

# Mediainformationen 2020

Preisliste Nr. 03

Gültig ab 01.10.2019



# Wir sind für Sie da.

Ihre Ansprechpartnerinnen im Anzeigenmarketing:



**Eva Hanenberg**  
**Verkaufsleitung**

tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226  
eva.hanenberg@springernature.com



**Lisa Sachs**  
**Mediaberatung**

tel +49 (0) 611 / 78 78 – 179  
lisa.sachs@springernature.com



**Susanne Bretschneider**  
**Anzeigendisposition**

tel +49 (0) 611 / 78 78 – 153  
susanne.bretschneider@springernature.com

**Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH**  
Abraham-Lincoln-Straße 46 | 65189 Wiesbaden  
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 555  
anzeigen-wiesbaden@springernature.com | www.springerfachmedien-wiesbaden.de



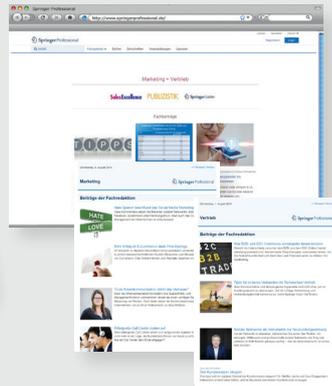
Fachzeitschriften



Auch als  
E-Magazin



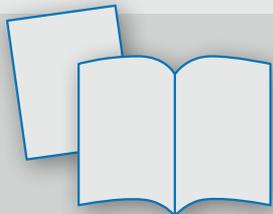
Online-Lösungen



Lehrbücher | Fachbücher



Print + digital



### Ergänzen Sie Ihr Marketing mit Sonderdrucken unserer Fachartikel!

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, unsere Fachartikel als Reprint – zusammen mit den von Ihnen geschalteten Anzeigen – mit eigener Titelseite und auf Wunsch mit ergänzenden redaktionellen Inhalten zu drucken. Sie können diese Reprints z.B. auf Veranstaltungen streuen, an ausgewählte Kunden versenden oder zur internen Kommunikation einsetzen. Rufen Sie uns einfach an, wir beraten Sie gerne:  
Eva Hanenberg | Verkaufsleitung | tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226 | [eva.hanenberg@springernature.com](mailto:eva.hanenberg@springernature.com)

## Fachzeitschrift

Titel-Portrait .....	1
Stellenmarkt .....	2
Termin- und Themenplan .....	3
Preisliste Nr. 03 .....	5
Sonderwerbformen: Corporate Content-Formate .....	7
Formate und technische Angaben .....	8
Auflagen- und Verbreitungsanalyse .....	9

## Website

Portrait .....	10
Preise   Werbeformen .....	11
Nutzungsdaten .....	12
Formate und technische Angaben .....	13

## Newsletter

Portrait .....	14
Preise   Werbeformen .....	15

- 1 Titel:** Sales Excellence
- 2 Kurzcharakteristik:** Sales Excellence ist Deutschlands führende Plattform für Vertriebsexperten. Werbepartnern ermöglichen wir eine exzellente Basis zum Vernetzen mit dieser hochkarätigen Zielgruppe: vom Print- bis zum E-Magazin, auf Xing und der Wissensdatenbank Springer Professional sowie mit Konferenzformaten. Die Redaktion und unsere Social Media-Manager bieten fundierte, praxisorientierte Fachinformation, Hintergrundberichte sowie Services für alle Ebenen im Vertrieb – kompetent aufbereitet von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis. Sales Excellence ist darüber hinaus offizielles Mitgliedermagazin der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.
- 3 Zielgruppe:** Top-Entscheider sowie ausgewiesene Experten in Vertrieb und Marketing. Dazu zählen Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketingleitung sowie Handelsvertreter aus dem Bereich Vertrieb.
- 4 Erscheinungsweise:** 10× jährlich
- 5 Heftformat:** 210 mm × 279 mm
- 6 Jahrgang:** 03. Jahrgang 2020
- 7 Bezugspreis:** Jahresabonnement  
Inland € 197,- (inkl. MwSt. und Versand)  
Ausland € 205,36 (exkl. MwSt./inkl. Versand)  
Einzelverkaufspreis € 23,25 (inkl. MwSt. und Versand)
- 8 Organ:** Offizielles Organ der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.
- 9 Mitgliedschaft/Teilnahme:** –
- 10 Verlag:** Springer Gabler  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Abraham-Lincoln-Str. 46 | 65189 Wiesbaden  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 0  
www.springerfachmedien-wiesbaden.de
- 11 Herausgeber:** –
- 12 Anzeigen:** Eva Hanenberg (Verkaufsleitung)  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226  
eva.hanenberg@springernature.com  
  
