

# Anzeigengeschäft im Umbruch

22. – 23. März 2011, Berlin

## Alles für den Kunden

- Print lebt – und wie!
- Trends in den Rubrikenmärkten
- Ins Schwarze – Segmentierung von Zielgruppen
- Innovative Werbeformate

[www.wan-ifra.org/anzeigengeschaeft](http://www.wan-ifra.org/anzeigengeschaeft)

[www.bdzv.de](http://www.bdzv.de)

[www.zv-online.de](http://www.zv-online.de)



# Anzeigengeschäft im Umbruch

22. – 23. März 2011, Berlin



## Alles für den Kunden

Der Wettbewerb der Medien um die Budgets der Anzeigenkunden wird immer härter. Dem offensiven Dialog mit dem Anzeigenkunden und der Befriedigung seiner spezifischen Bedürfnisse kommt eine herausragende Rolle zu.

Von innovativen Werbeformaten in Print über Trends in den Rubrikenmärkten bis hin zur erfolgreichen Segmentierung von Zielgruppen präsentiert die Konferenz nationale wie internationale Erfolgsgeschichten. Sie erhalten neue Impulse für Ihr tägliches Geschäft.

## Moderation



**Rüdiger Kruppa,**  
Leitung Marketing & Anzeigen,  
Lübecker Nachrichten, Lübeck

**Dienstag, 22. März 2011**

## Begrüßung durch BDZV und WAN-IFRA

### Keynote: Kopfsache – Zielgruppen erfolgreich ansprechen mit neuen Instrumenten

**Dr. Andreas Meyer,** Gründer der Unternehmensberatung Verlagsconsult Dr. Andreas Meyer & Partner, München

### Gut verdrahtet zu den Kunden – Impulse für den Anzeigenverkauf

**Theo Blanco,** VP Sales and Marketing, Upsala Nya Tidning, Sweden

### Print lebt – und wie! Die Kraft der Zeitung (Ergebnisse der rheingold-Studie)

**Dr. Stefan Dahlem,** Leitung Key-Account & Strategische Beratung, Mitglied der Geschäftsleitung, Zeitungs Marketing Gesellschaft mbH & Co. KG, Frankfurt am Main

### Gedruckte Perspektiven – Zeitung dreidimensional

**Rolf Grummel,** Leiter Verkauf print & online, Deister- und Weserzeitung und Geschäftsführer, Medien31 GmbH, Hameln

### Kronen Zeitung – Maßgeschneiderte Lösungen mit System

**Prok. Manuela Hofbauer-Paganotta,** Gesamtanzeigenleitung, Kronen Zeitung, Wien  
**Mag. Dagmar Bachrich,** Verkaufsleiterin, Kronen Zeitung, Wien

### Gemeinsam zum Erfolg – Alle Abteilungen für den Anzeigenkunden

**Iwona Grochowska,** New Business Director, Agora SA, Warschau

### Beraten und Verkaufen – Personalentwicklung im Anzeigenverkauf Expertengespräch

**Alexander Kahlmann,** Partner, Schickler Unternehmensberatung GmbH, Hamburg und  
**Marion Lecour,** Leitung Personalentwicklung Madsack Personal-management GmbH, Hannover

### Bei uns schalten Sie richtig – Anzeigenplätze auf allen Kanälen

**Anders Berglund,** Sales Director, Aftonbladet, Stockholm

### Get-Together um 19.30 Uhr

In den S-Bahn-Bögen laden wir Sie zu einem Abendessen und vielen interessanten Gesprächen ein.

**Mittwoch, 23. März 2011**

**Kundenbeziehungen konsequent managen – Erlössteigerung im lokalen Markt**

**Gregor Waller**, Leiter Strategie & Innovation, Zeitungsgruppe WELT, Berliner Morgenpost, Hamburger Abendblatt, Hamburg und Berlin  
**Heiko Willers**, Leitung Business Development und Strategisches Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung, rtv media group GmbH, Nürnberg

**Beilagen effizient vermarkten dank Geomarketing**

**Günter Österreicher**, Anzeigenleiter, Saarländische Wochenblatt Verlagsgesellschaft, Saarbrücken  
**Thomas Cuntz**, Stellv. Anzeigenverkaufsleiter, Saarländische Wochenblatt Verlagsgesellschaft, Saarbrücken

**Sachsen spart – Mit Grouponing auf Schnäppchenjagd**

**Holger Herzberg**, Leiter Neue Medien, Leipziger Volkszeitung, Leipzig

**In Rubrikenmärkten gewinnen**

**Schneller zum Job – Gute Nutzerführung zahlt sich aus**

**Enrique Tarragona**, Leiter Produktmanagement, Mitglied der Geschäftsleitung, ZEIT ONLINE, Hamburg

**Wie funktionieren die unterschiedlichen Rubrikenmärkte? Von Tieren, Hochzeiten, Autos & Co.**

**Helmar Hipp**, Vorsitzender der Geschäftsführung, VM Digital GmbH/Quoka GmbH -Vorarlberger Medienhaus, Schwarzach und Mannheim

**Digitale Rubrikenoffensive – Im regionalen Immobilienmarkt punkten**

**Steffen Schmidt**, Anzeigenleiter, Leipziger Volkszeitung

**Auf dem Tablet serviert – Wie kommen Apps im Anzeigenmarkt an?**

**Dr. Silke Springensguth**, Geschäftsführerin, DuMont Net GmbH, Köln

**Abschließendes Lunchbuffet**

**Praktische Informationen**

**Konferenzort**

NH Berlin Friedrichstrasse  
Friedrichstrasse 96, 10117 Berlin  
Tel.: +49.30.20.62660  
www.nh-hotels.de  
Zimmerreservierung:  
Tel.: +49.1805.003-783  
Fax: +49.1805.003-784  
reservierungen@nh-hotels.com



**Konferenzzeiten**

**Dienstag, 22. März**, 11.30 – 17.30 Uhr  
ab 11.30 Uhr Registrierung & Lunchbuffet  
ab 19.30 Uhr Get-Together

**Mittwoch, 23. März**, 09.00 – 13.30 Uhr  
ab 13.30 Uhr Abschließendes Lunchbuffet

**Zielgruppe**

Geschäftsführer, Verlags- und Anzeigenleiter sowie Anzeigenverkaufsleiter der Zeitungsverlage und Verantwortliche im Bereich Online-Sales

**Teilnahmegebühr**

**BDZV und WAN-IFRA Mitglieder**  
EUR 890,00 + MwSt.

**Nichtmitglieder**  
EUR 1.290,00 + MwSt.

**Mit freundlicher Unterstützung von:**



