



**AWA 2022**  
Deep Dive Analyse Handelsblatt



## DAS HANDELSBLATT IN DER AWA 2022

- Das Handelsblatt gewinnt in der AWA 2022 **9 %** im Vergleich zum Vorjahr dazu und erreicht insgesamt **501 Tsd. Leser:innen**. Im Umfeld der überregionalen Titel ist das **Handelsblatt** damit **der einzige Titel mit einer positiven Reichweiten-Entwicklung**
- Das Handelsblatt kann dabei eine exzellente Leserschaft vorweisen, die mit einer **überdurchschnittlich guten Ausbildung, Qualitätsorientierung im Konsumverhalten** und einer **hohen Kaufkraft** punkten können.
- Eine besonders **hohe Ausgabebereitschaft** besteht bei den Themen **Altersvorsorge, Versicherungen** und **Autos**
- Mit einem Anteil von **21 %** erreicht das Handelsblatt überdurchschnittlich viele Leser:innen mit einer hohen Investitionsbereitschaft für nachhaltige Geldanlagen.

# DIE HANDELSBLATT-LESER:INNEN

exzellente Bildung – hohe Kaufkraft - innovativ

»» 43 % der Leser:innen sind zwischen 20 und 49 Jahre jung

»» 27 % weibliche Leser:innen

»» 54 % sind Multiplikatoren  
(Affinitätsindex: 214)



»» 47 % haben ein abgeschlossenes (Fach-) Hochschulstudium  
(Affinitätsindex: 237)

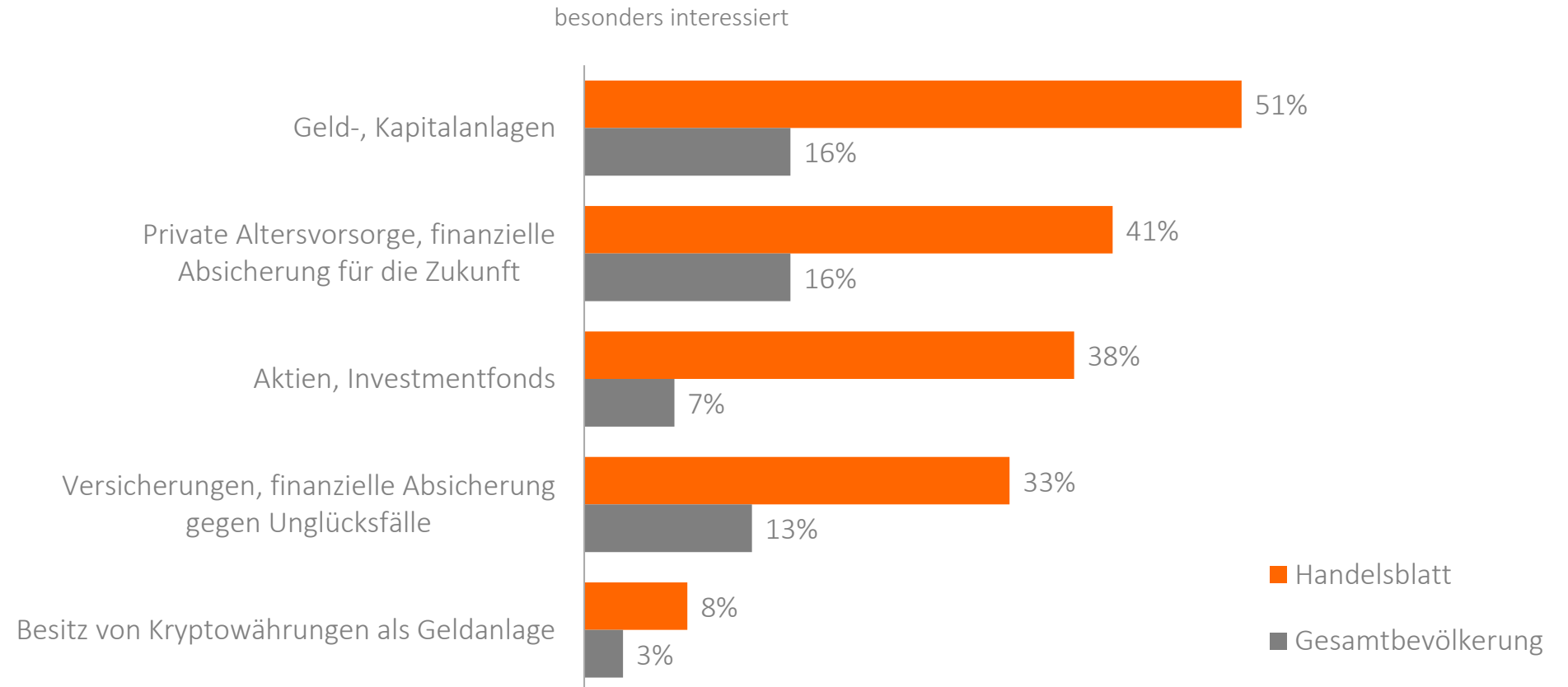
»» 70 % verfügen über ein Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 3500 €  
(Affinitätsindex: 163)