Lisa Sachs (Mediaberatung)  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 179  
lisa.sachs@springernature.com
- 13 Redaktion:** Gabi Böttcher (ChR, V.i.S.d.P.)  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 220 | fax – 78220  
gabi.boettcher@springernature.com  
  
Eva-Susanne Krah  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 348  
eva-susanne.krah@springernature.com
- 14 Umfangsanalyse:** auf Anfrage
- 15 Inhaltsanalyse des Redaktionsteils:** auf Anfrage

## Sales Excellence Stellenmarkt

### Fließtext-Anzeige:

Zeichenzahlen inkl. Leerzeichen (Kopfzeilen: 89 Zeichen, Fließtext: 412 Zeichen, Weblink: 58 Zeichen)

1/8 Seite block s/w € 329,-

### Farbzuschlag:

auf Anfrage

### Rabatte für die Wiederholung der gleichen Anzeige innerhalb eines Jahres:

auf Anfrage

## Newsletter Vertrieb

### Textanzeige:

auf Anfrage

Alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Unsere AGB finden Sie unter:

[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb)

Mediaberatung: [slx-stellenmarkt@springernature.com](mailto:slx-stellenmarkt@springernature.com)

**Gerne unterbreiten wir Ihnen auf Anfrage ein individuelles Angebot!**



## Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, 65189 Wiesbaden

Wir suchen ...

Hier würde Ihre Stellenbeschreibung stehen...

Dafür stehen Ihnen 412 Zeichen (inkl. Leerzeichen) zur Verfügung.

Link zum Angebot:

<https://www.springerfachmedien-wiesbaden.de>

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2020 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor.  
Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226 (Eva Hanenberg).

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte	Termine 2020	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Specials
<b>Ausgabe 1/2</b> AS 15.01.2020 DU 21.01.2020 ET 05.02.2020	<b>Ambiente Sales Marketing Messe</b>	Frankfurt/Main München	07.–11.02. 20.02.	<b>Die neue Rolle des Verkäufers</b> Sales Skills, Erfolgsstrategien der Top-Performer, Qualifikation, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien	<b>Führung im Vertrieb:</b> Teambildung und -führung, Leadership Skills, Rekrutierung und Mentoring von Vertriebsmitarbeitern  <b>Umsatz- und Produktivitätssteigerung im Vertrieb</b>	
<b>Ausgabe 3</b> AS 13.02.2020 DU 19.02.2020 ET 05.03.2020	<b>Internet World</b>	München	10.–11.03.	<b>Customer Journey</b> Customer Experience Management, Customer Journey Mapping, digitales Touchpoint Management	<b>Neukundengewinnung:</b> Akquisitions- und Kommunikationstechniken, Lead Management, Kundenkontaktkanäle  <b>Compliance für Vertriebler</b>	<b>2. Zukunftswerkstatt Sales Excellence:</b> Themen und Referenten
<b>Ausgabe 4</b> AS 18.03.2020 DU 24.03.2020 ET 08.04.2020	<b>Hannover Messe SOM - eBusiness, Online Marketing, Direct Marketing</b>	Hannover Zürich/CH	20.–24.04. April	<b>Vertriebs-Start-ups</b> Blockchain-Anwendungen im Vertrieb, Smart Contracts, Erfolgsmodelle junger Unternehmensgründer, Markteintrittsstrategien	<b>Vertriebscontrolling:</b> Kennzahlensteuerung und Prozesskostenrechnung, Forecasts  <b>Vertriebstagungen planen und durchführen</b>	<b>Qualitätssiegel Sales Excellence:</b> Exzellente Vertriebsorganisationen in Deutschland
<b>Ausgabe 5</b> AS 14.04.2020 DU 20.04.2020 ET 06.05.2020	<b>Dialog Summit 2. Zukunftswerkstatt Sales Excellence</b>	Frankfurt/Main Frankfurt/Main	25.–26.05. Mai	<b>Frauen im Vertriebsmanagement</b> Karrierewege in einer Männerdomäne, Erfolgsstrategien von Frauen, Führungskultur, Gehälter von Frauen im Management, Quote oder Kompetenz?	<b>Vergütungsmodelle:</b> Zielplanung, Provisionen, Incentivierung, Bonusmodelle für Vertriebsteam, Firmenwagen, Prämien  <b>Kundenbindungsstrategien</b>	<b>Special Weiterbildung im Vertrieb:</b> Trends in der Aus- und Weiterbildung von Vertriebsmitarbeitern und -führungs-kräften
<b>Ausgabe 6</b> AS 15.05.2020 DU 25.05.2020 ET 10.06.2020	<b>Tendence Vertriebsmanagement Kongress</b>	Frankfurt/Main Berlin	04.–06.07. Juli	<b>Wachstumsstrategien</b> Innovation und Expansion, Groß- und Kleinkundenmanagement, Wachstum durch Servicekompetenz und intelligente After-Sales-Prozesse	<b>Zukunftsmodell Sales Drive:</b> Mit Sales Engineering und Customizing den Vertrieb der Zukunft aufbauen, Wege zur Sales driven Company  <b>Verkaufen und verhandeln auf Messen</b>	

