

Trends der Zeitungsbranche 2018

Berlin, 1. Februar 2018



Die BDZV-/SCHICKLER-Trendumfrage hat sich als Trend-Barometer der Zeitungsbranche etabliert.

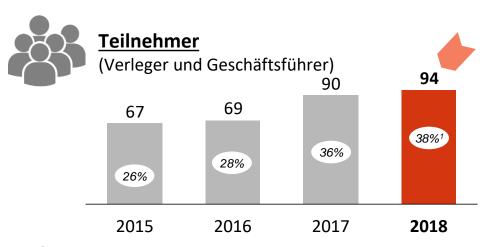
Trends der Zeitungsbranche 2018

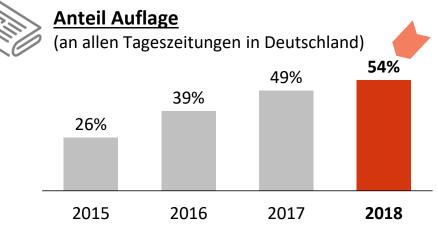
BDZV + SCHICKLER

Der Blick in die Zukunft

Systematische, wiederkehrende Erhebung der Trends in der Zeitungsbranche zu Beginn des Jahres.

Die Umfrage fand zum 4. Mal statt. Sie ist repräsentativ für den deutschen Zeitungsmarkt.





^{1.} Teilnahmequote gemessen an den Tageszeitungsverlagen in Deutschland



Der Rückgang der Print-Auflagen schwächt sich ab. Die Print-Werbeerlöse stabilisieren sich.



Einschätzung der Verlage 2018:

- Rückgang der Print-Auflagen schwächt sich ab
- Dauerhaft anhaltende positive Entwicklung bei E-Paper-Auflagen

Einschätzung der Verlage 2018:

- Werbeerlöse Print stabilisieren sich durch Optimierung der Marktbearbeitung
- Digital weiterhin wachsend, Herausforderungen durch neue E-Privacy-Verordnung



Kleine Verlage erwarten eine stabilere Entwicklung im Print-Bereich. Große Verlage können digitales Wachstum stärker nutzen.

Einschät Kerngeschä		Große Verlage	Kleine Verlage	
	Print			"Kleine Verlage" stabiler bei Entwicklung von Print
Auflage	E-Paper			
	Print			
Werbeerlöse	Digital			"Große Verlage" stärker bei digitalem Wachstum

Definition: "kleiner Verlag" <100 Tsd. Ex. Auflage. "großer Verlag": >100 Tsd. Ex. Auflage

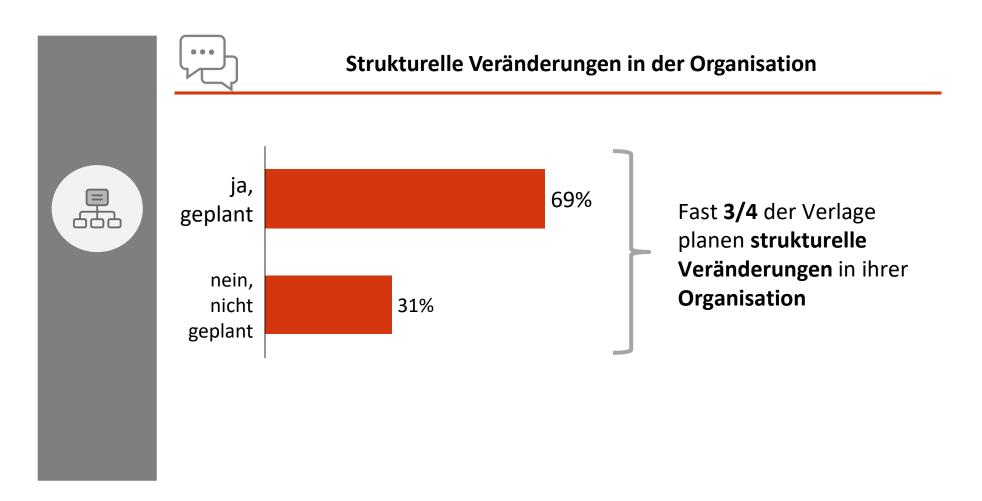


Die drei TOP-Trends des Jahres 2018 sind:





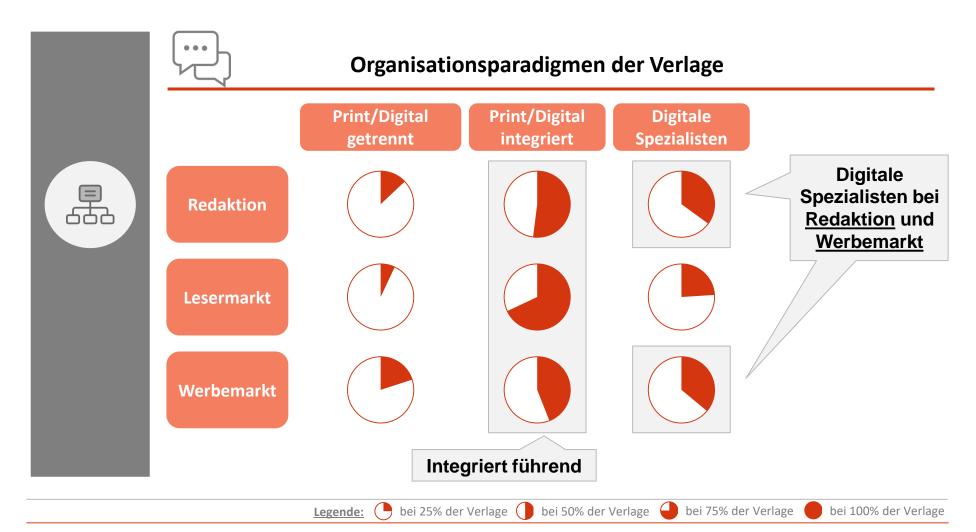
2018 ist das Jahr der strukturellen Veränderung der Verlage.





Die führende Strukturform in Redaktion, Lesermarkt und Werbemarkt ist die Integration von Print und Digital.

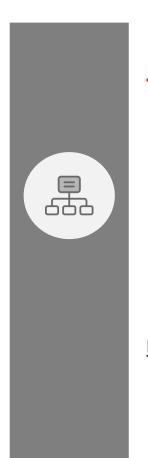






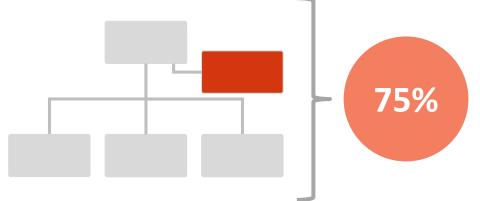
Die Verlage richten ihr Innovationsmanagement klar aus und ordnen dies organisatorisch direkt bei der Geschäftsführung an.







Für den Großteil der Verlage ist Innovationsmanagement Chefsache



der Verlage implementieren
Innovationsmanagement
als Stabsfunktion/-bereich
direkt an der
Geschäftsführung

Beispiele mit klar definiertem Bereich Strategie-/Innovationsmanagement:





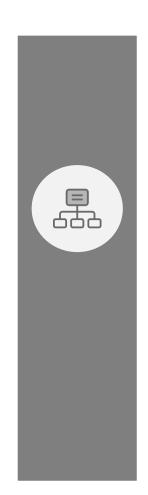






Weitere Organisationsthemen: Kooperationen mit Startups, Diversity Management und "War for Talents"





44%

... bewerten **Kooperationen** mit **Startups** als **wichtiges** bis **sehr wichtiges Thema**



55%

... setzen verstärkt auf Diversity Management, um durch heterogen aufgestellte Teams noch bessere Ergebnisse zu erzielen



94%

... sehen eine **große** bis **sehr große**Herausforderung beim "War for Talents" auf dem
Arbeitsmarkt – vor allem für digitale Funktionen





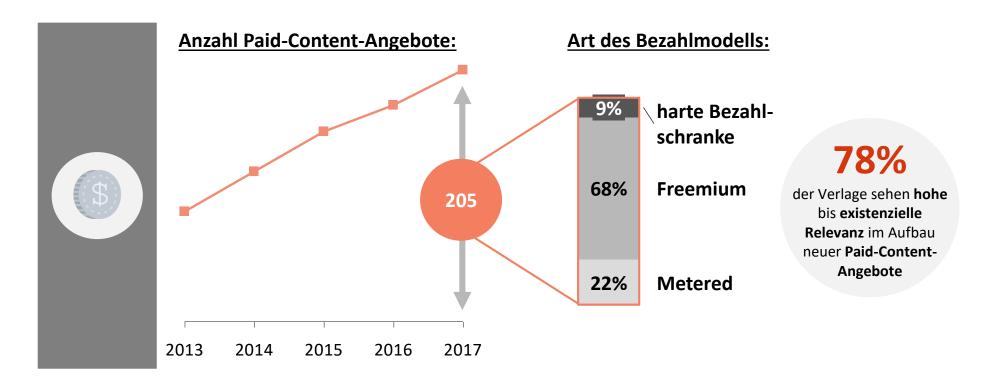
Die drei TOP-Trends des Jahres 2018 sind:





Für den Großteil der Verlage hat Paid Content eine hohe bis existenzielle Bedeutung.





