

Reise nach Berlin: Medienkaufleute lernen das Grosso kennen

Um Einblicke in die Grosso-Vertriebswelt zu erhalten, begaben sich 23 angehende Medienkaufleute für Print und Digital aus München im Januar auf Reisen nach Berlin. Dort begrüßte sie der Berliner Presse Vertrieb (BPV) im Rahmen seiner Info-Workshop-Reihe, um den Auszubildenden den Pressehandel praxisnah vorzustellen.

Vertriebsleiter Michael Enskat erläuterte zunächst die Grundlagen und Besonderheiten des Pressevertriebssystems in Deutschland. Anhand verschiedener Leistungsdaten, beispielsweise der Anzahl wöchentlich ausgelieferter Exemplare, veranschaulichte er dann, wie der BPV dem Auftrag, „die richtige Menge zur richtigen Zeit an den richtigen Ort zu liefern“, Sorge trägt. Bei einem Exkurs in den Vertriebsmarkt West-Berlin zeigte er außerdem, welches umfassende Leistungsangebot der BPV gemäß den urbanen Eigenheiten der Hauptstadt seinen Verlagskunden zur Verfügung stellt, um den Markt bestmöglich auszuschöpfen.

Wie die Leistung des BPV technisch und logistisch realisiert wird, erfuhren die Azubis beim anschließenden Betriebsrundgang. Martin Mandos, Leiter Technik, erläuterte vom Wareneingang bis hin zur Verarbeitung der Remittenden den gesamten Warenfluss durch das Grosso-Unternehmen.

Am Ende zeigten sich die angehenden Medienkaufleute



Angehende Medienkaufleute aus München erhielten beim BPV einen Einblick in die Arbeit des Presse-Grossos

und der BPV gleichermaßen begeistert: Insgesamt ein gelungener Info-Workshop, der nicht nur von den praxisnahen Darstellungen der Referenten, sondern auch von der Wissbegierde und dem Interesse der angehenden Medienkaufleute am Pressegroßhandel lebte.