Heft (AS, DU, ET) *	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Orte	Termine 2020	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Specials
<b>Ausgabe 7/8</b> AS 24.06.2020 DU 30.06.2020 ET 15.07.2020	IFA	Berlin	04.–09.09.	<b>Neue Märkte – neue Zielgruppen</b> Nischenmärkte, Vertriebsorganisationen im Ausland aufbauen, Interim Management, Kundenansprache, Vertriebspartnerschaften, Vertriebslizenzen, interkulturelle Kompetenz	<b>Geschäftsmodelle von Handelsvertretungen:</b> Digitalisierung vs. klassischer Verkauf, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle, digitale Plattformen für die Handelsvertretung  <b>Beschwerdemanagement</b>	<b>2. Zukunftswerkstatt Sales Excellence:</b> Kongress-Highlights
<b>Ausgabe 9</b> AS 19.08.2020 DU 25.08.2020 ET 09.09.2020	<b>dmexco</b> <b>IT-SA IT-Security</b>	Köln Nürnberg	23.–24.09. 06.–08.10.	<b>CRM und digitales Kundenmanagement</b> Kundenbeziehungsmanagement im Wandel, digitale Tools, Steigerung der Kundenprofitabilität und Kundenzufriedenheit, Customer-Value-Modelle	<b>Key Account Management:</b> Herausforderungen für Key Account Manager, KAM im Wandel, Schlüsselkunden als Wertschöpfungspartner  <b>Verkaufstechniken</b>	
<b>Ausgabe 10</b> AS 16.09.2020 DU 22.09.2020 ET 07.10.2020	<b>DKM</b> <b>Suisse EMEX</b> <b>Medientage München</b>	Dortmund Zürich/CH München	27.–29.10. Oktober Oktober	<b>Mit Influencern, Social Media und KI den Vertrieb ankurbeln</b> Neue Wege zum Kunden, neue Umsatzchancen durch Social Selling, digitale Plattformen, digitale Kundeninteraktion	<b>Up- und Cross-Selling:</b> Mehrwert verkaufen, Umsatzsteigerung durch Quervermarktung, Best Practices: Up- und Cross-Selling-Strategien  <b>Direktvertrieb</b>	<b>Special Vertriebs-training und Coaching:</b> Coaching in der Vertriebspraxis, neue Trainingsformate
<b>Ausgabe 11</b> AS 13.10.2020 DU 19.10.2020 ET 04.11.2020	<b>Deutscher Handelskongress</b>	Berlin	November	<b>Technischer Vertrieb</b> Qualifikation von Vertriebsingenieuren, Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte, Kundenintegration, Prozessoptimierung, Internalisierung, Qualitätsmanagement	<b>Außendienststeuerung:</b> Teambildung, Tourenplanung, Leasing von Vertriebsteams, Outsourcing, Geomarketing  <b>Zusammenarbeit Vertrieb und Marketing</b>	
<b>Ausgabe 12</b> AS 18.11.2020 DU 24.11.2020 ET 09.12.2020				<b>Preisstrategien</b> Steigerung von Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit durch die richtige Preisstrategie, Konditionenverhandlungen, Preismetriken, Preisverhandlung, dynamisches Pricing	<b>Multi-Channel-Strategien:</b> Zielgruppenansprache, digitale Vertriebskanäle, mobiler Vertrieb, Chatbots, Voice Commerce  <b>Führungskompetenzen</b>	<b>Flottenmanagement:</b> Geschäftswagen für Vertrieb und Management, Tourenplanung, Leasing

\* AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin



### 1 Anzeigenpreise und Formate (Preise in Euro)

Format	Satzspiegel-Formate Breite × Höhe in mm	Anschnitt-Formate Breite × Höhe in mm**	Grundpreis s/w in Euro	2-farbig* in Euro	3-farbig* in Euro	4-farbig* in Euro
1/1 Seite	175 × 240	210 × 279	3.397,-	3.905,-	4.413,-	4.921,-
2/3 Seite hoch   quer	115 × 240   175 × 156	131 × 279   210 × 177	2.264,-	2.772,-	3.280,-	3.788,-
1/2 Seite hoch   quer	85 × 240   175 × 117	101 × 279   210 × 137	1.698,-	2.142,-	2.586,-	3.030,-
1/3 Seite hoch   quer	55 × 240   175 × 76	63 × 279   210 × 86	1.132,-	1.428,-	1.724,-	2.020,-
1/4 Seite hoch   quer   block	40 × 240   175 × 56   85 × 117	46 × 279   210 × 63   101 × 137	850,-	1.071,-	1.292,-	1.513,-
1/6 Seite quer   block	115 × 56   85 × 76	–	566,-	714,-	862,-	1.010,-
1/8 Seite quer   block	175 × 25   85 × 56	–	424,-	535,-	646,-	757,-

\* ISO-Skala | \*\* zzgl. 3 mm Beschnitt | Weitere Formate auf Anfrage

#### tvA: 8.035 Exemplare

Informationen zur digitalen Anzeigenannahme finden Sie hier:

[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung)

Zeitschriftenformat: 210 mm breit × 279 mm hoch

Satzspiegel: 175 mm breit × 240 mm hoch

Druck- und Bindevverfahren: Offset, Klammerbindung

Kontakt:

**Susanne Bretschneider**

(Anzeigendisposition)

tel +49 (0) 611 / 78 78 – 153

[susanne.bretschneider@springernature.com](mailto:susanne.bretschneider@springernature.com)

Weitere Sonderwerbformen wie z.B. Roundtable „Im Diskurs“  
und vieles mehr auf Seite 7.

### 2 Aufpreis für Werbemöglichkeiten im E-Magazin (nur in Kombination mit Print-Anzeige)

Werbeform	Dateiformat	Preis in €
Audio- oder Videoeinbindung	mp4 oder YouTube-Video	750,-
Bildergalerie	.jpg, .jpeg, .png, .bmp	500,-
Verlinkte Anzeige   Einträge (z.B. Logo, Website)	Link	250,-
PDF-Download	Link	250,-



## 2 Zuschläge:

<b>Platzierungen:</b>	2., 3. und 4. Umschlagseite 4c	20% vom s/w Preis
	Bindende Platzierungsvorschriften	20% vom s/w Preis
	Rubrikenanzeigen im Textteil	20% vom s/w Preis
<b>Farbe:</b>	Zuschlag für Sonderfarben je Farbe	auf Anfrage
<b>Format:</b>	Anzeigen über Bund	10% vom s/w Preis
	Insellanzeigen	60% vom s/w Preis
	Satellitenanzeigen	10% vom s/w Preis
	Angeschnittene Anzeigen	10% vom s/w Preis

## 3 Rabatte:

bei Abnahme innerhalb eines Insertionsjahres			
Malstaffel		Mengenstaffel	
bei 3 Anzeigen: 3%		bei 3 Seiten: 5%	
bei 5 Anzeigen: 5%		bei 5 Seiten: 10%	
bei 8 Anzeigen: 10%		bei 8 Seiten: 15%	
bei 10 Anzeigen: 15%		bei 10 Seiten: 20%	

### Es gilt immer nur eine Rabattstaffel.

Alle Zuschläge – Farbe, Platzierung, Anschnitt – werden rabattiert. Sonderkosten und technische Zusatzkosten werden nicht rabattiert.

## 4 Rubriken:

Vertretungsangebote Seite 2

## 5 Sonderwerbformen:

<b>Einhefter:</b> (keine Rabattierung)	
2-seitig	€ 3.900,-
4-seitig	€ 5.600,-
Die Preise gelten für Papiergewichte bis 170 g.	
Anlieferung unbeschnitten, Beschnittzugabe auf Anfrage.	

