

finest feine adressen

Das Magazin rund um exklusive Reisen,
Events, Lifestyle und Gourmet
aus dem Luxussegment



Ewald Schwarzer Verlag e.K.
Inh. Thomas Wilhelm Schwarzer

Mielestraße 2 · 14542 Werder (Havel) · Tel. 03327/57 21-0 · Fax 03327/57 21-250
E-Mail: info@schwarzer-verlag.de · www.feineadressen.de

IVW-GEPRÜFT · ZWEISPRACHIG  

Allgemeine Angaben

Die Zeitschrift »feine adressen« hat 1981 mit Herausgabe der ersten Ausgabe in München ein neues Marktsegment der regionalen Exklusivmagazine geschaffen, in denen Gesellschaftliches und Luxus mit Hilfe von lesbaren Anzeigen (Promotions/Advertorials) miteinander verbunden wurden. Seit 39 Jahren wird »feine adressen« in allen wesentlichen deutschen Großstädten bzw. Ballungsräumen herausgegeben und entgeltlos an ausgesuchten Stellen verbreitet. Sowohl die redaktionellen Inhalte, die Anzeigen und das Layout als auch die Streuung im Direktvertrieb zielen auf die Kaufkraftklassen I und II ab.

Zum heutigen Tag ist die Zeitschrift »feine adressen« mit 14 Regionalausgaben führend auf dem Sektor der regionalen Exklusivmagazine.

Sämtliche Regionalausgaben können auch unter www.feineadressen.de online geblättert bzw. gelesen werden, wobei jeder Artikel und jede Anzeige, in dem oder der eine Webadresse genannt wird, zusätzlich verlinkt sind.

Aufgrund der langen und konstanten Herausgabe des Magazins ist der Titel »feine adressen« über Generationen hinweg bekannt. Dementsprechend genießen sowohl das Magazin als auch die dazugehörigen Domains einen hohen Bekanntheitsgrad.

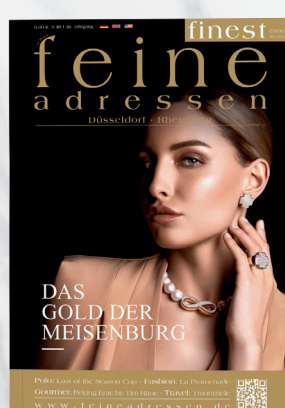
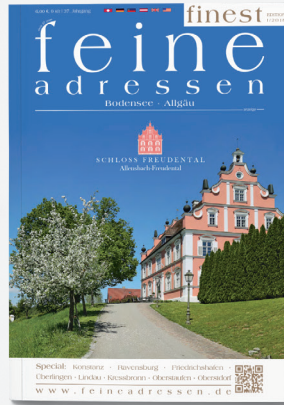
Derzeit erscheinen folgende Ausgaben:

- Berlin/Potsdam
- Bremen
- Bodensee
- Dresden
- Düsseldorf
- Frankfurt
- Hannover
- Hamburg (seit 2019 in Lizenz)
- Köln
- Leipzig
- München
- Metropolregion Nürnberg
- Reutlingen/Tübingen/Zollernalb (seit 2018 in Lizenz)
- Stuttgart



Sämtliche Ausgaben können Sie online auf unserer Website lesen

Unsere Magazine



Informationen

Pro Jahr werden bei einem Wiederlesefaktor von 3,8 alleine durch die Printausgaben knapp 1,2 Millionen Leser der Kaufkraftklasse I und II erreicht.

Die Leserschaft von »feine adressen« setzt sich zu 52 % aus Frauen und 48 % aus Männern zusammen, die im Durchschnitt 48 Jahre alt sind und sich für die schönen Dinge des Lebens, die sie sich auch leisten können und wollen, interessieren. Da »feine adressen« sich auf kein Themengebiet spezialisiert hat, ist die Leserschaft innerhalb der Zielgruppe umso breiter gefächert und ist gleichermaßen unter Residenten der jeweiligen Region sowie unter den englischsprachigen Gästen der Luxushotellerie zu finden – um nur ein Beispiel zu nennen.

Eben dieses breite Spektrum an redaktionellen Themen sowie die Zweisprachigkeit erlauben die Kundenakquise in den unterschiedlichsten Branchen. Durch die Vielzahl der in Frage kommenden Branchen und die sehr große Anzahl an Kunden und potentiellen Kunden besteht keine Abhängigkeit von einigen wenigen Großkunden. Durch Einbringung neuer redaktioneller Themen bzw. Rubriken können jederzeit neue Märkte erschlossen werden.

Besonders hervorzuheben ist, dass durch die »Mantellösung« mit dem bundesweiten - IVW-geprüften - Teil sehr schnell neue regionale Ausgaben realisiert werden können.

