

 **Harvard Business manager****iQ media**

DAS WISSEN DER BESTEN

Basisinformationen 2026

WAS ZEICHNET HARVARD BUSINESS MANAGER AUS? iq media



»Das Wissen der Besten«

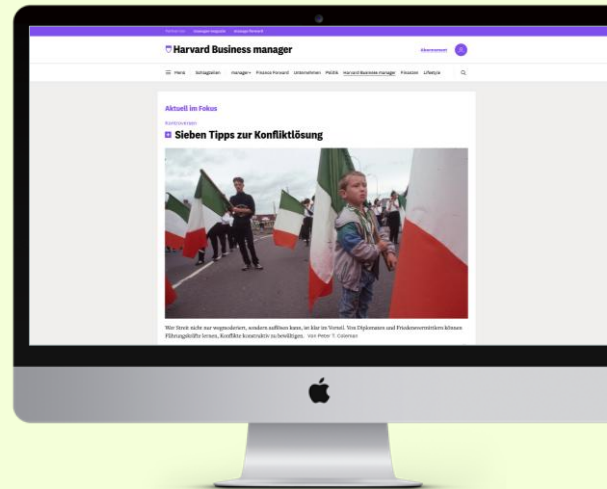
Der Harvard Business manager unterstützt Spitzenkräfte, ihre Führungsrolle zu reflektieren, und übersetzt wissenschaftliche Erkenntnisse zu Leadership und Strategie in die Praxis.

ÜBERSICHT ÜBER DIE PRODUKTFAMILIE

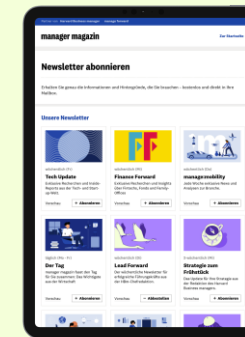
iq media



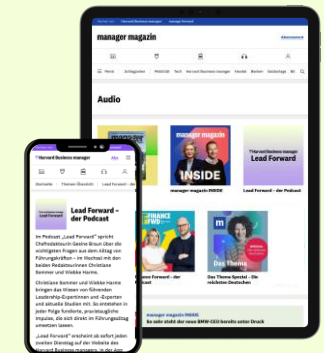
Print



manager-magazin.de/hbm



Newsletter



Audio

HARVARD BUSINESS MANAGER PRINT

Auf einen Blick

iq media

Harvard Business manager ist das Magazin für praxisnahe Managementthemen. Als erweiterte deutsche Ausgabe der renommierten US-Zeitschrift »Harvard Business Review« ergänzt es die besten Artikel aus der amerikanischen Ausgabe um ausgewählte Texte deutschsprachiger Expert:innen.

Harvard Business manager richtet sich an ambitionierte, junge Führungskräfte im mittleren und gehobenen Management sowie an Unternehmensberater:innen. Das Durchschnittsalter der Leser:innen beträgt 41 Jahre.

87%² der sehr stabilen Auflage stammen aus dem aktiven Verkauf (Kiosk und Abonnement). 85%³ der Leser:innen lesen mindestens ein Viertel aller Seiten.

Leser:innen pro Ausgabe:	161.000 ¹
Verkaufte Auflage:	21.508 Exemplare ²
Preis 1/1-Seite 2026:	14.900 EUR
Erscheinungsweise:	monatlich



HARVARD BUSINESS MANAGER NEWSLETTER

Auf einen Blick



Die Harvard Business manager Newsletter erreichen wirtschaftsaffine, gut gebildete Entscheider:innen und Führungskräfte mit hoher Kaufkraft und Budgetverantwortung. Die Newsletter werden bewusst abonniert, um optimal informiert zu sein und sind damit von hoher Relevanz in der Zielgruppe.

