

M:PROFILE

DAS MAGAZIN FÜR MACHER MARKEN MÄRKTE



Mediadaten 2012

MUT · KREATIVITÄT · INNOVATION · WANDEL · VERTRAUEN · WERTE · VERANTWORTUNG · WACHSTUM



DM-Gründer Götz Werner
REALTRÄUMER UND ANTHROPOSOPH
 Er hat den Drogeriemarkt revolutioniert und Zeichen über seine Branche hinaus gesetzt. Götz Werners Philosophie einer verantwortungsvollen Unternehmensführung war ihrer Zeit voraus – ebenso wie seine Idee vom bedingungslosen

Grundeinkommen, für die er öffentlich streitet. Den Ex-Ruder-Champion zeichnet vor allem eines aus: der Glaube an das Gute im Menschen.

Macher im Profil in M:PROFILE 4/2010



Sektmarke Rotkäppchen
ROTKÄPPCHENS WOLF
 Nach dem Zusammenbruch der DDR dem Untergang geweiht, stieg „Rotkäppchen“ wie ein Phoenix aus der Asche zum gesamtdeutschen Marktführer auf. Als Vater des Erfolges gilt Gunter Heise. Statt für die Sektellerei aus Sachsen-

Anhalt auf den Ost-Bonus zu setzen, spielte der Unternehmenschef konsequent die nationale Karte. Heises Herausforderung bleibt, die anderen Marken im Portfolio mit „Rotkäppchens“ hellem Schein nicht zu überblenden.

MARKEN im Profil in M:PROFILE 5/2010



Volkswagen in China
KÖNIG IM KAISERREICH
 Ein Volk von 1,3 Milliarden Menschen erlebt seine Massenmobilisierung und wechselt vom Fahrrad in die Familienkutsche. Dass Maos Erben Zug um Zug Blaumann gegen Blechkleid tauschen, hat viel mit Volkswagen zu tun: Binnen drei Jahrzehnten schrieb

der Autobauer in China eine wahre Erfolgsgeschichte. Gegen wachsende Widerstände sollen die Enkel Carl Hahns das Erreichte verteidigen.

MÄRKTE im Profil in M:PROFILE 5-6/2009

DAS MAGAZIN-PROFIL

Wie aus einer guten Idee ein durchschlagender Markterfolg wird – das ist wohl die spannendste Frage jedes Unternehmers und jedes Marken- oder Produktverantwortlichen.

M:PROFILE liefert konkrete Antworten.

Das Magazin erzählt die Geschichten couragierter Macher der erfolgreichsten Unternehmen und Marken und zeigt, mit welchen Strategien sie ihre Spitzenposition erlangten.

Die in journalistisch gut aufbereiteten Reportagen dargestellten unternehmerischen Erfahrungen erschließen dem Leser abwechslungsreiche Inspirationsquellen für das eigene Handeln. Neben fundierten Marktanalysen erhält der Leser praktisches Expertenwissen für nachhaltige Unternehmens- und Markenführung.

Eine eigenständige Themensetzung, kritische Hintergrundberichterstattung, Kommentare ausgewiesener Experten, der elegante Schreibstil, eine opulente Bildsprache sowie die edle Gestaltung und Verarbeitung machen **M:PROFILE** zur Wirtschaftslektüre auf höchstem Niveau.

Verbreitung insgesamt

Druckauflage	14.500
personalisierter Zielversand	12.366
Abonnement, Einzelverkauf	1.684
Messe/Beleg/Archiv	450

Verbreitung nach Umsatz

über 50 Mio. Euro	43,6 %
25 - 50 Mio. Euro	44,1 %
10 - 25 Mio. Euro	7,6 %
bis 10 Mio. Euro	4,5 %

Verbreitung nach Funktion

Erste Führungsebene	64,7 %
Inhaber, Vorstand, Geschäftsführer	
Zweite Führungsebene	31,2 %
Marketing-, Vertriebs-, Projekt-, Bereichsleitung	
sonstige Funktionen/unbekannt	4,1 %

Verbreitung nach Mitarbeiterzahl

über 10.000	2,1 %
5.000 - 9.999	2,2 %
1.000 - 4.999	13,5 %
500 - 999	15,4 %
200 - 499	27,3 %
100 - 199	22,3 %
99 und weniger	16,2 %

Verbreitung nach Branche

Produzierendes Gewerbe	58,4 %
Dienstleistungssektor	33,0 %
Groß-/Einzel-/Versandhandel	8,1 %
Öffentliche Einrichtungen, Verbände etc.	0,6 %

EINE EXKLUSIVE ZIELGRUPPE

Die Top-Entscheider und Multiplikatoren der deutschen Wirtschaft

M:PROFILE-Leser sind Entscheider und Beeinflusser bei allen betrieblichen Investitionen. Sie agieren in nationalen und internationalen Beschaffungs- und Absatzmärkten.

