

**impulse**

# Rate Card 2026

**Mach  
es!**

last updated: March 2026

# impulse The brand for SMES

If you want to reach entrepreneurs in the German SME sector, you don't need a huge budget. You need the right channel.

impulse readers aren't passive consumers of content. They invest, make decisions, and build companies. 98% are owners, managing directors, or board members, with an average net monthly income of €8,241, which is the highest among all German business publications. They spend around 60 minutes with every issue. And most of them barely read any other business magazine.

Since our management buyout in 2013, we've been an independent SME ourselves. We don't just understand our audience, we're part of it. That creates real credibility. And that credibility carries over to the brands that advertise with us.

With impulse, you reach decision-makers who actually buy, across print, digital, and live formats, and at one of the most competitive page prices among Germany's leading business media.



# impulse Target group / readers

**VERY HIGH-EARNING DECISION-MAKERS.** impulse readers are high-earning professionals with an average age of 51 and a net monthly income of €8.241. But where does this data come from? We know exactly who our readers are—what industries they work in, the size of their companies, and the positions they hold. Most are managing directors of small to medium-sized enterprises (SMEs). By combining data on company size, industry, and employee numbers, we calculate their average earnings using the „GmbH Managing Director Compensation“ study by BBE Media. This audience is extremely attractive to advertisers. Why? Because entrepreneurs don't just invest in their businesses, they also value quality in their personal lives. From lifestyle products to luxury goods, they are both business-to-business (B2B) and business-to-consumer (B2C) buyers rolled into one.

