

## Unternehmensporträt

# Planziel übertroffen

Vor einem Jahr ging die Nick Medien Vertriebsunion als unabhängiges WBZ-Unternehmen an den Start. Insbesondere die Werbung von Abos über die Kommunikationswege Telefon und Internet trägt Früchte.

**Aufbauend auf einen** reichen Erfahrungsschatz im Direktmarketing haben Andreas Nick und Barbara Mayer im April 2007 die Nick Medien Vertriebsunion (NMV) gegründet, die Abonnements wirbt und vermarktet. Im dnv-Gespräch nehmen die beiden Geschäftsführer Stellung zur Geschäftsentwicklung in den ersten zwölf Monaten.

**dnv:** Die Nick Medien Vertriebsunion (NMV) kann auf ihr einjähriges Bestehen zurückblicken. Welche Bilanz ziehen Sie nach den ersten zwölf Monaten?

**Andreas Nick:** Eine durchweg positive Bilanz. Wir haben den Schritt nicht bereut. Der Start ist uns gut gelungen und nach einer kurzen Anlaufphase konnten wir alle unsere

geplanten Vertriebswege aktiv bewerben und eine Reihe von Kooperationen und Projekten umsetzen. Die Ziele, die wir uns im April 2007 gesetzt haben, haben wir mehr als erreicht. Daher gehen wir mit Zuversicht in unser zweites Geschäftsjahr.

**dnv:** Sie werben sowohl Zeitschriftenabonnements als auch Mitgliedschaften für den Bertelsmann Buchclub. Welchen Stellenwert hat die Clubwerbung aktuell?

**Barbara Mayer:** Natürlich lag und liegt unser großer Schwerpunkt nach wie vor auf dem Zeitschriftengeschäft. Aber auch unsere Tests im Bereich der Clubwerbung waren sehr positiv. Da wir aber auch noch andere Kontinuitätsprodukte offerieren, haben wir aus Prioritätsgründen die Bewerbung des Clubmodells und anderer Medienprodukte vorläufig zurückgestellt.

**dnv:** Die Abonnementgenerierung der NMV fußt auf den drei Standbeinen Kauf, Vermittlung und Telefonmarketing bzw. Internet. Welche Erfahrungen haben Sie in den einzelnen Bereichen gesammelt?

**Nick:** Alle Bereiche haben sich sehr positiv entwickelt, wobei sich gerade der Bereich der selbst initiierten Werbung über Internet und Telefonmarketing deutlich von den anderen abhebt. Aber auch der Verkauf von Neuerwerbungen an Partner hat sich deutlich besser als geplant entwickelt. Daraus entstand dann auch viel schneller und umfangreicher als geplant unser Geschäftsfeld Vermittlung, dass wir mit mehreren Partnern erfolgreich betreiben.

**dnv:** Stichwort abomix.de: Wie hat sich der Internetshop bewährt und wie haben sich die Klickzahlen entwickelt?

**Mayer:** Seit unserem Start im September letzten Jahres haben wir nur positives Feedback bezüglich Auftritt und Usability unseres Shops erhalten. Auch die Thematik White Label entwickelt sich, ohne dass wir das aktiv forciert haben, mit mehreren Partnern sehr dynamisch. Bei uns steht nicht nur die Frage der Klicks im Vordergrund unserer Betrachtungsweise, sondern der Fokus liegt auf Conversion Rate, also auf der Anzahl tatsächlich abgeschlos-

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

Gründungsdatum: 3. April 2007

**Gesellschafter:** Andreas Nick, Barbara Mayer

Bittelbronner Str. 42-46, 74219 Möckmühl

Tel.: 06298/93760-0, Fax: 06298/93760-60

andreas.nick@nmv-union.de,

barbara.mayeer@nmv-union.de



## Zu den Personen



**Andreas Nick** ist 2. Vorsitzender des WBZ, Mitglied in den Beiräten von AGA und WBZ, im Zeitschriftenvertriebsausschuss, im Prüfungsausschuss der Bertelsmann Vertriebsfirmen, im Beirat der PVZ.



**Barbara Mayer** ist im Beirat der AGA und Mitglied des neuen Ausschusses Telefonmarketing im WBZ.