

Vertriebsunion Akademie Meynen

Nicht nur für Fachverlage

Von A wie Abonentengewinnung bis Z wie Zeitschriftenlieferung: Die Vertriebsunion Meynen, Dienstleister für Fachverlage, bietet nicht nur praktische Leistungen, sondern vermittelt seit 2003 auch theoretisches Know-how: in der eigens gegründeten Vertriebsunion Akademie.

Kleiner Verlag, großer Vertriebspartner: Special-Interest-, Fach- und kleinere Verlage setzen bei Distribution und Vermarktung ihrer Titel gerne auf einen versierten externen Dienstleister. Dies ist seit über dreißig Jahren das Geschäftsfeld der Vertriebsunion Meynen in Eltville im Rheingau. Aus dem Schatz langjähriger Erfahrung schöpft das Unternehmen seit 2003 weiteren Nutzen: Mit der Gründung der Vertriebsunion Akademie vermittelt die VU Meynen in Fortbildungsseminaren Verlagsleuten fachliches Know-how.

Die Idee, ein eigenes Schulungszentrum einzurichten, wurde aus dem Bedarf heraus geboren: „In der Zusammenarbeit mit den Verlagen haben wir erkannt, dass ein Bedürfnis

und ein Interesse in den Häusern nach Schulungen etwa auf den Gebieten Anzeigenverkauf und Abonentengewinnung besteht“, berichtet Dr. Iris Schröder, Leiterin der Unternehmenskommunikation.

Dabei ist die Akademie nicht als Profitcenter innerhalb der Vertriebsunion installiert: „Wir wollen mit unseren Seminaren unseren Kunden und auch anderen Verlagen ein zusätzliches Angebot bieten, das auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist“, erläutert Iris Schröder. „Von daher ist die Akademie eher als ein Kundenbindungsinstrument zu sehen. Sie ist ein wichtiges, wenn auch nicht vorrangig auf Ertrag ausgerichtetes Standbein der Vertriebsunion.“ Die ersten Jahre hätte sich die Akademie

zunächst etablieren müssen und das Geschäft mit der Fortbildung war noch größeren Schwankungen unterlegen. Doch für 2006 ist die Kommunikationsleiterin zuversichtlich: „Kaum war das diesjährige Programm erschienen, waren unsere begehrtesten Seminare auch schon gut gebucht. Insgesamt entwickelt sich die Nachfrage nach unseren Kursen positiv.“

Das Seminarangebot

Bereits zum Start 2003 war das Angebot der Akademie breit gefächert. Die Seminarthemen drehten sich um Anzeigenverkauf, Abonentengewinnung und -betreuung, Vertriebsmanagement, Cross Selling und vieles mehr. Diese Themen haben sich als Dauerbrenner erwiesen, sie werden auch drei Jahre nach dem Start stark nachgefragt.

Dieses Jahr hat die Akademie das Seminarangebot um den Themenschwerpunkt Customer Relationship Management (CRM) bzw. Database Management erweitert. „Ein Thema, für das sich Verlage immer stärker interessieren, da an Bedeutung gewinnt“, hat Iris Schröder festgestellt.

Die Seminarteilnehmer rekrutieren sich aus den Verlagen, die die Vertriebsunion Meynen als Kunden betreut. Aber auch andere Fachverlage nutzen Kurse der Akademie. Publikumsverlage gehören bislang nicht zum Teilnehmerkreis, obwohl sich das Seminarprogramm genauso für Mitarbeiter aus diesen Verlagshäusern eignen würde.

Vier Referenten, teils von Anfang an dabei, leiten die Veranstaltungen. Bei



Zwischen Wäldern und Weinbergen liegt der Firmensitz und das Schulungszentrum der Vertriebsunion Meynen im Rheingau

ihnen handelt es sich um anerkannte Berater und Fachleute aus der Verlagsbranche. Trainings-Ort ist das haus eigene Schulungszentrum der Vertriebsunion, wie das Unternehmen in Eltville im Rheingau angesiedelt.

Die Teilnehmer

Je nach Seminar sind die Kursbesucher Mitarbeiter der Vertriebs- und Marketingabteilungen sowie der Anzeigenabteilungen der Fachverlage. Von der Hierarchie her wenden sich die Angebote an Personen in leitender Position wie etwa Vertriebsleiter, aber auch Mitarbeiter der Ebenen darunter und darüber.

So gibt es für die Führungsetage der Verlage ein Angebot: den Rheingauer Verlagertag. Wie die Akademie wurde er 2003 ins Leben gerufen. Die jährlich wiederkehrende Veranstaltung für Verleger, Verlagsleiter und Geschäftsführer von Verlagen dient in ihrer Mischung aus Branchen-Get-Together und Fachtagung dazu, den kollegial vertraulichen Aus-

tausch unter den Führungsspitzen der Verlage zu fördern, Denkanstöße zu geben, Modelle und Lösungsansätze für Probleme aus der Praxis zu vermitteln,

aber auch um diesen Kundenkreis an die Vertriebsunion zu binden. So ist in Eltville für alle Vertriebs- und Marketingleute etwas dabei. (kl)

Das Kursprogramm:

- Schwerpunkte: Abonnement und Vertrieb, Anzeigenverkauf, Marketing, Unternehmensführung und Management
- Kosten: Kosten für ein zweitägiges Seminar betragen 390 Euro zzgl. MwSt. für Kunden der Vertriebsunion Meynen, alle anderen Teilnehmer zahlen 490 Euro zzgl. MwSt. (ohne Übernachtungskosten)
- Seminargröße: Seminare mit großem Praxisbezug werden ab drei und für bis zu zehn Teilnehmer abgehalten, Seminare theoretischen Inhalts für bis zu zwölf Teilnehmer.
- Inhouse-Seminare: Die Referenten der Akademie schulen Mitarbeiter auch bei ihren Firmen vor Ort.

Vertriebsunion Meynen:

Das Unternehmen, seine Geschäftsfelder

- Die Vertriebsunion Meynen GmbH & Co. KG ist ein Dienstleister für Fach- und Special-Interest-Verlage. Das Unternehmen beschäftigt über 50 Mitarbeiter und hat seinen Firmensitz in Eltville/Rheingau.
- Das Leistungsspektrum deckt die Geschäftsbereiche Vertrieb, Marketing und Anzeigen von Fachzeitschriftenverlagen ab – von der Abonentengewinnung bis hin zur Zeitschriftenlieferung, von der Beobachtung des Anzeigenmarkts bis hin zur Schulung der Anzeigenverkäufer.
- Derzeit betreut das Unternehmen 18 Verlagskunden und deren 200.000 Abonnenten. Außerdem organisiert die Vertriebsunion den Vertrieb von über 70 Titeln und führt rund 1,2 Millionen Business-Adressen.
- Im Auftrag ihrer Kunden übernimmt die Vertriebsunion Verlagsaufgaben wie Abontenbetreuung, Versand, Buchhaltung oder auch IVW-EDA-Prüfung!
- Kunden sind beispielsweise die Verlagsgruppe Handelsblatt, Hüthig, moderne industrie, redtec publishing oder Reed Elsevier.

