



# 1. VERLAGSANGABEN

## VERLAG

### Die Unternehmensvertrauten

ZEITUNG FÜR PARTNER IN WP, STB UND RA KANZLEIEN

#### Targecy GmbH

Moselstraße 27  
60329 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 256 279-20  
E-Mail: [info@unternehmervertraute.de](mailto:info@unternehmervertraute.de)  
[www.unternehmervertraute.de](http://www.unternehmervertraute.de)

## GESCHÄFTSFÜHRUNG

Bastian Frien  
Hannes Karkowski

## VERANTWORTLICH FÜR PARTNERSCHAFTEN UND WERBEFLÄCHEN

Iris Behrens

Telefon: +49 69 256 279-11  
E-Mail: [iris.behrens@unternehmervertraute.de](mailto:iris.behrens@unternehmervertraute.de)

## ANZEIGENDISPOSITION

Telefon: +49 69 256 279-14  
E-Mail: [anzeigen@unternehmervertraute.de](mailto:anzeigen@unternehmervertraute.de)

## JAHRGANG

1. Jahrgang

## ERSCHEINUNGSWEISE

4 Ausgaben pro Jahr

## BEZUGSPREIS

Einzelverkaufspreis € 7,80  
Jahresabonnement € 29,00 (Inland)

## BANKVERBINDUNG

Nassauische Sparkasse  
IBAN: DE35 5105 0015 0159 0532 55  
BIC: NASSDE55

## ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Abonnenten / Anzeigenkunden  
Zahlung innerhalb von 14 Tagen  
nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug.

## GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Für die Abwicklung von Aufträgen gelten die  
Geschäftsbedingungen, die unter  
[www.unternehmervertraute.de](http://www.unternehmervertraute.de) einzusehen  
oder bei Targecy zu beziehen sind.

## 2. REDAKTIONELLES KONZEPT

### INHALT

Das Journalistenteam der Zeitung „Die Unternehmervertrauten“ steht für Qualitätsjournalismus und eine besondere Affinität zum Mittelstand.

Als ehemalige verantwortliche Redakteure des F.A.Z.-Fachverlag ist es uns eine Herzensangelegenheit, unser umfassendes redaktionelles und fachliches Know-how im Sinne einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Kanzlei und mittelständischem Unternehmer einerseits anzuwenden.

Denn Entscheidungen wie ein Zukauf, eine größere Auslandsinvestition oder eine grundlegende Veränderung des Geschäftsmodells werden im Unternehmerleben nur selten gefällt. Dann allerdings haben sie eine herausragende Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens. Umso wichtiger ist es deshalb, die richtigen, kundigen Berater an seiner Seite zu wissen.

Regional etablierte Generalisten wie Steuerberater, Wirtschaftsanwälte und Wirtschaftsprüfer stehen dem Unternehmer als Vertraute zur Seite. Doch verfügen sie selten über das ganz tiefe Know-how, das es in dieser seltenen Situation braucht. Dieses Know-how bieten die „Unternehmervertrauten“ und ihr Partnernetzwerk.

So können die Kanzleien ihre Arbeit für und am mittelständischen Mandanten noch erfolgreicher machen – und die Partner im Netzwerk der „Unternehmervertrauten“ positionieren sich und ihre Kompetenz streuverlustarm bei den Intermediären, die zuerst wissen, wann in einem mittelständischen Unternehmen eine wichtige Entscheidung ansteht.

### RESSORTS

#### **Vox Clientis. Was Ihre Mandanten wünschen.**

In diesem Ressort stehen die Anforderungen, Wünsche und Vorstellungen des Klienten/Mandanten/Kunden im Mittelpunkt: Welche Erwartungen hat er an seinen Anwalt oder Steuerberater/Wirtschaftsprüfer? Welche Leistungen fehlen ihm, womit ist er unzufrieden? Interviews mit Mandanten (Unternehmenslenker oder Corporate Syndikus), Einblicke in Veränderungen von Mandantenanforderungen, Erkenntnisse neuer Studien etc. geben Antworten.

#### **Ad Operandum. Was Ihre Kanzlei erfolgreicher macht.**

Aktuelle Entwicklungen rund um die Arbeit innerhalb einer Kanzlei und ihre (strategische) Aufstellung sind Gegenstand dieses Ressorts: Welche neuen Angebote und Dienstleistungen einer Kanzlei sind z.B. dank Legal Tech möglich? Welche (neuen) Softwarelösungen erleichtern oder verbessern die Arbeit einer Kanzlei? Welche Angebote und Strukturen entwickeln Konkurrenz-Kanzleien?

