

# Mediainformationen 2025

Preisliste Nr. 08 | gültig ab 01.10.2024





**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

E-Magazin



Website

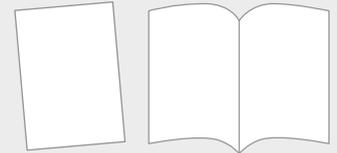


Veranstaltungen | Events

SalesExcellence live



Sonderdrucke – Ihr redaktioneller Content 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.

Wir beraten Sie gerne:

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

Podcasts

Newsletter | Stand-Alone-Newsletter



Whitepaper | Advertorials

Webinare



Fachbücher





## PRINT

### Fachzeitschrift

Titel-Portrait .....	1
Termin- und Themenplan .....	2
Preisliste Nr. 08 .....	4
Formate und technische Angaben .....	7
Sonderwerbformen: Corporate-Content-Formate .....	8
Auflagen- und Verbreitungsanalyse .....	9
Reichweitenübersicht .....	10

## DIGITAL

### Website

Portrait .....	11
Formate und technische Angaben .....	12
Preise   Werbeformen .....	13
Nutzungsdaten .....	14

### Newsletter

Portrait .....	15
Preise   Werbeformen .....	16

### Online-Sonderwerbformen

Übersicht .....	17
Premium-Partner .....	18
Branchenmonitor .....	19



- 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:** 8. Jahrgang 2025
- 7 Bezugspreis:** Jahresabonnement  
 Inland € 226,- (inkl. MwSt. und Versand)  
 Ausland € 235,51 (exkl. MwSt./inkl. Versand)  
 Einzelverkaufspreis € 27,12 (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  
**Eva-Susanne Krah** (ChR, V.i.S.d.P.)  
 tel + 49 (0) 611 / 78 78 – 348  
 eva-susanne.krah@springernature.com
- 13 Redaktion:**
- 14 Umfangsanalyse 2023 = 10 Ausgaben**
- |                |            |   |         |
|----------------|------------|---|---------|
| Gesamtumfang   | 488 Seiten | = | 100,0 % |
| Redaktionsteil | 417 Seiten | = | 93,1 %  |
| Anzeigenteil   | 31 Seiten  | = | 6,9 %   |
| Beilagen       | –          |   |         |
- 15 Inhaltsanalyse des Redaktionsteils:** auf Anfrage



Diese Übersicht der geplanten Themen für 2025 soll Ihrer Vorplanung dienen. Änderungen behält sich die Redaktion vor.