**19 %**

Women

**81 %**

Men

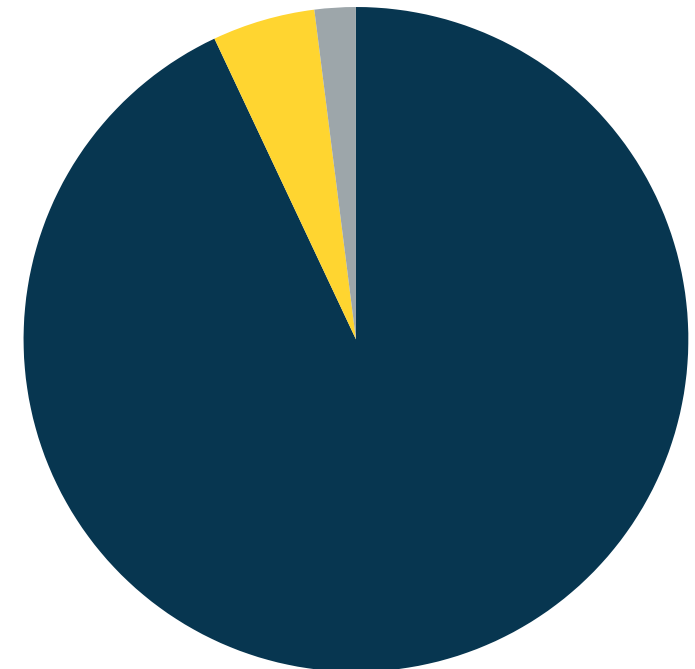
**98 %**

Owner, Managing  
Director and  
Partner

**8.241€**

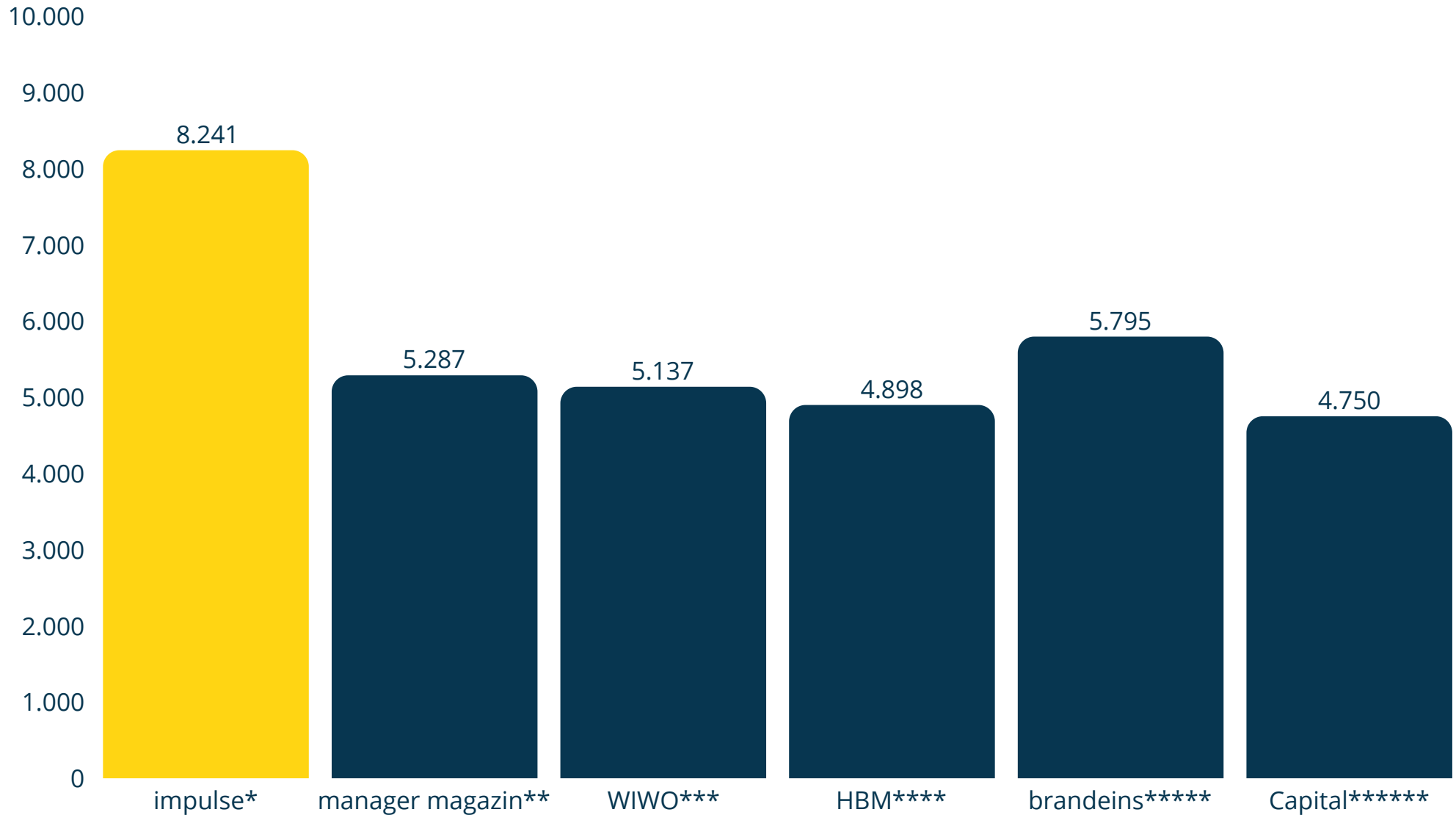
Ø net monthly  
income

● 93% CEO, Managing director, Owner  
● 5% Senior Employees  
● 2% Employees



# impulse Comparison of income

The impulse readership has the highest monthly net income among business media.  
(Ø net income / month in euros)



Sources: \*impulse's own customer data analysis, \*\* ma 2026 I pers. monatl. Netto-Einkommen  
\*\*\*ma 2026 I monatl. HHNA \*\*\*\*ma 2024 II monatl. HHNE \*\*\*\*\*AWA 2025 monatl. HHNE \*\*\*\*\* monatl HHNE b4p 2024/II.



**79%**

**Vehicles**

involved in the  
purchasing decision



**96%**

**Insurance**

involved in the  
purchasing decision



**98%**

**Hardware, Software, IT-Security**

involved in the  
purchasing decision



**97%**

**Financial products**

involved in the  
purchasing decision

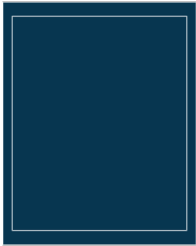
Month	Issue-No.	Date of publication	Advert closing date	Deadline printing files	Delivery Ad Specials
February	Prioritizing	29.01.2026	09.01.2026	14.01.2026	16.01.2026
March	Automation with AI	26.02.2026	06.02.2026	11.02.2026	13.02.2026
April	Mastering turbulent times	26.03.2026	06.03.2026	11.03.2026	13.03.2026
May	Staying healthy	30.04.2026	10.04.2026	15.04.2026	17.04.2026
June	Leading without chaos	28.05.2026	08.05.2026	13.05.2026	15.05.2026
July / August	To acquire customers	25.06.2026	05.06.2026	09.06.2026	12.06.2026
kompakt Kiosk Edition Summer	Leading	30.07.2026	02.07.2026	09.07.2026	10.07.2026
September	My role as managing director	27.08.2026	07.08.2026	12.08.2026	14.08.2026
October	Expanding the Business Model with AI	24.09.2026	04.09.2026	09.09.2026	11.09.2026
November	Salary systems / Transparency	29.10.2026	09.10.2026	16.10.2026	19.10.2026
December 2026 / January 2027	Organizational developement for the second management level	26.11.2026	06.11.2026	11.11.2026	13.11.2026
kompakt Kiosk Edition Winter	to be anounced	10.12.2026	12.11.2026	19.11.2026	20.11.2026

Are you looking for a specific theme environment? Please feel free to contact us!

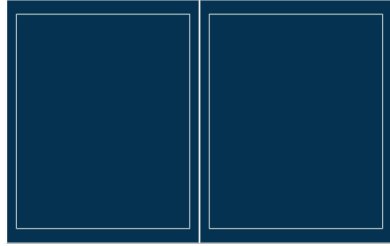
The deadline for advertisements is also the withdrawal deadline. For cover pages, the deadline for advertisements and withdrawal is 7 days earlier.

For more news and an overview of additional topics, see our monthly newsletter: [www.impulse.de/mediadaten](http://www.impulse.de/mediadaten)

# impulse Advertising formats



1/1 page bleed  
210 x 265 mm



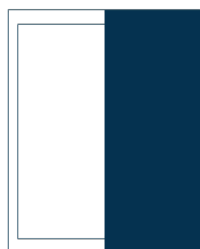
2/1 page  
420 x 265 mm



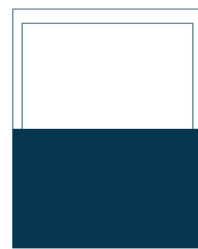
2/3 p. high bleed.  
133 x 265 mm



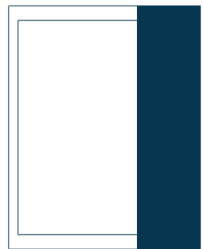
2/3 p. wide bleed  
10 x 176 mm



1/2 p. high bleed  
102 x 265 mm



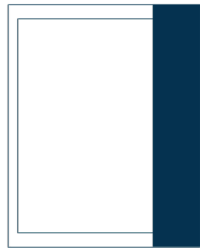
1/2 p. wide bleed  
210 x 132 mm



1/3 p. high bleed  
73 x 265 mm



1/3 p. wide bleed  
210 x 87 mm



1/4 p. high bleed  
53 x 265 mm



1/4 p. wide bleed  
210 x 63 mm

## Page size: 210 x 265 mm

Cut allowance top and bottom 3 mm each, left and right 5 mm each. Additional gutter allowance 5 mm (important for text and image elements at risk of cut-off). Special formats, preferred placements, and type-page format upon request. Images are not decisive for placements. Perfect binding, sheet offset

## Print Color Profile: ISOcoated v2\_300%

The profile is available at: [www.eci.org](http://www.eci.org).

## Download: [via this Link](#)

The file format is exclusively in the PDF/X-3 standard.

Delivery of print documents as a file or as a download link to: [anzeigen@impulse.de](mailto:anzeigen@impulse.de)

**Your message, our environment.** Advertorials in impulse combine editorial credibility with your brand story, presented in the magazine's layout and written in the language of entrepreneurs. From concept to final layout, we take care of the entire process: idea, storytelling, writing, and design. The result is content that feels native to the magazine while putting your brand exactly where it belongs, in front of entrepreneurial decision-makers.



