

Mediainformationen 2024

Preisliste Nr. 07

Gültig ab 01.10.2023



Leads 4.0
Mit digitalen
Umsatzpotenzialen



Wir sind für Sie da.

Ihr*e Ansprechpartner*in im Anzeigenmarketing:



Robert Horn
Verkaufsleitung

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com



Thorsten Garber
Mediaberatung

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 639
thorsten.garber@springernature.com



Sabine Sommer
Mediaberatung

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226
sabine.sommer@springernature.com

Ad Management Kontakt

admanagement@springernature.com

Datenanlieferung

addata@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



Online-Lösungen



Lehrbücher |
Fachbücher



Corporate Solutions



Veranstaltungen



Alle 6 Print-Ausgaben
auch als E-Magazin

4x im Jahr als
reines E-Magazin



Print + digital



SalesExcellence live



Zukunftswerkstatt
Sales Excellence

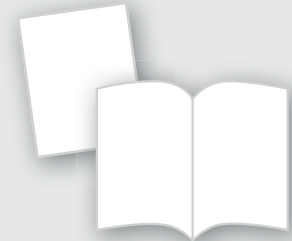
Sonderdrucke – Ihr redaktioneller Content für Sie als Reprint aufbereitet

Sie möchten Ihre redaktionelle Veröffentlichung gerne als Reprint auf Messen auslegen, als Broschüre an Ihre Kunden senden oder als PDF für die interne Kommunikation nutzen? Wir erstellen Ihnen gerne Ihren individuellen Reprint aus Ihrem Fachartikel gemeinsam mit den von Ihnen geschalteten Anzeigen, mit eigener Titelseite und mit ergänzenden redaktionellen Inhalten.

Ihren Sonderdruck erhalten Sie auf Wunsch als gedrucktes Print-Exemplar oder digital als PDF.

Rufen Sie uns einfach an, wir beraten Sie gerne:

Robert Horn | Verkaufsleitung | tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223 | robert.horn@springernature.com





Fachzeitschrift

Titel-Portrait	1
Termin- und Themenplan	2
Preisliste Nr. 07	4
Formate und technische Angaben	6
Sonderwerbformen: Corporate-Content-Formate	7
Auflagen- und Verbreitungsanalyse	8
Reichweitenübersicht	9

Website

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

Digitale Sonderwerbformen

Webinar Podcast Branchenmonitor	14
---	----

Newsletter

Portrait	15
Preise Werbeformen	16



- 1 Titel:** Sales Excellence
- 2 Kurzcharakteristik:** Sales Excellence ist Deutschlands führende Plattform für Praktiker und Manager im B2B-Vertrieb. Werbepartnern ermöglichen wir eine exzellente Basis zum Vernetzen mit dieser hochkarätigen Zielgruppe: von Print- bis zu innovativen Digitalprodukten wie E-Magazin und Sales Excellence digital, auf Xing, LinkedIn, Twitter und der Wissensdatenbank Springer Professional.
Sales Excellence erscheint in sechs Print- und vier reinen Digitalausgaben im Jahr. Die Redaktion bietet fundierte, praxisorientierte Fachinformationen, Hintergrundberichte, Interviews sowie digitale und vernetzte Services für alle Ebenen im Vertrieb. Die Fachbeiträge sind kompetent aufbereitet von renommierten Autoren aus Vertriebspraxis, Wissenschaft und Vertriebsberatung.
- 3 Zielgruppe:** Top-Entscheider sowie ausgewiesene Experten, Führungskräfte und Praktiker in Vertrieb und Marketing.
- 4 Erscheinungsweise:** 10 × jährlich | davon 6 × Print/E-Magazin- und 4 × E-Magazin mit digitalem Zusatzcontent
- 5 Heftformat:** 210 mm × 279 mm
- 6 Jahrgang:** 7. Jahrgang 2024
- 7 Bezugspreis:** Jahresabonnement
Inland € 219,- (inkl. MwSt. und Versand)
Ausland € 228,97 (exkl. MwSt./inkl. Versand)
Einzelverkaufspreis € 26,28 (inkl. MwSt. und Versand)
- 8 Organ:** –
- 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:** **Robert Horn** (Verkaufsleitung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com
Thorsten Garber (Mediaberatung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 639
thorsten.garber@springernature.com
Sabine Sommer (Mediaberatung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226
sabine.sommer@springernature.com
- 13 Redaktion:** **Eva-Susanne Krah** (ChR, V.i.S.d.P.)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 348
eva-susanne.krah@springernature.com
- 14 Umfangsanalyse 2022 = 10 Ausgaben**
- | | | | |
|----------------|------------|---|---------|
| Gesamtumfang | 416 Seiten | = | 100,0 % |
| Redaktionsteil | 385 Seiten | = | 92,5 % |
| Anzeigenteil | 31 Seiten | = | 7,5 % |
| Beilagen | – | | |
- 15 Inhaltsanalyse des Redaktionsteils:** auf Anfrage



