Die wichtigsten Dateitypen und ihre Anzahl:

Dateiart	Anzahl ausgewählter Dateitypen
Arbeitsblätter	7384
Lösungsblätter	5311
Folien	5052
Text-Dateien	2266
Didaktik-Dateien	2220
Hinweise	1215
Literatur- und Internetquellen	861
Lernzielkontrollen	734
Anzahl weiterer Dateien in verschiedenen Dateitypen	4822
<b>Summe</b>	<b><u>30.573</u></b>

Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Eine weitgehende Auflistung der verschiedenen Dateitypen

Wenn nun die **Anzahl der Dateien** in kompetenzorientierter didaktischer Aufmachung mit **30.573** beziffert wird, kann man ermessen, dass die hier investierte **Arbeit** erheblich ist.

### 3.3 Die Lehrplansortierung

Häufig wird vom Markt eine **punktgenaue Befolgung des Lehrplanes** gefordert. Diese leisten **bis dato nur Schulbücher**, welche einem umfangreichen Zulassungsverfahren unterworfen sind.

Daher hat sich die Park Körner GmbH entschlossen, für bestimmte Fächer am Lehrplan orientierte Zusammenstellungen zu erstellen (vgl. Folgekapitel). Den Erfolg dieses Ansatzes zeigt die Tatsache, dass Kultusministerien mehrerer Bundesländer **eine Finanzierung der Lernmittel der Park Körner GmbH über die Lernmittelfreiheit (= „Schulbuchetat“)** ausdrücklich bejahen (vgl. [Anlage KMS](#)).

#### 3.3.1 Die Erstellung von Titeln, die explizit nach dem Lehrplan sortiert sind

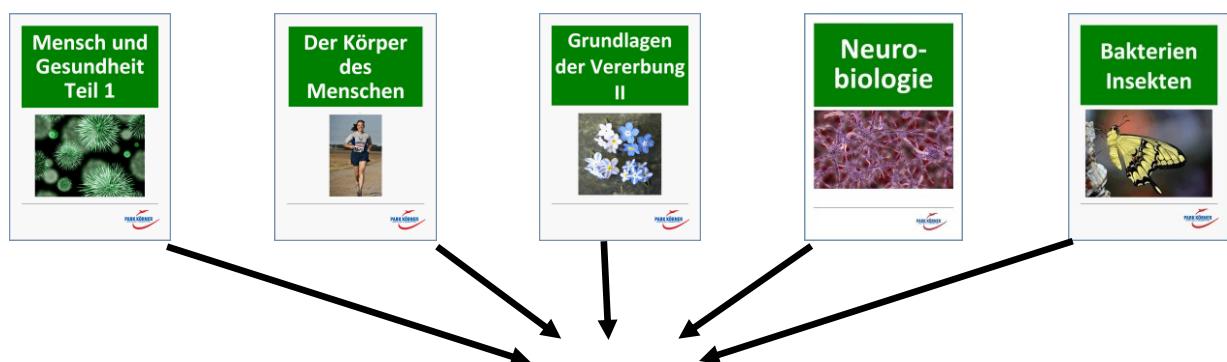
Ein typischer Lehrplan z. B. im Fach Biologie behandelt im Laufe eines Schuljahres in einer bestimmten Schulart in einem bestimmten Bundesland neben dem Skelett (Körper des

Menschen), auch Immunsystem (Mensch und Gesundheit), Mendel (Vererbung), Erregungsübertragung und Reflexe (Neurobiologie) und Stoffwechseltypen bei Mikroorganismen (Bakterien und Viren). Würden hierzu Einzeltitel erworben, müssten **mindestens fünf verschiedene Titel angeschafft werden**, worüber Einigkeit in der Fachschaft zu erzielen fast unmöglich ist.

Wenn jedoch die Themen in **einem** (dann etwas höherpreisigen) Titel angeboten werden – und das noch dazu mit den oben skizzierten Anforderungen – dann sieht das völlig anders aus.

Die **Lehrplansortierung** sei hier schematisch am Beispiel eines Titels in Biologie dargestellt:

*Die themensortierten Titel:*



*Der lehrplansortierte Titel  
aus Teilen der Titel oben:*



Das bedeutet, der Titel Biologie für das Gymnasium in Bayern, 9. Klasse beinhaltet mehr oder weniger große Teile von fünf verschiedenen Themenmodulen. Für die Lehrkraft ist das ein großer Vorteil, da jedes Zusammensuchen entfällt. Und der Umsatz beweist dies: lehrplansortierte Titel zu themensortierten Titeln stehen hier etwa im Verhältnis 60:40.

Die Sortierung auf den Lehrplan nach **Schulart, Bundesland, Jahrgangsstufe und Fach** beinhaltet aus Sicht der Kunden also einen großen Nutzen. Firmenintern ist das Handling durch vorhandene Individualsoftware einfach.