„Lead Forward“:

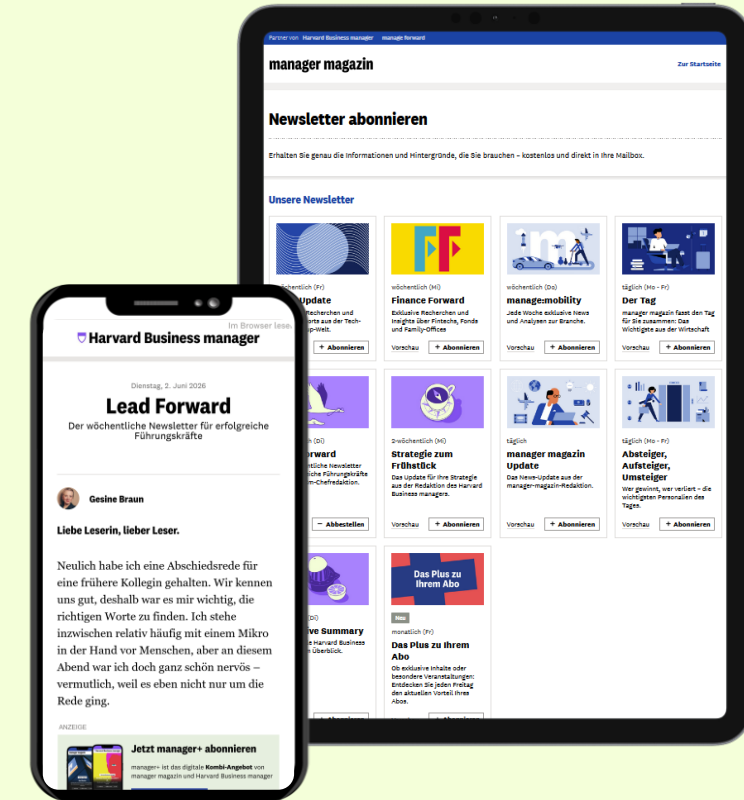
Der wöchentliche Newsletter für erfolgreiche Führungskräfte von HBM-Chefredakteurin Gesine Braun.
Versand: wöchentlich, dienstags
Abonnements: 12.691 Empfänger:innen pro Ausgabe

„Executive Summary“:

Der aktuelle Harvard Business manager im Überblick.
Versand: monatlich, dienstags am Heft ET
Abonnements: 6.885 Empfänger:innen pro Ausgabe

„Strategie zum Frühstück“: Das Update für Ihre Strategie aus der Redaktion des Harvard Business managers.

Versand: 14 täglich; donnerstags
Abonnements: 7.243 Empfänger:innen pro Ausgabe



HARVARD BUSINESS MANAGER AUDIO

Auf einen Blick



Lead Forward – der Podcast

Im Podcast „Lead Forward“ spricht Chefredakteurin Gesine Braun über die wichtigsten Fragen aus dem Alltag von Führungskräften – im Wechsel mit den beiden Redakteurinnen Christiane Sommer und Wiebke Harms.

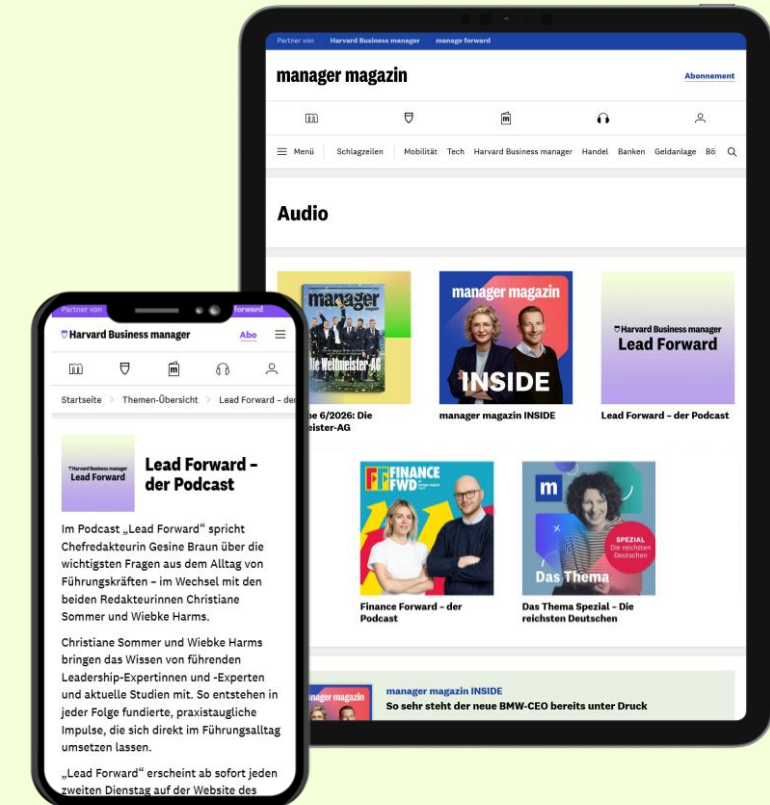
Christiane Sommer und Wiebke Harms bringen das Wissen von führenden Leadership-Expertinnen und -Experten und aktuelle Studien mit. So entstehen in jeder Folge fundierte, praxistaugliche Impulse, die sich direkt im Führungsalltag umsetzen lassen.