Ausgabe AS   DU   ET <sup>1</sup>	Veranstaltungen   Messen   Kongresse	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe
<b>1-2 Print</b> AS 16.01.2025 DU 22.01.2025 ET 12.02.2025	German CRM Forum   München	25.-26.02. <b>Hybrider Vertrieb 4.0</b> Digitale Sales-Strategien, Akquise, Geschäftsmodelle für neue Vertriebskanäle, Kundenansprache, Disruptiver Vertrieb	<b>Digitales Leadmanagement</b> Sales Funnel, Verkaufsprozesse, Leadgenerierung, Upselling, Servicevertrieb <b>Sales Automation</b> Lösungsvertrieb, Automatisierung, Sales Tools, Smart CRM und CX	<b>Hybrider Vertrieb 4.0</b> Versandtermin: 13.02.2025
<b>3 Digital</b> AS 20.02.2025 DU 26.02.2025 ET 12.03.2025	Sales Summit   Hamburg	09.04.-10.04. <b>Akquise im B2B</b> Neukundenakquise, Ganzheitliche KAM-Strategien, proaktiver Innendienst, Softwarelösungen im Kundenmanagement	<b>Social Selling</b> Agile Sales, Digital Sales, Sales-Funnel-Potenziale, Neukundenakquise, Auftragsmanagement, Community Selling, Sales Funnel-Potenziale	<b>Akquise im B2B</b> Versandtermin: 13.03.2025
<b>4 Print</b> AS 18.03.2025 DU 24.03.2025 ET 16.04.2025	Campus for Sales   Vallendar	<b>CROSSMEDIALES SPECIAL I</b> <b>in Kooperation mit IT-Director, IT-Mittelstand und Springer Professional</b> <b>Künstliche Intelligenz (im Vertrieb)</b> KI-Tools, Verhandeln mit Künstlicher Intelligenz, Prompting im Verkauf, KI-gestützter Kundendialog, Lead Nurturing, KI-gestützte Leadgenerierung, KI-Agenten	<b>Kundenzentrierung</b> Customer Centricity 2.0, CX, Neue Technologien und Märkte, Expansion, Sales Excellence, After Sales, Sales Enablement	<b>Künstliche Intelligenz im Vertrieb</b> Versandtermin: 17.04.2025
<b>5 Digital</b> AS 23.04.2025 DU 29.04.2025 ET 14.05.2025	Vertriebsmanagement Kongress 2025   Berlin Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2025   N.N.	26.05.-28.05. <b>Skillset Verkauf</b> Neue Fähigkeiten von Verkäufern, Performance-Modelle, Anforderungen und Mindsets für Top-Verkäufer, Sales-Driven-Strategien für Vertriebsteams, Verhandlungskonzepte für Buying Center, Value Selling, Neue Sales-Technologien	<b>Verkaufstechnik</b> Innovative Sales, Chatbots, Angebotsstrategien für digitale Ausschreibungen, Social Selling, Multikanal-Verkauf, digitale Kundeninteraktion, Digitaler Direktvertrieb, Social Commerce	<b>Skillset Verkauf</b> Versandtermin: 15.05.2025
<b>6 Print</b> AS 19.05.2025 DU 23.05.2025 ET 18.06.2025	Digital Sales Summit   Traunkirchen, AT	<b>Sales Profit</b> Kundenwertmanagement, Kundenpotenzialanalyse, KI-gestützte Vertriebs- und Wachstumsstrategien, Vertriebscontrolling, Sales-Kennzahlen, Vertrieboptimierung	<b>Technischer Vertrieb</b> Kundenansprache und Verkauf komplexer Güter, Plattformstrategien im Technischen Vertrieb <b>Branchenfenster Technischer Vertrieb in der Praxis</b> 	<b>Sales Profit</b> Versandtermin: 18.06.2025



