

Futurum Vertriebspreis

8 Vertrieb auf höchstem Niveau

Weißwurstfrühstück 2012

14 Branchentreffpunkt: Zippelhaus

300 Gäste aus Verlagen und der Pressevertriebsbranche folgten der Einladung zum traditionellen Weißwurstfrühstück.

Cover des Jahres

22 Die Premieren-Preisträger sind gefunden

Mit der Wahl des Spiegel 35/2011 „Loriot – eine Verneigung“ steht der erste Preisträger des Wettbewerbs *Cover des Jahres* fest.

Zeitschriften

26 Mit spitzem Stift gerechnet

Ein schwaches viertes Quartal hat die Bilanz der 100 umsatzstärksten Zeitschriften im Einzelverkauf getrübt. Dennoch fällt der Rückgang dieser Titel insgesamt geringer aus als im Jahr 2010. Überraschend stabil zeigen sich die drei Top-Segmente.

32 Abo-Auflagen bröckeln weiter

Im Abonnement stammte das Umsatzwachstum 2011 in den meisten Fällen aus Preiserhöhungen. Titel mit Absatzzuwachs blieben Ausnahmen.

Zeitungen

38 Was darf Vertriebswerbung?

Abonnements sind die Haupteinnahmequelle von Zeitungsverlagen, doch rechtliche Hürden schränken das Abo-Marketing immer stärker ein. Ricarda Veigel, Justiziarin des Bundesverbandes Deutscher Zeitungsverleger (BDZV) blickt auf die aktuelle Lage und die Pläne des Gesetzgebers.

40 Am Puls der Leser

Logistik · Technik · Service

44 Trotz neuer Regelungen gut im Gespräch bleiben

Die Zeichen in den deutschen Callcentern stehen unverändert auf Wachstum sowohl bei den Umsätzen als auch den Mitarbeiterzahlen. Philipp Woermann, Leiter des Abomarketings bei DPV Direct, erläutert den Stellenwert des Telefonmarketings aus Vertriebsicht.

46 Alle Informationen auf einem Schirm

Die Unternehmen der Keppel-Gruppe beliefern mehr als 3.000 Kunden in den Vertriebsgebieten Koblenz und Krefeld. Seit Frühjahr 2011 setzt Keppel dort eine neue Voice-over-IP-Lösung ein.

Bücher & Non-Press

50 Nicht nur schnelle Seller

Als Carlsen vor zehn Jahren in den Taschenbuchmarkt einstieg, waren eigene Autorengößen aus dem Hardcover noch bei der Konkurrenz unter Vertrag. Der Einstieg ins Geschäft mit soften Buchumschlägen gelang trotzdem – und der runde Geburtstag wird sechs Monate mit originellem Marketing gefeiert.



8

Vertrieb auf höchstem Niveau

Bereits zum dritten Mal verliehen die VDZ Akademie und dnv am 7. Februar in Hamburg den FUTURUM Vertriebspreis in vier Kategorien.

40

Am Puls der Leser

Am Point of Sale muss die Seite 1 einen starken Kaufreiz bieten. Dabei sind nicht mehr Aktualität, sondern eine ansprechende Gestaltung sowie Sprachwitz entscheidend.



Handel

56 Mehr Umsatz durch Pakete

Presse, Tabak und Lotto sind – in unterschiedlicher Abstufung – für die meisten Pressefachhändler die wichtigsten Sortimente. Mit der fortschreitenden Liberalisierung des deutschen Post- und Paketmarkts bietet sich für viele Geschäfte ein weiteres Standbein an: Postdienstleistungen.

58 Bahnhofsbuchhandel

60 Presse-Grosso

62 Lesezirkel

64 BMD/AGA

Rubriken

4 News

54 Jobs & Careers

66 Service/Impressum

67 Vorschau