

26.02.2024 - 16:17 Uhr

## BookBeat Gruppe wächst international um 28 Prozent auf 100 Mio. EUR Umsatz und 900.000 Nutzer\*innen



Berlin (ots) -

Der Umsatz des Streamingdienstes BookBeat und die Zahl der zahlenden Nutzer\*innen stiegen international im Jahr 2023 um 28 Prozent. Der Gesamtumsatz im Jahr 2023 belief sich auf 1,122 Milliarden SEK (877 Millionen SEK im Jahr 2022), umgerechnet ca. 100 Millionen EUR. Mehr als 70 Prozent des Umsatzes stammten aus internationalen Märkten. Die Zahl der zahlenden Nutzer\*innen stieg 2023 um 200.000 auf 915.000 am Jahresende (715.000 im Jahr 2022). Im vierten Quartal verzeichnete BookBeat zudem ein positives EBITA-Ergebnis.

"Das Überschreiten der Milliardengrenze (in schwedischen Kronen) ist ein unglaublicher Meilenstein für BookBeat. Es fühlt sich fast etwas unwirklich an, dass der Dienst, mit dessen Aufbau wir vor acht Jahren begonnen haben, nun ein selbstverständlicher Teil des Alltags von über 900.000 Menschen in unseren europäischen Märkten geworden ist! Gleichzeitig mit der Umsatzsteigerung um 28 Prozent im Jahr 2023 haben wir im vierten Quartal ein positives Ergebnis erzielt. Ich bin sehr stolz auf das Team, das dies geschafft hat. Wir konnten im Jahr 2023 zeigen, dass wir nicht nur wachsen können, sondern auch den Spagat schaffen, dies auf profitable und ökonomisch nachhaltige Weise zu tun", sagt Niclas Sandin, CEO der BookBeat Gruppe.

Die größte Gruppe der neuen Nutzer\*innen im Jahr 2023 war zwischen 25 und 34 Jahre alt. Auf Jahresbasis zahlte jede\*r BookBeat-Nutzer\*in im Durchschnitt mehr als 1.500 SEK (umgerechnet ca. 135 EUR) für den Streamingdienst (inkl. Mehrwertsteuer). Von diesen Einnahmen ging der Großteil an die Verlage und Autor\*innen zurück. Seit der breiten Einführung von BookBeat im Jahr 2016 bis Ende 2023 wurden 2,65 Milliarden SEK (umgerechnet mehr als 235 Millionen EUR) an die internationalen Verlagspartner ausgezahlt.

"Indem wir es so einfach und komfortabel machen, Bücher zu entdecken und zu hören, tragen wir zum Wachstum des gesamten Buchmarkts bei. Ein gutes Beispiel dafür ist, dass es uns besonders gut gelungen ist, Menschen um die 30 dazu zu bewegen, über BookBeat Hörbücher für durchschnittlich über 1.500 SEK pro Jahr zu kaufen. Das hat dazu geführt, dass wir seit dem Start 2,65 Milliarden schwedische Kronen an die Verlage und Autor\*innen ausgezahlt haben, die die Bücher geschaffen haben, von denen unsere Nutzer\*innen nicht genug bekommen können", ergänzt Niclas Sandin.

Das Ziel von BookBeat für 2024 ist es, weiterhin um mehr als 20 Prozent zu wachsen, die Marke von einer Million zahlender Nutzer\*innen zu überschreiten und ein positives EBITA-Ergebnis für das gesamte Jahr zu erzielen. Der Beginn des Jahres 2024 zeigt eine anhaltend starke Entwicklung: Im Januar erreichte BookBeat die höchste Anzahl an Neukund\*innen seit Beginn. Dies spiegelt sich auch im Umsatz wider, der im Januar über die ganze Gruppe hinweg um 25 Prozent im Vergleich zum gleichen Vorjahresmonat gestiegen ist.

"Wir haben ein Momentum geschaffen, auf das wir aufbauen werden. In etablierten Märkten wie Schweden, Deutschland oder Finnland sehen wir weiterhin ein großes Potenzial, neue Hörer\*innen zu gewinnen, die bisher noch keine Hörbücher ausprobiert haben. Der DACH-Markt bleibt dabei weiterhin einer unserer Key Driver für unser Wachstum, so, wie er es auch 2023 schon war. Wir haben auch hohe Erwartungen für unsere Wachstumsmärkte Norwegen, die Niederlande und Polen im Jahr 2024", sagt Niclas Sandin.

Pressekontakt:

Kathrin Rüstig

Geschäftsführerin

BookBeat GmbH

kathrin.ruestig@bookbeat.com

Medieninhalte



*BookBeat: Hörbücher begleiten durch den Alltag / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/133196](http://www.presseportal.de/nr/133196) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100070847/100916349> abgerufen werden.