



## Titelthema **22** bis **38**

### Erfolgsfaktoren des Abonnements

Der kommende 9. VDZ Distribution Summit, 11./12. Oktober in Hamburg, wird sich ganz wesentlich mit Abo-Strategien im digitalen Zeitalter beschäftigen. In unserem Special stellen wir Ihnen einige Referenten und Beiträge vor, um Sie bereits jetzt auf dieses Highlight der Vertriebszene neugierig zu machen.

#### 9. VDZ DISTRIBUTION SUMMIT

- 22 Den Wert der freien Presse mehr nutzen!**  
Alexander von Reibnitz, VDZ, über die Relevanz unabhängig erstellter journalistischer Inhalte.
- 23 Den Kunden im Blick**  
Dr. Holger Bingmann, MELO Group, über traditionsreichen Pressevertrieb und erfolgreiche Diversifikation.
- 24 Trends digitaler Abonnements in Europa**  
Print-Medien im Wettbewerb mit digitalen Angeboten aller Art.
- 26 How To Succeed In The Relationship Economy**  
Xavier van Leeuwe and Matthijs van de Peppel explain how they managed to reach the point where 82 percent of NRC Media's revenue comes from subscribers.

#### News

- 6 Olaf Conrad: „Ich will neue Partnerschaften für Edel knüpfen“**
- 10 InterTabac**  
Verlage, Grossisten und Nationalvertriebe suchen Kundenkontakt
- 12 In schwerer See**  
Das Presse-Grosso kämpft mit großen Herausforderungen. Das spiegelte auch die diesjährige Jahrestagung.

- 28 Still Day One**  
Ulla Strauß, United Kiosk, und Markus Klei, Klambt, über erste Erfahrungen mit dem Amazon Newsstand.
- 30 Dialog ist, wenn man trotzdem lacht**  
Stephan Cammarota und Arno Hoffmann, Kommunikationsagentur RMG Connect über Dialogmarketing.
- 32 Mut zum Abo**  
Gisbert Komlóssy, intan group, über die Zukunft des Abo-Geschäfts.
- 34 Auch Kundenbeziehungen sind Beziehungen**  
Nils Rauterberg, Audible, über Hörspiel-Abonnements und Strategieentwicklung.
- 36 MediaPay – One for all**  
Die Presse-Agentur APA und Medienhäusern in Österreich arbeiten an einem Bezahl-Ökosystem.
- 38 Warum Datenschutz ernst genommen werden muss**  
Fachanwalt Jörg F. Smid über das neue Datenschutzrecht.

#### ZEITSCHRIFTEN

- 40 Absatzsteigerungen bleiben die Ausnahme**  
Top 100: Deutschlands umsatzstärkste Zeitschriften im Abonnement
- 44 Eigene verlegerische Schritte im Ausland sind kein Tabu**  
Sigrun Kaiser, Blue Ocean, über die Erfolgsstory von Kinderzeitschriften entgegen den Trends.
- 48 „Cover müssen stimulieren oder provozieren“**  
Mike Meiré, Gründer der Agentur Meiré und Meiré, erklärt, worauf bei der Cover-Gestaltung zu achten ist.

52

## Über den Wert des Journalismus

Auf dem Stuttgarter Zeitungskongress 2017 zeichneten die Zeitungsverleger um Dr. Mathias Döpfner ein ambivalentes Bild von ihrer Branche. Während Politik und Wirtschaft die Bedeutung der Zeitungen betonen, sucht die Branche weiter nach Lösungen für die größten Herausforderungen ihrer Geschichte.

### FACHPRESSE

- 50 Meldungen aus der Branche

### ZEITUNGEN

- 52 Über den Wert des Journalismus  
Bericht vom Stuttgarter Zeitungskongress 2017

- 58 Innovationen der Zeitungsbranche  
Die erstmalige Verleihung des Nova – Innovation Awards bildete das Finale des Zeitungskongresses.

### LOGISTIK / TECHNIK / SERVICE

- 62 Optimierte Logistik bietet neue Chancen  
Anne Henning, BVDA, über ein Fortbildungsprogramm für Logistiker aus Verlagen



© BDZV / DAVID AUSSERHOFFER

### BÜCHER & NON-PRESS

- 64 Historisch und spannend darf es sein  
Auf der Frankfurter Buchmesse präsentieren die Verlage ihre Spitzentiteln.

- 68 Buchmarkt in Zahlen

### EVENTS

- 70 Distripress Kongress: Crisis? What Crisis?

- 75 Melo-Empfang in Cascais

- 76 Stella distribution lud zum Blue Port-Törn ein

### HANDEL

- 86 Presse-Grosso  
89 Bahnhofsbuchhandel  
90 Bundesverband Abonnement  
92 Lesezirkel

### RUBRIKEN

- 3 Editorial  
18 Cover des Monats  
82 Jobs & Careers  
94 Service / Impressum  
95 Vorschau

Diese Ausgabe des DNV enthält eine Beilage der ZV Zeitungs-Verlag Service GmbH, Berlin. Wir bitten um Beachtung!

## 40 Absatzsteigerungen bleiben die Ausnahme



Längst hat die Schwäche des Vertriebsmarktes auch die Abonnementsparte erfasst. Unter den aktuellen Top-100-Titeln sind wenige Titel, die Absatzzuwächse im Festbezug aufweist.