### Beilagen: (keine Rabattierung)

lose eingelegt, Höchstformat 203 mm × 272 mm	
bis 25 g pro Tsd.	€ 340,-
bis 30 g pro Tsd.	€ 350,-
Zahl der Beilagen	auf Anfrage
Preis für schwerere Beilagen	auf Anfrage

## Aufgeklebte Werbemittel: (keine Rabattierung)

pro Tsd. bis 25 g, inkl. Klebekosten, nur in Verbindung mit einer 1/1 S. Anzeige für Postkarten  
 für CD, Booklet € 120,-  
 für CD, Booklet € 160,-  
 Zahl der Werbemittel auf Anfrage  
 größere und schwerere Formate auf Anfrage  
 (gilt auch für Warenproben)

## 6 Kontakt:

**Eva Hanenberg** (Verkaufsleitung)  
 tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226  
 eva.hanenberg@springernature.com

**Lisa Sachs** (Mediaberatung)  
 tel +49 (0) 611 / 78 78 – 179  
 lisa.sachs@springernature.com

## 7 Zahlungsbedingungen:

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 15% AE (Agenturprovision), die Tätigkeit als Agentur muss dem Verlag spätestens mit dem Auftrag durch einen Handelsregister-Auszug nachgewiesen werden; gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.; Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

## Bankverbindung:

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
 Deutsche Bank Berlin  
 BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300  
 Swift/BIC: DEUTDEBB  
 IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

## Unsere AGB finden Sie unter

[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb)

Format: Best Practice „Im Betrieb“	Format: Interview „Im Gespräch“	Format: Unternehmensportrait „Im Blick“	Format: Roundtable „Im Diskurs“
<p><b>Umfang: 1-2 Seiten</b></p> <p><b>Bestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kasten mit Keyfacts</li><li>• Unternehmenslogo</li><li>• integrierter Interviewkasten mit 3 Fragen</li></ul>	<p><b>Umfang: 1-2 Seiten</b></p> <p><b>Bestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 3-6 Fragen</li><li>• Foto der interviewten Person</li><li>• Unternehmensportrait mit Logo</li></ul>	<p><b>Umfang: 2 Seiten</b></p> <p><b>Bestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Portrait über das Unternehmen</li><li>• Hervorhebung von Neuigkeiten: z.B. neue Produkte, neue Unternehmens-Strategie, neue Unternehmens-Struktur etc.</li></ul>	<p><b>Umfang: 4 Seiten</b></p> <p><b>Bestandteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Expertendiskussion zu einem bestimmten Thema</li><li>• Veröffentlichung (Nachbericht 4-seitig) im Heft</li></ul>

Hinweis: Alle Corporate Content-Formate werden als Anzeigen-Sonderveröffentlichung gekennzeichnet.

Zeigen Sie Ihre Branchenkompetenz und nutzen Sie diese attraktiven Werbeformen, um Ihr Unternehmen in den Fokus Ihrer Zielgruppe zu rücken!

**Individuell gestalten wir für Sie Angebotspakete ganz nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.**

Über die verschiedenen Angebote informiert Sie gerne: **Eva Hanenberg (Verkaufsleitung)**  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226  
eva.hanenberg@springernature.com