## Qualitätsversprechen „Made in Germany“

### Engelhard Arzneimittel investiert in Standort Deutschland

**F**ast jeder, der schon einmal Probleme mit Hals oder Stimme hatte, kennt sie: die **Islo® Pastillen** von Engelhard. Eher weniger bekannt ist, wer sie erfunden hat – und damit den Startpunkt für eine unternehmerische Erfolgsgeschichte setzte. Alles begann vor über 150 Jahren in einer Apotheke in Frankfurt am Main. Der Inhaber und pharmazeutische Vordenker Karl Philipp Engelhard entwickelte eine spezielle Rezeptur gegen Halbschmerzen, die bahnbrechend werden sollte. Der damalige Name seines Produkts lautete Isidisch Moos Pasta. Was folgte, ist die Etablierung als ein national wie international erfolgreiches Familienunternehmen, das mittlerweile in fünfter Generation geführt wird und im Laufe der Jahre stets den Forschungsgeist des Gründervaters fortsetzte. Insbesondere für Atemwegs- und Hauterkrankungen sowie Aufmerksamkeits- und Verdauungsstörungen wurde eine Reihe von innovativen Präparaten entwickelt, die Millionen von Menschen in über 100 Ländern nutzen. Vor allem **Prospan®** ist heute – im wahren Sinne des Wortes – in aller Munde. Zu weiteren Meilenstein-Produkten wurden aber auch **Tyrosol®**, **Sinelpan®** und **Valgastin®**.

In all den Jahren blieb Engelhard dem Qualitätsversprechen „Made in Germany“ treu. Mit der

Eröffnung des neuen Produktionsgebäudes am 18.05.2023 im hessischen Niederorfenfelden bekennt sich der Hersteller erneut deutlich zum Produktionsstandort Deutschland. Wie wichtig die Fortsetzung dieser Strategie für das florierende mittelständische Unternehmen ist, betonen die beiden Geschäftsführer Oliver und Richard Engelhard. „Durch die Bündelung von Forschung, Entwicklung und Produktion an einem Standort in Deutschland verpflichten wir uns selbst weiterhin zu höchster Qualität und können uns sehr schnell an neue Marktentwicklungen anpassen. Die Innovationszyklen sind kürzer geworden. Wenn wir alles selbst in der Hand haben, können wir uns rechtzeitig auf neue Bedürfnisse der Patienten vorbereiten“, sagt Oliver Engelhard. Sein Bruder Richard Engelhard sieht auch für die Logistik große Chancen. „Auf die steigende Nachfrage aus aller Welt nach unseren Produkten mussten wir eine Antwort finden. Mit einer hochmodernen, zeitsparenden und nachhaltigen Produktionsstätte im Herzen Europas haben wir sie gefunden.“ Fazit: Mit den Neubauten in Niederorfenfelden wird ein starkes Statement gesetzt – für den Standort und für höchste Qualität: „Made in Germany“. Made by Engelhard.



Seit 2001 lenken die Brüder Oliver und Richard Engelhard in fünfter Generation die Geschichte des Familienunternehmens.



Die Erfindung der „Isidisch Moos Pasta“ gegen Halbschmerzen markierte vor über 150 Jahren den Beginn der Erfolgsgeschichte von Engelhard Arzneimittel.

## Expenses

Advertorials are billed at the applicable page rate and are included in the annual account statement. If layout assistance is needed, we are happy to support you. A separate charge will apply for typesetting costs.

### Price example for a full page advertorial:

1/1 page: 12.900 Euro (discount and AE-eligible)

Layout costs: 1.400 Euro (not discountable or AE-eligible)

Total amount: 14.300 Euro (plus VAT)

### Creation costs (incl. concept, text and layout, excl. image rights and photo productions)

2/1 page	3.500 €
1/1 page	2.500 €
1/2 page	2.000 €

### Layout costs (Delivery of all raw material)

2/1 page	2.000 €
1/1 page	1.400 €
1/2 page	700 €

Timing: 4 weeks before closing

Timing: 3 weeks before closing



**impulse.de** is the portal for entrepreneurs—designed for everyone looking to take their business to the next level. It provides valuable tips on employee management, the latest insights into legal matters and taxation, strategies for attracting customers, and practical advice for managing day-to-day office tasks more efficiently.



The screenshot shows the top navigation bar of the impulse.de website. It features the 'impulse' logo in yellow and white, followed by menu items: 'Unternehmerwissen', 'Mitgliedschaft', 'Akademie', and 'Über'. A yellow 'Einloggen' button and a search icon are also present. Below the navigation bar, three article teasers are displayed. Each teaser includes a title, a byline, a main headline, and a short introductory paragraph.

**impulse** Unternehmerwissen ▾ Mitgliedschaft ▾ Akademie ▾ Über ▾ Einloggen 🔍

**Jetzt erst recht – Alexander Osterwalder**  
„Man muss sich immer wieder wachrütteln“  
Der Schweizer Alexander Osterwalder gilt als einer der einflussreichsten Vordenker für Geschäftsmodell-Innovationen. Hier erklärt er, wie du dein bestehendes Geschäft pflegen und dich gleichzeitig permanent weiterentwickeln kannst.

**Johannes Gutmans größter Fehler**  
„Nach 400.000 Euro Verlust sah ich ein: Es lag am falschen Konzept“  
Johannes Gutmann, 60, Gründer des Gewürz- und Kräuterproduzenten Sonnentor in Sprögnitz in Österreich, setzte auf eigene Läden – und zahlte viel Lehrgeld.

**Halbe Urlaubstage**  
Jemand will einen halben Tag Urlaub? Diese Falle solltest du kennen  
Wer halbe Urlaubstage gewährt, kann schnell in eine juristische Falle tappen. Welche das ist – und worauf du achten solltest, damit halbe Urlaubstage nicht zum Problem werden.



Sponsored Post

## Aktiv führen statt nur reagieren

Die Digitalisierung revolutioniert das Finanzmanagement. Dominic Wanrooij von Sage erklärt, wie Unternehmer mit KI Zeit sparen, Fehler vermeiden und bessere Entscheidungen treffen.