Ob es eine **Lehrplansortierung gibt oder nicht**, ergibt sich aus **der Natur des Faches**. In Deutsch etwa liegt bzgl. relevanter Themen wie Grammatik, Rechtschreibung,

argumentatives Schreiben etc. der Schwerpunkt auf dem Thema, welches in verschiedenen Jahrgangsstufen wiederholt behandelt und vertieft wird. In Fächern wie Physik, Wirtschaft, Chemie, Biologie, Ethik u. a. dagegen werden Themen häufig blockweise „abgearbeitet“. Hier bietet sich daher die Lehrplansortierung an.

Die themenzentrierten Titel bleiben allerdings in jedem Fall erhalten, da in keinem Fach alle Lehrpläne bedient werden können. Zudem ist auch beim Vorhandensein von lehrplansortierten Titeln bei manchen Kunden zusätzlich die Themensortierung gewünscht.

Zur **Verdeutlichung die folgende Anlage**, welche die Anzahl der in Teilen in die lehrplansortierten Titel aufgenommenen Themenmodule zeigt:

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Anzahl Themenmodule in Lehrplansortierung**

Der **Kundennutzen** ist auch schon bei einer geringeren Anzahl von zwei, drei oder vier Modulen **erheblich**. Der Preis des lehrplansortierten Titels ist daher zwar absolut höher, aber letztlich günstiger als die Summe der Preise der Themenmodule.

**3.3.1.1 Die 426 themenzentrierten Titel nach Fach, Titel, Preis und Seitenumfang**

Aus Gründen der Übersichtlichkeit findet sich die Auflistung der Produkte in der Anlage:

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Die themenzentrierten Einzelprodukte nach Fach, Artikelnummer, Titel, Einzellizenzpreis, Schullizenzpreis, Seitenumfang**

**3.3.1.2 Die 407 lehrplansortierten Titel nach Bundesland, Schulart, Fach, Titel, Seitenumfang und Preisen**

Aus Gründen der Übersichtlichkeit findet sich die Auflistung der Produkte in der Anlage:

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Die lehrplansortierten Produkte nach Bundesland, Schulart, Fach, Titel, Seitenumfang und Preisen**

## 3.4 Die Pakete

Die ermäßigte Pakete gliedern thematisch zusammengehörende Titel und erlauben über die Angebote eine Anrechnung von bereits erworbenen Artikeln. Sie sind damit auch aus Ersparnisgründen als solche interessant.

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Die Pakete nach Fach, Titel und Preis**

## 3.5 Die Produktstruktur

Aus Gründen der Übersichtlichkeit findet sich diese in der folgenden Anlage:

### Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Die Produktstruktur auf Dateiebene aus Kunden- und Backoffice-Sicht

Zahlreiche weitere Objekte gehören zum Bildungsverlag Park Körner. Sie seien aus Gründen der Übersichtlichkeit hier nur aufgezählt:

- die Produkte **in der Ordnerstruktur mit jeweils verlinktem Inhaltsverzeichnis und Titelblatt**
- die **Meta-Produktdaten**
- **Word-Makros** zur
  - automatischen Verlinkung aus dem Inhaltsverzeichnis auf der Ebene einer oder aller Inhaltsverzeichnisse
  - automatischen Entfernung oder Hinzufügung der Medieninformationen beim Einbau von Videosequenzen
  - Prüfung aller Verlinkungen innerhalb der Dateien und/oder in den Inhaltsverzeichnissen
- **Verträge mit Autoren** zur dauerhaften Übertragung der Vertriebsrechte ohne weitere Zahlungsverpflichtungen in 95 % der aktuellen Titel, normale Autorenverträge bei 5 % der aktuellen Titel
- diverse **Anleitungen und Schulungsvideos** für Neuerscheinungen und Updates unter Beachtung der oben skizzierten Produktstruktur
- **kultusministerielle Schreiben** von vier Kultusministerien zur Finanzierung der digitalen Lernmittel der Park Körner GmbH über die Lernmittelfreiheit (vgl. oben die anonymisierte Form dieser KMS)

## 4 Die Kunden

### 4.1 Die Kunden der Park Körner GmbH

Die Kunden der Park Körner GmbH setzen sich wie folgt zusammen:

Kundentyp	Gesamt	Mit Umsatz
Lehrkräfte <sup>14</sup>	49.305	26.257
Schulen	5.762	3.624

<sup>14</sup> Ohne pensioniert, verstorben etc.

## 4.2 Die Schulkunden mit Umsatz

### 4.2.1 Bereits erfolgte Umsätze (mit Anlage Auflistung nach Bundesland, Schulart, Bestellhäufigkeit und Einzelumsatz)

Schulkunden mit Umsatz	
Bisheriger Umsatz	4.544.686,- €

Die **Auflistung nach Bundesland, Schulart und Umsatzvolumen** findet sich aus Gründen der Übersichtlichkeit unter:

[Anlage \(Online-Link zur PDF-Datei\): Auflistung der Schulkunden nach Umsatz, Bundesland und Schulart](#)

### 4.2.2 Umsatzpotenzial der Bestands-Schulkunden

Den 3.624 Schulkunden mit Umsatz kann ein Umsatzpotenzial zugewiesen werden. Darunter werden die für die unterrichteten Fächer der Schule passenden Titel aus dem Angebot von Park Körner verstanden.

