



Dr. Kai Laakmann

„...Die Schere im Corporate Publishing, die sich gegenwärtig ankündigt, wird deutlicher. Auf der einen Seite Qualitäts-CP, auf der anderen Seite preisgetriebene, aber dann doch nicht effiziente Billig-Lösungen...“



... [mehr](#) ▶▶



CP-Monitor-Umfrage: Marktentwicklung und Trends 2006

Der Corporate Publishing-Markt setzt allein in Deutschland jährlich fünf Milliarden Euro um und gehört mit zweistelligen Wachstumszahlen zu einem der dynamischsten Medienmärkte – und das nicht nur national, sondern auch international. Wie sieht die aktuelle Entwicklung in diesem Markt aus und wohin geht der Trend in 2006. CP-Monitor fragte CP-Dienstleister.

... [mehr](#) ▶▶



Manfred Hasenbeck

„...Mit zweistelligen Wachstumsraten hat der CP-Markt kräftig angezogen. Bei vielen CP-Dienstleistern brachte vor allem die Inhouse-Kommunikation neue Umsatzschübe...“



... [mehr](#) ▶▶



Stefan Endrös

„...das Feld für CP-Verlage wird sich erweitern. Journalistische Kommunikation wird in neue Techniken vorstoßen und auch elektronisch zunehmend an Kraft gewinnen, in jedem Fall im modernen Zusammenspiel der Mediengattungen...“



... [mehr](#) ▶▶



Frank Parlow

„... der Markt für CP-Dienstleistungen wird auch im folgenden Jahr weiter wachsen: Es gibt immer noch Marktpotenziale, also Unternehmen, die noch mehr als bisher für die umfassenden Information ihre Stakeholder sowie für Kundengewinnung und –bindung was tun wollen...“



... [mehr](#) ▶▶



Dr. Stephan Heller

„...Klassische Werbung mit den entsprechend hohen Budgets werden bei den Unternehmen noch stärker auf dem Prüfstein stehen – für CP also weiterhin eine chancenreiche Umgebung. Das Interesse des Mittelstands an CP-Medien wird sich weiter fortsetzen...“



... [mehr](#) ▶▶



Schutz für Ideen

DER
TITELSCHUTZ
ANZEIGER



Hans-Jürgen Moers



„...der Aufwärtstrend im CP hält weiter an, das ist sehr erfreulich. Das gilt für qualitative Anfragen und Pitches genauso, wie für die Nachfrage bei Relaunches von bestehenden CP-Titeln...“

... [mehr](#) ▶

Guido Klinker



„...Es ist wieder mehr Bewegung im Markt. Die Bereitschaft, neue Projekte anzuschreiben ist gewachsen. Gleichzeitig zeigt sich ein Trend zur Optimierung bestehender Publikationen...“

... [mehr](#) ▶

Der Wegweiser zum erfolgreichen Presseverkauf
www.presse-portraits.de

Aktuelles

News

Eine Trendstudie ‚Am Puls der Zeit‘ der Fachhochschule Nordakademie, Elmshorn und der Hamburger Kommunikationsagenturen Montua & Partner sowie JDB Media zeigt, das die CP-Budgets steigen und Online-Medien an Bedeutung gewinnen.

... [mehr](#) ▶

Aktuelles

News

Der ‚Bosch Zünder‘, die Mitarbeiterzeitung der Robert Bosch GmbH, hat beim ‚Inkom-Grand Prix 2005‘ der Deutschen Public Relations Gesellschaft e.V. (DPRG) die Gesamtwertung gewonnen.

... [mehr](#)

Lesetipps

Mit dem neuen ‚Factbook 2006‘ informiert der Verband Forum Corporate Publishing FCP, München, über die aktuellen Trends und Entwicklungen im Corporate Publishing Markt.

... [mehr](#)

Termine

Druckfrisch erschienen ist das Jahresprogramm 2006 der FCP-Seminarreihe ‚Corporate Publishing in der Praxis‘, die der Verband gemeinsam mit der Akademie des Deutschen Buchhandels auflegt. Den Auftakt der Reihe macht der Strategiegipfel ‚Neue Wege zum Kunden?‘

... [mehr](#)

Kurz und bündig

Die Redaktion des ‚Zimpel Nachschlagewerks Kundenmagazine‘ ist umgezogen. ... [mehr](#)

Neue Wege will die Systemgastronomiekett Sausalitos, Hohenbrunn-Riemerling, mit ihrem Kundenmagazin ‚Sausalitos Mag‘ gehen. Das Lifestylemagazin mit News ersetzt die Speisekarte in den Restaurants. ... [mehr](#)

Rätselraten in Deutschlands Apotheken. mkv medienkontor überzeugte den Marketing Verein Deutscher Apotheker e.V., Köln. ... [mehr](#)

Impressum

www.CP-Monitor.de
Portal für Kundenmedien

New Business Verlag GmbH & Co. KG
Nebendahlstraße 16
22041 Hamburg

Redaktion:
Bea Monington West
(bmw)
monington@cp-monitor.de
Fon +49 40 - 60 84 74 45
Mobil 0170 - 963 10 95
Fax +49 40 - 60 84 74 44

Copyright © 2005
All Rights Reserved

Die Kisten müssen vom Hof!

Oberstes Kommunikations-Ziel aus der Sicht von JK, dem Problemlöser für Ihr Sales-Marketing. Beweise: H Sommer-Promotion '03: 44,4% Absatzsteigerung national April-August. Sommer-Promotion '04: 38% Rücklauf. Winter-Promotion: 7% Absatzplus in zwei Monaten. Winter-Promotion: 23,8% Rücklauf. Was JK für Sie tun kann? Rufen Sie Joachim K. Knollmann an: 0521 9 65 39-10. Er verrät Ihnen mehr über das Erfolgsrezept von JK für Sie.


DIE VERKAUFSSTEIGERUNGSAGENTUR