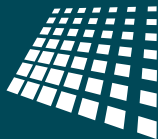




# MEDIAINFORMATIONEN 2010

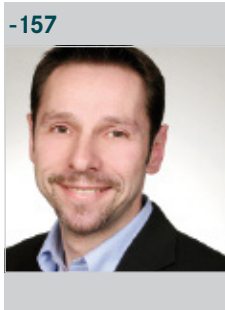
[www.gwv-media.de](http://www.gwv-media.de)



**GWV MEDIA**  
Richtig schalten.

# Ihre Ansprechpartner im Anzeigenmarketing

WIR SIND FÜR SIE DA: **TELEFON +49(0)611.7878-**



**STEFAN STRUSSIONE**

**Anzeigenleitung**

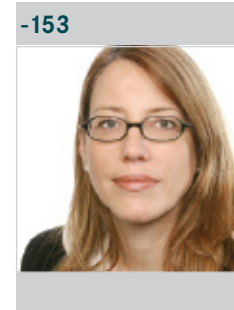
stefan.strussione@gww-media.de



**MANDY KRAUSE**

**Anzeigenverkauf online**

mandy.krause@gww-media.de



**SUSANNE BRETSCHNEIDER**

**Anzeigendisposition**

*Fax: -443*

susanne.bretschneider@gww-media.de

IHR DIREKTER DRAHT ZU UNS: FAX +49(0)611.7878-430



## Inhaltsangaben

Titelportrait .....	Seite 1
Auflagen- und Verbreitungs-Analyse .....	2
Leser-Struktur .....	3-4
Termin- und Themenplan .....	5-6
Anzeigen-Preisliste Nr. 18 .....	7-8
Online-Werbung .....	9-10
Stellenmarkt / Geschäftsverbindungen .....	11
Erfolgreich crossmedial kommunizieren mit GWV Media .....	12
Informationsblatt Digitale Druckunterlagen .....	13

**1 Kurzcharakteristik:**

Das renommierte Fachmagazin ist der führende Navigator für Entscheider in Vertrieb und Verkauf. Praxisorientierte Informationen, Branchentrends, top-aktuelle Best-Practice-Beispiele, erfolgreiche Absatz- und Marktstrategien sind im Fokus von **sales business**. Die redaktionellen Schwerpunktthemen orientieren sich ganz eng an den Interessen der Zielgruppe. Vertriebspraxis, Karriere, Informationstechnologie, Unternehmensporträts und Business-dialoge mit erfolgreichen Marktteilnehmern stehen ebenso im Mittelpunkt wie Kommunikation, Mitarbeiterführung, Coaching und Entscheidungshilfen für die tägliche Praxis. Geschäftsführer, Vorstände, Sales Manager, Key Account Manager, Vertriebs- und Verkaufsleiter sind die Stammler von **sales business**. Sie alle treffen weitreichende Investitionsentscheidungen und zählen zu den begehrten privaten Top-Konsumenten mit exklusiven Ansprüchen.

**2 Erscheinungsweise:** 8 x jährlich + Sonderausgaben

**3 Jahrgang:** 19. Jahrgang 2010

**4 Web-Adresse (URL):** www.salesbusiness.de

**5 Mitgliedschaften:** -

**6 Organ:** -

**7 Herausgeber:** -

**8 Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Gabler Verlag  
Postfach 1546, D-65173 Wiesbaden  
**Postanschrift:** Abraham-Lincoln-Str. 46, D-65189 Wiesbaden  
**Hausanschrift:** +49(0)611.7878-0  
**Telefon:** +49(0)611.7878-400  
**Telefax:** www.gvw-media.de  
**Internet:** siehe Ansprechpartner  
**E-Mail:**

**9 Redaktion:** Peter Rensch (ChR)  
Tel. +49(0)611.7878-205 · Fax -435  
E-Mail: peter.rensch@gvw-fachverlage.de

**10 Anzeigen:** Stefan Strussione (Anzeigenleitung)  
Tel. +49(0)611.7878-157  
E-Mail: stefan.strussione@gvw-media.de

**11 Vertrieb:** Abonnentenverwaltung Stefanie Druffelsberger  
Tel. +49(0)5241.801968 · Fax .809620  
E-Mail: gabler@abo-service.info

