

Neue Hoffnung dank Tablet-Boom – Erfolg für Verlagsbranche aber noch ungewiss

Stabiles Wachstum nur mit Verbesserungen bei Online-Angeboten / Neue Web-Standards ermöglichen größere Unabhängigkeit für Verleger

Wenn Verleger vom Boom bei Tablet-PCs und Smartphones profitieren möchten, müssen sie ihre Online-Angebote weiter ausbauen. „Der Verband Deutscher Zeitschriftenverleger (VDZ) rechnet mit neun Prozent Wachstum bei den mobilen Diensten und setzt dabei vor allem auf die jüngsten Entwicklungen auf dem Markt der Tablet-PCs. Um es zu erreichen, müssen viele Titel bei ihren Online-Angeboten noch deutlich nachbessern“, sagt Bastian Rang, Geschäftsführer der Ludwigsburger ipunkt Business Solutions OHG. „Das betrifft sowohl das Angebot selbst als auch technische Voraussetzungen sowie Bezahl-Lösungen.“

Digitale Zeitungen brauchen digitale Inhalte

Bereits 17 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung zwischen 14 und 69 Jahren sind laut einer aktuellen Studie des Allensbacher Instituts für Demoskopie regelmäßig mobil online und fast ein Drittel der Befragten gab an, öfter mobil Nachrichten und andere journalistische Inhalte zu lesen – deutlich mehr als noch in 2010. Im Vergleich zur Vorjahresstudie konnten die untersuchten Onlinezeitschriften gar ein Wachstum der Nutzerzahlen bis zu 39 Prozent verzeichnen. „Solche Zahlen lassen die Branche optimistisch in die digitale Zukunft blicken, doch die Verlage sind nun gefragt, auf diese rasante Entwicklung entsprechend zu reagieren“, erklärt Rang. „Es wird nicht reichen, mit der App für iPad oder Android-Tablets ein PDF der Printausgabe zur Verfügung zu stellen, was auch die eigenen Untersuchungen des VDZ zeigen.“ Vielmehr erwarten Nutzer künftig noch mehr Interaktionsmöglichkeiten, eine bessere Verlinkung weiterführender Informationen und zusätzliche crossmediale Inhalte – schlicht ein Angebot, das der Art und Weise seiner Verbreitung gerecht wird.

Neue Webtechnologien erschließen größeren Leserkreis

„Zeitungen und Zeitschriften, die sich mit der Neugestaltung ihres Online-Auftrittes beschäftigen, sollten diesen zudem möglichst plattformunabhängig gestalten“, erläutert der Ludwigsburger IT-Experte. „Die Beschränkung auf ein System sperrt mögliche Leser von vornherein aus und neue Web-Technologien machen die noch weit verbreitete Verwendung mehrerer Anwendungen für unterschiedliche Endgeräte überflüssig.“ Browseranwendungen, die dem aktuellen Responsive-Webdesign-Standard entsprechen, erkennen automatisch die Anforderungen des jeweiligen Endgerätes und liefern stets das optimale Erscheinungsbild – ob auf iPhone, iPad oder Android Geräten.

Paywall – flexible Bezahlmodelle gewinnen neue Leser statt sie zu verschrecken

Viele Verleger setzen derzeit noch auf eigenständige Apps, die über den iTunes-Store oder den Android-Market erhältlich sind. Zum einen sind diese Anwendungen bei den Nutzern beliebt, denn sie waren den Browserapplikation bisher in punkto Handhabung oft überlegen. Zum anderen ist die Bereitschaft für eine App zu zahlen, die einen solchen deutlichen Mehrwert bieten, vergleichsweise groß. „Da das Hauptargument des Usability-Vorsprungs bald nicht mehr haltbar ist, empfiehlt es sich, über andere Finanzierungsmodelle nachzudenken“, rät der ipunkt Geschäftsführer. „Einige Zeitschriften haben bereits erfolgreich mehrstufige Paywall-Lösungen eingeführt. Ein angenehmer Nebeneffekt: Die hohen Provisionen der App-Stores fallen weg.“ Im Gegensatz zu anderen Bezahl-Varianten, die nach dem Prinzip „ganz oder gar nicht“ aufgebaut sind, ermöglichen es mehrstufige Paywalls, Leser schrittweise an den Paid-Content heranzuführen. So verschwinden nicht alle Informationen generell hinter einer Bezahlschranke, sondern nur bestimmte Angebote, die dem Leser einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Zahlende Kundschaft kann sich so zuvor von der Qualität des Angebotes überzeugen. Darüber hinaus ist eine Kopplung einzelner Stufen mit dem Printabonnement vorstellbar und kann letztendlich sogar dazu führen, neue Leser für die gedruckte Ausgabe zu gewinnen.

Pressekontakt

scrivo PublicRelations
Ansprechpartner: Alexander Laux
Gräfstraße 66
81241 München

tel: +49 (0) 89. 85 67 06 13
fax: +49 (0) 89. 54 89 14 10
email: presse@ipunkt.biz
www.scrivo-pr.de

Unternehmenskontakt

ipunkt Business Solutions OHG
Geschäftsführer: Robert Kummer & Bastian Rang
Alt-Württemberg-Allee 89
71638 Ludwigsburg

tel: +49 (0) 180. 14 78 658
fax: +49 (0) 711. 49 07 61 014
email: info@ipunkt.biz
www.ipunkt.biz

Über die ipunkt Business Solutions OHG

Seit der Firmengründung im Sommer 2001 hat sich die ipunkt Business Solutions OHG auf die Konzeption, Entwicklung und das Projektmanagement von Web-Applikationen für Geschäfts- und Privatkunden spezialisiert. Zu den nationalen und internationalen Klienten gehören Einzel- und Großunternehmen, die High-End-Lösungen im Bereich der digitalen Datenverarbeitung benötigen, aber auch Privatpersonen, die einen Profilauftritt wünschen.

Das Portfolio der ipunkt Business Solutions umfasst u.a. individuelle Redaktionssysteme für Verlage, Bezahlssysteme und Shop-Lösungen für Einzelhändler, Content-Management-Systeme oder Facebook-Applikationen. Zu den jüngsten am Markt etablierten Produkten gehören demobereich und mitarbeiterbereich. Hinter [demobereich](#) steht ein serverbasiertes Projektmanagement- und Versionsverwaltungswerkzeug mit Ticketsystem und weiteren Komfortdiensten, das speziell auf Web-Entwickler zugeschnitten ist. Der [mitarbeiterbereich](#) unterstützt die Verwaltung der Abwesenheit von

Mitarbeitern beispielsweise durch Urlaub oder Krankheit und verdeutlicht mit Hilfe einer kalendarischen Dokumentation die täglich verfügbare Produktivität im Unternehmen. Der Firmensitz von ipunkt Business Solutions liegt im baden-württembergischen Ludwigsburg. Die Geschäftsführung obliegt Robert Kummer und Bastian Rang.

Weitere Informationen im Internet unter: www.ipunkt.biz