Diese Übersicht der geplanten Themen für 2024 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor. Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter tel +49 (0) 611 / 78 78 – 223 (Robert Horn).

Heft, Monat AS DU ET ¹	Messen, Veranstaltungen, Orte Kongresse	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**
Print-Ausgabe 1/2 AS 17.01.2024 DU 23.01.2024 ET 14.02.2024	German CRM Forum SALES-UP-CONFERENCE Frankfurt/Main Mainz	27. - 28.02. 13.03.	Digital Sales Leadership Agile Sales Teams, hybrider Außendienst, Neue Teammodelle, Neue Skills und Vergütung in Vertriebsmannschaften, Change Management im Digitalvertrieb	Preisstrategien: Dynamic Pricing, Sustainable Pricing, Preis- und Konditionenmodelle	Thema: Digital Sales Leadership Versandtermin: 15.02.2024
Digital-Ausgabe 3 AS 22.02.2024 DU 28.02.2024 ET 13.03.2024	IMU-Frühjahrstagung Mannheim	14.03.	Vertriebsorientierung 4.0 Strategien für Sales-Driven-Unternehmen, Proaktiver Innendienst, Kundenorientierung, 360-Grad-Kundensicht, Software-Lösungen für das Kundenmanagement	SPEZIAL 1 Weiterbildung und Performance im Verkauf: Motivation und Qualifikation in Verkaufsteams, Überblick Weiterbildungsinstitute, Zertifikate, Neue Digital Sales Manager*innen, Digitale KI-Schule Ausschreibungen: Ausschreibungsmanagement, Verkauf komplexer Güter, Check-up für Ausschreibungen	Thema: Vertriebs- orientierung 4.0 Versandtermin: 14.03.2024
Print-Ausgabe 4 AS 18.03.2024 DU 22.03.2024 ET 17.04.2024	Hannover Messe Hannover Sales Summit Hamburg SalesExcellencelive: Zukunftswerkstatt Sales Excellence virtuell	22. - 26.04. 24. - 25.04. 07.05.	Leadgenerierung 4.0 Smarter Verkaufen mit KI, Neue Sales- Technologien, Chatbots, KI in After Sales und Service, KI-gestützte Vertriebstools, Innendienst vs. mobiler Außendienst, Marketing	Innovation im Vertrieb: Neue Vertriebskanäle, Auslandsvertrieb, Sales Model Innovation, Selling Services, Innovative Sales Verkaufstechniken: Kundeninteraktion in VR und AR, Digitales Angebotsmanagement, Erfolgreich telefonieren	Thema: Leadgenerierung 4.0 Versandtermin: 18.4.2024
Digital-Ausgabe 5 AS 22.04.2024 DU 26.04.2024 ET 15.05.2024	Dialog Summit Frankfurt/Main	Mai	Customer Experience CX-Strategien und Prozesse, Sales + Service Excellence, Kundenzentrierung durch CRM, CX-Controlling, CX-Lösungen, CX im (virtuellen) Vertrieb steuern	Social Media: Social Selling, Kundenakquise und Plattformen, AI, Chatbots CRM: KI-gestütztes Datenmanagement, Kundenentwicklung, KI-Unterstützung + Software für die Kundenkommunikation	Thema: Customer Experience Versandtermin: 16.5.2024
Print-Ausgabe 6 AS 21.05.2024 DU 27.05.2024 ET 19.06.2024			Sales Profit Chain Kundenprofitabilität, Kundenwertschöpfung, Kundenwertorientierter Verkaufsprozess, Sales Force, Vertriebscontrolling, Sales KPI	Sales Enablement: Vertrieboptimierung, Vertriebssteuerung, Effizient verkaufen, Führung von Sales Teams, KI-gestützte Verkaufstechniken, Lean Selling	Thema: Sales Profit Chain Versandtermin: 20.6.2024