**12 Bezugspreis:**

Jahresabonnement	Inland	€ 94,-	(inkl. MwSt und Versand)
	Ausland	€ 111,-	(inkl. MwSt und Versand)
Einzelverkaufspreis		€ 12,-	(inkl. MwSt und Versand)

**13 ISSN-Nummer:** 1616 - 7902

**14 Umfangs-Analyse 2008 salesBusiness = 10 Ausgaben**

<b>Format der Zeitschrift:</b>	210 mm breit x 279 mm hoch
<b>Gesamtumfang:</b>	608 Seiten = 100,0%
<b>Redaktioneller Teil:</b>	490 Seiten = 80,6%
<b>Anzeigenteil:</b>	118 Seiten = 19,4%
<b>Beilagen:</b>	17 Stück

**15 Inhalts-Analyse des redaktionellen Teils 2008 = 490 Seiten**

Märkte	3 Seiten	= 19,0%
Praxis (Sales Mgt., CRM, Sales Technik)	201 Seiten	= 41,0%
Wissen	46 Seiten	= 9,4%
Karriere/Training	94 Seiten	= 19,2%
Service (Recht, Bücher ...)	20 Seiten	= 4,1%
Sonstiges (Editorial, Vorschau, Impressum ...)	36 Seiten	= 7,3%



### 16 Auflagenkontrolle:



### 17 Auflagenanalyse:

Exemplare pro Ausgabe  
im Jahresdurchschnitt  
(1. Juli 2008 - 30. Juni 2009)

<b>Druckauflage:</b>	16.258		
<b>Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA):</b>	14.908	davon Ausland:	288
<b>Verkaufte Auflage:</b>	10.187	davon Ausland:	215
- Abonnierte Exemplare:	4.252	davon Mitgliederstücke:	587
- Sonstiger Verkauf*:	5.915		
- Einzelverkauf:	20		
<b>Freistücke:</b>	4.721		
<b>Rest-, Archiv- und Belegexemplare:</b>	1.350		

\* inkl. 2.864 Bordexemplare

### 18 Geographische Verbreitungs-Analyse:

Wirtschaftsraum	Anteil an tatsächlich verbreiteter Auflage	
	%	Exemplare
Inland	98	14.620
Ausland	2	288
tatsächlich verbreitete Auflage (tvA)	100	14.908

### Verbreitung nach Nielsen-Gebieten:

Immer aktuell auf Anfrage

### 19 Branchen/Wirtschaftszweige/Unternehmenstypen

Empfängergruppen (lt Klassifikation der Wirtschaftszweige)	Anteil in %
Verarbeitendes/ produzierendes Gewerbe	38
Handel	16
Computer	10
Kredit- und Versicherungsgewerbe	15
Dienstleistungen	19
Erziehung und Unterricht	3
Verkehr	2
Sonstiges	1
Nicht berufstätig	1
keine Angaben	1
<b>Mehrfachnennungen auch in den Untergruppen</b>	

### 20 Tätigkeitsmerkmal: Aufgabenbereich

	Anteil in %
Unternehmensleitung/ -führung	40
Personalwesen, Personalentwicklung	25
Vertrieb, Verkauf, Kundenservice	93
Marketing, Werbung, PR	63
Einkauf	13
IT und Organisation	20
Controlling, Finanz- und Rechnungswesen	19
Produktion	8
sonstiges	5
<b>Mehrfachnennungen der Angestellten/ Auszubildenden</b>	