The advertisement features a smartphone displaying the 'impulse am Morgen' newsletter. The phone screen shows the newsletter's header with the title 'impulse am Morgen' and a sub-header 'Für alle, die ein Unternehmen führen'. Below the header, there is a profile picture of a man and some text. To the right of the phone, the main headline reads 'Starte klüger in den Tag - mit dem impulse-Newsletter'. Below this, a paragraph describes the newsletter's content: 'Dreimal pro Woche direkt in dein Postfach: Alles, was dich und dein Unternehmen wirklich weiterbringt. Frische Denkanstöße, konkrete Tipps, inspirierende Geschichten.' At the bottom, two checkmarks indicate '100% kostenlos' and 'Jederzeit abbestellbar'.

**Starte klüger in den Tag - mit dem impulse-Newsletter**  
Dreimal pro Woche direkt in dein Postfach: Alles, was dich und dein Unternehmen wirklich weiterbringt. Frische Denkanstöße, konkrete Tipps, inspirierende Geschichten.

✓ 100% kostenlos ✓ Jederzeit abbestellbar



**145.000**

Page Impressions / Month



**120.000**

User / Monat



**51.000**

Newsletter-Contacts



**72.621**

Social-Media-Fans

**Our target group: Decision-makers**

Owners

Managers / Leaders

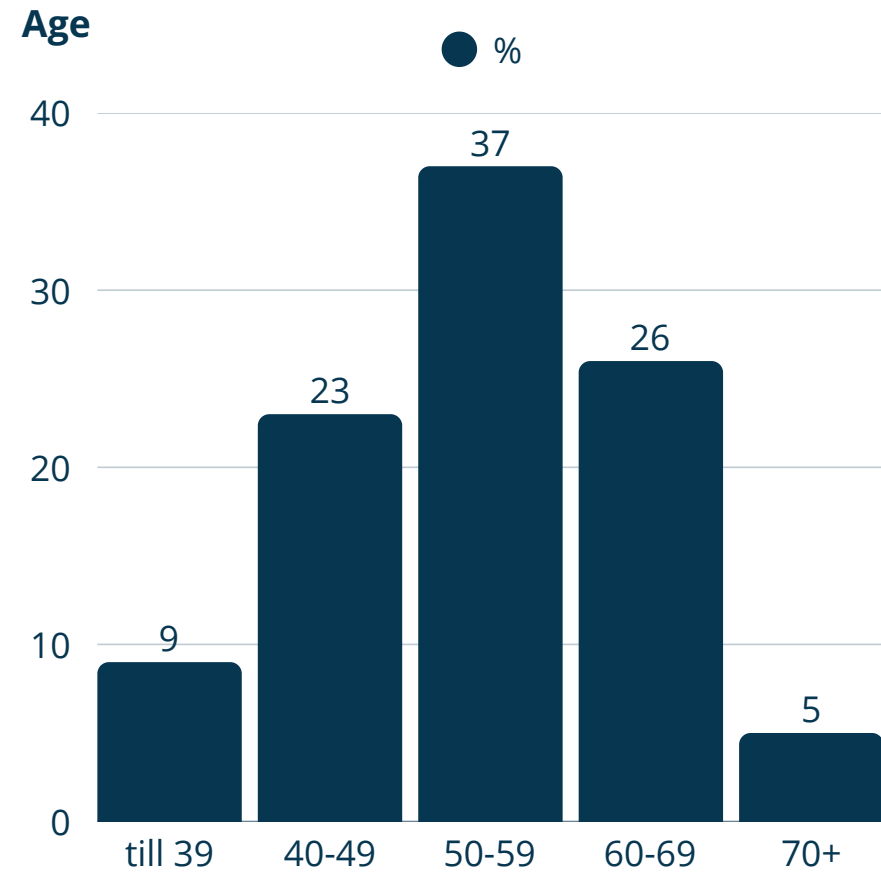
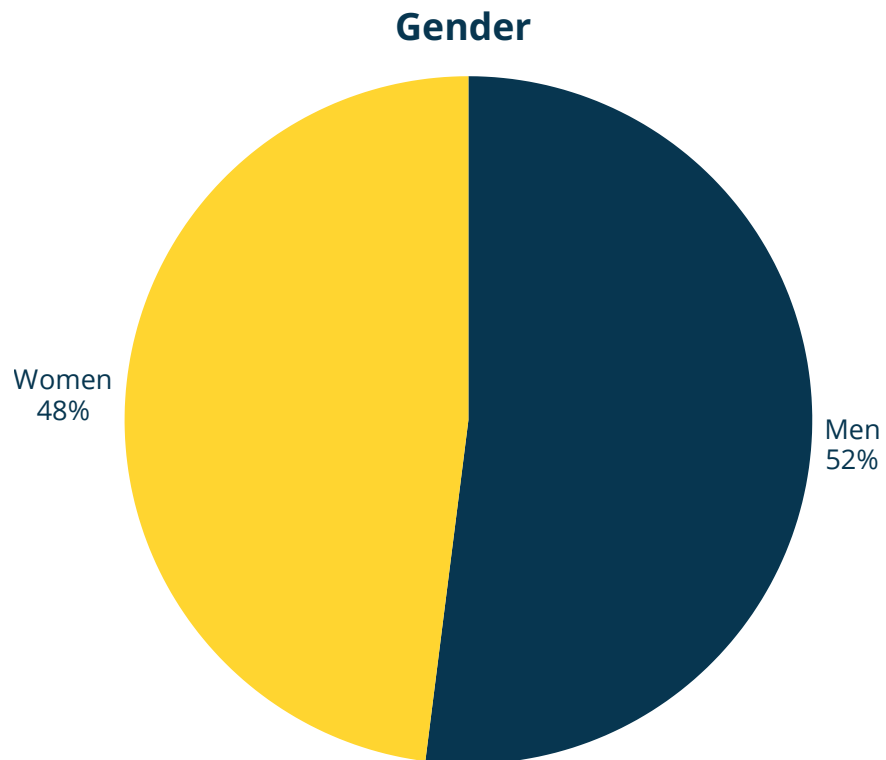
Entrepreneurs