- 1 Zeitschriftenformat:** 210 mm breit × 279 mm hoch  
**Satzspiegel:** 175 mm breit × 240 mm hoch
- 2 Druck- und Bindeverfahren:** Offset, Klebebindung
- 3 Datenübermittlung:** **FTP:** Zugangsdaten auf Anfrage  
**E-Mail:** susanne.bretschneider@springernature.com  
Datenübertragung per E-Mail nur bis 10 MB!  
Bitte benutzen Sie Winzip (.zip) zum Komprimieren der Daten. Benennen Sie die zip-Datei mit dem Zeitschriftennamen beginnend, gefolgt von Ausgabe und Kunde.
- 4 Datenformate:** Bitte liefern Sie druckfähige PDF/X3-Dateien in der Größe des Anzeigenformats. Bitte legen Sie das Dokument in der PDF-Version 1.3 und ohne Transparenzen an. Anzeigen, die im Beschnitt stehen (randabfallend), müssen mit 3 mm Beschnittzugabe angelegt sein. Legen Sie doppelseitige Anzeigen immer als ein PDF an. Es wird empfohlen, doppelseitige Anzeigen ohne Bunddoppelung anzulegen. Wichtige Text- und Bildelemente müssen mindestens 3 mm vom beschnittenen Format entfernt sein.
- 5 Farben:** Erstellen Sie farbige Abbildungen im CMYK-Modus oder wandeln Sie diese in CMYK um. Schmuckfarben wandeln Sie bitte ebenfalls in die entsprechende CMYK-Definition um. Schwarz definieren Sie bitte als reines Schwarz ohne Zeichnung in den drei Buntkanälen. Dunkelgrauer Text sollte einen Tonwert von maximal 84,9 % haben; ansonsten 100 % Schwarz. Der maximale Farbauftrag soll 300 % nicht überschreiten, Druckprofil ISOcoated\_v2\_300. Bilder sollten eine Auflösung von 300 dpi haben, mind. jedoch 200 dpi.
- 6 Support:** PDF/X3-Erstellung, Distiller-Joboptions, Pitstop-Settings usw. erhalten Sie bei Bedarf unter: anzeigen@le-tex.de
- 7 Proof:** Da wir nach Prozessstandard Offset (PSO) drucken, benötigen wir grundsätzlich keinen Proof.
- 8 Datenarchivierung:** Daten werden 1 Jahr archiviert, unveränderte Wiederholungen sind deshalb in der Regel möglich. Eine Datengarantie wird jedoch nicht übernommen.
- 9 Gewährleistung:** Für die rechtzeitige Lieferung des Anzeigentextes und einwandfreier Druckunterlagen oder der Beilagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Für erkennbar ungeeignete oder beschädigte Druckunterlagen fordert der Verlag unverzüglich Ersatz an. Wird keine einwandfreie Druckvorlage von dem Auftraggeber geliefert, druckt der Verlag die Anzeige in der Qualität ab, die die vorgelegte Druckvorgabe erlaubt.
- 10 Kontakt:** Susanne Bretschneider, Anzeigendisposition  
tel +49(0) 611 / 78 78 – 153  
susanne.bretschneider@springernature.com



### 1 Auflagenkontrolle:



### 2 Auflagenanalyse:

Exemplare pro Ausgabe im Jahresdurchschnitt  
(01. Juli 2018 bis 30. Juni 2019)

<b>Druckauflage</b>	<b>9.500</b>		
<b>Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA):</b>	<b>8.035</b>	<b>davon Ausland:</b>	<b>86</b>
<b>Verkaufte Auflage:</b>	<b>6.730</b>	<b>davon Ausland:</b>	<b>75</b>
<b>Abonnierte Exemplare:</b>	<b>6.694</b>	<b>davon Mitgliederstücke:</b>	<b>5.767</b>
<b>Einzelverkauf:</b>	<b>4</b>		
<b>Sonstiger Verkauf:</b>	<b>32</b>		
<b>Freistücke:</b>	<b>1.305</b>		
<b>Rest-, Beleg- und Archivexemplare:</b>	<b>1.465</b>		

### 3 Geographische Verbreitungsanalyse:

Wirtschaftsraum	Anteil an tatsächlich verbreiteter Auflage	
	%	Exemplare
<b>Inland</b>	<b>98,9</b>	<b>7.949</b>
<b>Ausland</b>	<b>1,1</b>	<b>86</b>
<b>Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA)</b>	<b>100,0</b>	<b>8.035</b>

#### 3.1 Verbreitung nach PLZ: immer aktuell auf Anfrage

### 4 Digitale Verbreitung:

Alle Printausgaben von Sales Excellence erscheinen in elektronischer Form auch in der digitalen Fachbibliothek springerprofessional.de, die monatlich von 0,22 Mio. Unique Usern genutzt wird. (Quelle: AGOF daily digital facts 2019-05)



### 5 Artikeldownload:

Binnen 12 Monaten (Juli 2018 bis Juni 2019) wurden 4.781 Artikel der Sales Excellence über [www.springerprofessional.de](http://www.springerprofessional.de) heruntergeladen (reine pdf-Abrufe innerhalb des geschlossenen Abonnentenbereichs, ohne Vorschau- und HTML-Ansicht). Die pdf-Abrufe inkludieren die Anzeigen.



## 1 Preise und Werbeformen (Preise in Euro)

Werbeformate für Web	Pixel Format (Breite × Höhe)	TKP	kB
Fullsize Banner	468 × 60	90,-	max. 120
Superbanner (Bigsize)	728 × 90	90,-	max. 120
Sky Scraper	120 × 600	90,-	max. 120
Wide Sky Scraper	160 oder 200 × 600	90,-	max. 120
Medium Rectangle	300 × 250	90,-	max. 120
Wallpaper (Superbanner + Sky Scraper)*	728 × 90 + 120 × 600	180,-	je max. 120
Billboard	770   800   870 od. 970 × 250	180,-	max. 120
Half page	300 × 600	180,-	max. 120

\* Hintergrund einfärbung auf Anfrage.