Ausgabe AS   DU   ET <sup>1</sup>	Veranstaltungen   Messen   Kongresse	Themenschwerpunkt	Weitere Themen	Newsletter zur Ausgabe
<b>7-8 Print</b> AS 10.07.2025 DU 16.07.2025 ET 06.08.2025		<b>Key Account Selling</b> Lieferantenstrategien, KAM-Programme, Customer Co-Creation <b>Branchenfenster KAM in der Praxis</b>	<b>Preisstrategien</b> Dynamische Preismodelle, Nachhaltiges Pricing, Preis- und Konditionenverhandlung, KI-gestütztes Pricing	<b>Key Account Selling</b> Versandtermin: 07.08.2025
<b>9 Digital</b> AS 21.08.2025 DU 27.08.2025 ET 10.09.2025	DMEXCO   Köln	<b>Vertriebsallianzen</b> SMarketing, Vertrieb und Kunden im Schulterschluss, integrative (Kunden)technologien, Stellhebel für strategische Kooperationen, Vertriebskanäle und Channel-Konflikte	<b>Verkäuferprofile</b> Qualifikation, Trainings und Zertifizierung, Vertriebskarriere, Chancen im Vertrieb, Vergütung	<b>Vertriebs- allianzen</b> Versandtermin: 18.9.2025
<b>10 Print</b> AS 15.09.2025 DU 19.09.2025 ET 15.10.2025	Commercial Transformation Summit   Düsseldorf	<b>CROSSMEDIALES SPECIAL II</b> <b>in Kooperation mit IT-Director, IT-Mittelstand, Bankmagazin, innovative Verwaltung und Springer Professional</b> <b>Cyber-Sicherheit (in Vertriebsorganisationen)</b> Entwicklungen und Trends, Lösungen zur Abwehr von Cyberangriffen, Strategien im Vertrieb, Risiken im internationalen Vertrieb	<b>Sustainable Distribution</b> Nachhaltiger Vertrieb, Green Distribution, Nachhaltiges Vertriebsmanagement und -führung	<b>Cyber- Sicherheit</b> Versandtermin: 16.10.2025
<b>11 Digital</b> AS 23.10.2025 DU 29.10.2025 ET 12.11.2025	Handelskongress Deutschland 2025   Berlin	<b>Expandieren im Verkauf</b> Globale Salesteams, Exportstrategien, Verkaufsgebiete, Kundenchancen, Kundenpotenziale, Solution Selling	<b>Change Management</b> Die moderne (KI)-Verkaufsorganisation, Change-Prozesse in Salesteams, Hyperpersonalisierung, Interim Management	<b>Expandieren im Verkauf</b> Versandtermin: 13.11.2025
<b>12 Print</b> AS 13.11.2025 DU 19.11.2025 ET 10.12.2025		<b>Außendienst im Wandel</b> Agile Teamstrukturen in Sales-Teams, Außendienststeuerung, Effizienzsteigerung mit moder- ner Datensteuerung, Incentives und Vergütungsmodelle, moderne Außendiensttools, digita- le Werkzeuge, Tourenplanung, Gebietsplanungssoftware	<b>Jahresgespräche</b> Jahresgespräche mit Lieferanten, Forecasts, Konditionengespräche, Kundensegmentierung, Wachstumsmärkte, Vertriebsplanung, Internationale Sales Teams	<b>Außendienst im Wandel</b> Versandtermin: 11.12.2025

<sup>1</sup> AS = Anzeigenschluss | DU = Druckunterlagenschluss | ET = Erscheinungstermin

Anzeige	Formate*		Preis	
	Satzspiegel	Anschnitt	s/w oder 4-farbig**	+ Verlinkung im E-Magazin
2/1 Seite	388 × 240	420 × 279	6.773,-	7.036,-
1/1 Seite	175 × 240	210 × 279	4.148,-	4.411,-
2/3 Seite	hoch	115 × 240	3.413,-	3.676,-
	quer	175 × 156		
1/2 Seite	hoch	85 × 240	2.573,-	2.836,-
	quer	175 × 117		
1/3 Seite	hoch	55 × 240	1.943,-	2.206,-
	quer	175 × 76		
1/4 Seite	hoch	40 × 240	1.313,-	1.576,-
	quer	175 × 56		
	block	85 × 117	101 × 137	

\* Formate: Breite × Höhe in mm, Anschnittformate zzgl. 3 mm Beschnitt | \*\* ISO-Skala  
 Weitere Formate auf Anfrage | Preise in € zzgl. gesetzlicher MwSt.

**Informationen zur digitalen Anzeigenannahme finden Sie unter:**  
[www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung)

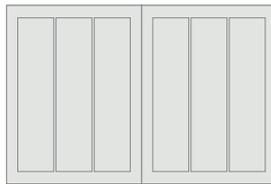


**Verlinkung Ihrer Anzeige im E-Magazin**

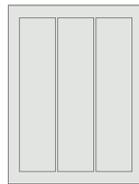
### Aufpreis für Werbemöglichkeiten im E-Magazin

Format	Dateiformat	Preis
Audio- oder Videoeinbindung	mp4   YouTube-Video	788,-
Bildergalerie	jpg   png   bmp	525,-
Verlinkte Anzeige   Einträge z.B. Logo, Website	Hyperlink	263,-
PDF-Download	PDF	263,-

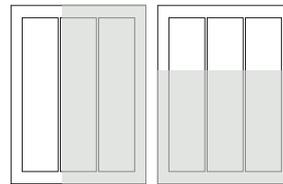
Preise in € zzgl. gesetzlicher MwSt.