#### **De Novis. Was Ihre Mandanten wissen sollten.**

Das dritte Ressort schließt den Kreis zum Kunden: Es informiert den Anwalt und Steuerberater/Wirtschaftsprüfer über die wichtigsten Entwicklungen, die für ihre Mandanten relevant sein können und die Kanzleien tangieren könnten. Dies könnten neue Finanzierungslösungen, veränderte Konditionen bei Unternehmenskäufen oder Innovationen mit neuen rechtlichen Herausforderungen wie digitale Plattformen sein.

# 3. AUFLAGE UND ZIELGRUPPE

## VERBREITUNG

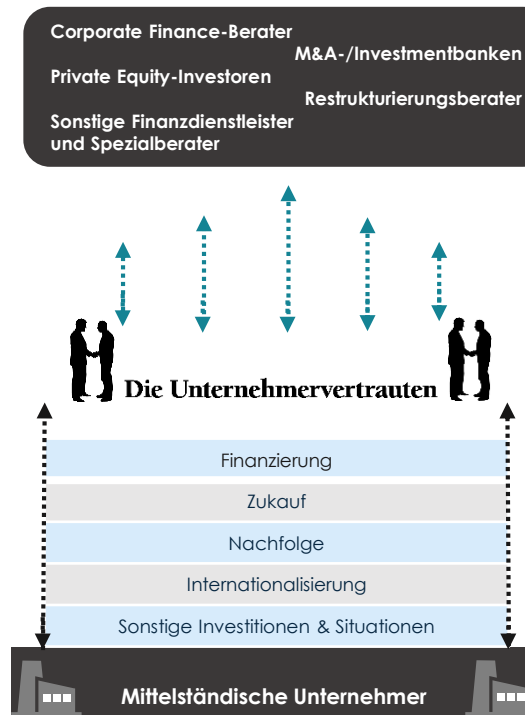
Druckauflage 2.600 Expl.  
Verbreitete Auflage 2.500 Expl.

## LESERSCHAFT / ZIELGRUPPE

Die Medienmarke „Die Unternehmervtrauten“ richtet sich mit einer verbreiteten Auflage von 2.500 Exemplaren zielgenau an die relevanten Partner der führenden, regional etablierten Steuerberatungs-, Anwalts- und Wirtschaftsprüfungskanzleien, die eng mit mittelständischen Unternehmen zusammenarbeiten und deren Vertrauen genießen.

Darüber hinaus erreichen wir durch unser Partnernetzwerk zahlreiche renommierte Spezialberater, Finanzdienstleister und -investoren sowie über ausgewählte Kooperationen führende Interessenvertretungen der Berufsträger.

Die hochqualifizierte Verbreitung von „Die Unternehmervtrauten“ erfolgt im personalisierten Direktversand (Controlled Circulation). Das Magazin wird gezielt und streuverlustfrei an den händisch gepflegten Verteiler der „Unternehmervtrauten“ versendet.



# 4. ANZEIGENFORMATE UND PREISE

## ZEITUNGSFORMAT

Berliner Format 315 x 470 mm

Anzeigenformat	Satzspiegel (Breite x Höhe in mm)	Anzeigenpreis 4-c/sw (in EUR zzgl. MwSt.)
1/1 Seite	275 x 430	4.900
1/2 Seite	275 x 215	2.800
1/4 Seite	155 x 215	1.800



1/1 Seite  
275 x 430 mm



1/2 Seite  
275 x 215 mm



Eckfeldanzeige  
155 x 215 mm

## RABATTE / MALSTAFFEL

ab 2 Schaltungen 3%  
ab 3 Schaltungen 5%  
ab 4 Schaltungen 10%

Alle Nachlässe gelten je Werbungtreibenden und Abschlussjahr.

Mittlervergütung 15%.

## AVERTORIALS

Der Basispreis für ein Advertorial ist der jeweils gültige Anzeigenformatpreis (ggf. zzgl. Gestaltungs- und Setzkosten nach Absprache/Aufwand).

Advertorials werden vom Verlag als "Anzeige" gekennzeichnet.

Anzeigen und Advertorials dürfen nicht das Layout und die Typographie der Zeitung „Die Unternehmervetrauten“ imitieren.

