



**HEINOLD, SPILLER & PARTNER**  
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH BDU

BEHRINGSTRASSE 28 A 22765 HAMBURG  
TELEFON: 040/398 662-0 TELEFAX: 040/398 662-32  
E-MAIL: INFO@HSPARTNER.DE INTERNET: WWW.HSPARTNER.DE

## **Publikumsverlage im Internet**

### **Was Buchverlage ihren Businesspartnern bieten**

Herausgegeben von Ehrhardt F. Heinold und Klaus Eck (econcon)

**Welche Informationen und Services bieten deutschsprachige Publikumsverlage ihren Businesskunden im Internet? Diese Studie zeigt, welche Angebote 12 große Buchverlage Händlern, Lehrern, Lizenznehmern und Journalisten machen – und welche nicht. Die Bestandsaufnahme fällt größtenteils ernüchternd aus. Zu diesem Urteil kommt diese aktuelle Studie, die wir in Zusammenarbeit mit der Münchner Content Business Agentur econcon ([www.econcon.de](http://www.econcon.de)) erarbeitet haben. Einige wenige Verlage zeigen jedoch, wie der Online-Service für diese wichtigen Multiplikatoren funktionieren kann.**

Keine Pressemitteilungen für Journalisten, keine Werbematerial-Bestellung für Buchhändler, kein Ansprechpartner für Lehrer – wenn es um Dienstleistungen für Businesspartner geht, geben die meisten Websites deutscher Buchverlage ein schlechtes Bild ab. Im Web werden fast ausschließlich Endverbraucher angesprochen. Für den Business-Kontakt jedoch setzen die meisten das Internet nicht konsequent ein. Dies ergibt die vorliegende Studie, für die zwölf Websites deutscher Publikumsverlage evaluiert und elf Interviews mit den für die Website Verantwortlichen geführt wurden.

Die Websites wurden jeweils in den Kategorien „Struktur“, „Navigation“ und „Inhalt für Businesskunden“ bewertet. Die Website-Analyse zeigt deutlich, dass die Multiplikatoren im Internet Kunden zweiter Klasse sind: Nur zwei der zwölf Verlage bieten geschlossene Bereiche für ihre Business-Zielgruppen. Jeder vierte Verlag versorgt die Presse ungenügend - Ansprechpartner, E-Mail-Adresse oder Telefonnummer sind keine Selbstverständlichkeit. Neun Verlage schicken einen Newsletter an ihre Leser, doch der Handel bleibt bei solchen Aktivitäten meistens außen vor.

Ergänzend wurden zehn Interviews mit verantwortlichen Zentraleinkäufern und Einkäufern des deutschen Buchhandels im Bereich Belletristik durch. Die Interviews belegen: Die Händler haben ein starkes Interesse an der Online-Kommunikation mit den Verlagen und sind an zusätzlichen Informationen durchaus interessiert.

#### **Inhalt:**

- Einleitung mit grundsätzlichen Überlegungen zu Zielsetzungen von Verlagswebsites für Businesspartner
- Analyse und Bewertung von Websites folgender deutschsprachiger Buchverlage: dtv, C.H.Beck, Diogenes, Droemer Knauer, DVA, Fischer, Hanser, Piper, Random House, Rowohlt, Suhrkamp, Ullstein
- Interviews mit elf Website-Verantwortlichen der untersuchten Verlagen
- Interviews mit 10 Buchhändlern zu ihren Anforderungen an Websites
- Checklisten

*Die Studie hat den Stand Juni 2004 und ist im September 2004 erschienen.*

Bitte per Post oder Fax (040/39866232) an uns zurücksenden

**Heinold, Spiller & Partner**  
Behringstraße 28a

22765 Hamburg

## Antwort

### Bestellung

- Hiermit bestelle ich gegen Rechnung ..... Exemplare der Studie „Publikumsverlage im Internet: Was Buchverlage ihren Businesspartnern bieten“ (Broschüre, 62 Seiten, durchgehend farbig, Wire-O-Bindung)
- als Printexemplar zum Preis von 139,00 € inkl. MwSt., inklusive Porto/Versand (119,83 € netto)
- als PDF-Datei zum Preis von 99,01 € inkl. MwSt (85,35 € netto).

Sie können die Studie auch gerne per E-Mail bestellen: [info@hspartner.de](mailto:info@hspartner.de).

_____ Name	_____ Vorname
_____ Firma	_____ Abteilung
_____ Straße	_____ Postfach
_____ PLZ	_____ Ort
_____ Telefon/Fax	_____ E-Mail
_____ Datum	_____ Unterschrift