### 21 Tätigkeitsmerkmal: Position im Betrieb

	Anteil in %
Inhaber, Mitinhaber, Vorstand, Geschäftsführer, Vertriebsvorstand	38
Betrieb- / Geschäftsstellenleiter	3
Leiter Vertrieb	21
Leiter Marketing	5
Gebietsverkaufsleiter	5
Verkaufsleiter	4
Key Account Manager	6
Produktmanager	2
Handelsvertreter	1
Außendienstmitarbeiter	3
sonstige Position Vertrieb, Marketing	4
Sachbearbeiter	4
sonstiges	1
In der Ausbildung	1
Nicht berufstätig	1
keine Angaben	1
<b>100</b>	

Quelle: verlagseigene Erhebung

## 22 Entscheidungskompetenz

	Anteil in %
Entscheider (netto)	89%
Entscheider und Berater (netto)	98%
Gebe Anregungen	83%
Beschaffe Informationen	80%
Bereite Entscheidungen vor	77%
Spreche konkrete Empfehlungen aus	80%
Treffe allein Entscheidungen	59%
Treffe zusammen mit Kollegen Entscheidungen	72%

## 23 Kaufkraft

	Anteil in %
Jährliches Bruttoeinkommen bis € 49.999,-	15%
€ 50.000,- bis € 59.999,-	15%
€ 60.000,- bis € 79.999,-	19%
€ 80.000,- bis € 99.999,-	10%
€ 100.000 und mehr	19%
<b>jährliches Durchschnittseinkommen</b>	<b>€ 71.200,-</b>

## So wirkt sales business bei den Lesern.

**78%** Seitenkontaktchance

**96%** salesBusiness ist gut lesbar, hat eine klare Sprache.

**91%** salesBusiness bietet interessante und wichtige Inhalte.

**90%** salesBusiness bietet fachlich kompetente Beiträge.

**82%** salesBusiness bietet nützliche Tipps und Anregungen für die berufliche Praxis und Karriere.

**67%** salesBusiness ist für meine Berufsausbildung wichtig.

**44%** salesBusiness beinhaltet interessante und hilfreiche Produktanzeigen.

Heft Monat Anzeigen- (AS), Druckunterlagen- schluss (DU), Erscheinungs- termin (ET)	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Themen			Specials
<b>1/2 Jan./Feb.</b> AS 11.01.2010 DU 18.01.2010 ET 08.02.2010	<b>PSI</b> , Düsseldorf (13.-15.01.) <b>Best of Events international</b> , Dortmund (20.-21.01.) <b>Paperworld</b> , Frankfurt/ Main (30.01.-02.02.) <b>learntec</b> , Karlsruhe (02.-04.02.)	Call Center als Teil der Vertriebsstrategie - Messe Call Center World	B2B Suchmaschinen Suchmaschinenmarketing	Mitarbeiter-Incentives	
<b>3 März</b> AS 02.02.2010 DU 08.02.2010 ET 02.03.2010	<b>CallCenterWorld</b> , Berlin (08.-11.02.) <b>EuroCIS</b> , Düsseldorf (02.-04.03.) <b>CeBIT</b> , Hannover (02.-06.03.) <b>ITB</b> , Berlin (10.-14.03.) <b>Sales-Marketing-Messe</b> , München (23.03.)	Geomarketing  Potenzialanalysen	Mobile Hardware für den Vertrieb: Notebooks, Smartphones, PDAs	CRM + Adress- management  E-Mail-Marketing	<b>Special Cebit</b>
<b>4 April</b> AS 03.03.2010 DU 10.03.2010 ET 01.04.2010	<b>Promotion World</b> , Hannover (19.- 23.04.)	Haushaltswerbung  Corporate Publishing	Onlineshops	Kundenservice  Up-/Cross-Selling	
<b>5 Mai</b> AS 06.04.2010 DU 12.04.2010 ET 05.05.2010	<b>Orbit-IEX</b> , Zürich/Schweiz (04.- 07.05.)	Mehrwertdienste Servicerufnummern	Effiziente Tourenplanung	Messen, Events + Roadshows als Akquiseinstrument	<b>Sonderheft Handbuch Vertrieb - Die 10 wichtigsten Lösungen für Vertrieb und Verkauf</b>
<b>6/7 Juni/Juli</b> AS 29.04.2010 DU 06.05.2010 ET 02.06.2010	<b>Marketing+Services</b> , Frankfurt/ Main (18.-20.05.) <b>Mailingtage</b> , Nürnberg (16.-17.06.) <b>MediaBudget</b> , Stuttgart (15.07.)	Displaysysteme für Messe, Event, POS  Innovative Werbegeschenke	Adressoptimierung  Fullfillment	Kundenbindung und Kunden-Incentives	

