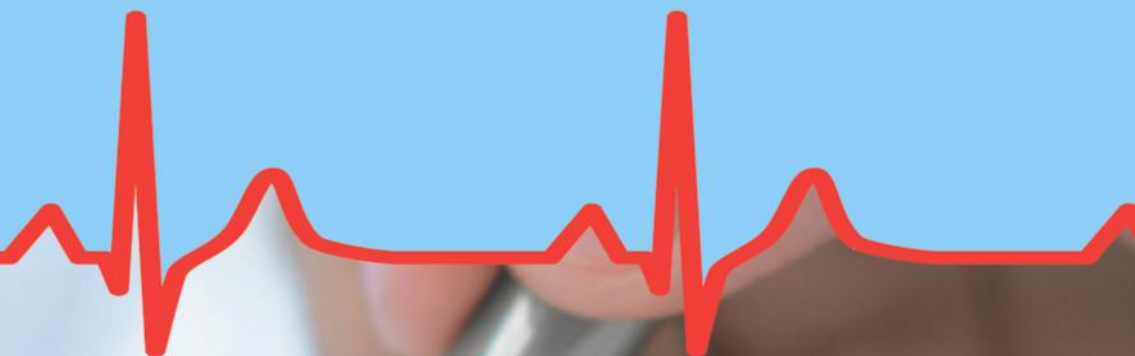


THIEME

für **AUTOREN**

Was Sie erwartet, wenn Sie bei Thieme publizieren



 **Thieme**

Ihre Vorteile bei Thieme

6 Sichtbarkeit und Verbreitung

6.1 Marketing

Ein medizinisches Fachbuch, mit sehr viel Expertise und Sorgfalt erstellt und auf vielen Medien verfügbar, muss möglichst allen eventuell Interessierten Nutzern bekannt gemacht werden. Nicht jeder muss das Buch kaufen, aber jeder sollte davon erfahren, um sich für oder gegen den Kauf entscheiden zu können.

Thieme tut viel dafür, z. B.:

- Präsentation des Werkes auf dem Jahreskongress der Fachgesellschaft
- Anzeigen/Beilagen in Thieme Fachzeitschriften
- Fachgebietsprospekte und Magazine
 - Auslage auf Veranstaltungen
 - Printmailing
- Produkt- und Themen-Newsletter für viele Zielgruppen
 - Monatlicher Versand
 - Versandmenge pro Jahr ca. 9 Millionen
- Gezielter Versand von Rezensionsexemplaren an relevante Fachmedien
- Lizenzangebote an ausländische Fachverlage zur Übersetzung
- Eigene Internetseite für jedes lieferbare Buch auf thieme.de
- Wir sorgen durch die Pflege unserer Produktdatenbank mit Schnittstellen zu allen Buchhandlungen und Onlineshops dafür, dass alle wichtigen Informationen zu Ihrem Buch wie Titel, Autor, Preis sowie alle zentralen Marketingbotschaften und Werbetexte zur Verfügung stehen – von A wie Amazon bis Z wie Zimmermann's Buchhandlung
- Werbebanner auf thieme.de oder anderen Internetseiten mit Link zum Werk
- Marketing über die Social-Media-Aktionen
 - Facebook
 - Instagram
 - Pinterest
 - Twitter
 - WhatsApp
 - XING
- Meldung und Versand der Belegexemplare an die Deutsche Nationalbibliothek (DNB)

Wenn Sie möchten, können Sie mit unserer Unterstützung auch selbst die Werbetrommel rühren, z. B.:

- Auslage oder Versand professionell erstellter gedruckter oder elektronischer Flyer
- Einbinden von Coverdaten und Link auf die Thieme Web-Seite z. B. auf Ihrer eigenen Homepage
- Präsentation des Werkes im Rahmen eigener Vorträge



Sprechen Sie den für Sie zuständigen Projektmanager an oder schreiben Sie an autoren@thieme.de.

6.2 Vertriebskanäle

6.2.1 Handel

Unser Verkauf betreut ca. 4 000 Handelskunden, davon ca. 150 Key Accounts, mit denen wir ca. 80 % unseres Buchumsatzes in Deutschland, Österreich und in der Schweiz machen. Handelspartner sind dabei vor allem stationäre (Buch-)Händler, E-Commerce-Plattformen und auch Firmen aus den sog. Nebenmärkten wie z. B. Anbieter von Medizin- und Akupunkturzubehör.

6.2.2 Direktvertrieb

Kunden kaufen zunehmend im Internet ein. Wir bieten unseren Kunden mit unserem eigenen Webshop einen zuverlässigen Weg, Ihre Bücher zu erwerben.

6.2.3 Verkauf durch die Autoren selbst

Sie können sich bei uns als sog. „Wiederverkäufer“ registrieren lassen. Dann haben Sie die Möglichkeit, Ihr Werk mit einem Rabatt von 25 % zu den AGB der Thieme Gruppe zu beziehen und z. B. im Rahmen von Kursen an die Kursteilnehmer zu verkaufen.

Wichtig ist, dass Sie die Bücher nur zum gebundenen Ladenpreis weitergeben und für die Versteuerung des Gewinns selbst Sorge tragen.



Mit allen Fragen rund um den Weiterverkauf können Sie sich gern wenden an verkauf@thieme.de.

AGB der Thieme Gruppe: <https://www.thieme.de/de/fuer-buchhaendler/agb-richtlinien-4515.htm>

6.3 Übersetzungen und Lizenzierung

Für einige Titel kann die Übersetzung in andere Sprachen sinnvoll sein.

Es besteht die Möglichkeit, dass Thieme Publishers die englische Übersetzung selbst publiziert, wenn Thema, Darstellungskonzept und Zielgruppe zum Portfolio passen. Thieme Publishers prüft generell die Möglichkeit der Übersetzung über eine der Niederlassungen in Stuttgart, New York, Rio und Delhi.

Wird die Übersetzung nicht innerhalb der Thieme Gruppe realisiert, bietet unsere Lizenzabteilung Ihr Werk geeigneten internationalen Verlagen zur Übersetzung an.



Wir brauchen immer einen Verlag als Lizenzpartner, der ggf. einen Übersetzer beauftragt.

Thieme Publishers: <https://www.thieme.com/>