	Anzahl	Umsatz	Umsatzpotential für gutgehende themensortierte Titel und alle lehrplansortierten Titel entsprechend den Fächern der Schule <sup>15</sup>
<b>Schulkunden mit Umsatz</b>	3.624	4.544.686,- €	83.747.076,- €
<b>Schulkunden mit und ohne Umsatz für Titelauswahl (vgl. Fußnote)</b>	5.762		129.221.528,- €
<b>Schulkunden mit und ohne Umsatz für alle Titel</b>	5.762		284.090.289,- €

<sup>15</sup> Jede Schule bietet einen bestimmten Fächerkanon an, welcher über die Schulart in der Datenbank erfasst ist.

In dieser Auflistung geht es nur um Bestands-Schulkunden, das sind Schulen mit Umsatz und solche, die in irgendeiner Form bereits Kontakt mit Park Körner hatten. Für alle vorhandenen Adressdaten (vgl. „Schuldaten im weiteren Sinn“) müsste die letzte Zahl mit fünf multipliziert werden.

#### 4.2.3 Auslands-Schulkunden

Die Schulkunden aus dem Ausland sind „Deutsche Schulen“, welche den deutschen Lehrplänen verpflichtet sind. Sie sind über die ganze Welt verteilt und in den meisten Fällen bereits aktiv bzgl. Bestellungen gewesen.

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Auflistung der Schulkunden Ausland gegliedert nach Staaten**

#### 4.2.4 Schuldaten im weiteren Sinn

Es liegen die Adressdaten von weiteren 27.582 Schulen in Deutschland vor, erworben von den statistischen Landesämtern.

### 4.3 Die Einzelkunden (= Lehrkräfte) mit Umsatz

Da bei den Einzelkunden die Fächer der Lehrkräfte bekannt sind, kann auf der Basis dieser Angaben auch ein **Gesamtumsatzpotenzial** der Einzelkunden berechnet werden.

#### 4.3.1 Einzelkunden (= Lehrkräfte) mit Umsatz

	Anzahl	Bisheriger Umsatz aller Lehrkräfte <sup>16</sup>	Umsatzpotential entsprechend der angegebenen Fächer <sup>17</sup>
Lehrkräfte mit Umsatz	26.257	5.035.603,- €	17.875.916,- €

<sup>16</sup> Durch Printmailings mit Premiumadresse sowie E-Mailings wird der Datenbestand aktuell gehalten. Der Gesamtumsatz von Einzelkunden unter Einschluss pensionierter, verstorbener und ehemaliger Lehrkräfte ist deutlich höher.

<sup>17</sup> Unter Umständen werden bei der Anmeldung nicht alle Fächer angegeben.

#### 4.3.2 Einzelkunden (= Lehrkräfte) gesamt (= mit und ohne Umsatz)

	Anzahl	Umsatzpotential entsprechend der angegebenen Fächer <sup>18</sup>
<b>Lehrkräfte gesamt Umsatzpotenzial I (= Titelauswahl<sup>19</sup>) entsprechend angegebener Fächer</b>	49.305	34.990.226,- €
<b>Lehrkräfte gesamt Umsatzpotenzial II (alle Titel) entsprechend angegebener Fächer</b>	49.305	86.513.796,- €

Es gibt in Deutschland etwa 800.000 Lehrkräfte, der Gesamtmarkt für die von Park Körner bereits erstellten Lernmittel kann also um den **Faktor 16 höher** eingeschätzt werden als die zuletzt genannte Zahl. Dies ist vor allem deswegen interessant, weil das Volumen des Schulbuchmarktes im Allgemeinen als „klein“ oder „übersichtlich“ geschätzt wird. Dem ist keineswegs, insbesondere wenn man die Gesamtzahl der Lehrkräfte bedenkt.

## 5 Das Marketing

### 5.1 Technisch aktuell und ausgereift: Die Website <https://www.park-koerner.de>

Die Homepage wurde 2020/21 sowie 2023ff. völlig neu erstellt. Im Einzelnen zeichnet sich diese aus durch:

- **responsives aktuelles Design** (für Mobile, Tablet und PC) auf Basis von Google Material Design-Bibliotheken
- **SEO-Optimierung**
- zentrale **eigene Datenbank mit Back-Office-Integration** (Schaufenster, Bestellung und automatisierte Rechnung, digitaler Vertrieb), JSON-Schnittstelle Richtung „One-Page“-Webseite
- Zugriff auf digitale **Produkte über Kundenaccounts** (Download) und mit Angabe der erworbenen und der aktuellen Versionsnummer

<sup>18</sup> Unter Umständen werden bei der Anmeldung nicht alle Fächer angegeben.

<sup>19</sup> Die Titelauswahl umfasst besonders gefragte Titel.