Heft, Monat AS DU ET ¹	Messen, Veranstaltungen, Orte Kongresse	Termine	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe**	
Print-Ausgabe 7-8 AS 11.07.2024 DU 17.07.2024 ET 07.08.2024			Key Account Sales Management und Akquise von Schlüsselkunden, Anforderungen an Sales Teams, Top-Lieferantenstrategien, Sales Tools, Customer-CoCreation, Account Based Selling	SPEZIAL 2 Technischer Vertrieb: Skills im technischen Vertrieb, Lösungen für Kundenmanagement, Kundenbeziehungen und Verkaufen komplexer Güter Kundenakquise: Neukundenakquise, Digitales Leadmanagement, Data Mining im Sales Prozess	Thema: Key Account Sales Versandtermin: 08.08.2024	
Digital-Ausgabe 9 AS 21.08.2024 DU 28.08.2024 ET 11.09.2024	dmexco IFA	Köln Berlin	18. - 21.09. 06. - 10.09.	Lead Excellence Modernes Leadmanagement, Lead Nurturing, Leadgenerierung mit KI, digitaler Kundendialog, Best Practice Neukundengeschäft, CRM 2.0, Sales Funnel	Serviceverkauf: After Sales, Vertrieb digitaler Services, Inbound-Sales-Rollen im Kundendienst, Lösungsvertrieb, Sales Tools Sustainable Distribution: Trend nachhaltiger Vertrieb	Thema: Lead Excellence Versandtermin: 19.09.2024
Print-Ausgabe 10 AS 17.09.2024 DU 23.09.2024 ET 16.10.2024	DKM Sales Marketing Forum it.sa IT-Security Medientage München	Dortmund München Nürnberg München	29. - 30.10. Oktober Oktober Oktober	Verhandeln im Vertrieb Neue Verkäuferprofile, Neues Mindset für den Verkauf im hybriden Vertrieb, Sales-Success-Strategien, Buying Center, Challenger Sale, Verkaufstechnik, Value Selling	Verkäuferqualifikation: Soft Skills, Weibliche Vertriebskarriere, Masterclass Sales, Virtuelle Meetings Young Professionals: Ausbildung, Chancen, Strategien für junge Vertriebsfachkräfte	Thema: Neue Verkäuferprofile Versandtermin: 17.10.2024
Digital-Ausgabe 11 AS 23.10.2024 DU 30.10.2024 ET 13.11.2024	Handelskongress Deutschland	Berlin	November	Digitaler Vertrieb Digital Sales Manager, Sales Automation, Vertriebskanäle, Social Selling, Agile Sales, Omnichannel-Strategien	Growth Sales: Internationaler Vertrieb, Global Account Management, Account Based Marketing bei KAM, Serviceverkauf, Markt- und Expansionsstrategien, Interim Manager*innen im Vertrieb	Thema: Digitaler Vertrieb Versandtermin: 14.11.2024
Print-Ausgabe 12 AS 14.11.2024 DU 20.11.2024 ET 11.12.2024	Ambiente	Frankfurt/Main	Januar 25	Tandems im Außen- und Innendienst Tandems im Vertrieb, Sales- und Serviceteams, Remote Vertrieb, Tourenplanung, Mobile Auftragssteuerung, Chatbots, Monetarisierung von Sales-Zielen, Provision, Software für die Gebietsplanung	Sales Ziele: Zielvereinbarungen, Jahresgespräche mit Lieferanten, Forecasts, Kundensegmentierung, operative und strategische Vertriebsplanung, Predictive Analytics	Thema: Tandems im Außen- und Innendienst Versandtermin: 12.12.2024