„Lead Forward“ erscheint ab sofort jeden zweiten Dienstag auf der Website des Harvard Business managers, in der App und überall dort, wo es Podcasts gibt – unter anderem bei Spotify und Apple. Begleitend erscheint weiterhin auch der wöchentliche Newsletter „Lead Forward“ von Gesine Braun.

Fakten

Länge: ca. 15 Minuten

Host: Gesine Braun, Christiane Sommer, Wiebke Harms



HARVARD BUSINESS MANAGER EVENTS

Auf einen Blick



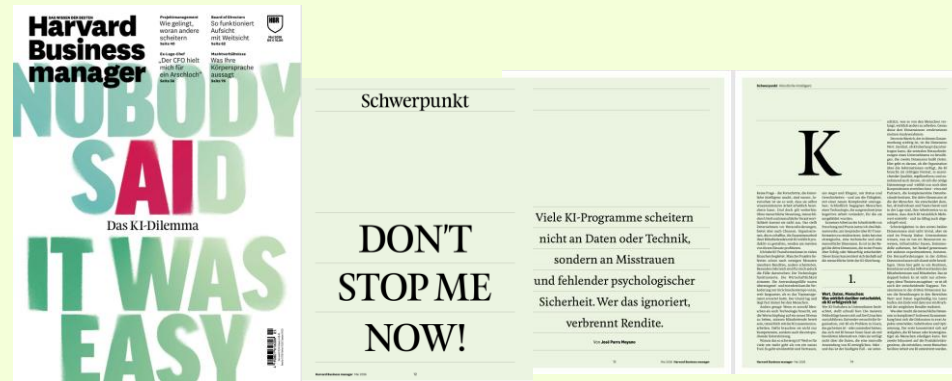
- Das **St. Gallen Symposium** ist eine jährlich im Mai stattfindende Veranstaltung, die von den Studenten der Universität St. Gallen organisiert wird. Es greift ökonomische, soziale sowie politische Entwicklungen auf, die vor Ort mit Fachleuten aus aller Welt diskutiert werden. Ziel des Symposiums ist, den generationenübergreifenden Austausch zu aktuellen Chancen und Herausforderungen zu intensivieren und Lösungsansätze zu entwickeln.
2025 fand es zum 54. Mal statt. Das Thema, das Wissenschaftler und Praktiker dieses Jahr diskutieren: Shifting Global Power. Dabei wurde ergründet, was die sich ankündigende Verschiebung der geopolitischen Weltordnung für Unternehmen, Gesellschaften und jeden Einzelnen bedeutet – und wie Ansätze aussehen könnten, damit umzugehen. **Harvard Business manager** ist Medienpartner der Veranstaltung und begleitet die Diskussionen des Symposiums mit eigenen Beiträgen zum Thema Generationengerechtigkeit.
- Die **Effie Awards** würdigen Marketingeffektivität und verstehen sich als Leistungsnachweise für erfolgreiches Marketing. Der **Harvard Business manager** begleitet die Effie Awards seit 2024.
- **AI Leadership Summit**
Beim exklusiven Executive-Format für CMOs & CCOs werden führende Köpfe aus Marketing, Kommunikation und Technologie zusammengebracht. Harvard Business manager ist Medienpartner der Veranstaltung von Deloitte.



