

Geschäftsmodelle

Wie funktioniert ein Journal ökonomisch?

Klaus-Johannes Mickus | +49 1525 561 2878

10625 Berlin [Schillerstr. 13] | CA94704 Berkeley [2537 Etna Street]

[_mickus](#) | kontakt@mickus.de



Redaktion

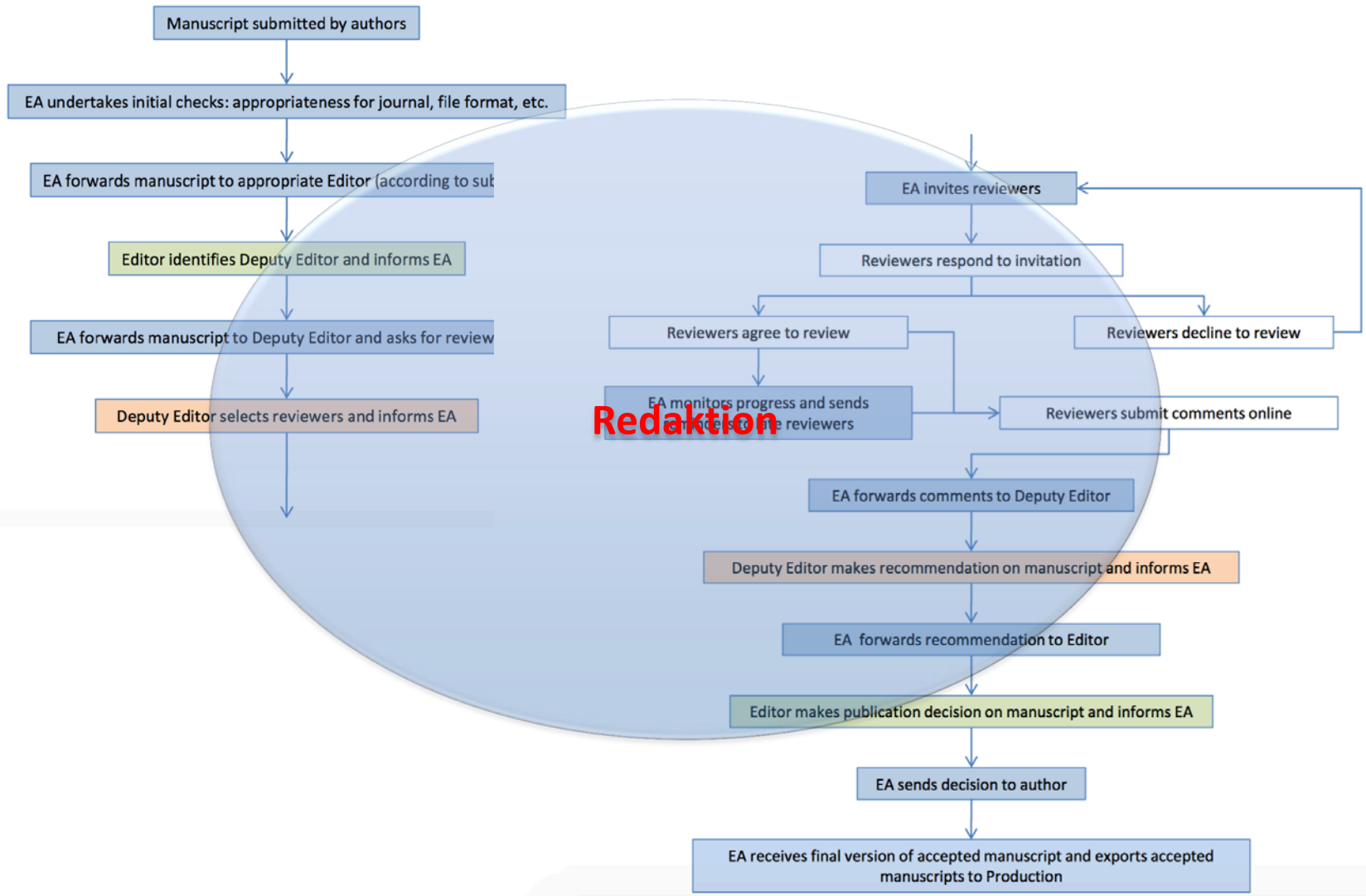
Herstellung

Vertrieb

**Private
Abonnenten**

**Institution.
Abonnenten**

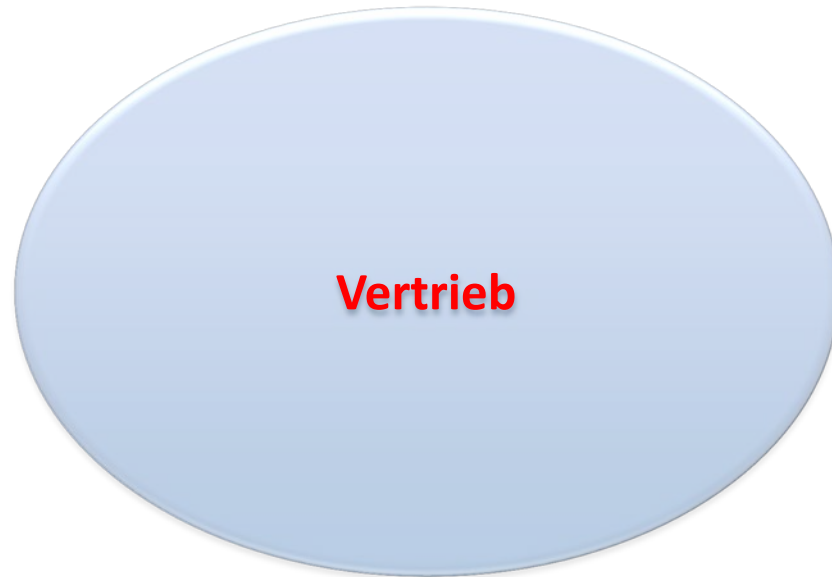
_mickus | kontakt@mickus.de



Redaktion



Herstellung



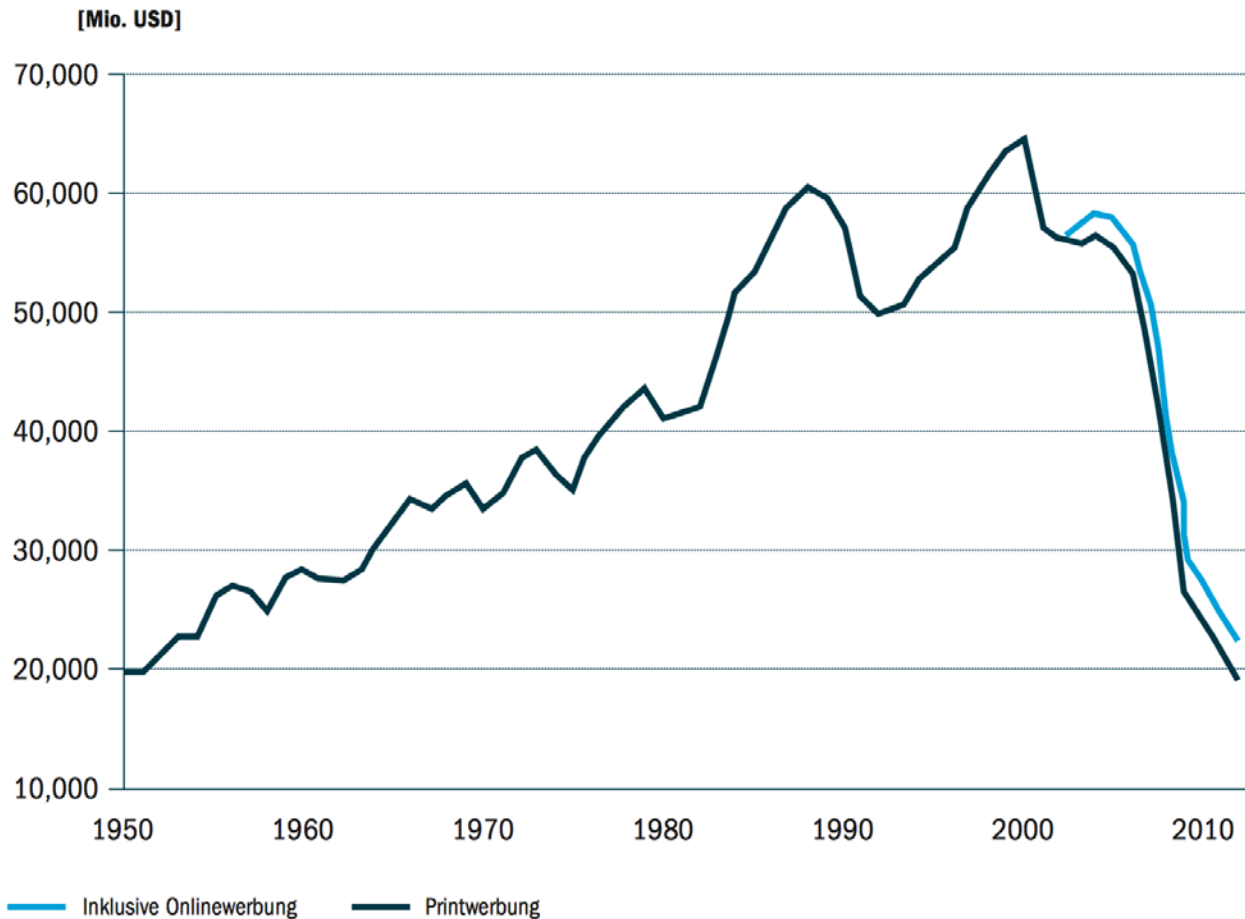
_mickus | kontakt @mickus.de

disrupt



_mickus | kontakt @mickus.de

