

Basispräsentation WirtschaftsWoche 2026



Wir feiern 100 Jahre WiWo



*„2026 soll das Jahr sein, in dem Deutschland endlich wieder wächst – wirtschaftlich, technologisch, mental. Nach Jahren der Unsicherheit keimt neue Zuversicht. Und wir als WirtschaftsWoche wachsen mit. Denn 2026 feiern wir unser **100-jähriges Jubiläum** – ein Moment des Rückblicks, aber vor allem ein Aufbruch nach vorn. Ein guter Zeitpunkt zum Durchstarten.“*

- Horst von Buttlar, Chefredakteur WirtschaftsWoche



Weiterdenken, Weiterkommen – auf allen Kanälen

Unter dem Dreiklang: Verstehen, Weiterdenken, Weiterkommen beleuchtet die WirtschaftsWoche alle relevanten Wirtschaftsthemen der Woche. Sie befähigt die Leser:innen, **wirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und beruflich wie privat die nächsten Schritte zu gehen.**



Print

Das Magazin (gedruckt wie auch als E-Paper) ist nach wie vor unsere Herzkammer, wie auch der erfolgte Relaunch beweist. Wöchentlich liefert die WiWo Redaktion alle wichtigen (Wirtschafts-)Themen in einer Ausgabe.

Digital

Zusätzlich zum Magazin versorgen wir unsere Nutzer:innen mit allen aktuellen Wirtschaftsnachrichten über die Website, die WirtschaftsWoche App, Newsletter, Podcast und die verschiedenen Social Media Kanäle.

Live

Die Handelsblatt Media Group schafft gemeinsam mit ausgewiesenen Expert:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik hochkarätige Foren für Wissenstransfer und Meinungsaustausch – live, als digitale Edition oder im Hybridformat.

Die WirtschaftsWoche – jährlich ausgezeichnet

2024

Auszeichnungen für den Print Relaunch



Für den Print Relaunch im Jahr 2024 wurde die WirtschaftsWoche ausgezeichnet bei den **European Publishing Awards**, beim **ADC Wettbewerb**, beim **International Creative Media Award** und durch die **Society for News Design**.



2025

European Publishing Award



„Photography-Sequence“
Für das Uhren-Dossier
(Nr. 49)



„Cover One-shot“
Für WiWo-Trump
(Nr. 46)

Weitere Kategorien:

- „Economy“
- „Illustration“
- „Storytelling: Feature, Report & Q&A“
- „Storytelling: Short Piece“

2026

Zehn Preise in zwei Monaten

Ausgezeichnet wurde die WirtschaftsWoche vier Mal bei den **European Publishing Awards**, drei Mal durch die **Society for News Design** und drei Mal durch die **Society of Publication Designers**.



Vier gute Argumente für die WirtschaftsWoche



1

Wirtschaft Pur

Die WirtschaftsWoche ist crossmedial die Nummer 1 unter den wöchentlichen Wirtschaftsmagazinen¹

2

Treue Leserschaft

Harte Auflage von hervorragenden 57.024 Exemplaren²

3

PREMIUM-ZIELGRUPPEN

Leser:innen sind Bestverdiener (durchschn. Haushaltseinkommen: WiWo 5.244 €, Basis aller Befragten 3.991 €)³

4

Reichweitenstark

Die WirtschaftsWoche kommuniziert mit der höchsten Reichweite über alle Kanäle und potenziert so Ihre Werbewirkung

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@hb.de.