Heft Monat Anzeigen- (AS), Druckunterlagen- schluss (DU), Erscheinungs- termin (ET)	Messen, Veranstaltungen, Kongresse	Themen			Specials
<b>8/9 Aug./Sept.</b> AS 05.07.2010 DU 12.07.2010 ET 03.08.2010	<b>Best of Corporate Publishing,</b> München <b>dmexco</b> , Köln (14.-16.09.) <b>Mail Order World</b> , Wiesbaden (29.-30.09.)	Erfolgreiche Gebietsplanung	Special DMEX: Erfolgreich werben im Netz	Call Center im Vertriebsmix	
<b>10 Oktober</b> AS 02.09.2010 DU 09.09.2010 ET 04.10.2010	<b>CRM-Expo</b> , Köln (06.-07.10.) <b>Systems</b> , München (15.10.) <b>viscom</b> , Frankfurt/Main (28.-30.10.)	Werbemittel Verkaufshilfen/Displays	Kundenbindung mit Kundenkarten	Adressen kaufen oder mieten	<b>Sonderheft CRM-Report</b>
<b>11/12 Nov./Dez.</b> AS 05.10.2010 DU 12.10.2010 ET 05.11.2010		Erfolgsfaktor E-Business	Call Center Branchen-Spezialisten	Außendienststeuerung	
<b>1/2 Jan./Feb.</b>		Effiziente Mailings: E-Mail-Marketing	Tourenplanungs- instrumente	Telefonverkauf	

Diese Übersicht der geplanten Themen für 2010 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor.  
Nähere Angaben erhalten Sie direkt unter Telefon +49(0)611.7878-157

- 1 Auflage:**  
Druckauflage: 16.258  
Tatsächlich verbreitete Auflage  
im Jahresdurchschnitt (lt. AMF-Schema 2, Ziffer 17): 14.908
- 2 Zeitschriftenformat:** beschnitten: 210 mm breit x 279 mm hoch  
**Satzspiegel:** 175 mm breit x 240 mm hoch
- 3 Druck- und Bindeverfahren, Druckunterlagen:**  
Offset, Rückendrahtheftung, digital auf CD-ROM oder per ftp-Server -  
siehe Informationsblatt „Digitale Druckunterlagen“ auf Seite 13
- 4 Termine:**  
Erscheinungsweise: 8 Ausgaben und Sonderausgaben  
Erscheinungstermin/Anzeigenschluss:  
siehe Termin- und Themenplan Seite 5+6
- 5 Verlag:**  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Gabler Verlag  
Postanschrift: Postfach 1546, D-65173 Wiesbaden  
Hausanschrift: Abraham-Lincoln-Str. 46, D-65189 Wiesbaden  
Anzeigenabteilung: Tel. +49(0)611.7878-157  
Fax +49(0)611.7878-430
- 6 Zahlungsbedingungen:**  
2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen; 15% AE (Agenturprovision); Preise  
zzgl. gesetzliche MwSt. Zahlungsfälligkeit: sofort nach Rechnungserhalt.
- Bankverbindung:**  
Postbank Hamburg, Kto.-Nr. 576 826 201 (BLZ 200 100 20)
- 7 Anzeigenformate und Preise:** Allen Preisen ist der jeweils gültige gesetzliche Mehrwertsteuersatz hinzuzurechnen.

Format		Breite x Höhe in mm	Grundpreis s/w in Euro	2-farbig in Euro	3-farbig in Euro	4-farbig in Euro
<b>2/1 Seite</b>		388 x 240	<b>8.950,-</b>	<b>9.440,-</b>	<b>9.930,-</b>	<b>10.420,-</b>
<b>1/1 Seite</b>		175 x 240	<b>4.690,-</b>	<b>5.180,-</b>	<b>5.670,-</b>	<b>6.160,-</b>
<b>3/4 Seite</b>	<b>quer</b>	175 x 178	<b>3.520,-</b>	<b>4.010,-</b>	<b>4.500,-</b>	<b>4.990,-</b>
<b>2/3 Seite</b>	<b>hoch</b>	115 x 240	<b>3.130,-</b>	<b>3.620,-</b>	<b>4.110,-</b>	<b>4.600,-</b>
<b>1/2 Seite</b>	<b>hoch</b>	85 x 240	<b>2.350,-</b>	<b>2.840,-</b>	<b>3.330,-</b>	<b>3.820,-</b>
	<b>quer</b>	175 x 117				
<b>1/3 Seite</b>	<b>hoch</b>	55 x 240	<b>1.560,-</b>	<b>2.050,-</b>	<b>2.540,-</b>	<b>3.030,-</b>
	<b>quer</b>	175 x 76				
<b>1/4 Seite</b>	<b>hoch</b>	44 x 240	<b>1.180,-</b>	<b>1.670,-</b>	<b>2.160,-</b>	<b>2.650,-</b>
	<b>quer</b>	175 x 56				
	<b>block</b>	85 x 117				
<b>1/6 Seite</b>	<b>hoch</b>	55 x 117	<b>780,-</b>	<b>1.270,-</b>	<b>1.760,-</b>	<b>2.250,-</b>

Seminarkalender: 4-spaltig, 15 mm: € 290,- / Lesertest: € 4.990,- / Response Card: auf Anfrage

## 8 Zuschläge:

### Vorzugsplatzierungen (Umschlagseiten)

4. Umschlagseite, 4c

€ 895,-

2. und 3. Umschlagseite, 4c

€ 310,-

Titelumbinder

auf Anfrage

Titelseite

auf Anfrage

Bindende Platzierungsvorschriften:

10% vom Grundpreis

### Farbe:

Je Sonderfarbe

auf Anfrage

### Format:

Inselanzeigen (allseitig von Text umgeben)

60% vom s/w Preis

Satellitenanzeigen

10% vom s/w Preis

Angeschnittene Anzeigen

10% vom s/w Preis

Druckunterlagenformate für angeschnittene Anzeigen  
(inkl. allseitig 3 mm Beschnittzugabe)

		B x H (in mm)		B x H (in mm)	
1/1 Seite		216 x 285			
1/2 Seite	hoch	107 x 285	quer	216 x 143	
1/3 Seite	hoch	69 x 285	quer	216 x 92	
1/4 Seite	block	107 x 143	quer	216 x 69	

Weitere Formate auf Anfrage.

9 **Rubrikanzeigen:** Stellenmarkt / Geschäftsverbindungen: siehe Seite 11

10 **Special Ads:** auf Anfrage

11 **Rabatte:** bei Abnahme innerhalb eines Insertionsjahres

### Malstaffel

3-maliges Erscheinen

3%

5-maliges Erscheinen

5%

8-maliges Erscheinen

10%

### Mengenstaffel

3 Seiten

5%

5 Seiten

10%

8 Seiten

15%

12 **Kombinationen:** auf Anfrage

### Es gilt immer nur eine Rabattstaffel.

Sonderpreise und technische Zusatzkosten werden nicht rabattiert,  
außer Farbe, Platzierung, Anschnitt.

## 13 Einhefter:

4-seitig

€ 4.900,-

8-seitig

€ 5.500,-

Die Preise gelten für Papiergewichte bis 170 g.

Anlieferung unbeschnitten, Beschnittzugabe

auf Anfrage

## 14 Beilagen: lose eingelegt, Höchstformat 203 mm breit x 272 mm hoch.

Preise:

bis 15 g pro Tsd.

€ 245,-

bis 25 g pro Tsd.

€ 250,-

bis 30 g pro Tsd.