- **kundenspezifische Angebote** (berücksichtigen Bestellungen und Fächer/Bundesland), Katalogindividualisierung
- **Administration über Webseite, Kundenzugang zu Stammdaten über Webseite**
- konsequente **Produktstruktur aufgeteilt nach Bundesländern, Schularten, Fächern, Lehrplänen und Jahrgängen**
- Plattform: **Windows Server 2019, Apache 24, Tomcat 9, MariaDB 10.5, JDK 15**
- programmiert in **JAVA, JS, JSON, HTML5**

Die im Laufe der Jahre gesammelten Daten des von der Park Körner GmbH eingesetzten kommerziellen Tools Etracker zur Website-Analyse sind objektiv. Ebenfalls nutzt die Website den Google Tracking Code.

#### Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Die Tracking-Daten

## 5.2 Für die Vermarktung unerlässlich: Customer-Relationship-Management-Software in individueller Programmierung

Der Park Körner Verlag hat die zunehmende **Digitalisierung immer zur Individualisierung der Vermarktung** genutzt. Dazu ist eine individuelle CRM-Software unerlässlich und wegen der Spezifität des Produkts auch nicht von der Stange zu kaufen, sondern muss individuell programmiert werden.

Bevor an den **individuellen Angeboten** und den **individuellen E-Mailings** zwei konkrete Beispiele gezeigt werden, sei der Begriff „individuell“ in diesem Kontext definiert:

**Individuelle Vermarktung** heißt bei Park Körner die Einbeziehung der Datenbankdaten des Kunden bzgl.

- der **jeweiligen Fächer** der Lehrkraft oder der Schule (ohne Fächerangabe keine Registrierung),
- der **bisherigen Bestellungen**,
- der **Schulart**,
- des **Bundeslandes**.

Die zielgenaue Kundenansprache anhand der genannten Merkmale vermeidet Fehlallokationen des Werbebudgets. Die Differenzierung bei Park Körner ist auf hohem Niveau und auf dem Schulbuchmarkt bzgl. rein digitaler Lernmittel einzigartig.

### 5.2.1 Individualisierungs-Beispiel 1: Gedruckte Angebote als Printmailing

Seit Bestehen der Firma haben sich **individuelle Angebote** in gedruckter Form bewährt, welche mit der CRM-Software PKMEN nach – wie oben ausgeführt – folgenden Kriterien erstellt werden:

- Es wird auf die **Fächer des Kunden** Bezug genommen
- Es wird die **bisherige Bestellstruktur** beachtet:

- Mögliche Paketanrechnungen werden berechnet.
- Das Modul „Updates“ listet alle **möglichen Updates** mit dem Versionsnummernsprung und den evtl. anfallenden Kosten auf.
- Das Modul „gekaufte Artikel“ erinnert den Kunden an alle **bisher erworbenen Titel** und benennt den Status derselben (eingestellt etc.).
- Das Modul „Digitale Schulbücher“ **individualisiert** das Angebot **bzgl. der lehrplansortierten Titel** und damit hinsichtlich Schulart und Bundesland.

In der Anlage

#### [\*\*Anlage \(Online-Link zur PDF-Datei\): Formulierungsbeispiel für Angebote\*\*](#)

finden sich drei derartige Beispiele. Die Mindestanzahl für die Dialogpost beträgt derzeit 5000.

#### **5.2.2 Individualisierungs-Beispiel 2: E-Mail-Marketing**

Ebenfalls mit der CRM-Software PKMEN wird ein komplexes E-Mail-Marketing ermöglicht, das auch hier datenbanktechnisch an den bisherigen Bestellungen und den vom Kunden angegebenen bzw. bei Schulen aus der Schulart erschlossenen Fächern in hohem Maße individualisiert erstellt wird. Dabei stehen u. a. folgende Module<sup>20</sup> zur Verfügung:

- Modul DS-NEU: Auflistung aller die Schulart, das Bundesland und das Fach des Kunden betreffenden lehrplansortierten Titel
- Modul WERBUNG: Auflistung aller das Fach des Kunden betreffenden themensortierten Titel
- Modul UPDATES: Auflistung aller möglichen Updates
- Modul GEKAUFT+WERBUNG: fachweise(!) Auflistung aller erworbenen und als empfohlen markierten Titel – insbesondere für Schulen geeignet, da nach Fachschaften sortiert
- Modul ANGEBOT-PAKETE: Anrechnungen auf Pakete bis zu 50 % des Paketpreises, so dass die Ermäßigung trotz Einzelanschaffung(en) gewahrt wird

Hervorzuheben ist hier die Individualität des E-Mail-Beispiels: Es wird **das bereits erworbene Produkt genauso aufgezählt wie mögliche Ergänzungen!**

#### [\*\*Anlage \(Online-Link zur PDF-Datei\): E-Mail-Marketing mit Modul GEKAUFT+WERBUNG\*\*](#)

---

<sup>20</sup> Module in diesem Zusammenhang sind in das E-Mail einbaubare Parameter, welche dann entsprechend den individuellen, kundenbezogenen Datenbank-Einträgen die Titel mit individualisierbarem Hinführungstext auflisten.

