

KREIS DES Re·s·pekts*

Oktober 2020

* Substantiv, maskulin [der]:
Auf Anerkennung, Bewunderung beruhende Achtung



MIT RESPEKT FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN 2021 UND DIE ERFAHRUNGEN AUS 2020

2020 war

- anders als erwartet,
- herausfordernd,
- hat uns an Grenzen gebracht und Kraft gekostet,
- hat Raum geschaffen für Neues und Experimentierfreude hervorgerufen,
- hat neue Potenziale aufgezeigt.



2021 wird

- nicht vorhersehbar,
- den Krisenmodus nicht verlassen,
- Resilienz und unsere Zuversicht brauchen,
- Chancen eröffnen,
- die Kraft jedes Einzelnen bündeln,
- Gemeinsinn fordern und an unseren Innovationsgeist appellieren.



EIN GEMEINSAMER AUSKLANG VERBUNDEN MIT EINEM BLICK IN DAS NEUE JAHR



MEINUNGSSTARKE TITELMARKEN FÜR SELBSTBEWUSSTE ZIELGRUPPEN

Reichweite¹:

3,4 Mio

Neue Alphas²:

42,7 %

Ø HHNEK:

4.114 €

DIE ZEIT

Handelsblatt

TAGESSPIEGEL



ZEITUNGSMAGAZIN

Wirtschafts
Woche

Quelle: best for planning 2020 (Basis: Deutschsprachige 16+ Jahre) | ¹ Gesamt-Reichweite Titelkombination Handelsblatt, Die Zeit, Der Tagesspiegel, WirtschaftsWoche; ²: ZG: Neue Alphas: Meinungsmacher, die nicht nur untereinander (on- und offline) stark vernetzt sind und kommunizieren, sondern auch mit Marken, Medien und Unternehmen in den Dialog treten. Sie sind sehr technikaffin, haben vielfältige Interessen sowie ein breit gestreutes Mediennutzungsverhalten und sind beruflich und privat gefragte Ratgeber. Strukturanteil in % (6.291 ungew. Fälle, 6.793 gew. Fälle - 22,9% - 15,66 Mio), Titelkombination: Handelsblatt, Die Zeit, Der Tagesspiegel, WirtschaftsWoche | ³ in der Titelkombination: Handelsblatt, Die Zeit, Der Tagesspiegel, WirtschaftsWoche.



SEIEN SIE TEIL DES AUFBRUCHS IN EIN STARKES, VIELVERSPRECHENDES 2021: EMOTIONAL, OPTIMISTISCH UND EHRLICH



ZEITmagazin
am 30. Dezember



1/1 * 5
171.000 €

Menschen 2020
am 18. Dezember



1/2 * 5
100.000 €

Jahresschlussausgabe
am 18. Dezember



DIE ZEIT
am 23. Dezember

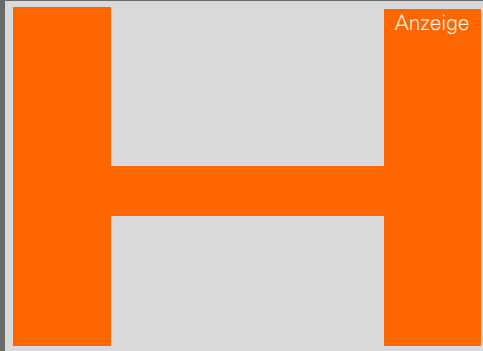


Weihnachtsausgabe
am 24. Dezember

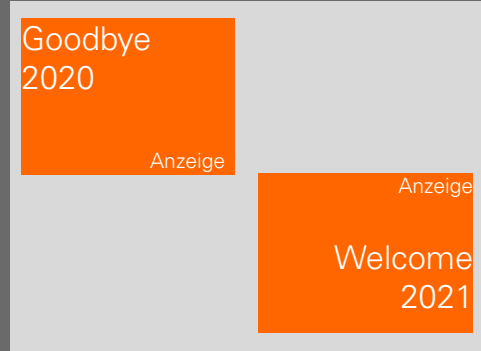


Die genannten Preise sind AE-fähig, aber nicht weiter rabattfähig. Weitere Formate auf Anfrage.

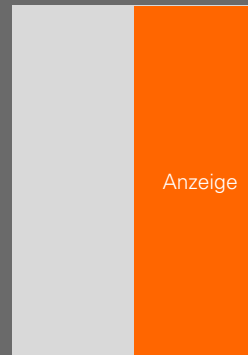
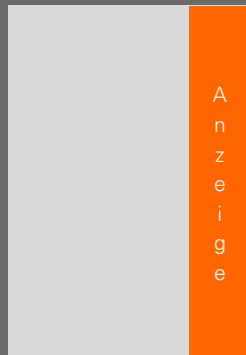
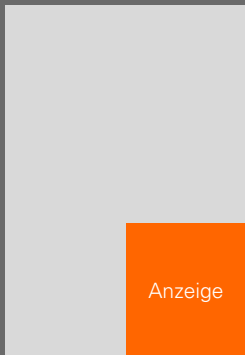
HIGHLIGHTEN IHRER BOTSCHAFT MIT EINDRUCKSVOLLEN SONDERFORMATEN



Anzeige in H-Form



Schachbrett-Anzeige



Tell the Story



WIR FREUEN UNS AUF SIE



SALES NATIONAL

Nicolas Gauert
Director Account Management National
Telefon +49 211 887 3586
nicolas.gauert@iqm.de

Andreas Wulff
Head of Account Management
Telefon +49 40 30183 156
andreas.wulff@iqm.de

Sandra Holstein
Senior Account Manager
Telefon +49 40 30183 194
sandra.holstein@iqm.de

Susanne Janzen
Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 2344
susanne.janzen@iqm.de

Oliver Mond
Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4536
oliver.mond@iqm.de

Anne Sasse
Senior Account Manager
Telefon +49 89 545907 15
anne.sasse@iqm.de

Carsten Thum
Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4126
carsten.thum@iqm.de

Natalie Wesemann- Otte
Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 1319
natlie.wesemann-otte@iqm.de

Eva-Maria Guckes
Sales Consultant
Telefon +49 69 24 24 4511
eva-maria.guckes@iqm.de

Yvonne Lau
Sales Consultant
Telefon +49 40 30183 157
yvonne.lau@iqm.de

Christian Leopold
Sales Consultant
Telefon +49 69 2424 4510
christian.leopold@iqm.de

SALES INTERNATIONAL

Gerda Gavric- Hollender
Director Sales International Print
Telefon +49 211 887 2343
gerda.gavric-hollender@iqm.de

Bettina Goedert
Senior Sales Consultant International
Telefon +49 211 887 1336
bettina.goedert@iqm.de

Xin Ting Li
Sales Consultant International
Telefon +49 211 887 2337
xin.li@iqm.de

Vanessa Schäfer
Junior Sales Consultant
Telefon +49 151 5515 2464
vanessa.schaefer@iqm.de

