

Neugründung

Auf Erfolg abonniert

NMV: Kurz und prägnant ist das Logo des neuen WBZ-Unternehmens, das Andreas Nick und Barbara Mayer zum 1. April dieses Jahres gegründet haben. Unter dem Dach der Nick Medien Vertriebsunion sollen Abonnements geworben und vermarktet werden.

Die beiden Unternehmensgründer bauen auf reichlich Erfahrung im Direktmarketing- und Buchclubgeschäft. Im Gespräch mit der dnv-Redaktion geben Barbara Mayer und Andreas Nick Einblick in ihr Leistungsspektrum und die Ziele ihres neuen Unternehmens.

dnv: Wie schätzen Sie die Chance für die Gründung einer WBZ-Firma heute ein?

Nick: Die Rahmenbedingungen für einen WBZ-Händler im Bereich der Zeitschriften haben sich in den letzten Jahren positiv entwickelt, da die Verlage wegen des hohen Wettbewerbsdrucks untereinander und den sich daraus ergebenden Auflagenzielen auf die Investitionen des WBZ angewiesen sind. Aktuell laufen im Bereich Zeitschriften ca. fünf Mio. WBZ-

Abonnements. Jährlich werden etwa 1,2 Mio. Neuabonnements geworben.

dnv: Welches Leistungsspektrum umfasst das Portfolio der Nick Medien Vertriebsunion?

Nick: Wir werden sowohl Zeitschriftenabonnements als auch Mitgliedschaften für den Bertelsmann Buchclub werben und die Adressen, die wir daraus generieren, vermarkten. Wir können uns aber auch vorstellen, auf dem Sektor der elektronischen Medien aktiv zu werden, etwa für Pay-TV-Sender Abonnenten zu gewinnen.

dnv: Was sind aus ihrer Sicht die USP's, also die besonderen Leistungen der Nick Medien Vertriebsunion?

Mayer: In erster Linie sind das

unsere langjährigen Erfahrungen im Bereich des Direktmarketings und des WBZ, die wir nun in unsere Selbstständigkeit einbringen. Davon werden wir beim Generieren neuer Abonnenten und auch beim Weiterverkauf von Adressbeständen profitieren. Wertvoll für die NMV ist auch, dass mit Willy Nick ein ebenso anerkannter wie kontaktstarker Berater im Hintergrund zur Verfügung steht.

dnv: Setzt die NMV Schwerpunkte auf einzelne Zeitschriftensegmente?

Nick: Nein, wir sind breit aufgestellt und beschränken uns nicht auf Segmente. Um das zu gewährleisten, kooperieren wir mit der Pressevertriebszentrale für Abonnenten (PVZ) in Stockelsdorf bei Lübeck. Die PVZ verfügt über gute Konditionen hinsichtlich der Einkaufspreise und Werbekostenzuschüsse und übernimmt für uns die Verwaltung der gewonnenen Abonnements.

dnv: Auf welchen Wegen werden Sie Abonnements generieren?

Mayer: Wir greifen auf drei Standbeine bei der Abonnementgenerierung zurück. Zum einen auf das Thema Kooperationen: Hier helfen uns die in der Vergangenheit von uns positiv mitgestalteten Partnerschaften auf zweifache Art und Weise. Zum einen besteht die Möglichkeit, ein erhebliches Potenzial an Neuworbungen von Partnern direkt einzukaufen. Hier liegt unser Vorteil: Die NMV kann als Käufer und Vermittler auftreten. Das bedeutet, dass nur ein Teil der Werbungen von der NMV gekauft werden wird. Der Rest wird für dritte Partner koordiniert und von den Partnern getragen. Vorteil hierbei ist die Bündelung von Volumen und gleichzeitig eine gewisse finanzielle Flexibilität durch die Verteilung des wirtschaftlichen Risikos auf mehrere Schultern. Zusätzlich werden wir sowohl im Telefonmarketing als auch im Internet aktiv sein.

dnv: Welche Kommunikationswege nutzt NMV zur Eigenwerbung von Abonnements?

Nick: Im Bereich Telefonmarketing werden wir mit Outbound-Agenturen zusammenarbeiten, denen wir die Adressen zur Bearbeitung geben, die wir anmieten oder zuvor eigenständig generiert haben. Die dann gewonnenen Neuaufträge weisen wir beim Verwaltungspartner PVZ ein.

Mayer: Die NMV wird einen eige-



Andreas Nick

Barbara Mayer

Andreas Nick und Barbara Mayer sind seit über 15 Jahren in verschiedenen Unternehmen im Bereich Direktmarketing, Mitgliederwerbung und Abonnementgewinnung aktiv. Barbara Mayer war nach Stationen bei Reader's Digest (1983-1993), Bertelsmann (1993-1999) und der Verlagsgruppe Weltbild (2000-2002) zuletzt bei der Presse Union in der Geschäftsleitung für den Bereich Marketing zuständig.

Andreas Nick durchlief ebenfalls verantwortliche Positionen bei Reader's Digest (1983-1993), Ber-

telsmann (1993-1996) und der Verlagsgruppe Weltbild (2000-2004). Von dort wechselte er auf den Geschäftsführerposten der Presse Union als Nachfolger seines Vaters Willy Nick, der die Presseunion aufgebaut und über 43 Jahre geleitet hat.

nen Internetshop aufbauen. Hier werden wir einerseits Abonnements und Clubmitgliedschaften bewerben und andererseits auch Adressen über Instrumente wie Umfragen oder Gewinnspiele generieren, die dann von den Outbound-Agenturen telefonisch nachbearbeitet werden.

dnv: Wird NMV auch im Bereich der Zusatzgeschäfte aktiv sein?

Nick: Die gewonnenen Adressen werden wir schon für weitere Produkte einsetzen, aber auch an interessierte Marktteilnehmer vermieten oder verkaufen. Auch Kooperationen sind hier denkbar. Wichtig ist, dass die angebotenen Produkte vertretbar sind. Zusatzgeschäften stehen wir grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber, aber nicht um jeden Preis. Eine Schädigung der Abonnenten-Beziehung darf durch den Verkauf von Zusatzprodukten auf gar keinen Fall entstehen.

dnv: Welches Bestandsziel haben Sie sich für das erste Jahr gesetzt?

Mayer: Wir streben an, in den kommenden zwölf Monaten eine signifikante fünfstellige Zahl von Abonnements zu generieren. Generell kommt es aber nicht nur auf die Menge des Bestandes, sondern auf die Qualität an, d.h. auf die die Ertragsstärke und Laufzeit. Wir werden ganz klar Qualität vor Quantität setzen. *(Die Fragen stellte Jeanette Hoffmann)*



Nick Medien Vertriebsunion

**Nick Medien Vertriebsunion
GmbH & Co. KG (NMV)**

Gründungsdatum: 1.4.2007
Gesellschafter: Andreas Nick,
Barbara Mayer
Kontakt: Bittelbronner Str. 42-
46, 74219 Möckmühl
Tel. 0172 8 97 34 76
andreas.nick@nmv-union.de
barbara.mayer@nmv-union.de



Die NÜRNBERGER. Ihr Partner für mehr Ertrag.

Versicherungsschutz ist gefragt. Aber preiswert und flexibel muß er sein.

Die richtigen Produkte zur richtigen Zeit.
Von Ihrem bewährten Partner:
der NÜRNBERGER.

Wir informieren sofort:
über Produkte, Verkaufsunterstützung
und Kooperationsmöglichkeiten.

**Wir wünschen WBZ und AGA
eine erfolgreiche Tagung.**

Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
Tel.: (09 11) 531-2230, Fax -3687
info@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE

