

Liebe AbonnentInnen

Vom Abonnenten zum Clubmitglied?

Die Verlagsidee des **PC-NEWS-Eigenverlag**, eine gemeinsame Zeitung für Gruppen mit ähnlichen Interessen zu schaffen, aber daneben auch vereinsunabhängigen Abonnenten die Gelegenheit zum Mitlesen zu geben bewährt sich. Mit dieser Ausgabe schließen sich gleich zwei neue Vereine als Herausgeber an: der **CCC** (Computer Communications Club, Wien) und der **Club AT** (Club Automatisierungstechnik, Graz).

Während ein Abo mit einer beliebigen Nummer beginnt, rechnet ein Verein mit dem Kalenderjahr ab. Dabei kann es vorkommen, daß neu eintretende Clubmitglieder bereits Leser der **PC-NEWS** sind und die **PC-NEWS** auch über ihren neuen Club beziehen können (**CCC**-Mitgliedschaft platin oder silber) der sogar als Clubleistung erhalten (**Club-AT**). Wenn Sie davon betroffen sind, gehen Sie etwa so vor:

1. Treten Sie dem Club bei und bezahlen Sie dort den Mitgliedsbeitrag, zunächst einmal ohne Abzug.
2. Die bereits an den **PC-NEWS-Eigenverlag** im voraus bezahlten Nummern werden Ihnen rücküberwiesen. (S 30,-/Heft).
Abobeginn vor 1.1.94: Rückzahlung der Nummern ab 36
Abobeginn mit Nummer 36: Rückzahlung aller Nummern
Abobeginn nach Nummer 36: Anteilige Rückzahlung
3. Bitte geben Sie beim Eintritt Ihre Kontonummer/Bankleitzahl und den Kontonamen an. Nach Update der Abonnentenlisten erhalten Sie den anteiligen Betrag zurück.

Leider ist die Ausgabe 36 des heurigen Jahres nicht mehr verfügbar. Sollte größerer Bedarf bestehen, kann diese Ausgabe (oder auch andere) noch einmal aufgelegt werden.

Neue Abo-Preise

Der **PC-NEWS**-Preis ist bei der aktuellen Auflage, beim aktuellen Inseratenstand mit S 30,-/Heft zu niedrig; etwas weiter hinten finden Sie Abrechnungsbeispiele, die das illustrieren. Für allmählich fällige Geräte- oder Softwareinvestitionen ist kein Platz. Der Preis ist im Vorjahr in Anlehnung an die Clubbeiträge des **PCC-TGM** entstanden und durfte nicht höher sein als der Clubbeitrag eines Schülers. Die erste Abrechnungsperiode 1993 und das erste Quartal 1994 ergeben aber eine negative Bilanz.

Der Rat, einfach die Preise zu erhöhen, schien nach so kurzer Betriebszeit verfrüht. Lösungen sind gefragt.

Die Clubs zahlen für eine **PC-NEWS** genausoviel wie ein Abonnent. Der Aufwand, die Abonnenten zu verwalten, ist aber erheblich, etwa in der gleichen Größenordnung wie Clubmitglieder zu verwalten, ein zunächst unbeachteter Aspekt. Eigentlich sollte der Bezug der **PC-NEWS** durch einen Club billiger sein, da alle administrativen Arbeiten durch den Club getragen werden.

Sie haben als LeserIn oder AbonnentIn die Art der Informationsdarstellung durch die **PC-NEWS** kennengelernt und wissen, was sie im Schnitt erwarten können (und was nicht).

Praktisch alle Abonnenten aus dem Vorjahr haben ihr Abo verlängert. Daraus schließe ich, daß eine große Zustimmung besteht. Ich lade Sie daher ein, eine längere Bindung mit den **PC-NEWS** einzugehen und zwar ausschließlich aus dem Grund, die sehr unerfreulichen Nebentätigkeiten der Administration so gering wie möglich zu halten.

Gleichzeitig werden die kommenden Ausgaben des heurigen Jahres im Umfang auf ein kaufmännisch erträgliches Maß reduziert, um nicht wieder Erspartes zuschießen zu müssen.

Ein Abo wird ab sofort unter folgenden Bedingungen verlängert/vereinbart:

Ein Abo der **PC-NEWS edit** ist eine Vorauszahlung für mehrere Ausgaben. Abonnenten der **PC-NEWS edit** können ihr Abo jederzeit stornieren und erhalten für alle nicht zugestellten Ausgaben S 30,-/Heft zurück.

5 Ausgaben PC-NEWS edit	S 200,- (S 40,-/Heft)
10 Ausgaben PC-NEWS edit	S 350,- (S 35,-/Heft)
15 Ausgaben PC-NEWS edit	S 450,- (S 30,-/Heft)

Damit wird jedem, der eine dreijährige Bindung mit den **PC-NEWS** eingeht, der aktuelle Preis von S 150,-/5 Ausgaben weiterhin gewährt. Diese Regelung soll helfen, den administrativen Aufwand zu verringern.

Bilanz des PC-NEWS-Eigenverlag

Vereine weisen ihre Gemeinnützigkeit (falls vorhanden) durch ein offengelegtes Statut, Rechnungsprüfer und gremiale Entscheidungen nach. Der **PC-NEWS-Eigenverlag** hat die Absicht kostendeckend zu fertigen und sagt seinen Abonnenten zu, keine Gewinnabsicht zu verfolgen, die Leser können daher mit optimiertem Umfang, nicht mit optimiertem Gewinn rechnen.

Anders als ein Verein, legt der **PC-NEWS-Eigenverlag** seine Gebarung den Lesern in den folgenden Zahlen vor:

PC-NEWS-Bilanz-93

Das zu Ende gehende Jahr war Anlaß, eine kaufmännische Bilanz über ein Jahr **PC-NEWS-Eigenverlag** zu ziehen. [Die genauen Zahlen sind in der Mailbox **His Master's Voice** nachzulesen.] Eine Abrechnung mit 7.12.93 ergab (brutto):

Einnahmen	460.000,-
<u>Ausgaben</u>	<u>589.000,-</u>
Verlust	129.000,-

Der Verlust hat natürlich viele Gründe, nicht nur große Brocken. Hätte man beispielsweise auf Werbung komplett verzichtet (S 125.000,-) gäbe es praktisch keinen Verlust, ebenso, wenn man auf das neue Schriftbild verzichtet hätte (Drucker) oder, wenn der ursprüngliche Preis von S 40,- gehalten hätte. Natürlich auch, wenn man mehr Werbeseiten verkauft hätte usw.

Überträgt man die Kosten auf eine gedruckte Seite, erhält man den Seitenpreis von $589.000,- / (92+82+76+82+44+96) = 589.000/476 = \mathbf{S\ 1237,-}$.

Diese Rechnung hatte die wichtige Konsequenz, daß die Kosten für eine Werbeseite von S 1000,- auf S 2000,- angehoben werden mußten. Als Kompromiß wird derzeit für eine Werbeseite S 2000,- (+10+20%) verrechnet, für jede Folgeseite S 1000,-.

Wir können aber auch das erste Jahr als eine Art Probejahr gelten lassen und versuchen, die gemachten Fehler einfach nicht zu wiederholen. Es wird aber weiterhin wichtig sein, an der Qualität zu feilen und mehr begeisterungsfähige Computerfreaks zum regelmäßigen Lesen der **PC-NEWS** zu bewegen.

ASCII-Kühe, hier und an vielen anderen Stellen

komplett, alle 70 Kühe auf PCN-DSK-407: COWS.EXE