CEOs

Board members

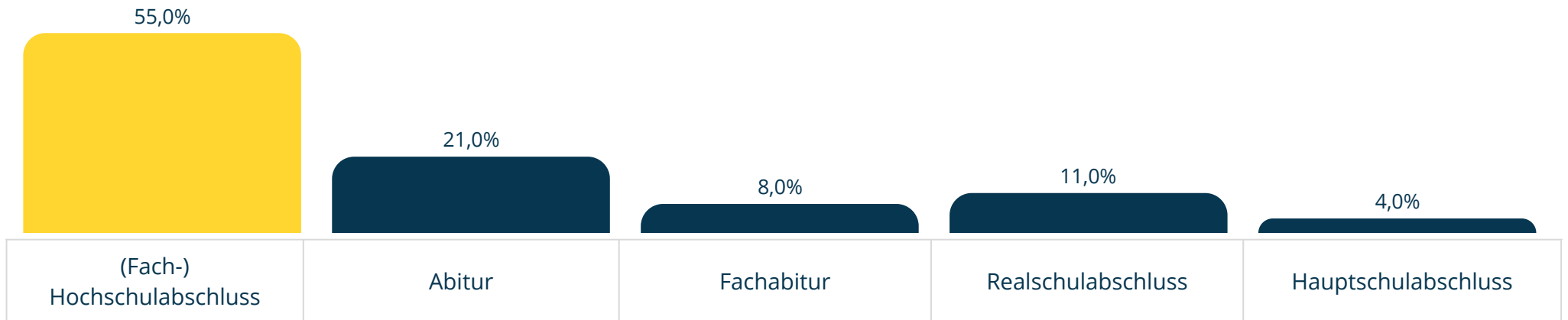
Founders

## Sociodemographics



More than half of the visitors hold a university or college degree, and 45% of respondents have a gross household income exceeding €120,000.

## “What is your highest level of general (school) education?”\*



## “What is your annual gross Household income?”\*\*



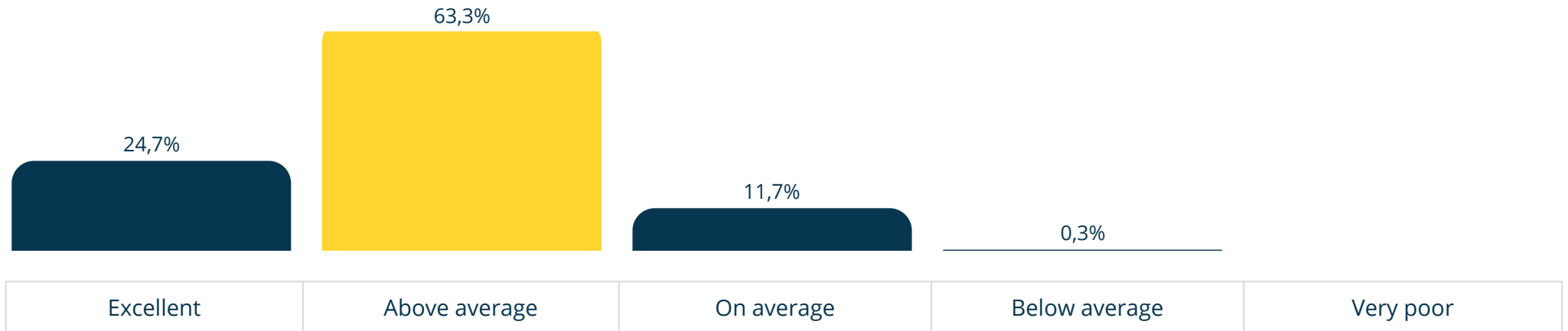
\*AudienceProject visitor survey on impulse.de (January-February 2024); sample size n=478 (left graph), 424 (right graph)

\*\*Internal Impulse-Survey December 2025

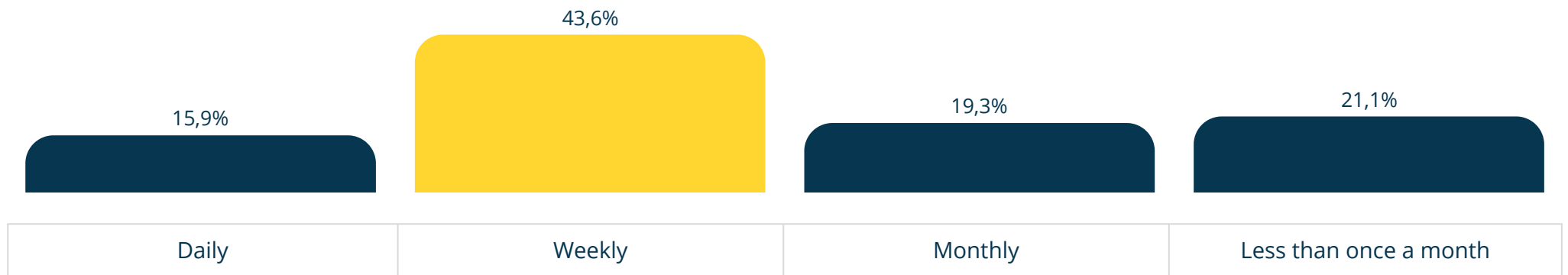
# impulse Digital users

Over 88% rate impulse.de as above average or better and 79% visit impulse.de regularly

## „How would you rate this website?“



## „How often do you visit this website?“



# impulse Digital users - consumer behaviour



**65%**

## **Financial products**

involved in the purchasing  
decisions



**74%**

## **Hardware, Software, IT-Security**

involved in the purchasing  
decisions

**impulse** Unternehmenwissen ▾ Mitgliedschaft ▾ Akademie ▾ Über ▾ Einloggen 🔍

Unternehmenwissen / Finanzen / Finanzen neu denken: Aktiv statt reaktiv

Sponsored Post

## Aktiv führen statt nur reagieren

Die Digitalisierung revolutioniert das Finanzmanagement. Dominic Wanrooij von Sage erklärt, wie Unternehmer mit KI Zeit sparen, Fehler vermeiden und bessere Entscheidungen treffen.