ABBILDUNG 3: WERBEEINNAHMEN DER TAGESZEITUNGEN (INFLATIONSBEREINIGT 1950-2012) - BEISPIEL USA



Quelle: Newspaper Association of America

Fakten unseres Beispiels

Lifescienc Journal

IF unter 1

90 paper oder 780 pages p.a.

gedruckte Ausgabe für Institutionen	72.000
Print + Elektronisch	7.650
e-Only (Institutionen)	18.000
Kombinationsmodell (Big deal)	238.000
Kombinationsmodell (Big deal) - Unsubscribed Content	61.500
Total Subscription Revenue	397.150
Other revenue	16.900
Pay Per View	1.800
Funded Access was OA entspricht	2.300
Total Non-Subscription Revenue	21.000
Total Revenue	418.150
Composition	5.200
Printing, Binding, Covers and Paper	8.500
Total Inventory Costs	13.700
Honoraria	18.000
Total Editorial Expenses	19.000
Project Management	500
Copy Editing	1.400
Total Costs	34.600
Total Revenue less Total Costs	383.550

Abonnementeinnahmen

gedruckte Ausgabe für Institutionen	72.000
Print + Elektronisch	7.650
e-Only (Institutionen)	18.000
Kombinationsmodell (Big deal)	238.000
Kombinationsmodell (Big deal) - Unsubscribed Content	61.500
Total Subscription Revenue	397.150

