



© J. KRAETZNER

54

INTERVIEW

Qualitätsmedium mit Abo-first-Strategie

Die Zeit ist dank ihres starken Vertriebsgeschäfts bislang gut durch die Corona-Krise gekommen. Chefredakteur Giovanni di Lorenzo erklärt, wie *Die Zeit* bislang gut durch die Corona-Krise gekommen ist

SCHWERPUNKT

Nationalvertriebe

- 22 Ein dynamisches Jahr**
Die Corona-Pandemie hat viele Bereiche der deutschen Wirtschaft gelähmt. Die Nationalvertriebe gehörten nicht dazu
- 24 Internationale Lösungen als Markenkern**
Die IPS Gruppe ist in den vergangenen Jahren durch Zukäufe und Vertriebsübernahmen stark gewachsen
- 26 Das Jahr 2020 aus Sicht der Nationalvertriebe**
Führende Nationalvertrieb schildern ihre Höhen und Tiefen im Corona-Jahr 2020
- 37 Neuer Gesellschafter bei PressUp**
- 44 Marktüberblick über weitere Nationalvertrieb**

BRIEFING

- 6 Philipp Brück wird neuer Geschäftsführer des LZ-Verbands**
- 8 Wie die verschärften Corona-Maßnahmen im Einzelhandel ankommen**
- 10 Wechsel an der Spitze des PVB**
- 11 Valora eröffnet ersten Tankstellenshop in Deutschland**
- 12 Condé Nast ernennt Europa-Chefin**
- 12 Verlage setzen im Lesemarkt stärker auf Audio-Content**
- 14 Jahresrückblick**

MARKTANALYSE

- 46 Stabil trotz Corona**
Die EHAstra zeigt erneut: Das Verkaufsnetz ist stabil – und zugleich im Wandel begriffen

62

ZUSTELLFÖRDERUNG

Wie kann die Presse am besten unterstützt werden?

Werner Eichhorst, Teamleiter Forschung und Koordinator für Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in Europa am IZA, plädiert für eine inhaltlich neutrale Unterstützung der journalistischen Arbeit, unabhängig vom Vertriebsweg

© IZA



CONTENT

- 50 Eine bunte Mischung**
Den Newcomer-Markt dominieren 2020 Kinderzeitschriften und Rätselmagazine
- 54 Qualitätsmedium mit Abo-first-Strategie**
Interview mit Giovanni di Lorenzo, Chefredakteur der Wochenzeitung Die Zeit
- 58 Qualität im Wochenrhythmus**
Überblick über wöchentliche Presse-Titel rund um Politik und Wirtschaft
- 60 Die Top-Seller des Jahres 2020**
Mit welche Titelthemen konnten Zeitungen und Zeitschriften Verkaufsimpulse setzen?

DISTRIBUTION

- 62 Wie kann die Presse am besten unterstützt werden?**
Gastbeitrag von Werner Eichhorst, Teamleiter Forschung und Koordinator für Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik in Europa am IZA
- 66 Medienförderung im europäischen Vergleich**

STRATEGIE

- 68 Die Wachstumsstrategie der New York Times**
Stephen Dunbar-Johnson, President International, über die Wachstumsfelder der *New York Times*
- 70 Digital-Abos bringen Wachstum in der Krise**
Während der Werbemarkt im Corona-Jahr 2020 einbricht, wachsen Verlage im Digitalbetrieb

KARRIERE

- 72 Personalien des Jahres 2020**
- 84 Jäger Gruppe: Erfolg dank Macher-Power**
- 87 Erika Schleich blickt auf 65 Jahre bei der Unternehmensgruppe Jäger zurück**
- 89 Die Karriere von Hubertus Aurich – vom Lehrling zum geschäftsführenden Gesellschafter bei der Jäger-Gruppe**

VERBANDSRUBRIKEN

- 92 Bahnhofsbuchhandel**
- 94 Presse-Grosso**
- 96 Lesezirkel**
- 97 Bundesverband Abonnement**
- 98 Service / Tagungen / Messen/ Impressum**