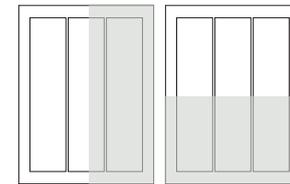
2/1 Seite



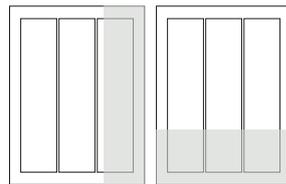
1/1 Seite



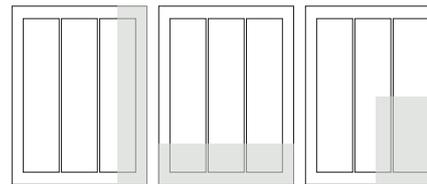
2/3 Seite hoch | quer



1/2 Seite hoch | quer



1/3 Seite hoch | quer



1/4 Seite hoch | quer | block

Sonderwerbformen	Platzierung	Preis
Titelbild	1. Umschlagseite	4.900,-
Titelbild + 1/1 Seite Advertorial	1. Umschlagseite und 1-seitiges Advertorial im Titelthema	6.900,-
Titelbild + 2/1 Seite Advertorial	1. Umschlagseite und 2-seitiges Advertorial im Titelthema	8.500,-
Advertorial, 1-seitig	1/1 Seite, 4c	4.148,-
Tipp des Monats	1/3 Seite quer Anzeige unter dem Inhaltsverzeichnis + Ihre Werbebotschaft auf <a href="http://www.springerprofessional.de">www.springerprofessional.de</a>	2.390,-
Editorial-Anzeige	1/3 quer oder hoch auf der Editorial-Seite	2.390,-

Preise in € zzgl. gesetzlicher MwSt.



## 2 Zuschläge:

<b>Platzierungen:</b>	2., 3. und 4. Umschlagseite 4c	€ 549,-
	Bindende Platzierungsvorschriften	€ 549,-

**Farbe:** Zuschlag für Sonderfarben je Farbe auf Anfrage

<b>Format:</b>	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](http://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](mailto:addata@springernature.com)  
Datenübertragung per E-Mail nur bis 10 MB
- 4 Datenformate:** Bitte liefern Sie druckfähige PDF/X4-Dateien in der Größe des Anzeigenformats. 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 Proof:** Da wir nach Prozessstandard Offset (PSO) drucken, benötigen wir grundsätzlich keinen Proof.
- 7 Datenarchivierung:** Daten werden ein Jahr archiviert, unveränderte Wiederholungen sind deshalb in der Regel möglich. Eine Datengarantie wird jedoch nicht übernommen.
- 8 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.
- 9 Kontakt:** Ad Management:  
[admanagement@springernature.com](mailto:admanagement@springernature.com)
- Support:** PDF/X4-Erstellung, Distiller-Joboptions, Pitstop-Settings usw. erhalten Sie bei Bedarf unter: [anzeigen@le-tex.de](mailto:anzeigen@le-tex.de)

## 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

<b>1 Auflagenkontrolle:</b>	–		
<b>2 Auflagenanalyse:</b>	Exemplare pro Ausgabe im Jahresdurchschnitt (1. Juli 2023 bis 30. Juni 2024)		
<b>Druckauflage:</b>	2.500		
<b>Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA):</b>	2.245	<b>davon Ausland:</b>	91
<b>Verkaufte Auflage:</b>	672	<b>davon Ausland:</b>	83
<b>Abonnierte Exemplare:</b>	672	<b>davon Mitgliederstücke:</b>	46
<b>Einzelverkauf:</b>			
<b>Sonstiger Verkauf:</b>			
<b>Freistücke:</b>	1.573		
<b>Rest-, Beleg- und Archivexemplare:</b>	255		

### 3 Geographische Verbreitungsanalyse:

Wirtschaftsraum	Anteil an tatsächlich verbreiteter Auflage	
	%	Exemplare
Inland	95,9	2.154
Ausland	4,1	91
Tatsächlich verbreitete Auflage (tvA)	100,0	2.245

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

### 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

<b>Druckauflage</b>	2.500 Expl.
<b>tvA</b>	2.245 Expl.
<b>Abo (inkl. E-Magazin + Archiv)</b> (ø Juli 2023 - Juni 2024)	672 Expl.

