



Titelthema **14**

Mut zum Populären

Das Geschäft mit gedruckten Zeitschriften bei der Bauer Media Group zeigt eine bemerkenswert stabile Umsatzentwicklung. Jörg Hausendorf, Mitglied der Konzerngeschäftsleitung (re. im Bild), und Heribert Bertram (li. im Bild), Geschäftsleiter der Bauer Vertriebs KG, über Erfolgsrezepte für Print, die Skepsis gegenüber dem digitalen Verlagsgeschäft und die Erwartungen an das Presse-Grosso.

ZEITSCHRIFTEN

- 14 Mut zum Populären**
Interview mit Jörg Hausendorf, Mitglied der Konzerngeschäftsleitung, und Heribert Bertram, Geschäftsleiter der Bauer Vertriebs KG
- 20 Ergänzung, kein Ersatz**
Die Sparte Bordexemplare und die Zählung von Flatrate-Nutzungen bieten dem E-Paper neue Möglichkeiten
- 24 Familientrends im Blick**
Seit einem Jahr wagen sich Zeitungsverlage mit neuen Titeln ins Segment der Familien-Magazine.

FACHPRESSE

- 28 Durch soziale Medien Abos generieren**
Interview mit Dr. Tobias Fredebeul-Krein und Michael Hoecker aus dem Landwirtschaftsverlag
- 32 Technologie als Innovationstreiber**
Bericht über den Kongress der Deutschen Fachpresse in Frankfurt.

ZEITUNGEN

- 34 Zusammenspiel aus Qualität und Nutzerführung**
Zeit Online-Geschäftsführer Christian Röpke erklärt die ersten Ergebnisse des Zeit-Paid-Content-Modell.
- 38 Mehrverkauf am Sonntag hält an**
Mit einer groß angelegten Gattungsmarketing-Aktion für überregionale Sonntagszeitungen hatte die Süddeutsche Zeitungszentrale im vergangenen Jahr deutliche Mehrverkäufe für die beteiligten Verlage erzielt.
- 42 Zeit ist Geld**
Die *Westdeutsche Zeitung* testet im Digitalen derzeit ein Bezahlmodell der besonderen Art: Abgerechnet wird nicht nach konsumierten Inhalten, sondern nach Zeit.

News

- 6 Studie**
Media Insight Project: Abo-Mechanismen entschlüsselt
- 8 Spiegel startet digitale Tageszeitung**
- 9 Aus „Vorsicht Buch!“ wird „Jetzt ein Buch!“**

28

Durch soziale Medien Abos generieren

Das Fachmagazin *profi* – einer der „Fachmedium des Jahres 2016“-Gewinner – steht kurz davor, die magische Marke von 250.000 Facebook-Fans zu knacken. Im *DNV*-Gespräch erläutern Dr. Tobias Fredebeul-Krein und Michael Hoecker aus dem Landwirtschaftsverlag die Strategie ihres Social-Media-Einsatzes.



Dr. Tobias Fredebeul-Krein,
Leiter Gesamt-Vertriebsmarketing



Michael Höcker,
Senior Online Marketing Manager

LOGISTIK / TECHNIK / SERVICE

46 Wie aus Kontakten Kunden werden

Vertriebs- und Marketingentscheider verschiedener Branchen informieren sich am 21. und 22. Juni auf der Co-Reach 2017 in Nürnberg über erfolgreiche Wege der Kundenansprache in Print, Online und Social Media.

34 Zusammenspiel aus Qualität und Nutzerführung



Als letzte der großen überregionalen Zeitungen hat nun auch Die Zeit ein Paid-Content-Modell gestartet. *Zeit Online*-Geschäftsführer Christian Röpke erklärt, wie die ersten Ergebnisse aussehen und welchen Erlösmix die Wochenzeitung im Digitalen anstrebt.

BÜCHER & NON-PRESS

52 Sommerhoch für Schreibwaren

Mit innovativen und bewährten Schreibwaren wappnet sich die PBS-Branche für den Schulbeginn.

55 Comeback der Schreibgeräte

Welche Trends mit Bunt- und Bleistift wirken sich positiv auf das Umsatzwachstum der PBS-Branche aus? *DNV* hat sich umgehört.

HANDEL

60 Bahnhofsbuchhandel

62 Presse-Grosso

64 Lesezirkel

68 Bundesverband Abonnement

RUBRIKEN

3 Editorial

10 Cover des Monats

57 Jobs & Careers

74 Service / Impressum

75 Vorschau