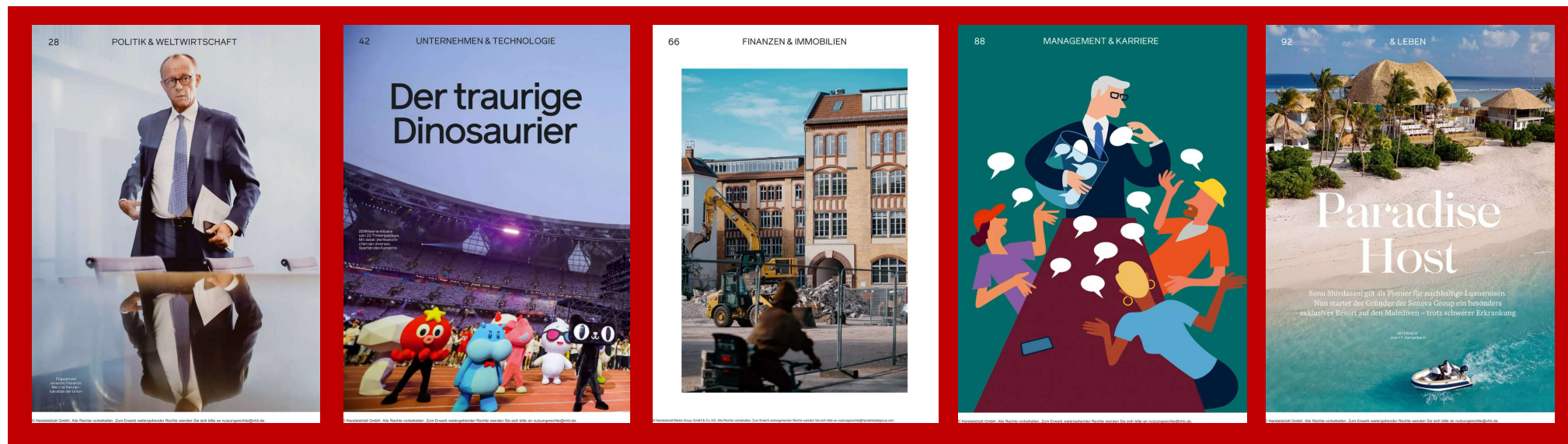
Quelle: 1) LAE 2026, 2) IVW II/2026, 3) AWA 2026,

Das Leitmedium der Wirtschaft



- Copy-Preis: 7,90 Euro
- Erscheinungsweise: wöchentlich freitags
- Preis 1/1 Anzeigenseite 2026: 38.300 Euro
- Verkaufte Auflage: 84.834 (IVW II/2026)
- Reichweite: 542 Tsd. Leser:innen (ma II/2026)
288 Tsd. Leser:innen (LAE 2026)
- Zielgruppe: Meinungsführer:innen & Multiplikator:innen
- Medienkanäle: Print
Online / Mobile
Newsletter
Podcast
Social
Events

Das Themenspektrum



Politik & Wirtschaft

Internationale
Beziehung,
Wirtschaftspolitik,
Volkswirtschaft

Unternehmen & Technologie

Branchen,
Unternehmen, Start-Ups,
Mittelstand,
Innovationen,
Technologien,
Nachhaltigkeit, Energie

Finanzen & Immobilien

Finanzmärkte,
Geldanlage,
Immobilienfinanzierung,
Recht & Steuern, WiWo
Coach

Management & Karriere

Work-Life-Balance,
Gründer, Märkte,
Diversity, Leadership

Leben

Lifestyle, Reise, Hotels,
Restaurants, Gadgets,
Uhren, Luxus

Sonderpublikationen



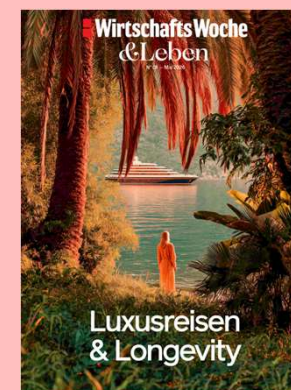
ET: November 2026

- Der deutsche Mittelstand ist der Motor und Herzstück der deutschen Wirtschaft.
- Die WirtschaftsWoche bietet dieser Zielgruppe verschiedene Plattformen:
 - 6 - 8 Spezialthemen pro Jahr im Heft
 - Wöchentliche Rubrik rund um den Mittelstand
 - Jährliches Sonderheft „Weltmarktführer“
 - Newsletter, Podcast, Ranking & Siegel



ET: 29.05. / 27.11.2026

- Uhren sind ein wichtiger Bestandteil des Ressorts Leben
- Um den Leser:innen ein exklusives Leseereignis zu beschreiben erscheint 2x jährlich ein Uhren-Dossier:
 - USP: Langlebigkeit durch Heft-in-Heft Charakteristik
 - Umfang: 40 Inhaltsseiten + 4 Umschlagsseiten
 - Aufmachung: Special erscheint als raustrennbarer Mittelbeihafter



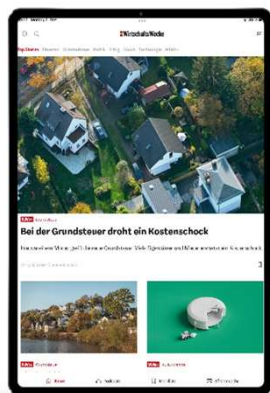
ET: 27.02.2026

NEU

Scribble

- Neben dem Uhren-Dossier, erscheint 2026 erstmalig ein weiteres Dossier zum Thema Luxusreisen & Longevity
 - USP: Langlebigkeit durch Heft-in-Heft Charakteristik
 - Umfang: 32 Inhaltsseiten + 4 Umschlagsseiten
 - Aufmachung: Special erscheint als raustrennbarer Mittelbeihafter