#### NEWSLETTER

<b>Vertrieb:</b> (Stand Juli 2024)	12.132 Abonnenten
---------------------------------------	-------------------

#### E-MAGAZIN

<b>Sales Excellence</b> (ø/Monat   Juli 2023 - Juni 2024)	2.090 Pls
--	-----------

#### SPRINGER PROFESSIONAL

<b>www.springerprofessional.de</b> (ø/Monat   Juli 2023 - Juni 2024)	728.993 Pls
<b>Artikel-Downloads Sales Excellence</b> (Juli 2023 - Juni 2024)	1.797

#### SPRINGER LINK

<b>Sales Excellence</b> (Download Volltext-Artikel, Januar - Dezember 2023)	672
--	-----

#### DIGITALE MEHRPLATZLIZENZEN

<b>IP-Freischaltungen für Unternehmen</b> Sales Excellence (Stand Juli 2024)	34.546 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)

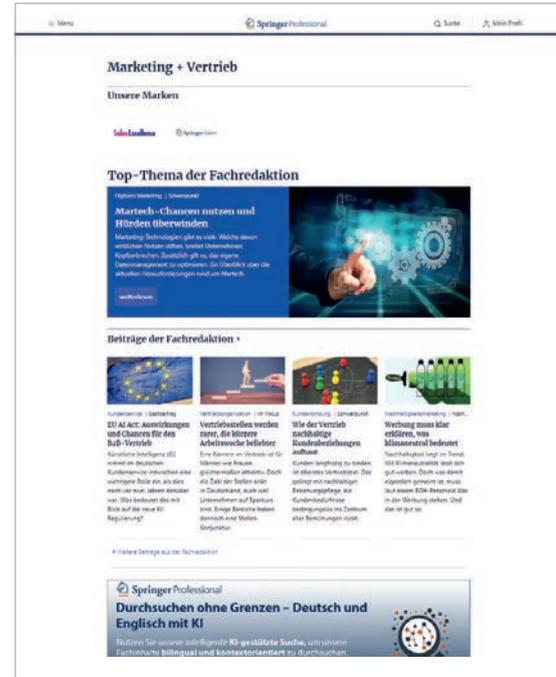
tel +49 (0) 611 / 78 78 – 226 | sabine.sommer@springernature.com

**Für Agenturen:**

Business Advertising GmbH | tel +49 (0) 211 / 17 93 47 – 50 | werbung@businessad.de

**5 Nutzungsdaten:**

Seite 14



## 1 Dateiformate:

GIF, HTML, JPG – 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 diese 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  
Bitte den Ziellink für jedes Werbemittel einzeln angeben.