### 5.2.3 Die CRM-Individualsoftware PKMEN im Überblick

Die gesamte Kundenabwicklung geschieht über eine individuelle CRM-Software. Diese ermöglicht:

- Kundenverwaltung
  - Neueingabe, Löschen, Modifizieren
  - Filtern
  - Bezüge zwischen Schul- und Einzelkunden erstellen
  - Fächerverwaltung von Schulen und Kunden
  - individuelle Umsatzübersichten
  - individuelle Angebotserstellungen aus der bisherigen Bestellstruktur
- Werbemaßnahmen unter Einbeziehung der spezifischen Kundendaten für
  - E-Mailings
  - Printmailings
  - Angebot-Printmailings
- Bestellabwicklung mit
  - Individueller Medienerstellung entsprechend der Bestellung für
    - USB-Sticks
    - CDs
  - Fakturierung
  - Mahnwesen
  - Stornierungen und Re-Stornierungen
- Angebotserstellungen
- Auswertungen
- Verwaltung von Besuchsterminen
- Datenexport für Offline-Rechner
- Userfilter für Außendienstler
- Artikelverwaltung
- Gutscheinverwaltung inkl. Eingabemöglichkeit bei Bestellungen
- Kontaktdaten zum Programmierer für Verhandlung über die Rahmenbedingungen einer evtl. erfolgenden Zusammenarbeit
- Einführung in PKMEN anhand von Schulungsvideos (inkl. Fakturierung, Mahnwesen etc.)

### 5.2.4 Individualsoftware zur Reduzierung der Komplexität

Die Diversifizierung der Lernmittel nach Bundesland, Schulart und Jahrgangsstufe (vgl. oben die Lehrplansortierung) ist für den Kunden punktgenauer Service, für den Verlag jedoch ein **von außen betrachtet komplexer Vorgang**. Mit der entsprechenden Individualsoftware löst sich diese Komplexität jedoch auf. So erledigt die **Individualsoftware Update.jar in einem Durchgang in wenigen Minuten** folgende Arbeitsschritte:

Nach Angabe der Artikelnummern der upgedateten **Themenmodule**:

- **Erfassen aller** vom Update betroffenen einzelnen Dateien in den **lehrplansortierten Titeln**
- **Kopieren der einzelnen Dateien** von den themensortierten Titeln in die lehrplansortierten Titel nach
  - **Auflistung** aller Kopiervorgänge in einer Html-Datei
  - **Sicherheitsabfrage**, ob der Kopiervorgang gestartet werden kann
- **Eintrag der Update-Informationen**<sup>21</sup> in die Tabelle updates\_info für alle betroffenen Artikel (d. h. sowohl für die Themenmodule als auch die lehrplansortierten Titel) für
  - eine einmalig vorzugebende **Beschreibung**
  - den **Updatepreis** (optional)
  - die **Art des Updates** (optional)

Wird beispielsweise das **Themenmodul Elektrik I: Grundsätzliches, Wirkungen, Ladungsformen** (Artikelnummer 3320) upgedatet, so **betrifft dies 30 lehrplansortierte Titel**.

Das Update in die lehrplansortierten Titel einzuspielen und für die Kunden zu dokumentieren, dauert mithilfe der Individualsoftware **weniger als drei Minuten**.

Dies ist nur ein Beispiel für die **komplexreduzierende Individualsoftware** des Bildungsverlages Park Körner. Insgesamt gibt es knapp zehn derartige Programme.

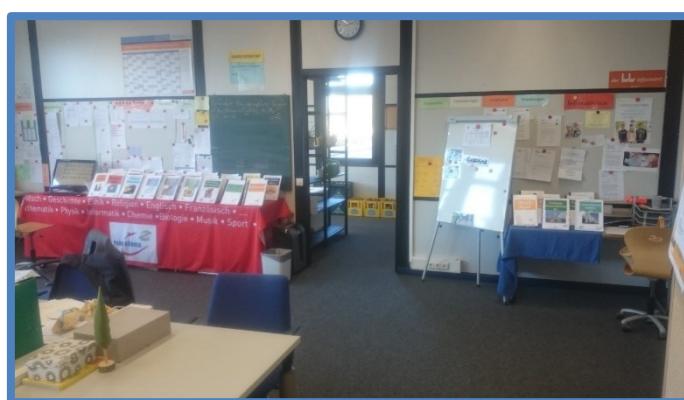
### 5.3 Außendienst

Für Außendienstmitarbeiter stehen mehrere Stände und Computer zum sofortigen Einsatz „vor Ort“ an den Schulen zur Verfügung. Der Auftritt ist markant, was umsatzfördernd ist. Einige Beispiele:



<sup>21</sup> Diese Informationen stehen dann sofort in den Kundenaccounts zur Verfügung, wo der Kunde seine aktuelle Versionsnummer und die zur Verfügung stehenden Updates aufgelistet bekommt.