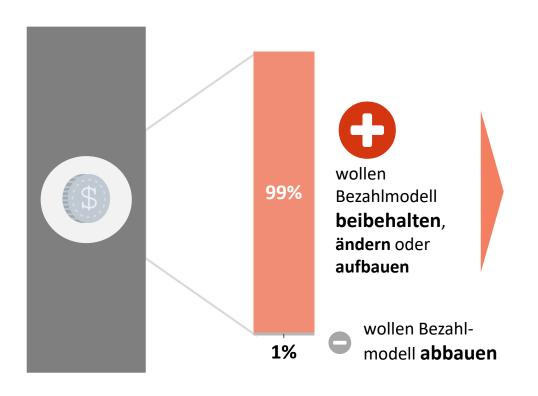
Viele **Verlage** haben in den letzten Jahren **Bezahlangebote** im Netz **aufgebaut**. In **2018** werden die **Paid-Content-Angebote optimiert** und **ausgebaut**.

Hinweis: Anzahl Paid-Content-Angebote und Arten der Bezahlmodelle BDZV-Analyse



"Paid Content 2.0": 1) strengere Regeln, 2) Preisdifferenzierung nach Zielgruppen, 3) neue Paid-Content-Angebote.





Optimierung der Paid-Content-Angebote:

49%: Strengere Regeln für Bezahlmodell

45%: Aufbau weiterer Produkte für Paid Content

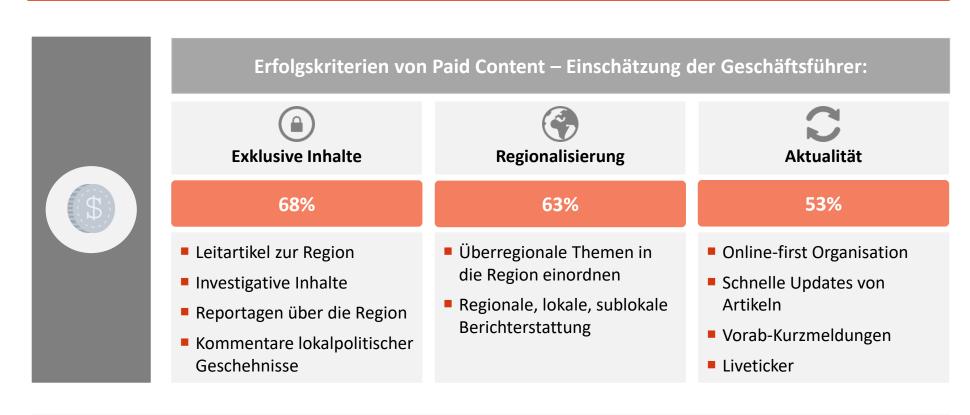
43%: Preisdifferenzierung nach Zielgruppen

Verlage glauben an Paid Content und optimieren ihre Angebote.



Die wichtigsten Treiber für hochwertige Paid-Content-Inhalte sind Exklusivität, Regionalisierung und Aktualität.





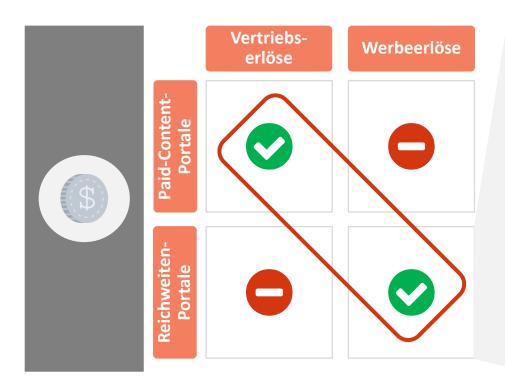
Exklusive Inhalte, Regionalisierung und eine hohe Aktualität sind die Erfolgskriterien für Paid Content.

