

## **PRESSEMITTEILUNG**

### **RELAUNCH:**

#### **Der Kontakter schärft sein Profil – konkrete Vorteile für Agenturen und Vermarkter**

München, den 25.01.2016 – Der Kontakter präsentiert sich ab 28. Januar mit völlig neuen Ideen auf den Schreibtischen der Agentur- und Vermarkter-Manager. Es sind die umfassendsten Änderungen, die das Magazin des Münchner Verlags Werben & Verkaufen in seiner mehr als 50-jährigen Geschichte durchlebt hat. Was ist neu?

Mit dem Relaunch hat sich der Kontakter ganz und gar den Bedürfnissen der Entscheider von heute angepasst. Innovative Formate und Kooperationen mit renommierten Marktforschungsinstituten wie TBS, Ebiquity, Nielsen oder Imas International zeigen den Lesern jetzt alle 14 Tage, wo neues Geschäft lockt.

„Wir haben uns Großes vorgenommen“, sagt der neue verantwortliche Redaktionsleiter Peter Hammer. Im wahrsten Sinn, denn das Kontakter-Team stellt in jeder Ausgabe die derzeit wohl größte Übersicht über Etatwechsel zusammen. Der Überblick über die Top-Spender soll mit konkreten Budgetangaben und einem wochenaktuellen Mediasplit ebenso umfangreich ausfallen. „Diese Rubrik ist einmalig in der gesamten Fachpresse und unserem Partner Ebiquity zu verdanken“, so Peter Hammer, der bis dato Ressortleiter Agenturen bei W&V war.

Ein weiteres innovatives Format ist die Rubrik „Schreibtischwechsel“, auf welche der Chefredakteur Jochen Kalka „ganz besonders stolz“ ist. Das zweiseitige Format zeigt nicht nur, welcher Manager welchen Job wechselt, sondern auch, mit welchen Agenturen der Manager bisher gearbeitet hat und mit welcher Agentur sein neuer Arbeitgeber unterwegs ist – oder bisher unterwegs war.

„Wir möchten den Agentur-Managern und Medien-Vermarktern ganz konkrete Vorteile für ihr tägliches Doing bieten“, erläutert Christian Meitinger, Geschäftsführer des Verlags Werben & Verkaufen, das neu geschärfte Profil des Kontakters. So wie die Rubriken „Etatwechsel“ oder der „Pitch-Navigator“ mit vertraulichen Hintergrundinformationen bares Geld für die Agenturen wert sind, dürfen sich Vermarkter auf die sicher ausführlichste Übersicht über neue Kampagnen freuen. Tabellarisch aufbereitet, bieten Infos über Kunde, Agentur und Umfang der geplanten Kommunikationsmaßnahmen eine schnelle Orientierung darüber, in welchen Medien geworben wird.

Der Kontakter erscheint im Münchner Verlag Werben & Verkaufen, der zum Süddeutschen Verlag gehört. Seit über 50 Jahren steht der Verlag Werben & Verkaufen für Qualitätsjournalismus, Unabhängigkeit und Expertenwissen in der Kommunikationsfachpresse. Er ist außerdem Herausgeber von W&V, dem Marktführer der wöchentlichen Kommunikationsfachpresse (IVW IV/2015), und LEAD digital, dem monatlichen Magazin für Digital Business.

#### **Pressekontakt:**

Dr. Jochen Kalka  
Chefredakteur Verlag Werben & Verkaufen  
Telefon: 089/2183-7657  
chefredaktion@wuv.de

Peter Hammer  
Redaktionsleiter Kontakter  
Telefon: 089/2183-7009  
peter.hammer@wuv.de