# 5. TERMINE

## AUSGABE 1 – März 2018

Erscheinungstermin	01. März 2018
Druckunterlagenschluss	15. Februar 2018
Anzeigenschluss	05. Februar 2018

---

## AUSGABE 2 – Juni 2018

Erscheinungstermin	30. Mai 2018
Druckunterlagenschluss	14. Mai 2018
Anzeigenschluss	07. Mai 2018

---

## AUSGABE 3 – September 2018

Erscheinungstermin	31. August 2018
Druckunterlagenschluss	16. August 2018
Anzeigenschluss	06. August 2018

---

## AUSGABE 4 – Dezember 2018

Erscheinungstermin	30. November 2018
Druckunterlagenschluss	15. November 2018
Anzeigenschluss	05. November 2018

---

# 6. TECHNISCHE INFORMATIONEN

## TECHNISCHE INFORMATIONEN FÜR ANZEIGEN

<b>Zeitungsformat</b>	Berliner Format (315 mm breit x 470 mm hoch)
<b>Satzspiegel</b>	275 mm breit x 430 mm hoch, 5-spaltiges Raster, kein Anschnitt
<b>Papierqualität</b>	80 g gestrichenes Papier, leicht holzhaltig
<b>Druckverfahren</b>	Bogenoffset, 70er-Raster
<b>Farben</b>	Eurokala/CMYK (keine Sonderfarben wie z.B.: Pantone, HKS etc.)
<b>Profil</b>	ISO Coated v2 300% (ECI), das Profil ist erhältlich unter <a href="http://www.eci.org">www.eci.org</a>
<b>Datenformat</b>	Anlieferung ausschließlich als druckoptimierte Adobe Acrobat PDF-Datei (Version 1.5)
<b>Druckdaten</b>	<b>Versand an:</b> <b><a href="mailto:anzeigen@unternehmervertraute.de">anzeigen@unternehmervertraute.de</a></b>  <b>Tel.: +49 69 256279-14</b>

## WICHTIGE HINWEISE FÜR ANZEIGEN

- Das Format des Anzeigendokumentes muss dem der Anzeige entsprechen.
- Passkreuze und Formatecken müssen in ausreichendem Abstand (12 pt.) angelegt sein.
- Sonderfarben müssen unbedingt in die Farben der Eurokala zerlegt werden!
- Bitte wählen Sie für die gelieferten Dateien nur Namen mit einem klaren Bezug auf die Publikation „Unternehmervertraute“.
- Schriften sollten in die Datei inkludiert sein oder als Zeichenwege gewandelt. Bitte keine modifizierten oder True-Type-Schriften verwenden.
- Bei der PDF-Erstellung mit Adobe InDesign bitte das PDF in Acrobat auf Vorhandensein von Identity-H-Schriften überprüfen und ggf. diese Schriften in Pfade wandeln.
- Bei Datenkomprimierung sollten nur selbst entpackende Komprimierungsarten wie Stuffit oder Ziplt gewählt werden.
- In gelieferten Daten werden keine Korrekturen ausgeführt. Bitte senden Sie bei Korrekturwünschen oder fehlerhaft angelieferten Druckdateien die Daten neu.

**WERDEN SIE PARTNER – SPRECHEN SIE UNS AN!**

- ✓ Nutzen Sie unsere streuverlustarmen Zugänge zu den regional etablierten Beratern – Ihre Netzwerkpartner
- ✓ Erschließen Sie sich die regionalen Mittelstandskontakte kosten- und zeiteffizient
- ✓ Positionieren Sie sich und Ihre Angebote und Kompetenzen

# 7. DAS NETZWERK

## SOCIAL MEDIA

Regelmäßige Updates mit relevanten Hinweisen, Tipps und Verlinkungen sowie Inhalten exklusiv für das Netzwerk der Unternehmervertrauten über LinkedIn und Xing.

Ausspielung über eigenes Netzwerk direkter Kontakte via LinkedIn und Xing-Profilen.



## QUARTALSZEITUNG

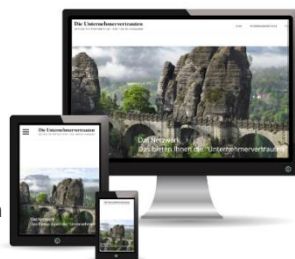
2.500 Unternehmervertraute garantiert – über personalisierten Direktversand

## WEBSITE

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

Die zentrale Anlaufstelle mit allen Informationen für und rund um „Die Unternehmervertrauten“ – von Eventterminen über die Partner und die unterschiedlichen medialen Kanäle.

Regelmäßige informative und exklusive Beiträge zu Mandanten-, Kanzlei- und Marktentwicklungen sowie Hintergrundinformationen für die Zielgruppe der Unternehmervertrauten.



## REGIONALE VERANSTALTUNGSREIHE

Deutschlandweit 6 Termine in 2018

Networking pur

Spannende Impulse: Praxisberichte, Keynotes und moderierte Diskussionen