Das redaktionelle Konzept geht mit der Anzeigenakquise Hand in Hand und erfordert bei einem Magazin wie »feine adressen« eine gewisse Flexibilität. In der bundesweiten Ausgabe werden Themenpläne rechtzeitig vor Erscheinen abgestimmt, um die Akquise zu optimieren. Grundsätzlich werden v.a. im bundesweiten Teil folgende Themenbereiche bzw. Rubriken in jeder Ausgaben abgedeckt: Automobile, Beauty, Fashion, Society und Event-Highlights, Interviews mit herausragenden Persönlichkeiten aus verschiedenen

Die Einzigartigkeit und die Marktstellung von »feine adressen« liegen in folgenden Punkten begründet:

- klare Ausrichtung auf die Kaufkraftklassen I und II
- Zweisprachigkeit
- konservatives Layout
- konservative Auswahl und Ausarbeitung von redaktionellen Themen
- Männer und Frauen gleichermaßen als Leser
- relativ hohes Durchschnittsalter der Leser (Zielgruppe, die Investitionen und Ausgaben tätigen kann und dies auch tut)
- hohes Bildungsniveau der Leser
- minimierter Streuverlust durch kostenlosen, gezielten Direktvertrieb
- ein Magazin, das sich die Leser selbst aussucht
- seit 39 Jahren auf dem Markt
- durch das regionale Konzept mit der bundesweiten Mantellösung schnelle Erschließung beliebiger neuer (regionaler) Märkte und Realisierung von themenbezogenen Sonderausgaben

Sparten, Gourmet, Hotels, Travel, Health & Wellness. Weitere Themenbereiche werden dann je nach Akquisetätigkeit gegebenenfalls kurzfristig ergänzt.

In den Regionalausgaben wird sowohl auf die Leserschaft als auch auf den Markt vor Ort eingegangen. Generell werden aber auch hier die Rubriken des bundesweiten Teils aufgegriffen.



Seit Anfang 2019 wurden neue Konzepte im Vertriebsbereich erstellt, die aktuell umgesetzt werden. So werden inzwischen auch die gängigen Social Media Plattformen bedient und es gibt erste Kooperationen mit Bloggern und Agenturen, um Synergieeffekte für die Kunden zu erzielen.

Unsere Zusammenarbeit

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung

Hoher Bekanntheitsgrad

Persönliche Coachings / Schulungsmöglichkeiten

Flache Hierarchien: Sie sprechen von Verleger zu Verleger

Weitergabe von attraktiven Konditionen im Bereich Druck, Vertrieb (Spedition) etc.

Kostengünstiger Erwerb von redaktionellen Beiträgen für die eigene Ausgabe bei Bedarf möglich

Erfahrungsaustausch mit Mitstreitern/Mitarbeitern des Verlages

Lieferung von verbindlichen Vorlagen für Geschäftsd-rucksachen

Musterseiten und Templates für Layout

Erstellung bzw. Lieferung von Eigenanzeigen

AGB

Bereitstellung des bundesweiten Teils als Druckdaten

Zusätzliche Erlösmöglichkeiten durch den Verkauf von bun-desweiten Seiten

Musterrechnungen, Auftragsbestätigungen, Druckunterlagen-anforderungen, Mahnungen

Auftragsformular (Werkvertrag) und die damit verbundene Rechtssicherheit

Belegexemplare aller Ausgaben (f.d. Akquise für die Erstausgabe von großem Vorteil)

Vermittlung von Fachwissen die produktiven Bereiche betreffend

Möglichkeit, das Magazin zu attraktiven Konditionen von uns produzieren zu lassen

Auf Wunsch: Controlling, Kostenoptimierung

Emailadressen: @feineadressen.de

Musterseiten/Templates für die effiziente und CI-getreue Seitenerstellung

Muster Handelsvertreter-Vertrag nach HGB

Einbindung des Magazins in die Homepage www.feineadressen.de zum Selbstkostenpreis

Bundesweite Mediadaten

Was Sie selbst mitbringen sollten

Kontaktfreude

Verhandlungsgeschick

Durchsetzungsvermögen

Persönl. Netzwerk von Vorteil

Verkaufstalent

Vertriebserfahrung von Vorteil

Selbstständigkeit

Ehrgeiz

Willensstärke

Interesse am Geschehen in Ihrer Region

Motivation

Aber vor allem:

Freude an der Arbeit für die feinen adressen

Hier kann der Beruf zur Berufung werden – mit all seinen positiven Facetten!

Werden Sie Teil von *feine adressen* – wir freuen uns auf Sie!

Seit 39 Jahren

Ihr Partner für Luxus und Lifestyle