19. Januar 2026, 05:53 Uhr

**Was sind die größten Hürden im Finanzmanagement?**

Medienbrüche, inkonsistente Daten und Fachkräftemangel – das sind die drei größten Herausforderungen. Viele mittelständische Unternehmen arbeiten mit gewachsenen Systemlandschaften: Excel hier, ein altes Buchungssystem dort. Das Ergebnis? Doppelte Datenerfassung, Fehler und endlose Diskussionen über Zahlen, die nicht zusammenpassen. Und dann fehlen qualifizierte Buchhalter – nicht nur im HR-Bereich, sondern mittlerweile auch in der Buchhaltung.

**Gibt es ein konkretes Praxisbeispiel?**

Die DER GmbH zeigt, was möglich ist. Der Buchhaltungsdienstleister kämpfte mit sechs verschiedenen Systemen und Papierchaos. Nach der Umstellung auf Sage Intacct buchen sie heute 40 Kreditorenrechnungen in einer halben Stunde – vorher dauerte das mit Nacharbeiten bis zu drei Stunden. Das entspricht einer Zeitersparnis von über 80 Prozent. „Mit Sage Intacct haben wir nicht nur Zeit gespart“, sondern auch die Fehlerquote drastisch reduziert“, berichtet Jonas Kapitz, CEO der DER GmbH.

**„Mit Sage Intacct buchen wir heute 40 Kreditorenrechnungen in einer halben Stunde. Vorher hat das inklusive der Nacharbeiten bis zu 3 Stunden gedauert.“**

**Jonas Kapitz**  
CEO und Eigentümer der dfr GmbH

**Welche Risiken bergen fragmentierte Systeme?**

Fragmentierte Systeme bergen erhebliche operative, strategische und Compliance-Risiken. Operative Risiken durch Fehleranfälligkeit und verspätete Abschlüsse. Compliance-Risiken, wenn die GoBD-Konformität nicht gewährleistet ist – das kann steuerliche Konsequenzen haben. Und strategische Risiken, weil Echtzeit-Daten für fundierte Entscheidungen fehlen. Bei manueller Buchhaltung nimmt man sich das meist am Monatsende vor – dann fehlt die Aktualität.

**Wie hilft künstliche Intelligenz konkret?**

KI bringt massive Zeitersparnis. Bei der Belegerfassung werden Daten automatisiert ausgelesen, die manuelle Eingabe entfällt weitgehend. Gleichzeitig prüft die KI Daten, erkennt Muster und markiert ungewöhnliche Buchungen. Das Vier-Augen-Prinzip wird effizienter. Echtzeit-Dashboards geben direkte Einblicke. Aber Vorsicht: 90 Prozent der Finanzverantwortlichen setzen bereits KI

The **SPONSORED POST** is particularly suitable for products and services that require explanation and is published as a fully featured, clearly labeled article on impulse's online channels. It offers an ideal platform for communicating with B2B readers and linking to checklists, whitepapers, or logins for trial versions.

## Specifications

Duration: 24 hours on the homepage, then placement in the section, 1 year SEO-relevant, content remains longer, newsletter delivery and social media push

<b>Headline</b>	Max. 48 characters, can be one or two lines
<b>Teaser / introduction</b>	Min. 96, max. 250 characters.
<b>Content text</b>	Min. 600, max. approx. 5.000 characters (the text may exceed this limit if necessary). For posts with two images, a min. length of 1.500 characters is required
<b>Subheadings</b>	max. 60 characters
<b>Links</b>	NoFollow
<b>Images / graphics</b>	1200x675px, landscape format, videos can also be embedded

The text will be labeled as an advertisement and "Sponsored Post". We require approximately 10 Business days lead time for creation and approval cycles. The publication date will be scheduled in coordination with the client. **Reporting:** prepared by us.

These Sponsored Post Packages can be booked with impulse.de

Features	SP-Basis	SP 1.000+	SP 1.500+	SP 2.000+
Publication on impulse.de	✓	✓	✓	✓
Placement on the homepage (at least 24h)	✓	✓	✓	✓
Placemnt on impulse Newsletter	✓	✓	✓	✓
SEO-effective	✓	✓	✓	✓
Placement on impulse Social-Media-plattform	-	✓	✓	✓
Teaser Ad auf impulse.de	-	✓	✓	✓
SEO-Check for the Article	Headline and Teaser	detailed	detailed	detailed
Active promotion on impulse channels	4	6	8	10
Scope (character count)	max. 3.000	max. 6.000	max. 6.000	max. 6.000
Concept & creation by impulse	Additionally bookable	Additionally bookable	Additionally bookable	Additionally bookable
Guaranteed views for the article	None (typically around 500 views)	1.000	1.500	2.000
Price	<b>3.000 Euro</b>	<b>4.990 Euro</b>	<b>7.900 Euro</b>	<b>9.900 Euro</b>
Refresh	from 1.200 Euro			

Unternehmenswissen / Marketing / Wichtige B wie Branding: Einheitlicher Look – starke Marke (Sponsored Post)

Sponsored Post

## B wie Branding: Einheitlicher Look – starke Marke

Das neue Jahr beginnt und in vielen Unternehmen stellt sich die Frage nach der vollständigen Geschäftsausstattung. Doch entsprechen Briefpapier und Co. dem Corporate Design der Marke? Wie gelingt der rote Faden?

14. Januar 2026, 06:00 Uhr



Warum tauschen von Unternehmen immer wieder uneinheitliche Briefpapiere oder Visitenkarten auf? Fehlende Standards in der Geschäftsausstattung wirken schnell unprofessionell und kosten im Alltag unnötig Zeit. In einer Geschäftswelt, in der Aufmerksamkeit zur härtesten Währung geworden ist, entscheidet ein klarer Markenauftritt über Vertrauen, Wiedererkennung und Wirkung. Dafür braucht es eine eindeutige Botschaft, konsistentes Design, den Fokus auf die Zielgruppe und hochwertige, jederzeit reproduzierbare Druckqualität.