Hinweis: Top 3 Nennungen. Lesart: 68% der Geschäftsführer bewerten "Exklusive Inhalte" als wichtiges bis sehr wichtiges Erfolgskriterium für Paid Content



Viele Verlage setzen auf Reichweitenportale als zweites Standbein neben den Paid-Content-Angeboten.







für **53%** der Verlage haben **Reichweiten- portale** eine **hohe** bis **existenzielle Relevanz**





- OVB24-Portale (z.B. rosenheim24.de)
- Newsportale-Ranking: #25





- Tag24.de
- Newsportale-Ranking: #16

Beim Aufbau von **Paid-Content-Angeboten** besteht die Gefahr **Reichweite** und damit **Werbeumsätze zu verlieren**. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, **bauen** Verlage **Reichweitenportale auf.**

Reichweiten-/24er-Portale: Werbefinanzierte Onlineportale, Fokus auf jüngeres Publikum, inhaltlicher Fokus auf schnelle Nachrichten. Hinweis: Newsportale-Ranking laut IVW Oktober 2017



Die drei TOP-Trends des Jahres 2018 sind:





Die Verlage haben ihr B2B-Angebot von Print-Anzeigen über Veranstaltungen und Messen zu 360°-Agenturleistungen entwickelt.





Phase 1:	Phase 2:	Phase 3:	Phase 4:
Print	Crossmedia	Diversifikation	360°-Vermarktung
Klassische Print-	Online-Anzeigen und –Rubriken	B2B und B2C-	"Der Verlag als
Anzeigen und		Messen	Agentur"
Rubriken Sonderveröffent- lichungen	Digitale BeilagenNative Ads	Veranstaltung von Firmeneventsfür 63% hohe bis	 Website-Erstellung, Apps, SEO, SEA, für 76% hohe bis existenzielle
		existenzielle Relevanz	Relevanz

Beispiele





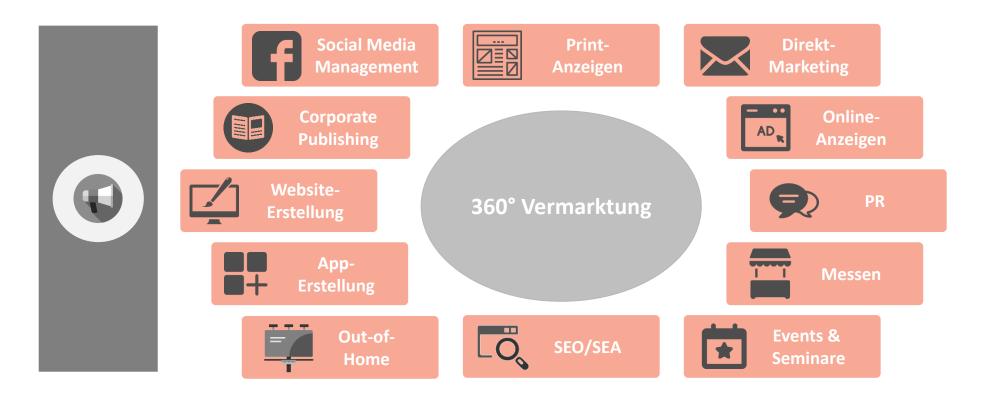






Die Verlage bauen mit Agenturleistungen, SEO, Messen und Veranstaltungen ein 360° Angebot für Werbetreibende auf.





Die Verlage haben in der **B2B-Vermarktung** ein **breites Portfolio** aufgebaut und nutzen eine Vielzahl an **Touchpoints** zu den **Unternehmen in der Region**.

Hinweis: Auszug aus dem B2B-Vermarktungsuniversum von Tageszeitungen



Um das 360° Angebot im B2B-Marketing zu steuern, stellen sich Vermarktungsorganisationen in drei Bereichen neu auf.





1. Marktpotenziale identifizieren



3. Potenzialorientiert steuern





- Marketingausgaben aller Zielgruppen
- Marketingbudget pro Gattung pro Einzelkunde
- Identifikation ALLER
 Gewerbetreibenden

- Impuls-Telefonverkauf
- Betreuungs-Verkauf
- Hunter-Verkauf
- Agentur-Organisation

- Treiber ist das Potenzial, nicht der Ist-Umsatz
- Pipelinemanagement
- Kennzahlengestützte Außendienststeuerung
- Prognose Auftragswahrscheinlichkeit durch KI

76% der Verlage: "Agenturleistungen im B2C-Marketing haben hohe bis existenzielle Relevanz"

63% der Verlage: "Kennzahlengestützte Verkaufssteuerung hat **hohe** bis **existenzielle Relevanz**"

72% der Verlage: "Künstliche Intelligenz wird in der Werbevermarktung einen essentiellen Beitrag leisten"



Projektbeispiel SCHICKLER: Algorithmenbasierte Analyse-Methoden quantifizieren regionale Werbemarktpotenziale pro Zielkunde.