Das Markenuniversum



WirtschaftsWoche Digital – auch per App



WirtschaftsWoche Sonderheft Weltmarktführer



WirtschaftsWoche Club für alle Abonent:innen



Reguläre Printausgabe jeden Freitag



WirtschaftsWoche Veranstaltungen, Initiativen und Awards



WirtschaftsWoche Newsletter



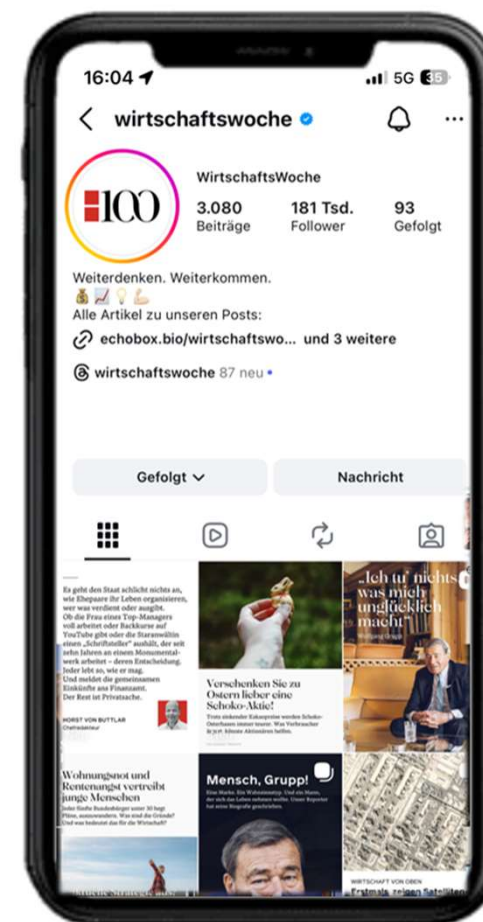
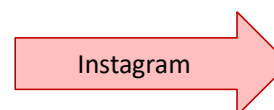
WirtschaftsWoche Podcasts

Rund um die Uhr erreicht die WirtschaftsWoche crossmedial Nutzer:innen über verschiedene Kanäle

Die WirtschaftsWoche auf Social Media



Über **180 Tausend Menschen¹** folgen der WirtschaftsWoche auf Instagram und auf TikTok sind unsere Inhalte seit neustem auch verfügbar.



Überzeugende Leistungswerte

Die „Wirtschafts-Elite“ liest WirtschaftsWoche



WIRTSCHAFTSWOCHE Leser:innen¹

542 Tsd.

Menschen lesen jede Woche die WirtschaftsWoche

Entscheider:innen²

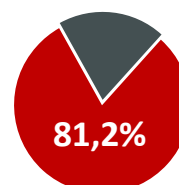
288 Tsd.