»» 55 % haben einen hohen gesellschaftlich-wirtschaftlichen Status  
(Affinitätsindex: 244)



# HOHES INTERESSE AN GELD- UND KAPITALANLAGEN

Das Interesse an Geldanlagen ist bei den Handelsblatt-Leser:innen stark ausgeprägt



# TECHNIKAFFINITÄT

Handelsblatt Leser:innen sind ganz besonders technikaffin

**41 % der Leser:innen haben eine hohe  
Ausgabebereitschaft für technische Geräte** <<<  
(Affinitätsindex: 159)

**53 % der Leser:innen versuchen bei technischen  
Neuentwicklungen immer auf dem neusten Stand  
zu bleiben** <<<  
(Affinitätsindex: 171)

**27 % der Leser:innen zählen zu den  
Technically advanced persons** <<<  
(Affinitätsindex: 181)

**51 % der Leser:innen zählen zu den  
Trendsettern und Innovatoren** <<<  
(Affinitätsindex: 311)



## NACHHALTIGKEIT IST WICHTIG

» Für 55 % der Leser:innen spielt ein nachhaltiger Konsum eine große Rolle

(Affinitätsindex: 307)

» Entsprechend sind 55 % der Leser:innen bereit, für umweltfreundliche Produkte mehr zu zahlen

(Affinitätsindex: 148)

» Beim Autokauf spielt die Umweltfreundlichkeit für 29 % der Leser:innen eine sehr wichtige Rolle

(Affinitätsindex: 189)

» 21 % der Leser:innen investieren in nachhaltige Geldanlagen, die besonderen Wert auf Umwelt- und Klimaschutz legen

(Affinitätsindex: 363)



# WIR FREUEN UNS AUF SIE



## SALES NATIONAL

Nicolas Gauert  
Director Account Management National  
Telefon +49 211 887 3586  
[nicolas.gauert@iqm.de](mailto:nicolas.gauert@iqm.de)

Oliver Mond  
Senior Account Manager  
Telefon +49 69 2424 4536  
[oliver.mond@iqm.de](mailto:oliver.mond@iqm.de)

Eva-Maria Guckes  
Sales Consultant  
Telefon +49 69 24 24 4511  
[eva-maria.guckes@iqm.de](mailto:eva-maria.guckes@iqm.de)

Andreas Wulff  
Head of Account Management  
Telefon +49 40 30183 156  
[andreas.wulff@iqm.de](mailto:andreas.wulff@iqm.de)

Anne Sasse  
Senior Account Manager  
Telefon +49 89 545907 15  
[anne.sasse@iqm.de](mailto:anne.sasse@iqm.de)

Yvonne Lau  
Sales Consultant  
Telefon +49 40 30183 157  
[yvonne.lau@iqm.de](mailto:yvonne.lau@iqm.de)

Sandra Oerke  
Senior Account Manager  
Telefon +49 40 30183 194  
[sandra.oerke@iqm.de](mailto:sandra.oerke@iqm.de)

Carsten Thum  
Senior Account Manager  
Telefon +49 69 2424 4126  
[carsten.thum@iqm.de](mailto:carsten.thum@iqm.de)

Christian Leopold  
Sales Consultant  
Telefon +49 69 2424 4510  
[christian.leopold@iqm.de](mailto:christian.leopold@iqm.de)

Susanne Janzen  
Senior Account Manager  
Telefon +49 211 887 2344  
[susanne.janzen@iqm.de](mailto:susanne.janzen@iqm.de)

Natalie Wesemann- Otte  
Senior Account Manager  
Telefon +49 211 887 1319  
[natalie.wesemann-otte@iqm.de](mailto:natalie.wesemann-otte@iqm.de)

## SALES INTERNATIONAL

Gerda Gavric- Hollender  
Director Sales International Print  
Telefon +49 211 887 2343  
[gerda.gavric-hollender@iqm.de](mailto:gerda.gavric-hollender@iqm.de)

Bettina Goedert  
Senior Sales Consultant International  
Telefon +49 211 887 1336  
[bettina.goedert@iqm.de](mailto:bettina.goedert@iqm.de)

Xin Ting Li  
Sales Consultant International  
Telefon +49 211 887 2337  
[xin.li@iqm.de](mailto:xin.li@iqm.de)

Ganna Maylatova  
Sales Consultant International  
Telefon +49 151 4027 0960  
[ganna.maylatova@iqm.de](mailto:ganna.maylatova@iqm.de)

iq media marketing gmbh | Ein Unternehmen der HANDELSBLATT MEDIA GROUP | Toulouser Allee 27 | 40211 Düsseldorf | [www.iqmedia.de/kontakt](http://www.iqmedia.de/kontakt)

#MEHR  
#WERT  
STIFTER