### Ein Portal für alle Medien der Geschäftsausstattung

Der Onlinedruck bietet hier eine Lösung aus einer Hand. **viaprinto**, eine Onlinedruckerei der CEWE-Gruppe, liefert Businesskunden Druckprodukte jenseits des Standards – in Premiumqualität und mit umfassendem Service. Vom Briefumschlag bis zum Durchschreibebesatz, von Stempeln bis zu **Unterstützungen**: Druckdaten können zentral im Portal hochgeladen, konfiguriert und bestellt werden. Bei Nachbestellungen kann man sicher sein, dass Druck- und Farbqualität gleichbleibend sind.



### Es kann nichts schief gehen: Online-Vorschau und Datencheck geben Sicherheit

Datencheck und Online-Vorschau geben schon vor Abschluss die Sicherheit, dass geliefert wird, was in der Vorschau zu sehen ist. Arbeiten mehrere Personen an Projekten, unterstützt die „Projekt freigeben“-Funktion eine reibungslose Abstimmung.

### Weniger Stilbrüche mehr Markenstärke

Der Weg zu mehr Konsistenz beginnt jedoch schon beim ersten digitalen Touchpoint bis hin zur physischen Begegnung mit Kundinnen und Kunden. Beim Konzipieren einer solchen einheitlichen Linie helfen Marketingansätze wie etwa



impulse Unternehmenswissen Mitgliedschaft Akademie Über Einloggen

Warum das Schreiben mit der Hand klüger macht - und sogar glücklicher

Dossier präsentiert von LEUCHTTURM1917

## Warum das Schreiben mit der Hand klüger macht - und sogar glücklicher

LEUCHTTURM1917  
Denken mit der Hand

**Sponsored Post**  
Leuchtturm1917 – Global Player und familiengeführte Premium-Marke aus Norddeutschland  
Seit vielen Jahren begeistern die Leuchtturm1917 - Notizbücher, Kalender und Schreibgeräte Fans in der ganzen Welt. Ein Familienunternehmen aus Norddeutschland punktet in der digitalen Welt mit analogen Produkten.

**Sponsored Post**  
Vom Werbemittel zum Markenbotschafter  
Wie Sie mit individualisierten hochwertigen Produkten langfristig und nachhaltig Eindruck bei Ihren Kunden und Mitarbeitern hinterlassen.

**ANZEIGE**  
Das Original Bullet Journal  
Mehr erfahren

**ANZEIGE**  
Markenbotschafter Notizbuch  
Edles Logodesign mit individueller Prägung  
Mehr erfahren

**Sponsored Post**  
Wie Sie Mitarbeitern bei der Selbstorganisation helfen und die Bindung stärken  
Die analoge Organisation ist ein wichtiger Baustein, um Projekte effizient zu erarbeiten. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Mitarbeiter aktiv unterstützen und dabei die Bindung zum Unternehmen steigern können.

**Sponsored Post**  
Denken mit der Hand – Zurück zur Handschrift  
Keine Tastatur kann die wertvollen Denk- und Verarbeitungsprozesse ersetzen, die entstehen, sobald wir etwas mit der Hand aufschreiben. Warum das handgeschriebene Wort stärker ist als das Getippte? Wir haben die wichtigsten Gründe zusammengefasst.

**ANZEIGE**  
Change Journal  
Unkompliziert besser organisiert  
Mehr erfahren

The **BRAND HUB** is a special feature for native customer content, providing you with the opportunity to deliver your advertising message precisely and exclusively to your target audience through this central content marketing element. It consists of multiple sponsored posts, bundled into a dedicated microsite as a dossier, available over an extended period and organically distributed across impulse channels. Thanks to its high-quality content, the BRAND HUB enjoys strong acceptance within the target audience. This premium format is seamlessly integrated into the editorial environment in a native manner.

**Duration:** min. duration 2 months

**Content:** 4 Sponsored Posts with external linking

**Features:** Dedicated landing page, no third party advertising. Co-branded, native teaser on the homepage, key visuelle teaser and headline, customizable teaser button elements, content remains available beyond the campaign duration, reporting of Key KPIs, SEO-effective.

**Price:** from 23.800 Euro

**Podcast:** can only be booked in connection with a fire lift

**Preis:** 25.000 (4 Episodes)

Our content specialists are happy to assist you in creating sponsored posts (price available upon request).

Keyfacts	Entrepreneurial-Newsletter „impulse am Morgen“	Führen-Newsletter	Texten-Newsletter
Recipient	appr. 19.000	appr.17.500	appr.12.500
Release schedule	Mo-Wed-Fri	Tuesday	Thursday
Ø Open rate	approx. 40% (twice as high as the industry average of 20-25%*)	approx. 40% (twice as high as the industry average of 20-25%*)	approx. 40% (twice as high as the industry average of 20-25%*)
Single dispatch	2.900 Euro	2.900 Euro	1.900 Euro
Package prices	7.490 Euro (must be approved within 8 weeks)	7.490 Euro (must be approved within 10 weeks)	5.900 Euro (Must be approved within 8 weeks)
Mailings	5	5	5
Submissen of all materials	no later than 7 business days before the newsletter send-out date		
Bookable formats	Text/Image Ad and Banner-Ad	Text/Image Ad and Banner-Ad	Banner-Anzeige