€ 255,-

Zahl der Beilagen

auf Anfrage

Preis für schwerere Beilagen

auf Anfrage

Teilbelegungsaufschlag

€ 400,-

## 15 Aufgeklebte Werbemittel:

Preis pro Tsd. für Postkarten

€ 120,-

Preis pro Tsd. für CD, Booklet

€ 160,-

Preis für schwere Beikleber

auf Anfrage

## 16 Versandanschrift für Positionen 13 bis 15:

auf Anfrage

**Liefervermerk:** Für „sales business“ (Ausgabe Nr.)

Unsere AGB finden Sie unter [www.gww-media.d](http://www.gww-media.d)

- 1 Web-Adresse (URL):** [www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de)
- 2 Kurzcharakteristik:** **www.salesbusiness.de** – News, Links, Servicepools zu den Themen Vertrieb, CRM und Führung+Training sowie Datenbanken und Artikel aus der aktuellen Printausgabe stehen im Fokus.
- 3 Zielgruppe:** Top-Entscheider - Geschäftsführer, Vorstände, Sales Manager, Marketingleiter und Unternehmer - mit Umsatzverantwortung.
- 4 Verlag:** Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Gabler Verlag  
Abraham-Lincoln-Str. 46, D-65189 Wiesbaden  
Tel. +49(0)611.7878-0 · Fax -400
- 5 Kontakt:** **Mandy Krause** (Anzeigenverkauf)  
Tel. +49(0)611.7878-313 · Fax -430  
E-Mail: [mandy.krause@gwv-media.de](mailto:mandy.krause@gwv-media.de)
- 6 Zugriffskontrolle:** -
- 7 Zugriffe:** aktuell auf Anfrage
- 8 Datenanlieferung:** Bis 2 Werktage vor Schaltbeginn an [banner@gwv-media.de](mailto:banner@gwv-media.de)  
GIF, JPG, HTML, Flash, DHTML oder Java bis 15 KB (darüber auf Anfrage)
- Info zu Flash:**  
Actionscript 1 und 2  
on (release) {  
  getUrl (\_level0.clickTag, "\_blank");  
}
- oder**  
ActionScript 3.0 (Flash CS3)  
var \_url:String = "";  
if (LoaderInfo(root.loaderInfo).parameters.clickTag)  
{  
  \_url = LoaderInfo(root.loaderInfo).parameters.clickTag;  
  myButton.addEventListener(MouseEvent.CLICK, handleMouse);  
  function handleMouse(event:MouseEvent):void  
  {  
    navigateToURL(new URLRequest(\_url), "\_blank");  
  }  
}
- 9 externer AdServer-Einsatz:** möglich

**10.1 Werbeformate und Preise:** Allen Preisen ist der jeweils gültige Mehrwertsteuersatz hinzuzurechnen.

Werbeformate für Web	Pixel Format	Festpreis in € pro Woche	KiloBites
1 Content Ad (GIF)	auf Anfrage	350,-	max. 10
2 Super Banner	728 x 90	550,-	max. 30
3 SkyScraper	120 x 600	550,-	max. 30
4 Wide SkyScraper	200 x 600	750,-	max. 30
5 Layer	400 x 400	750,-	max. 50
7 Layer Ad + SkyScraper Reminder	auf Anfrage	900,-	max. 50
Sonderwerbeformate für Web	Pixel Format	Festpreis in €	KiloBites
1 Whitepaper / Best Practice	.pdf	1.500,- (4 Wochen)	max. 500
2 WebTV / Webcast	.avi   .mpg .mov   .wmv	1.200,- (4 Wochen)*	auf Anfrage
3 Stand-Alone-Newsletter		0,75 pro eMail-Adresse	auf Anfrage
4 Microsite		1.500,- (4 Wo.) + Setup	auf Anfrage
5 Sponsorpaket Business-Partner		9.500,- (12 Monate)**	auf Anfrage
6 Sponsorpaket Premium-Partner		15.590,- (12 Monate)**	auf Anfrage
7 BranchenIndex Business		440,- (12 Monate)**	auf Anfrage
8 BranchenIndex FirstClass		780,- (12 Monate)**	auf Anfrage
Werbeformate für Newsletter	Pixel Format	TKP in €	KiloBites
1 Advertorial/Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG)	150 x 100 Text 300 Zeichen**)	55,-	max. 50
2 Advertorial/Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPEG)	150 x 100 Text 650 Zeichen***)	75,-	max. 50
3 Rectangle (GIF oder JPEG)	300 x 250	75,-	max. 50