Ø-Alter¹



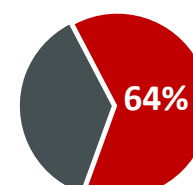
Jahre

Geschlecht¹

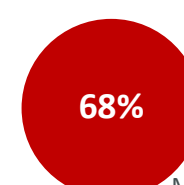


Männer

Ltd. Angestellte²



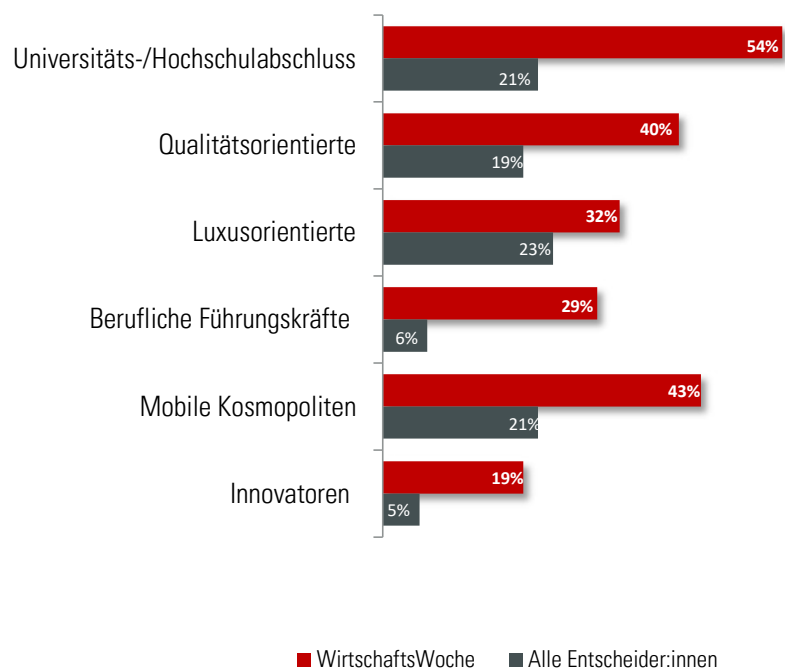
Persönliches
Jahreseinkommen²



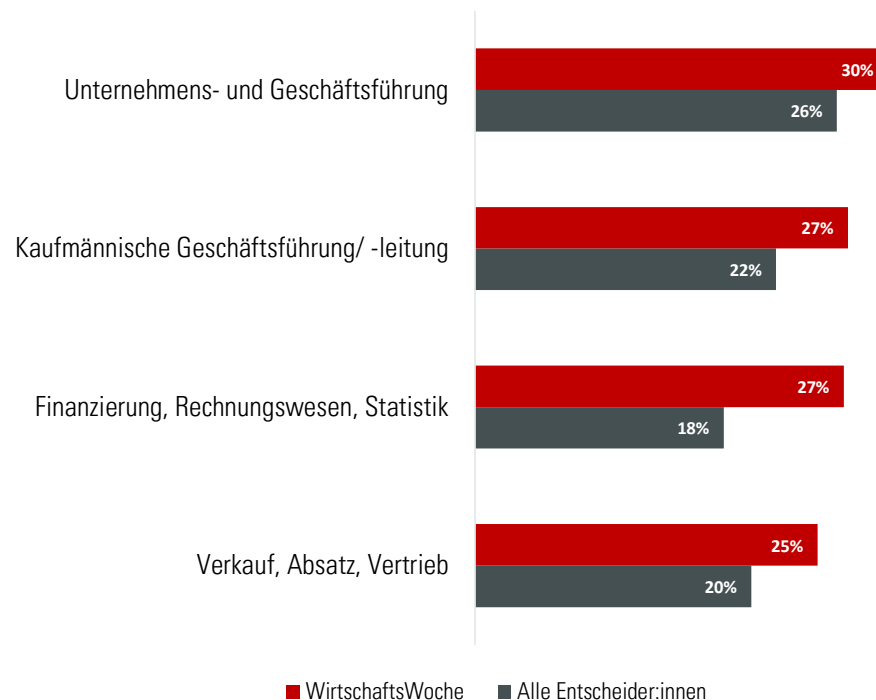
Mindestens
100.000 Euro
Brutto

Die „Wirtschafts-Elite“ liest WirtschaftsWoche

Zielgruppen, Typologien ¹



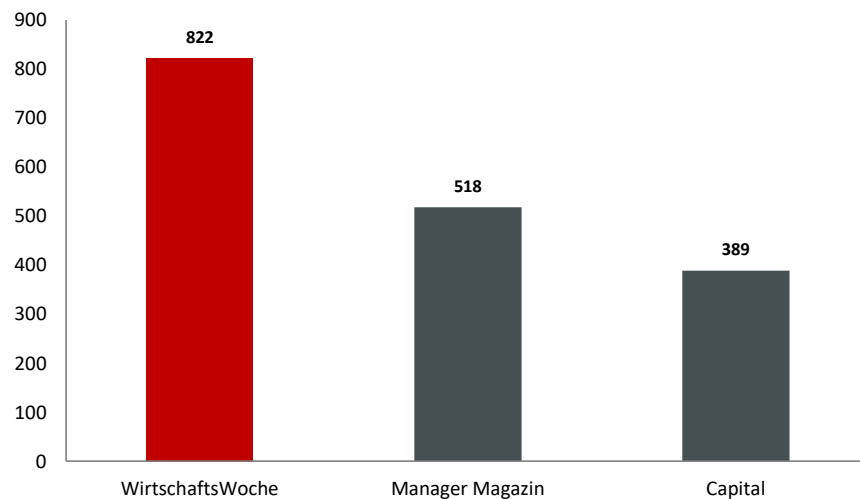
Zielgruppen, Typologien ²



Die Nr. 1 bei den Entscheider:innen



WirtschaftsWoche mit höchster crossmedialer Reichweite



1

Die WirtschaftsWoche erzielt eine crossmediale Reichweite von 822.000 Entscheider:innen

2

Dank der erzielten Reichweite ist die WirtschaftsWoche in diesem ZG-Segment klar führend bei den **wöchentlichen Wirtschaftsmagazinen in Deutschland.**

3

Insgesamt liegt die **Reichweite der WirtschaftsWoche bei 28 Prozent** und damit vor den Wettbewerbern Manager Magazin (17%) und Capital (13%).