Interaktiv und  
veränderbar!



Interaktiv und  
veränderbar!



Dazu gehören:

- **Schulungsunterlagen:**
  - 000\_Schulungsunterlagen\_0 – Die Ansprache der Lehrkräfte
  - 000\_Schulungsunterlagen\_I – Der Verkauf
  - 000\_Schulungsunterlagen\_II – Produktkenntnisse
  - 000\_Schulungsunterlagen\_III – Verwaltung
  - 000\_Schulungsunterlagen\_IV – PKMEN
  - 000\_Schulungsunterlagen\_V – Vertiefung
- **Prüfungsunterlagen für künftige Vertriebsmitarbeiter:**
  - Prüfung I zu Schulungsunterlagen I und II mit Erwartungshorizont
  - Prüfung II zu Schulungsunterlagen III und IV mit Erwartungshorizont
  - Prüfung III zur Produktkenntnis mit Erwartungshorizont
- **Schulungs- und Prüfungsordnung**
- **Schulungsvideos für den Außendienst**

## 5.4 Messen

Die momentan bzgl. Messen schwierige Situation darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass diese ein wichtiger Absatzkanal bleiben werden. Der Bildungsverlag Park Körner eignet daher einen Octanorm-Messestand mit allem Zubehör. Dieser kommt dem emotionalen Befinden der Kundschaft Lehrkräfte entgegen, welche modern gehaltenen Messeständen eher skeptisch gegenüberstehen. Bewährt hat sich vielmehr ein Messestand wie hier:



## 5.5 Amazon, Google Shopping, Google Ads etc.

Die Stammkundschaft wurde von der Park Körner GmbH vor der Existenz von Google und Co. in den 90iger Jahren auf- und sukzessive ausgebaut. Diese sukzessive mit den Vermarktungsinstrumenten der GmbH wachsende Stammkundschaft wird gepflegt, vor allem durch Produktweiterentwicklungen und -aktualisierungen. Darauf verweisen die vielen Direkteinstiege in park-koerner.de (vgl. [Anlage Trackingdaten der Website](#)).

Daher sind bei Amazon nur 155 Titel gelistet, Google Shopping und Google Ads werden ausschließlich zum Schuljahresanfang genutzt. Bezuglich des Marketings ist hier noch deutlich Luft nach oben.

# 6 Die Mitarbeiter

## 6.1 Vorbemerkung

Die Park Körner GmbH arbeitet **grundsätzlich nur mit langjährigen** Mitarbeitern zusammen, die zudem **nur bei Bedarf auf Rechnung** tätig werden oder **die Arbeitszeit den Erfordernissen anpassen**. Dabei wird auch darauf geachtet, dass die freien Mitarbeiter entweder in einer Festanstellung tätig sind oder mehrere Auftraggeber haben, damit sozialversicherungsrechtlich nichts zu beanstanden ist. Die üblichen im Vierjahresrhythmus erfolgenden **Prüfungen der DRV** wurden **alle ohne irgendeine Beanstandung** durchgeführt.

## 6.2 Lektorat

Die langjährige **Lektorin und Autorin** arbeitet seit 15 Jahren auf Rechnung für erteilte Aufträge für die Park Körner GmbH und gewährleistet höchste Qualität und Kontinuität. Ihr Status ist frei von Scheinselbstständigkeit, da sie konstant mehrere weitere Auftraggeber hat.

## 6.3 CRM-Programmierer

Im Bildungsverlag Park Körner dominiert Individualsoftware, welche auf der Ebene von allem, was mit Customer-Relationship-Management zu tun hat, der langjährige **Diplommathematiker** Herr S. auf höchstem Niveau erstellt. Die Tätigkeit erfolgt in Abstimmung mit dem Arbeitgeber seiner Festanstellung auf Rechnung.

## 6.4 Website-Informatiker

Die Website wurde und wird von dem **Informatiker**, Herrn B., erstellt und weiterentwickelt, ebenfalls auf höchstem Niveau. Herr B. arbeitet seit 1991 mit Park Körner zusammen.

## 6.5 Innendienst

Der Innendienst wird umfassend von Frau K. erledigt. Frau K. ist in fester (Teilzeit-)Anstellung seit September 1999 bei Park Körner tätig und zeichnet sich neben dem hohen Niveau ihrer Arbeit durch Verlässlichkeit und Flexibilität aus.

Frau K. ist für den gesamten Innendienstbereich zuständig: Bestellabwicklung mit Erstellung der Zugangsboxen bei Schullizenzen-Bestellungen, Abwicklung von Einzelkundenbestellungen, Postauflieferung, Fakturierung und Mahnwesen etc.

## 6.6 Autoren

Park Körner hat einen Stamm von Autoren, die gegen Pauschalvergütung auf Rechnung gewünschte Projekte erstellen und die Vertriebsrechte zeitlich unbefristet auf die Park Körner GmbH übertragen.

