FUTURUM Vertriebspreis

12 Die Shortlist verspricht Spannung

15 Eine Branche zeigt ihre Stärke
„Der FUTURUM Vertriebspreis ist uns wichtig“: Warum Unternehmen aus der Verlags- und Vertriebsbranche sich für den Award engagieren.

Zeitschriften

18 Weitere Einbrüche vor allem im Einzelverkauf
Im vierten Quartal haben viele große Zeitschriften nochmals mitunter große Verluste zu verkraften. Positive Entwicklungen sind bei neuen Magazinen zu beobachten.

23 Mehrverkauf im Pressehandel
Mit einem veränderten Heftkonzept und flankierenden Vertriebsmaßnahmen konnte Computer Bild im vierten Quartal 2012 die Einzelverkaufsauflage steigern.

24 Wider den Pessimismus
Tobias Mai, Geschäftsführer Strategische Vertriebssteuerung bei der Burda GmbH, über die Chancen und Potenziale des Zeitschriftenmarktes.

28 Medienhäuser können vom Versandhandel lernen
Ein Gespräch zwischen Martin Groß-Albenhausen und Philipp Woermann auf der DPV Jahrestagung Ende November 2012 zeigte auf, wie die Verlagsbranche von den Erfahrungen der Versender profitieren kann.

Zeitungen

32 Abo-Umsätze legen weiter zu

34 „Die Zeitung macht schlau!“
Mit einer großen Verkaufsförderungskampagne rücken Presse-Einzelhandel und Grossisten in Norddeutschland die Tageszeitungen in den Blickpunkt der Kunden.

36 IVW/IV 2012: Überregionale Qualitätszeitungen schwächeln am Kiosk

Logistik · Technik · Service

38 Was digitale Nutzer erwarten
Auch digitale Verlagsprodukte sind erklärungsbedürftig. Was erwarten die Nutzer vom Kundenservice? Drei Medienunternehmen geben Auskunft.

Bücher & Non-Press

42 Sudoku und kein Ende
Eine enorme Titelfülle und ein generell rückläufiger Markt: Davon lassen sich viele Rätsel-Verlage nicht abschrecken und starten immer wieder neue Titel.

46 Koppelkäufe und Konversionen
Mit einer grundüberholten Internetpräsenz und neuen Social Media-Aktivitäten will der CORA Verlag seine Marke(n) stärken und das Online-Geschäft ankurbeln.

48 Zwischen Pflicht und Kür
Der Großhändler Libri bietet dem Buchhandel Regalbewirtschaftung für verschiedene Warengruppen an.

12

Die Shortlist verspricht Spannung

Engagement und Kreativität für den Vertrieb. VDZ Akademie und dnv-der neue vertrieb verleihen den FUTURUM Vertriebspreis am 5. Februar bereits zum vierten Mal.

©ferkelraggae –Fotolia

32

Abo-Umsätze legen weiter zu

Mehr als eine Milliarde Euro haben die überregionalen Tageszeitungen im vergangenen Jahr an Vertriebserlösen erwirtschaftet. Die Zugewinne bei den Abonnements spiegeln erfolgreich durchgesetzte Preiserhöhungen wider.

Handel

56 Bahnhofsbuchhandel
58 Presse-Grosso
62 BMD/AGA
64 Lesezirkel

Rubriken

4 News
10 Cover des Monats
52 Jobs & Careers
66 Service/Impressum
67 Vorschau

Titelfoto: Meike Wellhöner