



## Harvard Business Manager

7 gute Gründe

**SPIEGEL MEDIA**

Der Premium-Vermarkter

|    |   |
|----|---|
| 1. | Etabliertes und renommiertes Magazin erzeugt positive Abstrahleffekte |
| 2. | Das Wissen der Besten als Premiumumfeld                               |
| 3. | Die Auflage bietet Planungssicherheit                                 |
| 4. | Attraktive Leserschaft: Jung, schlau, stark, neugierig, kaufkräftig   |
| 5. | Intensive und mehrfache Nutzung steigert die Kontaktchance            |
| 6. | Ansprache der Entscheider über alle relevanten Medienkanäle           |
| 7. | Mit Ihrer Werbekampagne in bester Gesellschaft                        |

## Etabliertes und renommiertes Magazin erzeugt positive Abstrahleffekte auf Werbekampagnen



Seit 1922 wird Harvard Business Review von der renommierten Harvard Business School herausgegeben.

Das Ziel lautet: „We educate leaders, who make a difference in the world.“

Seit 1979 veröffentlicht **Harvard Business Manager** die besten Artikel aus dem US-Managementmagazin.

Diese werden um ausgewählte Beiträge deutschsprachiger Experten ergänzt.

Genau diese Mischung aus internationalen Studien und Beiträgen aus Deutschland macht das Magazin zur meistgelesenen und bekanntesten deutschsprachigen Managementzeitschrift.\*



FOTO: GETTY IMAGES

---

**MUHTAR KENT**

*ist Chairman und CEO  
von Coca-Cola.*



FOTO: GETTY IMAGES

---

**CORINNE MENTZELOPOULOS**

*ist Besitzerin und  
Geschäftsführerin des Weinguts  
Château Margaux.*

Wer nachhaltig erfolgreich sein will, muss sich ständig weiterbilden:

Experten aus Praxis und Wissenschaft geben ihr Wissen im Harvard Business Manager weiter. Somit erhalten Führungskräfte neue Perspektiven und sind stets auf dem aktuellsten Stand praxisrelevanter Managementthemen.

---

**MICHAEL E. PORTER**

*ist Bishop-William-Lawrence-University-Professor  
an der Harvard University. Er schreibt regelmäßig  
Beiträge für die „Harvard Business Review“ und hat  
sechsmal den McKinsey-Award gewonnen.*



M. FOLIO

---

**RALF SCHNEIDER**

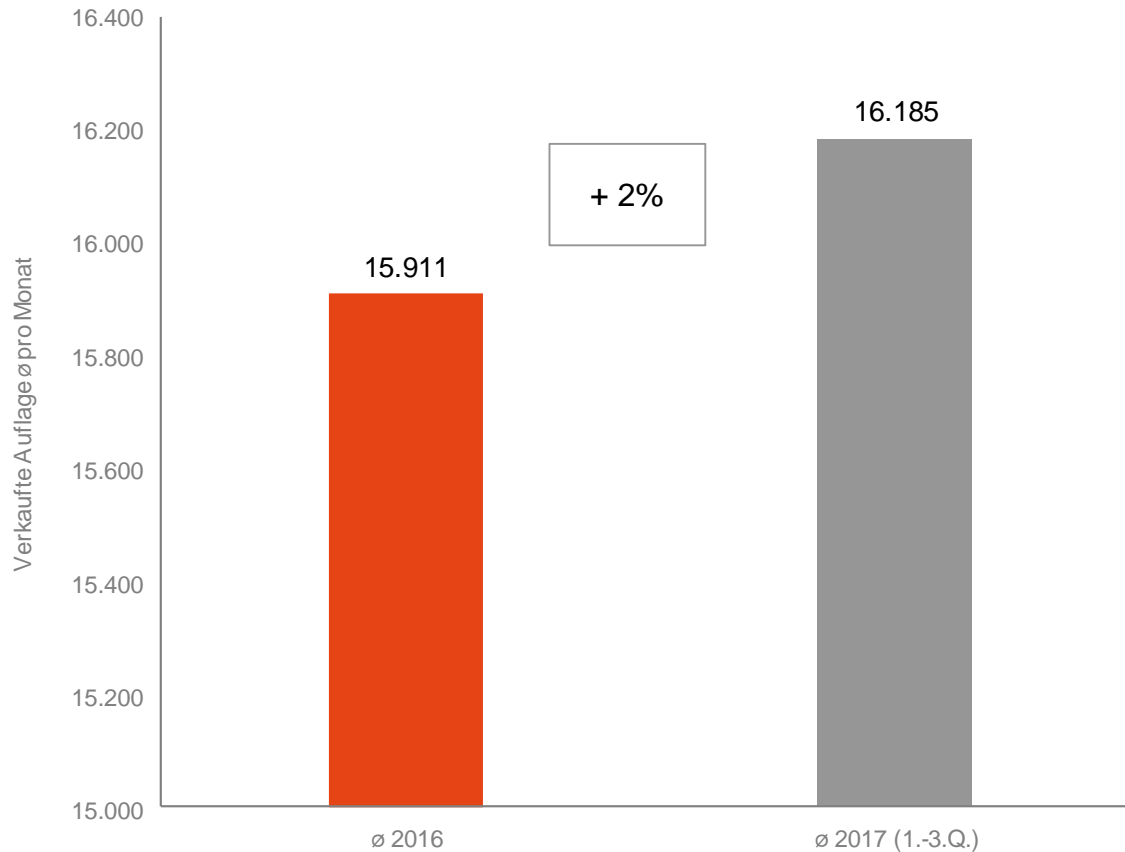
*(ralf.schneider@allianz.de) ist  
Chief Information Officer beim  
Finanzdienstleister Allianz  
Deutschland AG.*

---

**DAVID C. EDELMAN**

*ist bei McKinsey & Company Co-Leader  
der Global Digital Marketing Strategy Practice.*

# Die Auflage bietet Planungssicherheit

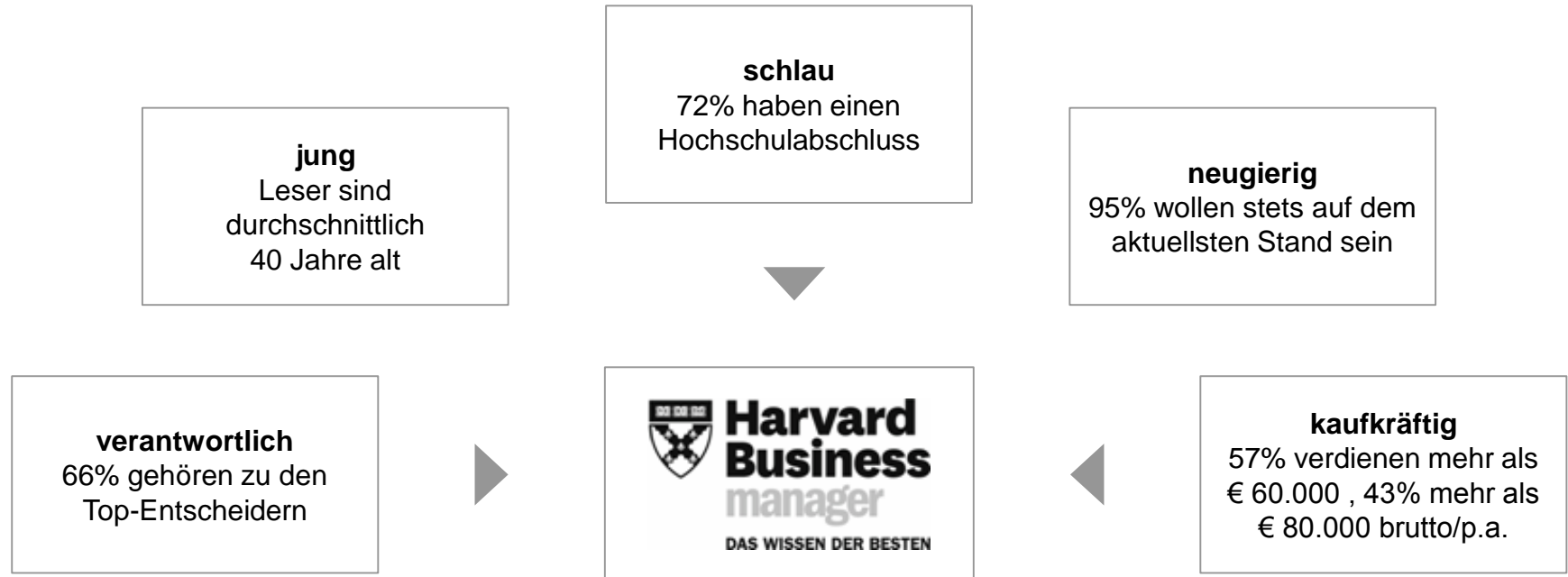


Die verkaufte Auflage ist stabil – und das bei einem Copypreis von 14,50 €.