64,7 % der **M:PROFILE**-Leser haben oberste Budgetverantwortung (Unternehmensleitung).

31,2 % haben starken Einfluss auf betriebliche Investitionsentscheidungen (Abteilungsleitung).

87,6 % der Unternehmen erzielen jährlich mehr als 25 Mio. Euro Umsatz.

83,8 % der Empfänger arbeiten in Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern.

Im Alltag wissen sie hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu schätzen. Deshalb ist **M:PROFILE** das bevorzugte Werbemedium ausgesuchter Investitions- und Konsumgüter sowie exklusiver Serviceangebote.

Für die Bewerbung von B2B-Produkten oder -Dienstleistungen eignet sich **M:PROFILE** besonders, wenn ...

- Ihre Leistungen branchenunabhängig einsetzbar sind
- Sie für mittelständische und große Firmen arbeiten
- Ihr Unternehmen national oder sogar international agiert
- Ihr Angebot eine betriebliche Investition darstellt und
- Ihre Entscheider dem Top-Management angehören

Themen und Termine 2012

AUSGABE	Termine	RUBRIK	Themen in Stichworten
BALANCE 03/2012	A 28.05.	MANAGEMENT	Unternehmen in Balance – Ideen, Konzepte und Strategien für nachhaltigen Geschäftserfolg Corporate Social Responsibility (CSR), Work-Life-Balance, Sicherheits- & Gesundheitskonzepte, Personalmanagement MÄRKTE Healthcare, Software/IT/TK, Automobil, Logistik
	D 01.06.	DOSSIER	Neue Wege gehen – Mit mutigen Ideen Unternehmen und Märkte gestalten
	E 18.06.	MARKETING	Kundenbegeisterung , Direkt-/Dialogmarketing (Mailingtage 2012), CRM, Event, TV, Radio, Messe, Corporate Publishing (BCP-Award 2012), Markenführung mit digitalen Medien
		SPECIAL	Nachhaltigkeit im Bankgewerbe + Finanzdienstleistungen für den Mittelstand
MOBILITÄT 04/2012	A 22.08.	MANAGEMENT	Was das Unternehmen bewegt – Innovative und zukunftsweisende Mobilitätskonzepte MÄRKTE Logistik, KEP, Luftfahrt, Geschäfts-/Nutzfahrzeuge, Tourismus, Mobile Office
	D 24.08.	DOSSIER	Green Mobility – Nachhaltigkeitskonzepte für Logistik, Fuhrpark und Business Travel
	E 17.09.	MARKETING	Neukundengewinnung , CRM, MPO, Direkt- und Dialogmarketing, Customer Service, Social Media, Radio, TV-Werbung, Messe, Event, Digitales Marketing, Außenwerbung
		SPECIAL	Versandhandel & E-Commerce – Innovationen, Trends, Services, Software/IT MESSEN Deutscher Versandhandelskongress/Mail-Order World; CRM-expo
JUBILÄUMS-EDITION* DYNAMIK 05/2012	A 19.09.	MANAGEMENT	Unternehmen auf Expansionskurs – Die Strategien der erfolgreichsten Manager MÄRKTE Technologie, Software/IT/TK, Weiterbildung, Executive Search, Automobil, Logistik
	D 21.09.	SPECIAL	Private Banking , Vermögensberatung, Geschäfts-/Förderbanken
	E 15.10.	MARKETING	Top-Vertriebsstrategien , Experten über aktuelle Trends in Marketing und Vertrieb, Digitales Marketing, Software/IT/CRM, Callcenter, Messe, Event, Radio, Marktforschung, Werbemittel
		*DOSSIER	Die besten Reportagen aus 5 Jahren M:PROFILE
KONTINUITÄT 06/2012	A 24.10.	MANAGEMENT	Langfristige Geschäftserfolge durch strategische Unternehmensausrichtung MÄRKTE Immobilien: Exklusiv Wohnen und Arbeiten, Premium- & Luxusprodukte, Wertanlagen
	D 26.10.	SPECIAL	Faszination starker Marken – Die besten deutschen Brands und ihre kreativen Macher
	E 19.11.	MARKETING	Absatz steigern , Customer Care, Direkt-/Dialogmarketing, Below-the-Line-Marketing, Media-Strategie 2013, Radio, TV-Werbung, Digitales Marketing, Messe, Event, Logistik
		DOSSIER	Software/IT/TK für effizientere Prozesse in Management, Marketing und Vertrieb