\*) Erstellung eines Videos auf Anfrage  
 \*\*) Paketinhalte auf Anfrage  
 \*\*\*) inkl. Leerzeichen.

**11 Rabatte:** auf Anfrage

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

**12 Zahlungsbedingungen:**

2% Skonto bei Zahlung vor Erscheinen;  
 15% AE-Provision; Preise zzgl. MwSt.  
 Zahlungsfälligkeit: sofort bei Rechnungserhalt.

**Bankverbindung:**

Postbank Hamburg, Kto.-Nr. 576 826 201, BLZ 200 100 20

**Geschäftsbedingungen:**

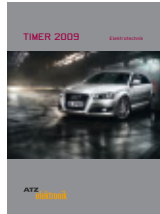
Unsere AGB finden Sie unter [www.gvv-media.de](http://www.gvv-media.de)



## Stellenmarkt / Geschäftsverbindungen

Ergänzung zu Anzeigen-Preisliste Nr. 18

Gültig ab 01.10.2009



**Nutzen Sie auch unsere Special-Ausgaben  
und profitieren Sie von der Reichweite.**



Format	Breite x Höhe in mm	Grundpreis s/w in Euro
--------	------------------------	---------------------------

### Stellenangebote (kein Rabatt)

1/1 Seite		175 x 240	2.770,-
2/3 Seite	block	115 x 240	1.960,-
1/2 Seite	hoch quer	85 x 240 175 x 117	1.390,-
1/3 Seite	hoch quer	55 x 240 175 x 76	990,-
1/4 Seite	hoch quer block	40 x 240 175 x 56 85 x 117	765,-
1/8 Seite	block	85 x 56	455,-

### Stellengesuche: 25% Rabatt

Allen Preisen ist der jeweils gültige Mehrwertsteuersatz hinzuzurechnen.

**Farbzuschläge:** (Eurosкала) je Farbe € 550,-  
je Sonderfarbe 35% vom s/w-Preis

**Chiffregebühr:** (Inland) € 12,-  
(Ausland) € 16,-

**Ansprechpartner:** **Stefan Strussione** (Anzeigenleitung)  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
Abraham-Lincoln-Str. 46, D-65189 Wiesbaden  
Tel. +49(0)611.7878-157  
E-Mail: stefan.strussione@gwv-media.de

# Erfolgreich crossmedial kommunizieren mit



**GWV MEDIA**  
Richtig schalten.

## Corporate Publishing

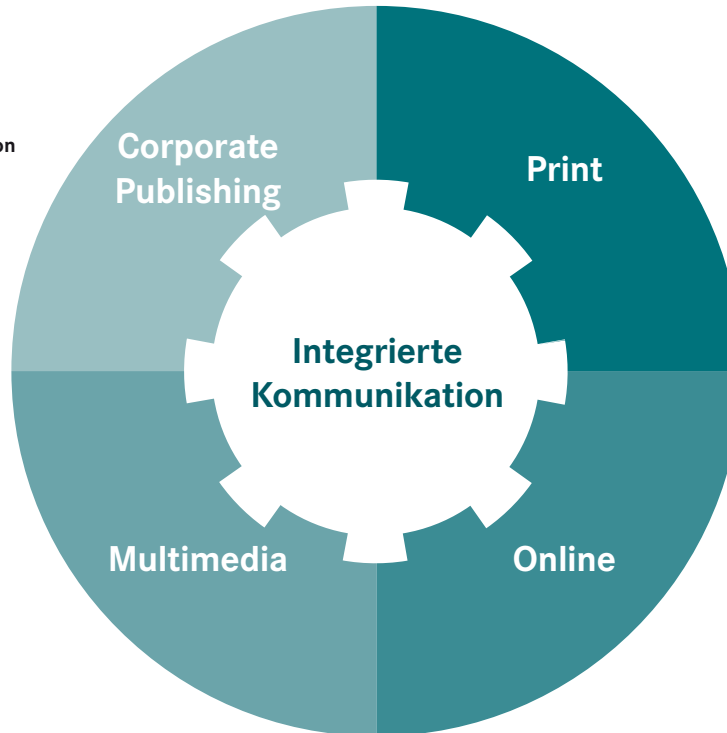
- Corporate Books
- Kundenmagazine
- Mitarbeiterkommunikation
- Mitglieder Magazine
- Geschäftsberichte
- Business-TV
- Eventmarketing