# 7 Weitere Qualitätsmerkmale der Park Körner GmbH

## 7.1 Umsatzsteuer

Ab dem 18.12.2019 wurde der **Umsatzsteuersatz** für eBooks und vergleichbare digitale Werke **von 19 % auf 7 %** gesenkt. Dies ist eine weitere erhebliche finanzielle Erleichterung, da der bei der Firma verbleibende Umsatzanteil durch das Fehlen von Rohstoff- und (weitgehend) Autorenkosten ohnehin hoch ist.

## 7.2 Mitgliedschaft im VBM (ehemals VdS = Verband der Schulbuchverlage)

Für eine Mitgliedschaft in diesem Verband bedarf es – neben einer einmaligen Aufnahmegebühr von mehreren tausend Euro – einer Reihe von Voraussetzungen, (Schwerpunkt Werke zu Bildungszwecken, entgeltlicher Vertrieb an Schulen oder Hochschulen etc.), die ein externer Marktteilnehmer nicht erbringen kann. Als Mitglied jedoch wird man sehr umfassend über den Bildungsmarkt und seine Entwicklungen informiert (neue Lehrpläne, Kongresse und Lehrertage, Budgets auf Länder- und Bundesebene wie z. B. im Rahmen des Digitalpakts usw. usf.).

Die Park Körner GmbH ist Mitglied in diesem Verband.

## 7.3 Mitgliedschaft im Deutschen Börsenverein

### 7.3.1 Listung im VLB

Listung der Titel im VLB ist möglich, hat sich für Digitales jedoch als wenig zielführend erwiesen.

### 7.3.2 Verlagsnummer vierstellig

Die vierstellige Verlagsnummer 8285 deutet auf eine langjährige Marktpräsenz und Zugehörigkeit beim Deutschen Börsenverein.

## 7.4 Gutachten mit hervorragenden Bewertungen

Unter <https://www.park-koerner.de/Gutachten.html> sind ausschnitthaft die Ergebnisse einiger Gutachten der dem bayerischen ISB untergeordneten Gutachterstelle i-CD-ROM aufgelistet. Gutachten in voller Länge stehen zur Verfügung (vgl. Anlage).

Interessant in diesem Zusammenhang: die Bewertungen von Park Körner waren fast durchgehend besser als die digitalen Produkte der Konzerne Klett, Cornelsen und Westermann.

Leider werden diese Gutachten – wohl aus Kostengründen – seit mehreren Jahren nicht mehr erstellt. Dass sie älteren Datums sind, stört die Lehrkräfte jedoch nicht, denn eine einmal bewiesene Fach- und Pädagogikkompetenz wird in die Gegenwart fortgeschrieben. Derartige Treue und Verbundenheit ist auch hier Merkmal des Schulbuchmarktes.

**Anlage (Online-Link zur PDF-Datei): Gutachten des Staatsinstituts**

## 7.5 Mitgliedschaft Ausgleichsvereinigung Verlage e.V.

Die Park Körner GmbH ist seit vielen Jahren Mitglied in der Ausgleichsvereinigung Verlage e.V. Diese Mitgliedschaft reduziert die vom Gesetzgeber alle vier Jahre vorgesehene Prüfung der Deutschen Rentenversicherung (DRV) von mehreren Tagen auf wenige Stunden, da alle Prüfvorgänge bzgl. der Kästlersozialkasse, welche einen erheblichen Teil der Prüfung ausmachen, entfallen.

## 7.6 Hohe Kundenloyalität und Kundentreue

### 7.6.1 Einzelkunden: Beamte

Der Umgangston ist immer höflich, meist mit kollegialen Untertönen und in vielen Fällen herzlich. Als eingeführter Schulbuchverlag „gehört man dazu“.

Die Zahlungsmoral von im öffentlichen Dienst Beschäftigten ist als sehr hoch bekannt, was umso mehr von Beamten gesagt werden kann. Nur ca. 3 Promille aller Rechnungen gehen an

den Inkassodienst, die Zahlung erfolgt danach praktisch ausnahmslos unmittelbar, d. h., der Vorgang wurde kundenseitig in der Regel einfach vergessen.

### 7.6.2 Schulkunden: Juristische Personen der öffentlichen Hand

Der Gesetzgeber unterscheidet beim Rücktrittsrecht bzgl. sogenannter „Haustürgeschäfte“ (= Präsentation im Außendienst) zwischen natürlichen und **juristischen Personen**. Letztere haben **kein Rücktrittsrecht**, d. h., eine einmal vom Außendienst abgeschlossene Bestellung kann nicht widerrufen werden. Da Schullizenzen-Bestellungen den Hauptteil des Umsatzes ausmachen, trägt dies erheblich zur Umsatzstabilität bei.

Die Zahlungsmoral der Aufwandsträger ist hervorragend, da es sich um bereits vergebene Haushaltstitel handelt, deren Ausgabe nach Zuteilung wünschenswert ist, um Rückläufe zu vermeiden und dadurch von der übergeordneten Stelle nicht im kommenden Jahr geringere Zuteilungen zu erhalten.