## 4 Kontakt:

Ad Management  
banner-wiesbaden@springernature.com

## 1 Bannerformate



### Billboard

Format: 770 | 800 | 870  
oder 970 × 250 px



### Superbanner (Bigsize)

Format: 728 × 90 px



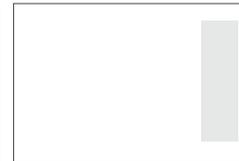
### Fullsize Banner

Format: 468 × 60 px



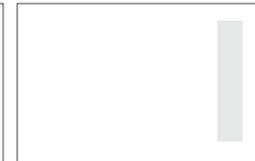
### Wallpaper

Format: 728 × 90 und  
120 × 600 px



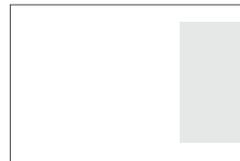
### Wide Skyscraper

Format: 160 × 600 oder  
200 × 600 px



### Skyscraper

Format: 120 × 600 px



### Half page

Format: 300 × 600 px



### Medium Rectangle

Format: 300 × 250 px

## 1 Preise und Werbeformen

Werbeformate für Web	Pixel Format (Breite × Höhe)	Daten- volumen bis	TKP in €
Half page	300 × 600	120 KB	198,-
Billboard	770   800   870 oder 970 × 250	120 KB	198,-
Wallpaper (Superbanner + Skyscraper)*	728 × 90 <b>und</b> 120 × 600	je 120 KB	198,-
Wide Skyscraper	160 × 600 oder 200 × 600	120 KB	121,-
Skyscraper	120 × 600	120 KB	121,-
Medium Rectangle	300 × 250	120 KB	110,-
Superbanner (Bigsize)	728 × 90	120 KB	110,-
Fullsize Banner	468 × 60	120 KB	110,-

Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. Sonderwerbeformate für Web auf Anfrage.

\* Hintergrundeinfärbung auf Anfrage

Informationen zu Sonderwerbeformen wie z.B. Whitepaper, Advertorial, Themen-sondernewsletter u.v.m. erhalten Sie 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 | 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)

**Informationen zur digitalen Anzeigenannahme und den technischen Spezifikationen:** [www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung](http://www.springerfachmedien-wiesbaden.de/media-sales/datenanlieferung)

**1 Zugriffskontrolle:**



**2 Nutzungsdaten:**

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

## Ergebnisse Online-Nutzerbefragung Springer Professional

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)

authentische und glaubwürdige Inhalte		88 %
Praxisbezug der Inhalte		88 %
Aktualität der Inhalte		87 %

Werbung auf Springer Professional aktiviert die Nutzer im Bereich Automobil + Motoren.

 **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

Produktinformationen/Best Practice		97 %
Brancheninformationen/-entwicklungen		71 %
Forschungs- und Entwicklungsergebnisse		56 %

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



**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 – 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

**6 Nutzungsdaten:**

12.132 Abonnenten (Stand Juli 2024)

»> Branchen-Vertrieb

**Vertrieb**


---

**Premium Partner:**  
**TAW.**

**Beiträge der Fachredaktion**



**EU AI Act: Auswirkungen und Chancen für den B2B-Vertrieb**  
Künstliche Intelligenz (KI) nimmt im deutschen Kundenkreis eine noch stärker eine wichtigere Rolle ein, als dies noch vor zwei Jahren denkbar war. Was bedeutet das mit Blick auf die neue KI-Regulierung?



**Wie der Vertrieb nachhaltige Kundenbeziehungen aufbaut**  
Kunden langfristig zu binden, ist oberstes Vertriebsziel. Das gelingt mit nachhaltiger Beziehungspflege, die Kundennähe sowie bestmögliche Service-Zentrum aller Berührungen rückt.

---



**5G-Netzleistungen: Samsung & Telekom gemeinsam für dich da**

**Die besten Lösungen? Findet man gemeinsam.**  
Informiere dich jetzt, wie Samsung & Telekom als zuverlässige Partner dein digitales Business vorantreiben können. Profitiere von hochmodernen Produkten, persönlichen Services und attraktiven Angeboten aus einer Hand. Denn du von überall und zu jeder Zeit bestmöglich arbeiten kannst. Mit einem Klick ertreibst du noch mehr.

---



**Vertriebsstellen werden rarer, die kürzere Arbeitswoche beliebter**  
Eine Karriere im Vertrieb ist für Männer wie Frauen gleichermassen attraktiv. Doch die Zahl der Stellen sinkt in Deutschland, auch weil Unternehmen auf Sparkurs sind. Einige Bereiche haben dennoch eine Stellen-Konjunktur.