### Sonderwerbeformate für Web auf Anfrage.

**2 Rabatte:** Bei Printtiteln vereinbarte Konditionen werden nicht auf Online-Werbeträger übernommen.

**3 Zahlungsbedingungen:** 2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 15% AE (Agenturprovision); gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.; Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

**Bankverbindung:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Deutsche Bank Berlin  
BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300  
Swift/BIC: DEUTDEBB  
IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

Informationen zur digitalen Anzeigenannahme und den technischen Spezifikationen finden Sie auf Seite 13.

Unsere AGB finden Sie unter [www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb)

1 **Zugriffskontrolle:**



2 **Nutzungsdaten:**

aktuelle Zugriffe auf Anfrage | Kontakt: eva.hanenberg@springernature.com

## Ergebnisse Online-Nutzerbefragung Springer Professional 2016

Ausschnitt der Ergebnisse für die Zielgruppen Marketing + Vertrieb, rekrutiert aus dem Bereich: springerprofessional.de/marketing-vertrieb

### Die hohe redaktionelle Qualität von Springer Professional bietet ein hervorragendes Werbeumfeld.

*Bewertung Portaleigenschaften (sehr gut/gut)*



### Werbung auf Springer Professional aktiviert die Nutzer.

- ▶ **54 %** der User haben aufgrund von Informationen zu Produkten oder Anbietern auf Springer Professional weitere Informationen auf der Anbieter-Homepage eingeholt.

### Das Angebot erreicht die Entscheider.

- ▶ **94 %** entscheiden direkt über Investitionen oder sind zumindest beratend in Investitionsplanungen ihrer Unternehmen eingebunden.
- ▶ **56 %** nehmen Führungspositionen in ihrem Unternehmen ein.

### Das Interesse an den angebotenen Themen ist sehr hoch.

*Interesse an Themengebieten*



Quelle: Online-Nutzerbefragung 2016, n=137, Durchführendes Institut: eResult GmbH, alle Ergebnisse im Detail auf Anfrage

### 1 Dateiformate:

GIF, HTML, JPEG  
Redirects möglich

Größe: max. 120 kB je Werbeform. Die maximale Größenangabe bezieht sich auf das Gesamtgewicht der jeweiligen Datei.

Der Verlag behält sich vor, Dateien abzulehnen, die besonders CPU-lastig sind. Die CPU-Last der HTML 5 sollte 25% bei einem aktuell konfigurierten Standardrechner nicht überschreiten. Bei zu hoher CPU-Last verlangsamt sich das Scrollen einer Website bzw. fängt stark an zu ruckeln, was die Benutzbarkeit der Webseite einschränken kann. Zur Reduzierung der CPU-Last trägt das Reduzieren der Anzahl der animierten Objekte sowie das Abschwächen der Bewegung von animierten Objekten bei.

Sound in Werbemitteln ist erlaubt, wenn folgende Bedingungen eingehalten werden:

- Bei Start des Werbemittels muss der Sound ausgeschaltet sein. Nur eine eindeutige Aktion durch den User darf den Sound aktivieren (Klick)
- Eine deutlich sichtbare Schaltfläche zur Deaktivierung
- Mit dem Schließen des Werbemittels (z.B. Layer) muss der Sound enden

Infos zu HTML – **insbesondere HTML 5**,  
Einsatz von Redirects:  
[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/  
media-sales/datenanlieferung](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung)

### 2 Lieferadresse:

[banner-wiesbaden@springernature.com](mailto:banner-wiesbaden@springernature.com)

### 3 Lieferfrist:

Bis 5 Werktage vor Schaltbeginn  
Ziellink: Bitte vergessen Sie nicht, den Ziellink für jedes Werbemittel einzeln anzugeben.