Marktpotenzial über alle Gattungen

Fragestellung:

Wieviel geben alle Werbetreibende in der Region insgesamt für Werbung / Kommunikation aus?



- Werbeverhalten pro Branche
- SCHICKLER Media Index
- Gebietsbenchmarks
- Statistische Treiber-Analyse (# Betriebe pro Branche, BIP, Kaufkraft, ...)

Quantifizierung des regionalen Marktpotentials im Verbreitungsgebiet



Budget pro Ziel-/Potenzialkunde

Fragestellung:

Wieviel investiert jeder einzelne Werbetreibende in der Region pro Werbegattung?

Quellen / Methoden (Auszug):

- Daten der Bestandskunden
- Wettbewerberumsätze (Media Summary, Nielsen, ...)
- Firmendatenbanken (IHK, Handelsregister, Hoover, ...)
- Crawling-Algorithmen (Gelbe Seiten, Web-Indizes, ...)
- SCHICKLER Web Monitor

Identifikation aller Potenzialkunden & Quantifizierung ihrer jeweiligen Budgets





Die wichtigsten Ergebnisse:



Die Verlage verändern ihre Strukturen und bauen die "Organisation der Zukunft" mit klar ausgerichteten Organisationsparadigmen.



Die Verlage **glauben** an **Paid Content.** Jetzt folgt die **2. Phase** der **Optimierung** der Angebote, u.a. durch strengere Regeln und Preisdifferenzierung.



Die Verlage haben ein **Universum** an **B2B-Kommunikationsangeboten** aufgebaut und entwickeln sich zum **360-Grad-Dienstleister** für **ihre B2B-Zielgruppe.**



Für Ihre weiteren Fragen zur BDZV-/SCHICKLER-Trendumfrage 2018 stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

SCHICKLER





Alexander Kahlmann
Partner
a.kahlmann@schickler.de



Dietmar WolffHauptgeschäftsführer wolff@bdzv.de



Dr. Christoph MayerPrincipal
c.mayer@schickler.de



Christian EggertLeiter Verlagswirtschaft eggert@bdzv.de



Christopher Eggert
Berater
c.eggert@schickler.de



Holger Kansky
Leiter Digitales
kansky@bdzv.de



www.schickler.de



+49 40 3766500



www.schicklernext.com



info@schickler.de







+49 30 7262980



bdzv@bdzv.de

In den letzten 15 Jahren konnte SCHICKLER in über 900 Medien-Projekten eine einzigartige Expertise aufbauen.

SCHICKLER: Führende Beratungsgruppe für Medien und mediennahe Prozesse



Medien-Fokus

- Expertise aus den Branchen Medien, E-Business und Professional Services
- Beratung von Industrie- und Handelskunden in mediennahen Prozessen –
 Stichwort "Corporate Media"



> 250 Medien-Kunden

- 1982 in Hamburg gegründet, heute "hidden champion" der Medienberatung
- Über 900 Projekte in Medien- und mediennahen Unternehmen
- Auftraggeber in Europa, Naher Osten und Lateinamerika



Führendes Medien-Know-how

- Strategie-, Wachstums- und Effizienzprojekte
- Gesamte Wertschöpfungskette eines Medienunternehmens abgedeckt



Team aus Medienexperten

- 25 Kollegen am Standort Hamburg
- Berater mit mehrjähriger Erfahrung in Medien bzw. mediennahen Prozessen,
 Strukturen und Systemen



Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger e.V. – die Spitzenorganisation der Zeitungsverlage in der Bundesrepublik Deutschland.

BDZV: Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger e.V.



- Der Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger e.V. ist die Spitzenorganisation der Zeitungsverlage in der Bundesrepublik Deutschland.
- Über seine zehn Landesverbände gehören ihm 281 Tageszeitungen mit einer Gesamtauflage von 14,3 Millionen verkauften Exemplaren sowie 13 Wochenzeitungen mit knapp einer Million verkauften Exemplaren an.
- Der Verband der seinen Sitz seit August 2000 in Berlin hat, entstand 1954 durch den Zusammenschluss des Gesamtverbands der Deutschen Zeitungsverleger (der Organisation der Lizenzträger) und des Vereins Deutscher Zeitungsverleger.
- Letzterer hatte nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs die 1933 unterbrochene Tradition der 1894 gegründeten ersten großen Verlegerorganisation fortgesetzt.

Mehr über die Aufgaben und Ziele lesen Sie hier: www.bdzv.de/der-bdzv/