**Aus der Einfachheit. Anderses Zahlen, anderes Mindset**  
Veränderte Zahlen erfordern auch im Vertrieb ein neues Mindset. Springer-Autor Philipp Metzger erklärt im Buchtitel, welche Aspekte dabei für Vertriebsorganisationen und ihre Teams im Change entscheidend sind, um einen nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

---



**Springer Professional | Jetzt Mini-Lizenz sichern!**  
Nutzen Sie Springer Professional mit der Mini-Lizenz für Einzelpersonen:  
- 90 Tage Online-Zugang **ohne Vertragsbindung**  
- Vollzugriff auf Bücher und Zeitschriften  
- PDF-Download (Klartext)



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

Werbeformate Newsletter	Pixel Format (Breite x Höhe)	kB	Festpreis in €
 Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPG) <sup>1</sup>	Bild 140 x 100, Text 300 Zeichen <sup>2</sup>	max. 45	1.045,-
 Textanzeige + Logo/Bild (GIF oder JPG) <sup>1</sup>	Bild 140 x 100, Text 650 Zeichen <sup>2</sup>	max. 45	1.265,-
 Fullsize Banner (GIF oder JPG) <sup>1</sup>	468 x 60	max. 45	1.265,-
 Rectangle (GIF oder JPG) <sup>1</sup>	300 x 250	max. 45	1.265,-
 Premium Banner (GIF oder JPG) <sup>1</sup>	600 x 250	max. 45	1.375,-

<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:

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

### Informationen zur digitalen Anzeigenannahme und den technischen Spezifikationen:

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

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

### Webinar

Sie sind auf der Suche nach einer Möglichkeit, Ihre Produkte/Dienstleistungen interaktiv und audiovisuell Ihren (potenziellen) Kunden näherzubringen?

Sie suchen den virtuellen, direkten Austausch mit Ihren Kunden? Dann sind unsere Webinare das passende Medium!

Wir kümmern uns um die technische Umsetzung und die Bewerbung Ihres Webinars. Auf Wunsch stellen wir eine fachlich versierte Moderation.

### Webinar-Matinee

Zeigen Sie Ihre innovativen Dienstleistungen und Ihre technischen Highlights live an einem Vormittag zu einem festgelegten Thema.

Im Rahmen unserer kompakten Webinar-Matinee präsentieren Sie sich in einem ca. 25-minütigen Slot unserem interessierten Fachpublikum.

### 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.

### Whitepaper

Erreichen Sie aktiv recherchierende Professionals mit Ihrer Expertise! Mit Ihrem Whitepaper auf [springerprofessional.de](http://springerprofessional.de) generieren Sie Adressdaten direkt für Ihren Vertrieb und Ihre Direktmarketing-Maßnahmen! Der Traffic auf Ihr Whitepaper ist inklusive.

### Advertorial

Ihr Advertorial auf [springerprofessional.de](http://springerprofessional.de) im gewünschten Channel erreicht Ihre gewünschte Zielgruppe.

### Branchenmonitor

Unser Stand-Alone-Newsletter „Branchenmonitor“ im Look & Feel der redaktionellen Newsletter wird an unsere Abonnenten versendet. Die optische Gestaltung übernehmen wir, Sie liefern die Inhalte.

### Premium-Partner

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit einer prominenten Platzierung Ihres Firmenlogos auf [springerprofessional.de](http://springerprofessional.de) in Ihrem Fachgebiet und im dazugehörigen Newsletter.

### Microsite

Präsentieren Sie ihr Unternehmen mit Ihrer eigenen Microseite auf [springerprofessional.de](http://springerprofessional.de)! Das gewünschte redaktionelle Umfeld bietet den neutralen, objektiven und wissenschaftlichen Hintergrund für Ihre Marketing-Botschaft.

**Zu allen aufgeführten Werbeformen können Sie ausführliche Flyer mit Preisen und technischen Spezifikationen anfordern!**

**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](mailto:robert.horn@springernature.com)

## Premium-Partner: Ihr Unternehmen als Partner unseres Springer Professional-Channels

Als Premium-Partner präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit einer prominenten Platzierung Ihres Firmenlogos in dem gewünschten Channel auf [www.springerprofessional.de](http://www.springerprofessional.de) und in dem dazugehörigen Newsletter.