### 4 Newsletterwerbung:

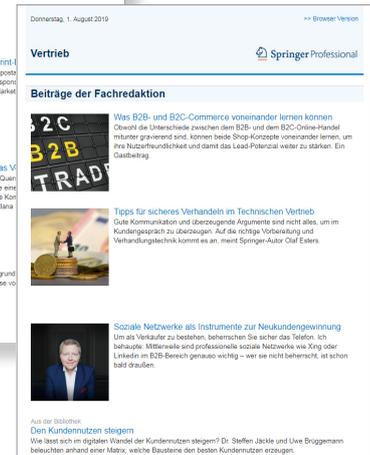
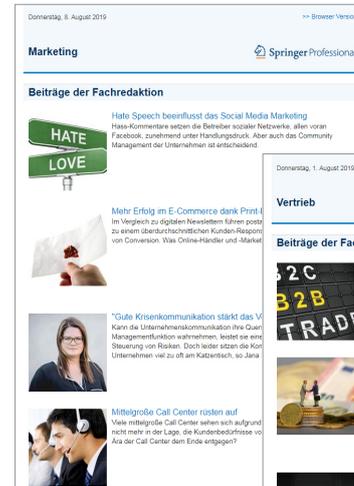
Bei der Anlieferung von Newsletterwerbeformaten ist zu beachten, dass die Werbemittel **keine Animationen** enthalten dürfen. Diese werden nicht von allen E-Mail-Programmen unterstützt, daher nehmen wir animierte Newsletter-Banner nicht an.

### 5 Kontakt:

Susanne Bretschneider  
Disposition  
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 153  
[banner-wiesbaden@springernature.com](mailto:banner-wiesbaden@springernature.com)



- 1 Name:** Newsletter Marketing | Newsletter Vertrieb
- 2 Kurzcharakteristik:** Die Newsletter bieten Marketing- und Vertriebsentscheidern aktuelle Informationen und fundiertes Wissen zu praxisrelevanten Themen. Wöchentlich wird über aktuelle Top-Entwicklungen der Marketingbranche sowie neueste Studien u.a. zu Vertriebswegen & -kanälen sowie Strategie & Management informiert.
- 3 Zielgruppe:** Top-Entscheider: Geschäftsführer, Sales-Vorstände, Unternehmer, Vertriebs- und Marketingleiter, Produktmanager und Teamleiter mit Umsatzverantwortung
- 4 Erscheinungsweise:** Marketing: 14-täglich, donnerstags (gerade KW)  
Vertrieb: 14-täglich, donnerstags (ungerade KW)
- 5 Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- Ansprechpartner Redaktion:** Gabi Böttcher  
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 220  
gabi.boettcher@springernature.com  
Eva-Susanne Krah  
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 348  
eva-susanne.krah@springernature.com
- Ansprechpartner Newsletter-Werbung:** **Eva Hanenberg** (Verkaufsleitung)  
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226  
eva.hanenberg@springernature.com  
**Lisa Sachs** (Mediaberatung)  
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 179  
lisa.sachs@springernature.com
- 6 Nutzungsdaten:** Marketing: 15.621 Abonnenten  
Vertrieb: 14.992 Abonnenten  
(Stand Juni 2019)



## 1 Preise und Werbeformen Newsletter (Preise in Euro)

Werbeformate für Newsletter	Pixel Format (Breite × Höhe)	Festpreis	kB
Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG) <sup>1</sup>	Bild 140 × 100, Text 300 Zeichen <sup>2</sup>	950,-	max. 45
Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG) <sup>1</sup>	Bild 140 × 100, Text 650 Zeichen <sup>2</sup>	1.150,-	max. 45
Fullsize Banner (GIF oder JPEG) <sup>1</sup>	468 × 60	1.150,-	max. 45
Rectangle (GIF oder JPEG) <sup>1</sup>	300 × 250	1.150,-	max. 45

<sup>1</sup> nicht animierte Dateien

<sup>2</sup> inkl. Leerzeichen

### 2 Rabatte:

Bei Printtiteln vereinbarte Konditionen werden nicht auf Online-Werbeträger übernommen.

### 3 Zahlungsbedingungen:

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen;  
15% AE (Agenturprovision);  
gültig für Deutschland: Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.;  
Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.

### Bankverbindung:

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Deutsche Bank Berlin  
BLZ: 100 700 00 | Account: 069700300  
Swift/BIC: DEUTDEBB  
IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

Informationen zur digitalen Anzeigenannahme und den technischen Spezifikationen finden Sie hier:

[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung)

Unsere AGB finden Sie unter [www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb)

# Unsere Fachmedien in den Bereichen Finanzdienstleistung und Management



[www.springerprofessional.de](http://www.springerprofessional.de)  
[www.versicherungsmagazin.de](http://www.versicherungsmagazin.de)