Zielgruppe

Noch mehr Reichweite durch Crossmedia
Geringe Überschneidungen in unserer Leserschaft

Print

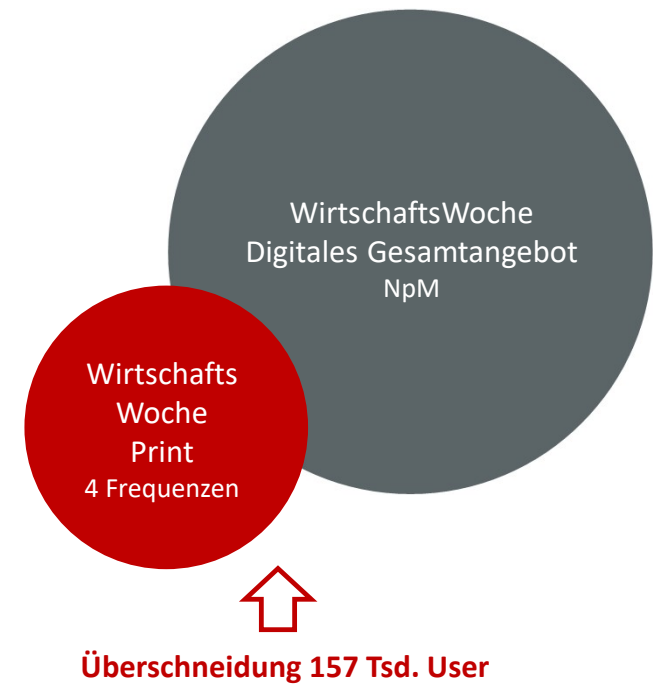
1.028 Tsd.
User

Digital

2.153 Tsd.
User

Crossmediale Reichweite

>>> **3 Mio.** User



SALES NATIONAL

Oliver Adrian

Sales Director National
Telefon +49 69 2424408
oliver.adrian@iqm.de

Andreas Wulff

Head of Account Management
Telefon +49 40 30183 156
andreas.wulff@iqm.de

Sandra Oerke

Senior Account Manager
Telefon +49 40 30183 194
sandra.oerke@iqm.de

Susanne Janzen

Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 2344
susanne.janzen@iqm.de

Oliver Mond

Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4536
oliver.mond@iqm.de

Anne Sasse

Senior Account Manager
Telefon +49 89 545907 15
anne.sasse@iqm.de

Carsten Thum

Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4126
carsten.thum@iqm.de

Natalie Wesemann- Otte

Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 1319
natalie.wesemann-otte@iqm.de

Sandra Rasch

Senior Account Manager
Telefon +49 211 8871303
sandra.rasch@iqm.de

Nicole Wiedemann

Senior Account Manager
Telefon +49 160 9909 3860
nicole.wiedemann@iqm.de

Daniel Weidenfeller

Senior Account Manager
Telefon +49 69242443
daniel.weidenfeller@iqm.de

Ulrike Kriechhammer

Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 1360
ulrike.kriechhammer@iqm.de

Eva-Maria Guckes

Sales Consultant
Telefon +49 69 24 24 4511
eva-maria.guckes@iqm.de

Yvonne Lau

Sales Consultant
Telefon +49 40 30183 157
yvonne.lau@iqm.de

Birgitt Mönnich

Sales Consultant
Telefon +49 40 30183 102
birgitt.moennich@iqm.de

Barbara Fuß

Sales Consultant
Telefon +49 211 887 1355
barbara.fuss@iqm.de

SALES INTERNATIONAL

Gerda Gavric- Hollender

Director Sales International Print
Telefon +49 211 887 2343
gerda.gavric-hollender@iqm.de

Darwin Santo

Director New Business International
Telefon +49 211 887 2371
darwin.santo@iqm.de

Bettina Goedert

Senior Sales Manager International
Telefon +49 211 887 1336
bettina.goedert@iqm.de

Hanna Underberg

Junior Sales Manager International
Telefon +49 160 9770 8048
hanna.underberg@iqm.de

Or our Worldwide network

of international representatives

refer to: www.iqmedia.de/contact