¹ AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin

** Weitere Informationen zu Werbemöglichkeiten im Newsletter finden Sie auf Seite 14.

1 Anzeigenpreise und Formate

Format	Satzspiegel-Formate Breite × Höhe in mm	Anschnitt-Formate Breite × Höhe in mm**	s/w oder 4-farbig* in Euro
2/1 Seite	388 × 240	420 × 279	6.773,-
1/1 Seite	175 × 240	210 × 279	4.148,-
2/3 Seite hoch quer	115 × 240 175 × 156	131 × 279 210 × 177	3.413,-
1/2 Seite hoch quer	85 × 240 175 × 117	101 × 279 210 × 137	2.573,-
1/3 Seite hoch quer block	55 × 240 175 × 76 115 × 117	63 × 279 210 × 86 131 × 137	1.943,-
1/4 Seite hoch quer block	40 × 240 175 × 56 85 × 117	46 × 279 210 × 63 101 × 137	1.313,-

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

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

Werbeform	Dateiformat	Preis in Euro
Audio- oder Videoeinbindung	mp4 oder YouTube-Video	788,-
Bildergalerie	.jpg, .jpeg, .png, .bmp	525,-
Verlinkte Anzeige Einträge (z.B. Logo, Website)	Link	263,-
PDF-Download	Link	263,-

Sonderwerbeformen:

	Preis in Euro
Titelbild (1. Umschlagseite)	4.900,-
Titelbild + 1/1 Seite Advertorial	6.900,-
Titelbild + 2/1 Seite Advertorial	8.500,-
Advertorial (1/1 Seite, 4c)	4.148,-
Tipp des Monats (siehe Seite 6)	2.390,-
Editorial-Anzeige (1/3 hoch/quer im Editorial der Ausgabe)	2.390,-

2 Zuschläge:

Platzierungen:	2., 3. und 4. Umschlagseite 4c	€ 549,-
	Bindende Platzierungsvorschriften	€ 549,-

Farbe: Zuschlag für Sonderfarben je Farbe auf Anfrage

Format:	Anzeigen über Bund	10% vom s/w Preis
	Inselanzeigen	60% vom s/w Preis
	Satellitenanzeigen	10% vom s/w Preis

3 Rabatte:

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

Es gilt immer nur eine Rabattstaffel. Alle Zuschläge – Farbe, Platzierung, Anschnitt – werden rabattiert. Sonderkosten und technische Zusatzkosten werden nicht rabattiert.

4 Rubriken:

Stellenmarkt/Geschäftsverbindungen auf Anfrage

5 Sonderwerbformen:

Einhefter/Beikleber: (keine Rabattierung)	
2-seitig	€ 4.095,-
4-seitig	€ 5.880,-

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.	€ 357,-
bis 30 g pro Tsd.	€ 368,-
Zahl der Beilagen	auf Anfrage
Preis für schwerere Beilagen	auf Anfrage

6 Kontakt:

Aufgeklebte Werbemittel: (keine Rabattierung)

pro Tsd. bis 25 g, inkl. Klebekosten, nur in Verbindung mit einer 1/1 S. Anzeige für Postkarten	€ 126,-
für CD, Booklet	€ 168,-
Zahl der Werbemittel	auf Anfrage
größere und schwerere Formate (gilt auch für Warenproben)	auf Anfrage

Robert Horn (Verkaufsleitung)

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com

Thorsten Garber (Mediaberatung)

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 639
thorsten.garber@springernature.com

Sabine Sommer (Mediaberatung)