A: Anzeigenschluss; D: Druckunterlagenschluss; E: Erscheinungstermin; Änderungen vorbehalten

Die Preise für Ihre Werbung in M:PROFILE

Format	Agenturpreis in €	Direktpreis in €	Maße im Satzspiegel (b x h in mm)	Maße im Anschnitt (b x h in mm)
	(abzgl. AE-Provision)	(keine AE-Provision)		
1/1 DIN A4	5.865	4.985	186 x 247	210 x 297 (Heftformat)
1/2, quer/hoch	3.520	2.990	186 x 120/90 x 247	210 x 146/105 x 297
1/3, quer/hoch	2.350	1.995	186 x 80/58 x 247	210 x 95/72 x 297
1/4, quer	1.760	1.495	186 x 60	210 x 74
1/6, hoch	1.150	975	56 x 124	72 x 148
1/3-Top-Dienstleister in sechs Ausgaben	3.440	2.925	Veröffentlichung im Sonderteil TOP-DIENSTLEISTER in sechs aufeinander folgenden Ausgaben sowie 12 Monate online auf www.m-profile.de ; Druckdatenerstellung inklusive	
Beilage	bis 20 Gramm: 180 €/1.000		je weitere 10 Gramm: 20€/1.000; Anlieferung an Druckerei und fünf verbindliche Muster an Verlag bis 14 Tage vor Erscheinen, Mindestauflage: 5.000 Stück	

Sonderplatzierungen: 2. und 4. Umschlagseite mit 20 % Zuschlag auf den Grundpreis; nur 1/1 Seite, 1/3 Seite hoch neben Editorial mit 10 % Zuschlag auf den Grundpreis, 1/2 Seite, quer im Inhaltsverzeichnis mit 10 % Zuschlag auf den Grundpreis, **Farbzuschlag:** Alle Preise für die vierfarbige Veröffentlichung. Sonderfarben, die nicht aus der Eurokala erzielt werden können, werden gesondert berechnet. Preise auf Anfrage, **Druckunterlagen:** Digital an verlag@m-profile.de, **Anschnittanzeigen bitte mit 3 mm Beschnittzugabe.** FTP-Zugangsdaten auf Anfrage. Bitte einen farbverbindlichen Proof bis 14 Tage vor Erscheinen an die Verlagsanschrift liefern, **Rabatte:** ab 2-mal: 3 %, ab 3-mal: 6 %, ab 4-mal: 9 %, ab 2 Seiten: 3 %, ab 3 Seiten: 6 %, ab 4 Seiten: 9 %. **Zahlungsbedingungen:** Alle genannten Preise verstehen sich im Inland zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Im Ausland gelten die jeweiligen Besteuerungsabkommen zwischen den Staaten. Bei Zahlung des Gesamtbetrages bis 14 Tage vor Erscheinen gewähren wir 2 % Skonto. Zum Erscheinungstermin ist der Rechnungsbetrag rein netto fällig. Media-Agenturen erhalten eine Provision von 15 %. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) des Klaus Hensen Verlages, Leverkusen.

M:PROFILE

DAS MAGAZIN FÜR MACHER MARKEN MÄRKTE

Klaus Hensen Verlag
Hebbelstraße 15
D-51373 Leverkusen

T: +49 (0) 31 26 83 70
F: +49 (0) 31 26 83 71

verlag@m-profile.de
www.m-profile.de/media

M:PROFILE erscheint seit 2007

Fotos © www.istockphoto.com