## 7.7 Die IT-Infrastruktur

### 7.7.1 Virtueller Server für die Website

Die Website wurde 2021 auf die aktuelle (und damit sicherste) Windows Server 2019-Version umgestellt.

### 7.7.2 Netzwerk- und Datenbankanbindung

In der Firma besteht ein Netzwerk mit einem Dedicated Server mit Windows und fünf Arbeitsstationen.

## 7.8 Dauerhafte Übertragung der Autorenrechte auf den Verlag durch Pauschalvergütung

Nach §32 Ziff. 2 UrhG wird die Tätigkeit von Autoren pauschal vergütet, da nur auf diese Art gewährleistet ist, dass die Autorentätigkeit auch für den Verlag das gewünschte Ergebnis zeigt. Park Körner verlegt ausschließlich punktgenau im Rahmen eines detaillierten Pflichtenheftes oder einer Auflistung zu bearbeitende Lernziele und zahlt dafür durchschnittlich ca. 2000,- €. Hinzu kommen nochmals Lektorierungskosten in Höhe von ca. 500,- €. Dadurch entfallen bis auf wenige hundert Euro die jährlich immer wieder neu zu zahlenden anteiligen Autorenanteile. Diese würden 10 % des Umsatzes betragen<sup>22</sup>. Der derzeitige Anteil an Autorenhonoraren beträgt weniger als 0,5 % des Umsatzes.

Jederzeit einsehbar ist:

- **Anleitung „Mitarbeit von Autoren“**

---

<sup>22</sup> Derartige Anteile unter 10 % zu drücken ist nach der neueren Rechtsprechung nicht zu empfehlen, auch dann nicht, wenn es vertraglich vereinbart wurde.

- Anleitung „Die Lektorierungsarbeiten“

## 8 Beurteilung der Zukunftsfähigkeit der Park Körner GmbH

Spätestens durch das Homeschooling seit März 2020 wird innerhalb der Schulen und bei den Aufwandsträgern der Bedarf und die Notwendigkeit von lehrplanbezogenen digitalen Lernmitteln einschränkungslos anerkannt.<sup>23</sup> Dazu kommen folgende Entwicklungen:

- **Entwicklungsdefizit:** Deutschland ist im internationalen Vergleich im Hinblick auf die Digitalisierung in den unteren Rängen<sup>24</sup>. Die Politik wird hier künftig – natürlich auch über die Zur-Verfügung-Stellung von Geldern – massiv Einfluss nehmen.
- **Wettbewerber sind Print-Verlage:** Die Bildungskonzerne Klett, Cornelsen und Westermann kommen aus dem Bereich des Schulbuches und sind diesem verpflichtet. Entwicklungen im Digitalen werden – wenn überhaupt – nur zögernd aufgenommen und als Add-on zum gedruckten Schulbuch erstellt. Das gibt einem ausschließlich auf digitale Lernmittel orientierten Verlag wie dem Bildungsverlag Park Körner Wettbewerbsvorteile.
- **Lizenzmodelle sind am Entstehen:** Es gibt für die digitale Nutzung von Lernmitteln noch keine bundes- oder auch nur landesweite Regelung für Lizenzen. Allerdings werden auf verschiedenen Ebenen Modelle bzgl. Single-Sign-On, Pseudonymisierung etc. entwickelt. Die rechtzeitige Kenntnis und Teilnahme z. B. über die Mitgliedschaft im VBM erlaubt eine Modifizierung des bisher bestehenden Lizenzmodells mit der Möglichkeit, mittelfristig größere Umsätze über zeitliche Begrenzung, Schülerzahl etc. zu generieren.
- **Entwicklung hin zur Digitalisierung:** Den Entwicklungen in der Arbeitswelt und der Gesellschaft kann sich die Schule nicht entziehen. Insofern deckt der Bildungsverlag Park Körner zwei der drei als allgemein zukunftsträchtig anerkannten Wirtschaftsbereiche ab (nämlich Bildung und Digitalisierung).

## 9 Weitere Informationen / Kontakt

Park Körner Verlag GmbH

Thomas Kussmaul

Sendlinger Str. 25

80331 München

---

<sup>23</sup> Dies ändert nichts daran, dass die Entscheidung über die eingesetzten Lernmittel ausschließlich in der Hand der Lehrkräfte liegt. Weder die Schulleitung noch die Aufwandsträger und schon gar nicht Ministerien haben einen von der Entscheidung der Lehrkräfte der Schule unabhängigen Etat zur Anschaffung von digitalen Lernmitteln.

<sup>24</sup> In Dänemark und Holland finanziert der Staat seit einigen Jahren nur noch digitale Lernmittel.

Interaktiv und  
veränderbar!



E-Mail: [info@park-koerner.de](mailto:info@park-koerner.de)

Telefon: 089/ 260 20 43 0

Fax: 089/ 260 20 43 4