



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-Medien-gruppe 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 Kundenbe-ziehung 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