



24

VERTRIEBS-CHAMPIONS 2022 Die vertriebsstärksten Chefredakteure im Zeitschriftenmarkt

Zum dritten Mal legt DNV das Ranking der vertriebsstärksten Chefredakteure im Zeitschriftenmarkt vor

40

SOCIAL MEDIA Mit TikTok die Gen Z ansprechen

Seit Jahren versuchen Zeitschriften- und Zeitungsverlage händeringend, die Aufmerksamkeit der Digital Natives zu gewinnen. Drei deutsche Verlage erzählen DNV, wie ihnen dies mit Hilfe von TikTok gelingt



SCHWERPUNKT

Moderne Verlagsstrukturen

- 62** Ein gemeinsames Ziel als Navigationspunkt
Bei dem Zeit Verlag sind gemeinsame Ziele das Wichtigste
- 68** Change durch Fokus, Kooperation und Kulturwandel
Michael Plasse formt mit der OM-Mediengruppe einen modernen Zeitungsverlag
- 72** Neue Redaktionsstruktur schafft Effizienz und Klarheit
Business Insider hat sich von veralteten Ressorts getrennt und neue Teams gebildet
- 76** Die Presse schreitet digital voran
Bei der Presse steht die Digitalisierung oben auf der Agenda
- 80** „Die Kommunikation darf keine Einbahnstraße sein“
Interview mit Julia Bähr und Johannes Altmeyer

BRIEFING

- 6** Trauer um Hans van Treeck
- 18** Gruner + Jahr-Zeitschriften finden neue Eigentümer
- 20** D-Force-One und dsb starten Kooperation
- 21** FUTURUM Award 2023 ausgeschrieben
- 22** Axel Springer meldet Gewinn
- 23** DDV Mediengruppe investiert in Briefgeschäft

MARKTANALYSE

- 24** Die vertriebsstärksten Chefredakteure im Zeitschriftenmarkt
DNV-Ranking der TOP 20 vertriebsstärksten Chefredakteure im Zeitschriftenmarkt

CONTENT

- 40** Mit TikTok die Gen Z ansprechen
Wie deutsche Verlage mit Hilfe von TikTok Digital Natives erreichen

DISTRIBUTION

- 44** Auf dem Weg zum Presse-Grosso 4.0
Der Pressegroßhändler Qtrado verfolgt eine mehrgleisige Strategie, um sich an den laufenden Strukturwandel im Pressevertrieb anzupassen
- 50** Mit Text- und Emotionsanalysen den Customer Lifetime Value steigern
Alexander Münch, COO der dsb-Gruppe, skizziert, wie KI-Module integriert werden und wie sie die Kundenbindung maximieren
- 52** Kundenbindung durch Inkasso
Wie Forderungsmanagement durch guten Kundenservice zu einer langfristigen Kundenbeziehung beitragen kann

STRATEGIE

- 58** Verlagsstrukturen neu gedacht
Wie Verlage Unternehmenskultur und Miteinander neu gestalten.
- 62** Ein gemeinsames Ziel als Navigationspunkt
- 68** Change durch Fokus, Kooperation und Kulturwandel

- 72** Neue Redaktionsstruktur schafft Effizienz und Klarheit
- 76** Die Presse schreitet digital voran
- 80** „Die Kommunikation darf keine Einbahnstraße sein“

KARRIERE

- 84** Personalien

VERBANDSRUBRIKEN

- 88** Bahnhofsbuchhandel
- 90** Lesezirkel
- 92** Bundesverband Abonnement
- 93** Presse-Grosso
- 94** Service / Tagungen / Messen / Impressum