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226
sabine.sommer@springernature.com

7 Zahlungsbedingungen:

Zahlung innerhalb von 10 Tagen mit 2 % Skonto, innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum netto. 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. gesetzl. 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

- 1 Zeitschriftenformat:** 210 mm breit × 279 mm hoch
Satzspiegel: 175 mm breit × 240 mm hoch
- 2 Druck- und Bindeverfahren:** Offset, Rückendrahtheftung
- 3 Datenübermittlung:** per E-Mail an: addata@springernature.com
Datenübertragung per E-Mail nur bis 10 MB
- 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 ein 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:** Ad Management
admanagement@springernature.com

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.

Best Practice „Im Betrieb“

Umfang:
1-2 Seiten

Bestandteile:
Kasten mit Keyfacts
Unternehmenslogo
Interviewkasten mit 3 Fragen

Unternehmensportrait „Im Blick“

Umfang:
2 Seiten

Bestandteile:
Portrait über das Unternehmen
Hervorhebung von Neuigkeiten:
z. B. neue Produkte, neue
Unternehmensstrategie, neue
Unternehmensstruktur etc.

Interview „Im Gespräch“

Umfang:
1-2 Seiten

Bestandteile:
3-6 Fragen
Foto der interviewten Person
Unternehmensportrait mit Logo

Roundtable „Im Diskurs“

Umfang:
4 Seiten

Bestandteile:
Expertendiskussion zu einem
bestimmten Thema
Veröffentlichung (Nachbericht)
im Heft

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

Über die verschiedenen Angebote informiert Sie gerne:

Robert Horn (Verkaufsleitung)
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com



1 Auflagenkontrolle:	–		
2 Auflagenanalyse:	Exemplare pro Ausgabe im Jahresdurchschnitt (1. Juli 2022 bis 30. Juni 2023)		
Druckauflage:	3.000		
Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA):	2.867	davon Ausland:	118
Verkaufte Auflage:	716	davon Ausland:	91
Abonnierte Exemplare:	716	davon Mitgliederstücke:	51
Einzelverkauf:			
Sonstiger Verkauf:			
Freistücke:	2.151		
Rest-, Beleg- und Archivexemplare:	131		

3 Geographische Verbreitungsanalyse:

Wirtschaftsraum	Anteil an tatsächlich verbreiteter Auflage	
	%	Exemplare
Inland	95,9	2.749
Ausland	4,1	118
Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA)	100,0	2.867

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 230.000 Unique Usern genutzt wird. (Quelle: AGOF daily digital facts 2023-03)

5 Artikeldownload:

Binnen 12 Monaten (Juli 2022 - Juni 2023) wurden 4.170 Artikel der Sales Excellence über www.springerprofessional.de heruntergeladen (reine PDF-Abrufe innerhalb des geschlossenen Abonnementbereichs, ohne Vorschau- und HTML-Ansicht). Die PDF-Abrufe inkludieren die Anzeigen.

Umfassende B2B-Reichweite

Mit den Kommunikationskanälen der Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH erreichen Sie aktuell, zuverlässig und nachhaltig Top-Entscheider sowie ausgewiesene Experten in Vertrieb und Marketing.

Mit der einzigartigen Kombination aus Print und Online trägt Sales Excellence dem medialen Wandel absolut Rechnung.

Die wachsende Konzentration auf Online als zentralem Kanal der Kommunikation bietet höchstmögliche Performance bei planbarem Budgeteinsatz.

PRINT

Druckauflage	3.000 Expl.
tvA	2.867 Expl.
Abo (inkl. E-Magazin + Archiv) (ø Juli 2022 - Juni 2023)	716 Expl.