STARKE RUBRIKEN

ATTRAKTIVE MANAGEMENT-UMFELDER

Die Harvard Business manager Rubriken



Schwerpunkt

Jeder Titel legt den Fokus auf ein relevantes Managementthema wie Innovation, Führung, Recruiting oder auch KI.



Trends

In der Rubrik »Trends« berichtet die Redaktion umfassend über Nachrichten und diverse Trends aus der Welt des Managements.

ATTRAKTIVE MANAGEMENT-UMFELDER

Die Harvard Business manager Rubriken

iq media



Strategien

In der Rubrik »Strategien« berichtet die Redaktion über die besten Strategien für den Erfolg Ihres Unternehmens.



Akademie

In der Rubrik »Akademie« berichtet die Redaktion über Selbstmanagement und Weiterentwicklung für Manager

STARKE ZIELGRUPPE

DIE WERBERELEVANTE ZIELGRUPPE

Leser:innen Profil

iq media



61%
männliche
Leserschaft*

Harvard Business manager erfreut sich einer besonders treuen Fangemeinde. Die Leser:innen gehören zum jungen Management in Unternehmen, sind gebildet und führungsstark.

Sie wollen als Führungskraft wachsen, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

WIE SIEHT DIE WERBERELEVANTE ZIELGRUPPE AUS?

Keyfacts

Harvard Business manager vermittelt Leadership-Skills – Wissen und Werkzeuge, neue Ideen und Ansätze – für Manager: innen, die als Führungskraft wachsen und nachhaltig erfolgreich sein wollen.

61%

der Harvard Business manager-Leserschaft ist männlich.¹

41 Jahre

sind die Leser:innen durchschnittlich alt.²

74%

der Leser:innen haben Fach-/Hochschulreife mit/ohne Studium und sind hochqualifiziert.³

4.665 €

beträgt das durchschnittliche Haushaltsnetto-Einkommen der Leser:innen.⁴

DIE LESER:INNENSCHAFT

Ergebnisse der Leser:innenbefragung



94%

der Harvard Business manager
Leser:innen sind bereit, für Qualität
mehr zu zahlen

92%

der Leser:innen entscheiden über
größere Anschaffungen im Haushalt
(mit).

86%

der Leser:innen sind neugierig
und probieren gerne neue
Produkte aus.

90 Min.

im Schnitt wird eine Ausgabe des
Harvard Business managers 4,4 Mal zur
Hand genommen (eigene Berechnung),
die durchschnittliche Lesedauer beträgt
90 Minuten.

95%

schätzen sehr, dass Harvard Business
manager exzellentes Wissen zu
Managementthemen vermittelt.

52%

der Print Leser:innen nutzen mindestens eines
der digitalen Angebote Website/App,
Newsletter oder Podcast des Harvard
Business managers.

DIE LESER:INNENSCHAFT

Ergebnisse der Leser:innenbefragung



Führung

77% der Harvard Business manager Leserschaft interessieren sich besonders für das Thema „Führung“.

Strategien

73% der Leserschaft zeigen besonderes Interesse an dem Thema „Strategien“.

KI

mit 68% ist das Thema „Künstliche Intelligenz“ für gut 2/3 der Leserschaft relevant.

Finanzen

58% der Leserschaft interessiert das Thema „Finanzen“ besonders.

Gesundheit

für 52% der Leserschaft ist das Thema „Gesundheit“ wichtig.

Fitness

mit 49% ist das Thema Fitness/Sport für knapp die Hälfte der Leserschaft relevant.

DIE LESER:INNENSCHAFT

Ergebnisse der Leser:innenbefragung

Hohe Ausgabebereitschaft bei der Harvard Business manager Leserschaft

Essen/Trinken

50% der Harvard Business manager Leserschaft interessieren sich besonders für das Thema Essen/Trinken.

Touristik

42% der Leserschaft zeigen besonderes Interesse an Reisen, Kreuzfahrten und/oder Hotels.

Technik*

mit 31% ist das Thema Technikprodukte für knapp 1/3 der Leserschaft relevant.

Mode

25% der Leserschaft interessiert die Themen Mode, Kleidung, Schuhe.