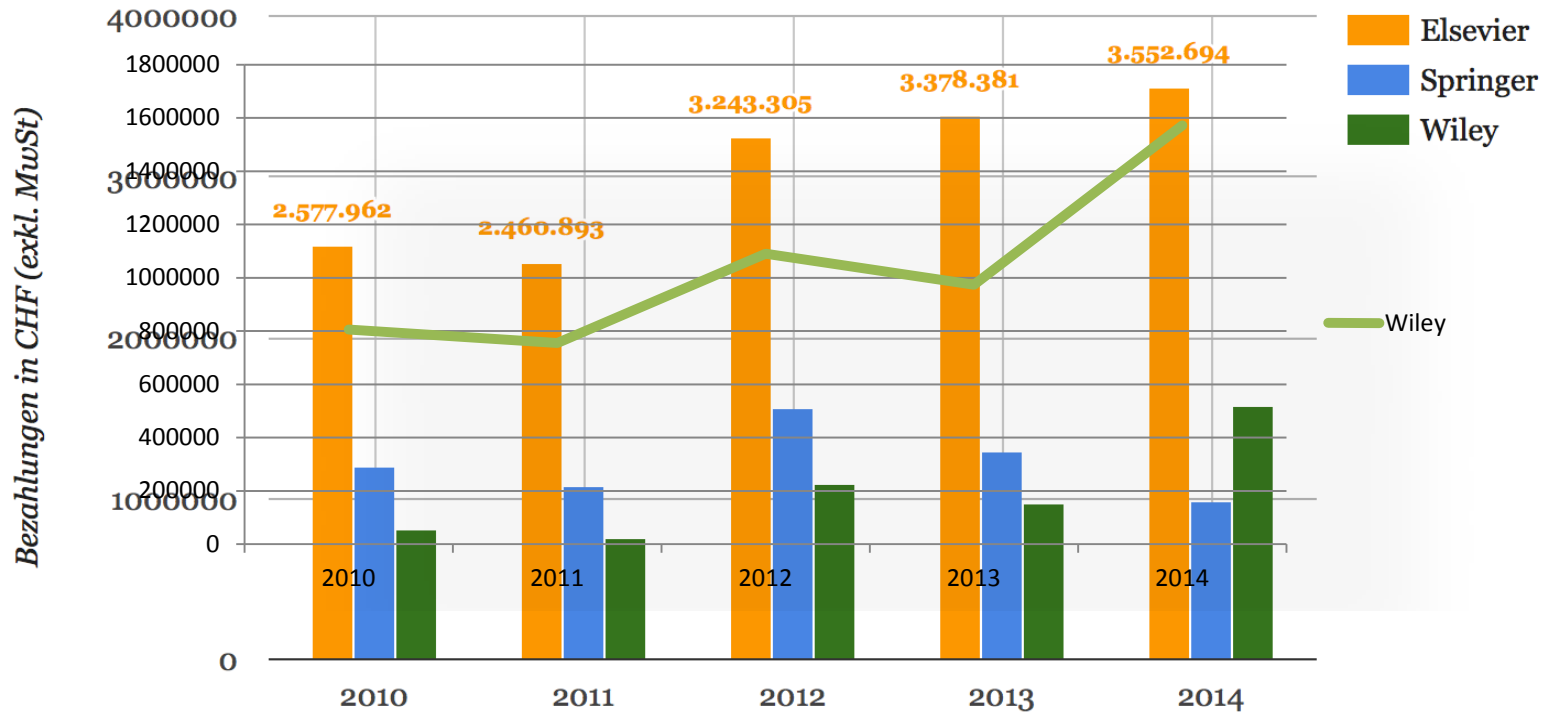
Einnahme Überschuss

Total Direct & Editorial Expenses	20.900
Total Costs	34.600
Total Revenue less Total Costs	383.550

Umsatzrendite

92%

Zahlungen ETHZ für Zeitschriften (Online und Print)



Zahlen gemäss Auskunft ETH-Bibliothek - Stand August 2015

Herzlichen Dank

Klaus-Johannes Mickus

+49 1525 561 2878

10625 **Berlin** [Schillerstr.

13] CA94704 **Berkeley** [2537 Etna
Street]

_mickus | kontakt @mickus.de