NEWSLETTER

Vertrieb: (Stand Juli 2023)	11.734 Abonnenten
---------------------------------------	-------------------

E-MAGAZIN

Sales Excellence (ø/Monat in 2022)	2.449 Pls
--	-----------

SPRINGER LINK

Downloads (full-text articles in 2022): Sales Excellence (Januar - Dezember 2022)	482
---	-----

SPRINGER PROFESSIONAL

Unique User (AGOF daily digital facts 2023-03)	230.000
Artikel-Downloads Sales Excellence (Juli 2022 - Juni 2023)	4.170

MEHRPLATZLIZENZEN

digitale Mehrplatzlizenzen/ IP-Freischaltungen für Unternehmen: Sales Excellence (Stand August 2023)	31.510 User
--	-------------



- 1 Web-Adresse (URL):** springerprofessional.de/vertrieb
- 2 Kurzcharakteristik:** springerprofessional.de/vertrieb liefert Marketing- und Vertriebsentscheidern Informationen und Wissen zu allen Themen rund um Marketing & Vertrieb, wie beispielsweise Vertriebswege & -kanäle, Marketingstrategie, Produktmanagement, Kundenmanagement & CRM sowie Vergütung & Anreizsysteme.
- 3 Zielgruppe:** Top-Entscheider: Geschäftsführer, Vorstände, Unternehmer, Vertriebs- und Marketingleiter mit Umsatzverantwortung
- 4 Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- Ansprechpartner
Redaktion:** **Eva-Susanne Krah**
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 348
eva-susanne.krah@springernature.com
- Ansprechpartner
Online-Werbung:** **Robert Horn** (Verkaufsleitung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223
robert.horn@springernature.com
- Thorsten Garber** (Mediaberatung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 639
thorsten.garber@springernature.com
- Sabine Sommer** (Mediaberatung)
tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 226
sabine.sommer@springernature.com
- Für Agenturen:** Business Advertising GmbH
tel + 49 (0) 211 / 17 93 47 – 50
werbung@businessad.de
- 5 Nutzungsdaten:** Seite 12

springerprofessional.de
Fachgebiet: Marketing + Vertrieb



1 Preise und Werbeformen (Preise in Euro)

Werbeformate für Web	Pixel Format (Breite × Höhe)	TKP	kB
Fullsize Banner	468 × 60	110,-	max. 120
Superbanner (Bigsize)	728 × 90	110,-	max. 120
Sky Scraper	120 × 600	121,-	max. 120
Wide Sky Scraper	160 oder 200 × 600	121,-	max. 120
Medium Rectangle	300 × 250	110,-	max. 120
Wallpaper (Superbanner + Sky Scraper)*	728 × 90 + 120 × 600	198,-	je max. 120
Billboard	770 800 870 od. 970 × 250	198,-	max. 120
Half page	300 × 600	198,-	max. 120

* Hintergrundeinfärbung auf Anfrage.

Sonderwerbeformate für Web auf Anfrage.

2 Rabatte:

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

3 Zahlungsbedingungen:

Zahlung innerhalb von 10 Tagen mit 2% Skonto, innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum netto. 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

Unsere AGB finden Sie unter

www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb

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

www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung
IBAN: DE09 1007 0000 0069 7003 00

Informationen zu Sonderwerbeformen wie z.B. Whitepaper, Advertorial, Themensondernewsletter u.v.m. erhalten Sie auf Anfrage.



1 Zugriffskontrolle:



2 Nutzungsdaten:

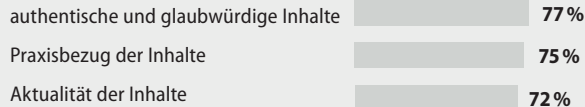
aktuelle Zugriffe auf Anfrage | Kontakt: robert.horn@springernature.com

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.

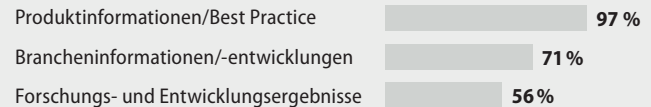
Das Angebot erreicht die Entscheiderinnen und Entscheider

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



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

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:

Ad Management
banner-wiesbaden@springernature.com

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

Webinar



Bringen Sie Ihre Produkte/ Dienstleistungen interaktiv und audiovisuell Ihren (potenziellen) Kunden näher.

