



## Customer.reloaded

Smart Data, Customer Insights, Automated Marketing – hinter diesen Marketingschlagworten steht das Thema Customer Relationship Management (CRM), das mit der Digitalisierung unseres Geschäftes zunehmend stärker in den Fokus rückt. Dabei steht CRM – stark vereinfacht – für die Renaissance der Erkenntnis, dass sich tiefes Verständnis von Kundenbedürfnissen und Nutzenpräferenzen gut in Umsätze münzen lässt. Moderne CRM-Technologie macht es heute möglich, einer sehr großen Anzahl von Kunden vollautomatisch maßgeschneiderte Angebote zu unterbreiten. Für diese „Massenindividualisierung“ müssen oft sehr große Datenmengen generiert und verarbeitet werden. Die am Markt angebotene CRM-Spezialsoftware bietet heute schon kostengünstige Lösungen für Einsteiger und kleinere Verlage. Doch leider gibt es keinen für alle Verlage gültigen Königsweg, was den CRM-Einstieg unter Umständen aufwändig und teuer machen kann.

Den Mitgliedern der Deutschen Fachpresse bietet sich mit der sich neu gegründeten Kommission Kundenbeziehungsmanagement und Market Intelligence die Möglichkeit für einen Erfahrungsaustausch unter Fachexperten. Nutzen Sie diese Expertise! Viel Erfolg wünscht Ihnen



*Hans Oppermann*

Ihr Hans Oppermann



**Frank Schütz über die neue Kommission Kundenbeziehungsmanagement**

Seite 4



**Arnim Wahls über das Start-up Firstbird**

Seite 32

04 **DEUTSCHE FACHPRESSE AKTUELL**

- 04 Neue Kommission: Kundenbeziehungsmanagement und Market Intelligence
- 06 Gemeinsam mehr erreichen: Aktuelle Themen und Projekte der Kommissionen
- 12 Ausschreibung gestartet: Jetzt um die Awards der Deutschen Fachpresse bewerben



17 **SCHWERPUNKT VDZ PUBLISHERS' SUMMIT**

- 17 Den neuen Spirit selbstbewusst nach außen tragen
- 20 Eine Datenschutzverordnung für alle



21 **B2B-ENTSCHEIDERANALYSE 2014/15**

- 21 Fachmedien sind unverzichtbar



25 **SCHWERPUNKT FRANKFURTER BUCHMESSE**

- 25 Kurz gefragt: Messeimpressionen aus Fachmediensicht
- 27 Empfang der Deutschen Fachpresse:  
„Es ist notwendig, das Thema Wissen ganzheitlich zu sehen“



30 **GASTBEITRAG**

- 30 Medienmarken mit Events aus- und aufbauen. Ein Gastbeitrag von Esther Friedebold



32 **IM GESPRÄCH**

- 32 „Wir ermöglichen Unternehmen, ihre Mitarbeiter zu Headhuntern zu machen“:  
Ein Gespräch mit Arnim Wahls über das Start-up Firstbird



34 **MARKT UND MEDIEN**

- 34 Neuer Player: Carry-On Trade Publishing
- 35 Neue Fachmedien für Elektrofachkräfte, den Handel, Unternehmen, Juristen und Mediziner
- 37 Print- und Open-Access-Titel unter neuem Dach
- 38 NWB Verlag legt Nachhaltigkeitsbericht vor



Wir sind auf dem Weg  
**NWB Nachhaltigkeitsbericht**

40 **SEMINARE**

41 **LEUTE**

42 **BRANCHENWISSEN**

43 **WIR ÜBER UNS**

44 **TERMINE DER DEUTSCHEN FACHPRESSE**