

FUTURUM Vertriebspreis würdigt Herausragendes im Pressevertrieb

Starkes Engagement im Pressevertrieb und hohes Niveau der Leistungen in der Aus- und Weiterbildung standen im Mittelpunkt der Verleihung des 3. FUTURUM Vertriebspreises.

Vertrieb hat Zukunft. Auch dank hervorragender Vertriebsleute, wie die Verleihung des diesjährigen FUTURUM Vertriebspreises durch die VDZ Akademie und das Fachmagazin »dnn – der neue vertrieb« erneut belegte. Rund 150 Gäste aus Verlagen und Vertriebsunternehmen nahmen am 9. Februar in der Kantine des neuen Spiegel-Hauses in der Hamburger HafenCity daran teil.

»Alle vier Preisträger haben sich ganz besonders verdient gemacht um die Zukunft des Medienvertriebs«, betonte Keynote-Redner Torsten Brandt, Verlagsgeschäftsführer Bild-Gruppe und Zeitschriften Vertrieb/Herstellung/Controlling Axel Springer sowie Sprecher des VDZ-Arbeitskreises Pressemarkt Vertrieb (PMV). Er ist davon überzeugt, dass sich Printvertriebe weiterentwickeln werden zu Medienvertrieben für Print- und digitale Produkte. Ein Beispiel dafür ist das neue Vertriebskonzept für die »Computerwoche«, für das Jonas Triebel, Leiter Database Operations IDG Business Media, nun in der Kategorie »Beste Leistung im Pressevertrieb« ausgezeichnet wurde.

Es kombiniert die Kanäle Print, Online und Events und könne, so Brandt, zugleich Laudator dieser Kategorie, **ein Wegweiser** sein für andere Verlage.

Als »Bester Absolvent des Zertifikatskurses »Experte im Pressevertrieb 2011« wurde in diesem Jahr Eduard Gerlof, stellvertretender Leiter Direktmarketing Vertrieb Bild-Gruppe und Zeitschriften Axel Springer, geehrt. Bei der mündlichen Prüfung bestach Gerlof durch seine Fachkompetenz bei den Prüfungsfragen und die fachliche Durchdringung der Themen, die sich auch durch ein detailliertes Branchenwissen auszeichnete. Er strahlte Ruhe aus und durchlief die mündliche Prüfung mit großer Souveränität, so sein Laudator Sven König, Geschäftsführer der VDZ Akademie.

Den »Ehrenpreis für den besten Ausbilder« erhielt diesmal Rainer Stöber, der sich neben seiner Tätigkeit als Leiter Vertriebsmarketing G+J II beim Deutschen Presse Vertrieb (DPV) ehrenamtlich in der Ausbildung engagiert.

»Man spürt förmlich, wie ihm die Ausbildung am Herzen liegt«, so Laudator Uwe Reynartz,

Geschäftsführer MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb.

Martin Breuer, Geschäftsführer Buch- und Presse-Großvertrieb Hamburg, nahm den Preis als »Bester Ausbilder in der Kategorie Unternehmen« entgegen. Seine Leistung würdigte dnn-Chefredakteur Ralf Deppe, der besonders die Tatsache hervorhob, dass bei dem ausgezeichneten Unternehmen »Ausbildung die ganze Firma angeht«.

»Der FUTURUM Vertriebspreis honoriert die Leistungen des Pressevertriebs und macht diese sichtbar«, fassten Peter Strahlendorf, Geschäftsführer Presse Fachverlag, und Sven König, beide Initiatoren des FUTURUM Vertriebspreises, die Verleihung zusammen. ■



Susanne Broos

ist freie Journalistin und hat sich auf die Verlags- und Medienbranche spezialisiert.



4 | 1 | Als »Bester Absolvent des Zertifikatskurses »Experte im Pressevertrieb 2011« wurde in diesem Jahr **Eduard Gerlof**, Axel Springer, geehrt, mit Laudator **Sven König**, VDZ Akademie (v. l. n. r.). | 2 | **Torsten Brandt**, Axel Springer, sowie Sprecher des VDZ-Arbeitskreises Pressemarkt, Vertrieb, gratulierte Jonas Triebel, IDG Business Media, der in der Kategorie »Beste Leistung im Pressevertrieb« ausgezeichnet wurde (v. r. n. l.). | 3 | **Martin Breuer**, Buch- und Presse-Großvertrieb Hamburg, nahm den Preis als »Bester Ausbilder in der Kategorie Unternehmen« von dnv-Chefredakteur **Ralf Deppe** entgegen (v. l. n. r.). | 4 | Den »Ehrenpreis für den besten Ausbilder« erhielt **Rainer Stöber**, G+J, von Laudator **Uwe Reynartz**, Geschäftsführer MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb (v. l. n. r.).