## Multimedia

- Blogs
- Community
- Newsletter
- Web-TV
- e-Detailing
- Whitepaper
- Audio-Slide
- E-Magazine

## Ihre Ansprechpartner

- **Tanja Pfisterer**  
Gesamtleitung Anzeigen  
Key Account Management & Online  
T: +49(0)611.7878-146  
tanja.pfisterer@gwv-media.de



## Print

- Zeitschriften
- Bücher
- Beilagen
- Specials

## Online

- Portale
- B2B-Suchmaschinen
- Planungs-Tools

- **Elisabeth Maßfeller**  
Key Account Management  
T: +49(0)611.7878-399  
elisabeth.massfeller@gwv-media.de

- **Sabine Schüller**  
Key Account Management  
T: +49(0)611.7878-178  
sabine.schueler@gwv-media.de

### Informationsblatt Digitale Druckunterlagen

#### Kontakt

Susanne Bretschneider, Anzeigendisposition  
Tel. +49(0)611.7878-153  
Fax +49(0)611.7878-443

#### Daten-Erstellung

- Bitte liefern Sie druckfähige PDF X3-Dateien in der Größe des Anzeigenformats (ohne weiße Ränder).
- Anzeigen, die im Beschnitt stehen (randabfallend), müssen mit 3 mm Beschnitt an den betreffenden Seiten angelegt sein.
- Sonderfarben müssen als HKS- oder Pantone-Werte definiert werden.
- Der maximale Farbauftrag soll 300% nicht überschreiten

#### Proofs

Da wir nach Prozessstandard Offset (PSO) drucken, benötigen wir grundsätzlich keinen Proof.

#### Verbindungen

- **FTP:** Zugangsdaten

auf Anfrage

- **E-Mail:** [susanne.bretschneider@gwv-media.de](mailto:susanne.bretschneider@gwv-media.de)

Datenübertragung per E-Mail nur bis 10 MB!

#### Daten-Übertragung

- Bitte benutzen Sie Winzip (.ZIP) zum Komprimieren der Daten.
- Benennen Sie die zip-Datei mit dem Zeitschriftennamen beginnend, gefolgt von Ausgabe und Kunde.

#### Support zu

- PDF X3-Erstellung
  - Distiller-Joboptions
  - Pitstop Settings usw.
- erhalten Sie bei Bedarf unter Tel.: +49(0)931.385-332 | Stürtz GmbH

# NOCH MEHR FACHMEDIEN IM BEREICH MANAGEMENT UND FINANZDIENSTLEISTUNG

crossmedial →

[www.workingoffice.de](http://www.workingoffice.de)

[www.callcenterprofi.de](http://www.callcenterprofi.de)

[www.call-center-international.com](http://www.call-center-international.com)

[www.bankmagazin.de](http://www.bankmagazin.de)

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

[www.innovativeverwaltung.de](http://www.innovativeverwaltung.de)

[www.salesbusiness.de](http://www.salesbusiness.de)

Buchprogramm

BranchenIndex-Reihe

Specials und „extras“



**GWV MEDIA**  
Richtig schalten.