Möglichkeiten und Vorteile:

- Inhalte live und interaktiv vermitteln
- begleitet oder moderiert durch einen kompetenten Fachjournalisten
- virtueller, direkter Austausch mit Ihrer Zielgruppe
- Leadgenerierung

Podcast



Präsentieren Sie Ihr Thema als Podcast. Wir stellen Ihnen die Plattform mit der Expertise unserer Fachredaktion zur Verfügung und übernehmen die Produktion für Sie.

Möglichkeiten und Vorteile:

- Ideales Medium zur Information mit wenig Zeitinvestition und technischen Hürden
- Markenstärkung: gute Moderatoren transportieren Ihre Marke imagefördernd
- Als „persönlicher Begleiter“ haben Podcasts eine hohe Wiedererkennung

Branchenmonitor



Unser Stand-Alone-Newsletter „Branchenmonitor“ wird an die Abonnenten unserer redaktionellen Newsletter versendet. Die optische Gestaltung übernehmen wir, Sie liefern „nur“ die Inhalte.

Möglichkeiten und Vorteile:

- Stand-Alone-Newsletter an die Abonnenten unserer Springer-Professional-Newsletter
- Optische Gestaltung im Look & Feel unserer Springer-Professional-Newsletter
- Sie liefern die Inhalte, wir übernehmen die Gestaltung

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

Robert Horn (Verkaufsleitung)

tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 223 | robert.horn@springernature.com



- 1 Name:** Newsletter Vertrieb
- 2 Kurzcharakteristik:** Die Newsletter bieten Marketing- und Vertriebsentscheidern aktuelle Informationen und fundiertes Wissen zu praxisrelevanten Themen. Es 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:** 14-täglich, donnerstags
- 5 Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- Ansprechpartner
 Redaktion:** **Eva-Susanne Krah**
 tel +49(0) 611 / 78 78 – 348
 eva-susanne.krah@springernature.com
- Ansprechpartner
 Newsletter-Werbung:** **Robert Horn** (Verkaufsleitung)
 tel +49(0) 611 / 78 78 – 233
 robert.horn@springernature.com
- Thorsten Garber** (Mediaberatung)
 tel +49(0) 611 / 78 78 – 639
 thorsten.garber@springernature.com
- Sabine Sommer** (Mediaberatung)
 tel +49(0) 611 / 78 78 – 226
 sabine.sommer@springernature.com
- 6 Nutzungsdaten:** 11.734 Abonnenten
 (Stand Juli 2023)



1 Preise und Werbeformen Newsletter (Preise in Euro)

Werbeformate für Newsletter Vertrieb	Pixel Format (Breite × Höhe)	Festpreis	kB
Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG) ¹	Bild 140 × 100, Text 300 Zeichen ²	1.045,-	max. 45
Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG) ¹	Bild 140 × 100, Text 650 Zeichen ²	1.265,-	max. 45
Fullsize Banner (GIF oder JPEG) ¹	468 × 60	1.265,-	max. 45
Rectangle (GIF oder JPEG) ¹	300 × 250	1.265,-	max. 45
Premium Banner (GIF oder JPEG) ¹	600 × 315	1.375,-	max. 45

¹ nicht animierte Dateien ² inkl. Leerzeichen

2 Rabatte:

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

3 Zahlungsbedingungen:

Zahlung innerhalb von 10 Tagen mit 2% Skonto, innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum netto.

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

Unsere AGB finden Sie unter

www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/agb

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

www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung

Stand-Alone-Mailing

Als **Branchenmonitor** versenden wir Stand-Alone-Mailings an die Empfänger unserer redaktionellen Newsletter.

Sie liefern die Inhalte, wir übernehmen die Gestaltung nach unseren CI-Vorgaben.

Einmalige Aussendung € 5.990,-
an 11.734 Abonnenten
(Stand: Juli 2023)

Unsere Fachmedien in den Bereichen Finanzdienstleistung und Management



www.springerprofessional.de