Mobilität

für 21% der Leserschaft ist das Thema Autos/Motorräder wichtig.

Möbel

mit 13% ist das Thema Möbel/ Wohnungseinrichtungen für einen Teil der Leserschaft relevant.

STARKE GRÜNDE

GUTE ARGUMENTE

Harvard Business manager

iq media

1

Die
Auflage

87%¹ der sehr stabilen Auflage sind aktiv gekauft (Abo + Einzelverkauf), so dass Ihre Werbung mit Sicherheit bei den Leser:innen ankommt.

2

Die Premium-
Zielgruppe

Harvard Business manager erreicht die junge Elite der deutschen Wirtschaft (intelligent, kaufkräftig, neugierig, jung).²

3

Die Lese-
frequenz

Harvard Business manager Leser:innen nehmen das Heft im Schnitt 4,4 Mal zur Hand, um darin zu lesen. Die durchschnittliche Lesedauer pro Ausgabe beträgt ca. 90 Minuten.²

4

Das
Umfeld

Harvard Business manager ist ein ultimativer Ratgeber für das Management und ist in Deutschland außer Konkurrenz.²

STARKES SONDERHEFT

SONDERHEFT HARVARD BUSINESS MANAGER SPEZIALiq media

Auf einen Blick



„Harvard Business Manager Spezial fokussiert sich auf ein aktuelles und klar umrissenes Management-Schwerpunktthema. Die monothematische Ausgabe bietet Führungskräften neben neuesten Erkenntnissen aus der Forschung sowie Beispielen aus der Praxis vor allem handlungsorientierte Insights – und damit jenes Wissen, das für sie selbst und ihre Unternehmen entscheidend ist.“

Christiane Sommer,
Redaktion Harvard Business manager

SONDERHEFT HARVARD BUSINESS MANAGER SPEZIAL **iq media**

Auf einen Blick

Harvard Business manager veröffentlicht exklusiv einmal im Jahr ein monothematisches, ergänzendes Sonderheft mit noch tiefergehenden Einblicken in spannende Themen wie beispielsweise „Spitzenkarriere“ oder „Führung“.

Leser:innen pro Ausgabe:	161.000 Tsd. ¹
Druck-Auflage:	18.816 Exemplare ²
Preis 1/1-Seite 2026:	14.900 EUR
Erscheinungsweise:	jährlich
Auslagezeit im Handel:	12 Wochen

Quelle: ¹ma 2026 II, Fast Coverage; ²Verlagsangabe



Harvard Business manager SPEZIAL 1/2027

Erscheinungstermin: 01.12.2026
Anzeigen- und Druckunterlagenschluss: 30.10.2026

HERZENSANGELEGENHEITEN

SOCIAL MEDIA

iq media

Social
Treueaktion:

Anstatt der ursprünglich
100 ausgelobten Taschen,
gewannen aufgrund der
großen Nachfrage
175 Abonnent:innen die
beliebte Tasche!



Folgen Sie der Harvard Business manager-Chefredakteurin Gesine Braun auf LinkedIn [Gesine Braun | LinkedIn](#) und hören Sie in den Podcast »Lead Forward« mit Gastgeberin Gesine Braun rein.

STARKE PLATZIERUNGEN

IHRE WERBEMÖGLICHKEITEN

Mit garantiert hoher Sichtbarkeit



Eine vollständige Preis- und Formatübersicht finden Sie auf iqmedia.de

WIR SIND FÜR SIE DA → SALES NATIONAL

**Oliver Adrian**

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

Oliver Mond

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

Sandra Rasch

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

Eva-Maria Guckes

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

Andreas Wulff

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

Anne Sasse

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

Nicole Wiedemann

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

Yvonne Lau

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

Sandra Oerke

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

Carsten Thum

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

Daniel Weidenfeller

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

Birgitt Mönnich

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

Susanne Janzen

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

Natalie Wesemann- Otte

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

Ulrike Kriechhammer

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

Barbara Fuß

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

IQMEDIA.DE

CONTACT → SALES INTERNATIONAL



Gerda Gavric- Hollender

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

Bettina Goedert

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

Darwin Santo

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

IQMEDIA.DE