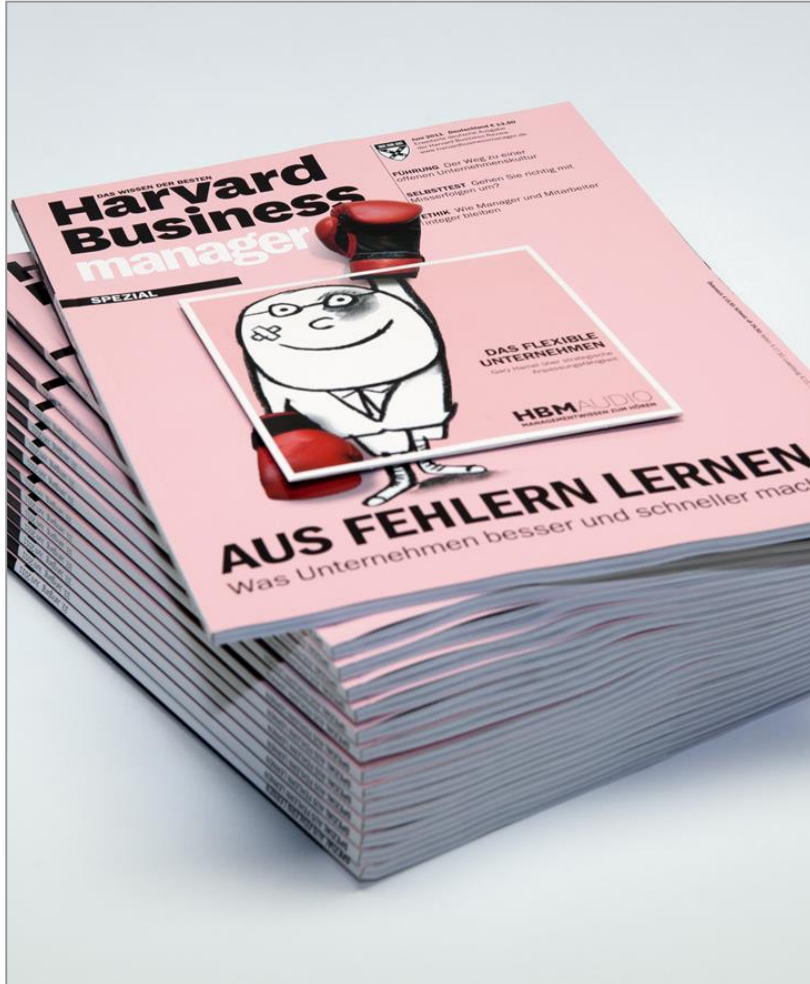
99,5% der Auflage sind aktiv gekauft (Abonnement + Einzelverkauf), so dass Ihre Werbung gewiss bei den Lesern ankommt.

# Attraktive Leserschaft: Jung, schlau, stark, neugierig, kaufkräftig

Die Leser bilden durch folgende Eigenschaften die junge Wirtschaftselite und sind somit eine interessante und qualifizierte Zielgruppe:



# Intensive und mehrfache Nutzung steigert die Kontaktchance mit der Werbekampagne



Harvard Business Manager wird von seinen Lesern äußerst positiv beurteilt:

- 98% der Leser beurteilen das Heft mit “(sehr) gut”
- 83% lesen mindestens die Hälfte aller Beiträge
- 32% lesen sogar das komplette Heft.

## **Lesehäufigkeit:**

Der Harvard Business Manager Leser nimmt das Heft 6x zur Hand, um darin zu blättern oder zu lesen.

## **Lesedauer in Minuten:** Ø 216 Minuten

Außerdem nutzen rund 93% der Leser ihr Heft in aller Ruhe zu Hause, um sich voll und ganz allen Themen widmen zu können.

# Ansprache der Entscheider über alle relevanten Medienkanäle

**Sonderdrucke**  
werden individuell erstellt

**App**  
Management-Tipp-des-Tages

**Online**  
täglich gut informiert



**Editionen**  
monothematische  
Sonderhefte

**Digital**  
das Heft digital lesen

**Audio**  
Managementwissen  
zum Hören



# Mit Ihrer Werbekampagne in bester Gesellschaft

Ihre Anzeige wird neben Artikeln von hochrangigen Autoren platziert. Außerdem reihen Sie sich in eine Gesellschaft hochrangiger Marken ein.



# Haben Sie weitere Fragen? Ihr SPIEGEL MEDIA-Team hilft Ihnen gerne weiter

## SPIEGEL MEDIA

Ericusspitze 1  
20457 Hamburg

[www.spiegel.media](http://www.spiegel.media)

### **Katarzyna Mamrot**

Objektleitung

Telefon: +49 40 3007-2439

Fax: +49 40 3007-852479

Mail: [katarzyna.mamrot@spiegel.de](mailto:katarzyna.mamrot@spiegel.de)

### **Susanne Gahr**

Objektberaterin

Telefon: +49 40 3007-2456

Fax: +49 40 3007-852479

Mail: [susanne.gahr@spiegel.de](mailto:susanne.gahr@spiegel.de)