

junge Welt auf dem Markt durchsetzen

Wie kommt die jW noch schneller zu noch mehr bezahlten Abonnements? Ihre Ideen und Mithilfe sind gefragt

In dieser Woche stellen wir Ihnen Genia Förster vor. Sie hat sich – nach dem Testabo – für ein jW-Soliabo entschieden (siehe Interview). Wir gehen davon aus, daß es sehr viele Menschen wie Genia Förster gibt, die diese Zeitung lesen und abonnieren würden – hätten sie Kenntnis von ihrer Existenz, oder, genauer, von ihrem inhaltlichen Angebot. Wie aber ist auf diesem kapitalistischen Medienmarkt ein antikapitalistisches Produkt erfolgreich zu verkaufen, wenn dessen Macher nicht über die notwendigen Mittel verfügen, es auf dem Markt zu plazieren? Das Geld reicht kaum, um die Zusteller der Zeitung, die Drucker, die Redaktion, die Autorinnen und Autoren, die Verlagsmitarbeitenden zu bezahlen. Wie sollen dann noch Aufwendungen für Aktionen, Kampagnen und Veranstaltungen bezahlt werden, wenn die Gelder weder von Parteien, Kirchen, Anzeigenkunden oder einem einfluß- und auch ansonsten reichen Verlagshaus stammen?

Wir können es drehen und wenden, wie wir es wollen: Im wesentlichen definiert sich unser Handlungsspielraum über die Einnahmen, die wir über die Abonnements der jungen Welt erzielen. Anzeigen, Shop und Spenden sind sehr wichtige Nebenerlöse. Aber 90 Prozent unserer Einnahmen erwirtschaften wir durch den Verkauf der Zeitung. Nicht genug, um anständige Löhne und Zeilengelder zu bezahlen, um Redaktion und Verlag auszubauen, um die notwendigen Mittel für die Werbung bereitzustellen, deshalb brauchen wir dringend mehr Einnahmen aus Abonnements. Weil wir aber den Abopreis nicht einfach verdoppeln können, brauchen wir deutlich mehr Abos.

Dabei wollen wir uns ja gar nicht beklagen: Nach Jahren des Stillstands können wir seit dem Relaunch im Herbst 2004 deutlich bessere Verkaufszahlen melden: An den Kiosken wie im Abonnement, und da im Print- wie im Internetbereich. Auch diese Aktion läuft prima: 8380 Probeabos, davon 437 allein in dieser Woche, belegen dies. Aber wie schaffen wir es, den Bestand an bezahlten Abonnements nicht nur wie im Moment um einige hundert, sondern um einige tausend (wie es nötig wäre) zu erhöhen? Wie gesagt, den Millionenetat, den normalerweise ein Verlag für solche Zwecke zur Verfügung stellt, gibt es nicht. Deshalb verfahren wir nach unserem hausinternen Guerilla-Marketingplan mit einer Doppelstrategie: Zum einen arbeiten wir daran, den Bestand an bezahlten Abonnements bescheiden, aber kontinuierlich zu erhöhen, und können so mit den zusätzlich erwirtschafteten Mitteln die Spielräume (vor allem für Werbemaßnahmen) erweitern. Zum anderen bitten wir Sie weiter um Ihre Hilfe: Jedes Abo, jede Spende, jeder Genossenschaftsanteil, jedes Bekanntmachen der Zeitung hilft. Über die fehlenden Werbemillionen werden wir allerdings auch

dann nicht verfügen, wenn wir dreitausend Abonnements mehr haben. Dafür haben wir aber die engagiertesten Leserinnen und Leser. Und die wissen besser als jede Werbemaßnahme, wer da konkret noch von einem Abo überzeugt werden kann. So wollen wir mittelfristig mit deutlich mehr Abos unsere Rahmen- und Arbeitsbedingungen entwickeln. Dazu gehören besserer Löhne und Zeilengelder, eine verbesserte Ausstattung in Redaktion und Verlag, Personalausbau und eben wenigstens ein Minimum an Mitteln für Werbemaßnahmen. Die damit verbundene ökonomische Stabilisierung würde uns auch unangreifbarer machen, etwa was die vielen Prozesse betrifft, mit denen man uns gelegentlich behindert. All dies würde auch zu einer weiteren Verbesserung der Zeitung führen.

Schreiben Sie doch mal Ihre Gedanken dazu auf: Wie kommen wir noch schneller zu noch mehr Abonnements? Schicken Sie Ihre Anregungen und Ideen direkt an die Verlagsleitung (Dietmar Koschmieder, Verlag 8. Mai GmbH, Karl Liebknecht Str. 33, 10178 Berlin oder dk@jungewelt.de). Wir sind gespannt.

Verlag, Redaktion, Genossenschaft

Spendenkonto für Aktionen

Postbank, BLZ 100 100 10,

Kontonummer 69 56 82 100,

Stichwort: Erste Hilfe

<https://www.jungewelt.de/artikel/74793.junge-welt-auf-dem-markt-durchsetzen.html>