- verlinktes Firmenlogo auf [springerprofessional.de](http://springerprofessional.de) im Channel Marketing + Vertrieb und auf allen Unterseiten – im frei verfügbaren und im geschlossenen Abonnenten-Bereich!
- verlinktes Firmenlogo in jedem Newsletter Springer Professional Marketing + Vertrieb – ca. 25 x im Jahr!
- 4 Newsletter-Textanzeigen im Wert von € 5.060,- je 650 Zeichen inkl. Leerzeichen + Bild 140 x 100 px, Belegung nach Absprache und Verfügbarkeit
- 12 Monate Laufzeit

**Preis: € 4.950,-**

### Unsere Springer Professional-Channel im Überblick:

Automobil + Motoren	Maschinenbau + Werkstoffe	Energie + Nachhaltigkeit
Business IT + Informatik	Finance + Banking	Management + Führung
Marketing + Vertrieb	Versicherungsmagazin	Öffentliche Verwaltung

### Interesse an unseren digitalen Sonderwerbeformen?

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



## Branchenmonitor: Ihr Stand-Alone-Mailing im Look & Feel unserer redaktionellen Newsletter

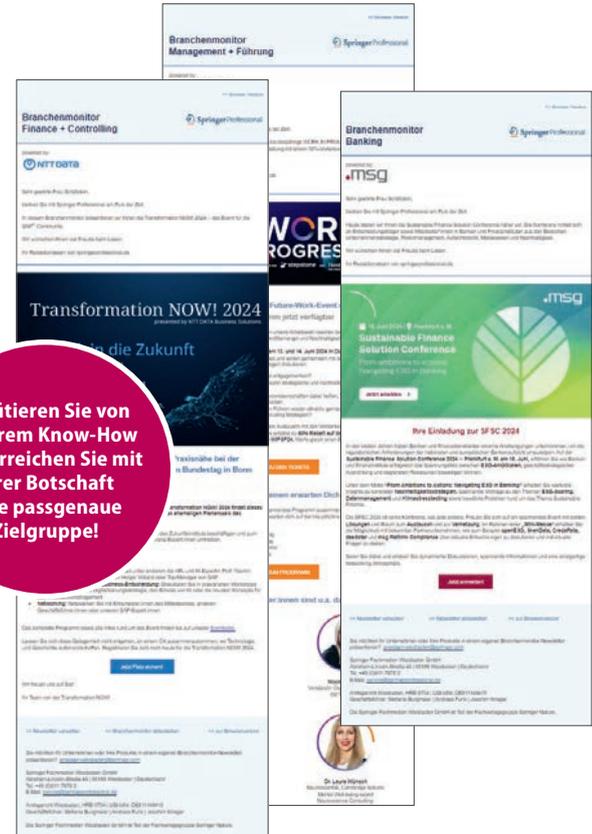
Sie möchten Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zielgruppengenaue präsentieren? Dann nutzen Sie mit der Aussendung eines Stand-Alone-Mailings (Branchenmonitor) unsere hochwertigen Empfängeradressen im Bereich Marketing & Vertrieb.

Wir erstellen auf Basis Ihrer Inhalte einen Newsletter im Look & Feel der redaktionellen Newsletter von Springer Professional und senden diesen an unseren Newsletter-Verteiler.\*

Auf Wunsch können Sie auch verschiedene Zielgruppen kombinieren, wir beraten Sie gerne.

**Preis je einmalige Aussendung: € 5.990,-**  
**Zielgruppe: Vertrieb\***

\* Empfänger-Zahlen siehe S. 15



**Interesse an unseren digitalen Sonderwerbeformen?**  
**Robert Horn** (Verkaufsleitung) | tel +49 (0) 611 / 78 78 – 223 | robert.horn@springernature.com

# Unsere Fachmedien im Bereich Finanzdienstleistungen, Management und IT

