



SCHWERPUNKT

Fachpresse

- 20** **Fachpresse investiert in digitale Medien**
Fachpresse-Statistik 2018: Digitale Angebote mausern sich zu einem wichtigen Erlösmodell
- 30** **Clubmodell als langfristige Lösung**
Vulkan-Verlag erweitert sein Printangebot um das Abo-Modell „Prozesswärme – Der Technologie-Club“
- 52** **Die Fachmedienwelt ist on the move**
Interview mit Dr. Klaus Krammer, Vorstand Krammer Verlag und ehrenamtlicher Sprecher vom Verein Deutsche Fachpresse

Beilagenhinweis

Diese DNV-Ausgabe enthält die Beilagen DNV Lesezirkel und DNV BV Abonnement. Wir bitten um Beachtung.

52

FACHPRESSE

Die Fachmedienwelt ist on the move

Dr. Klaus Krammer, Vorstand des Krammer Verlags in Düsseldorf und ehrenamtlicher Sprecher des Vereins Deutsche Fachpresse mit Sitz in Berlin über die Entwicklung der Fachmedienwelt und Themen, die aktuell im Fokus stehen

BRIEFING

- 6** **Digitalkongress der Zeitungverleger 2019 mit neuem Konzept**
Interview mit Holger Kansky, Leiter Digitales beim BDZV
- 7** **Pressegroßhandlungen gründen neuen Verband**
- 9** **Beate Becker-Stahl feierlich verabschiedet**

MARKTANALYSE

- 10** **Abo-Business von Netflix und Co. lernen**
Eine Marktanalyse der Video- und Musikstreaming-, Hörbuch und Gaming-Industrie
- 18** **Strategiefaktor Paid Content**
Digitale Bezahlmodelle für Nachrichtengebote gewinnen weiter an Relevanz
- 20** **Fachpresse investiert in digitale Medien**
- 22** **Lichtblick E-Paper**
Die IVW-Zahlen für I/2019 zeigen für alle Gattungen ähnliche Trends: Gesamtverkauf schrumpft, positiv entwickelt sich nur der E-Paper-Verkauf
- 24** **Säule des Vertriebs**
Programmzeitschriften behaupten ihre Stellung als eine der zentralen Säulen des Pressevertriebsmarktes unter den Publikumszeitschriften
- 27** **Neue Freiheiten**
Die Richtlinienänderung der IVW für E-Paper-Ausgaben bietet den Verlagen neuen Spielraum

10

CONTENT-ABONNEMENT

Abo-Business von Netflix und Co. lernen

Abonnements und Flatrates gewinnen nicht nur in der Verlagsbranche an Bedeutung. Viele andere Inhalte-getriebene Märkte setzen auf langfristige Kundenbeziehungen – und sind damit sehr erfolgreich.

CONTENT

- 30** **Clubmodell als langfristige Lösung**
- 32** **Verrückt, dieses Titelbild**
Das Cover des Monats April 2019 stellt *Brand Eins*

DISTRIBUTION

- 36** **Das Beste aus vieren**
Mit der Fusion von Keppel, Leverdy, PMG und Schmitz zu Qtrado entsteht Deutschlands umsatzstärkstes Pressegroßhandelsunternehmen
- 42** **Gute Regalgestaltung für mehr Umsatz**
Der Presse-Vertrieb Mecklenburg West wirkt mit einem eigenen Regalkonzept dem rückläufigen Presseumsatz entgegen
- 44** **Innovationslabor im Nordwesten**
Jan Fitzner, Geschäftsführer NWZ Mediengruppe, über Chancen im Briefmarkt und Herausforderungen in der Verlagslogistik
- 48** **Frisch aufgeräumt**
VDZ und Presse-Grosso haben die Objektgruppenstruktur des Pressesortiments überarbeitet

STRATEGIE

- 52** **Die Fachmedienwelt ist on the move**



- 58** **Journalismus darf nicht kostenlos sein**
Die Schwäbische Zeitung verfolgt eine neue Paid-Content-Strategie. Yannick Dillinger, stellvertretender Chefredakteur und Leiter Digitales, erklärt das Konzept

KARRIERE

- 62** **Personalien**

VERBANDSRUBRIKEN

- 68** **Bahnhofsbuchhandel**
- 72** **Lesezirkel**
- 74** **Presse-Grosso**

EVENTS

- 76** **VDBB-Jahrestagung 2019**
Am 10. und 11. April tagte der Verband Deutscher Bahnhofsbuchhändler (VDBB) in Berlin
- 80** **Gedankenaustausch im Stil der Goldenen Zwanziger**
Der Verband Deutscher Lesezirkel traf sich während eines Bunten Abends zu Konversation und Fachgespräch
- 82** **Service/Tagungen/Messen**
- 83** **Vorschau/Impressum**