## Combination bookings possible, delivery and reservations are arranged upon request



### Photo/Text-Ad

Graphics:  
520 x 217px, max. 150kb

Headline:  
max. 45 characters

Text:  
max. 220 characters  
short CTA + URL

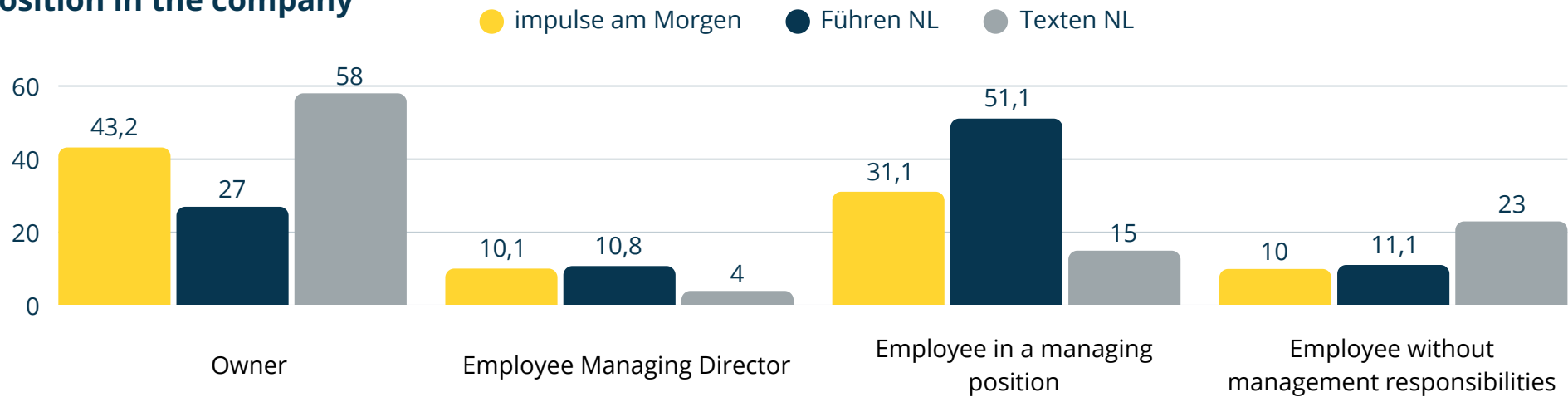


### Banner Ad

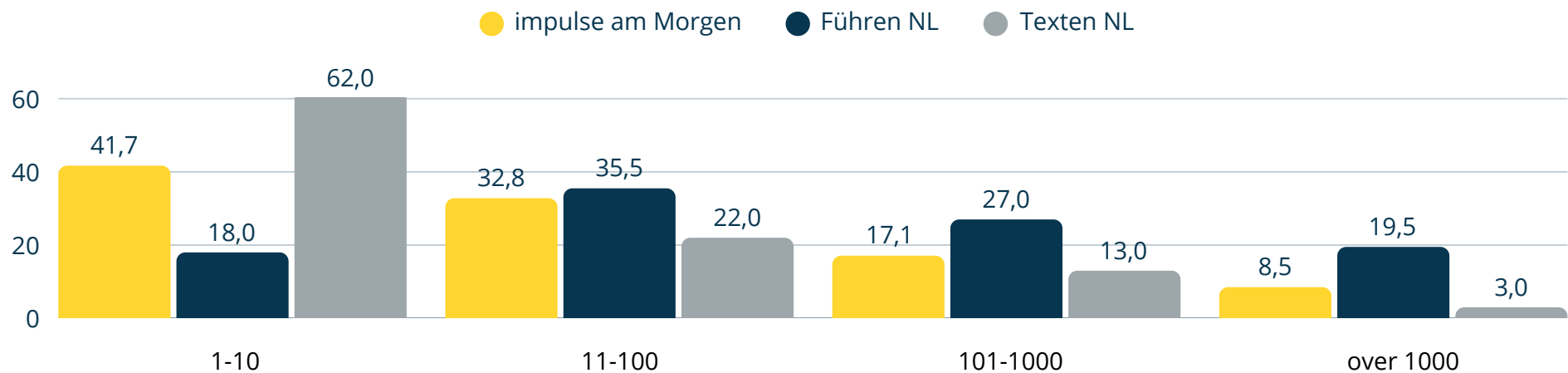
Graphics:  
600 x 250px, max. 100kb  
URL

# impulse Newsletter readers

## Position in the company



## Number of employees in the company



All data in percentage

## Impulse Medien GmbH

Paul-Dessau-Str. 3A  
D-22761 Hamburg

## SALES Team

**Print und Online**  
media@impulse.de  
+49 151 5240 3102

## CAMPAIGN & AD MANAGERIN

**Online und Sonderformate**  
Cathleen Kliche  
kliche.cathleen@impulse.de  
+49 171 972 3727

## CEO:

Dr. Nikolaus Förster

---

<b>Order Placement</b>	media@impulse.de	<b>PZN regular issue</b>	505 027
<b>Printing Material</b>	anzeigen@impulse.de	<b>Number of copies sold regular issue</b>	3.000 (Jan 2026)
<b>Frequency of publication</b>	12 times a year (10 regular issues + 2 impulse kompakt with newsstand delivery)	<b>Range reg. issue</b>	6.000 (Jan 2026)
<b>First day of sale</b>	Last Thursday of the month	<b>Sold copies kompakt issue</b>	11.000 (Jan 2026)
<b>Annual price</b>	1.639 Euro / year (Jan 2026)	<b>Range kompakt</b>	15.000 (Jan 2026)

---

### Zahlungsbedingungen:

Rechnungen sind am Erstverkaufstag der Ausgabe fällig, in der die Anzeige veröffentlicht wird. Es gelten die Zahlungsbedingungen laut Rechnung. Bei Überschreitung des Zahlungsziels werden alle weiteren offenstehenden Rechnungen sofort fällig, unabhängig von den früher gewährten Zahlungszielen. Gemäß den geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen werden Verzugszinsen in Höhe der banküblichen Zinsen für Dispositions-Kredite berechnet.

### Geschäftsbedingungen:

Für die Abwicklung von Aufträgen gelten die Zahlungs- und Geschäftsbedingungen, die beim Verlag zu beziehen oder unter [impulse.de/mediadaten](https://impulse.de/mediadaten) einzusehen sind. Aufgrund steuerlicher Vorschriften bitten wir bei Auftragserteilung um Angabe der Steuernummer und / oder der Umsatzsteuer-ID. Die in dieser Preisliste aufgeführten Angaben können unterjährig aktualisiert werden; den jeweils letzten, verbindlichen Stand dieser Preisliste finden Sie unter: [impulse.de/mediadaten](https://impulse.de/mediadaten)



\*Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

\*\*Die Sonderausgaben impulse kompakt unterliegen nicht der IVW-Auflagenkontrolle.

# impulse

## impulse kennenlernen

[impulse.de](#)

[Akademie](#)

[Über uns](#)

[Browserapp](#)

[Shop](#)

## impulse folgen

[!\[\]\(0b5e7e25e8775f7e7e80906ada4f0021\_img.jpg\) Facebook](#)

[!\[\]\(8bba887393ca45b761e5cb49e755e762\_img.jpg\) Xing](#)

[!\[\]\(6bb0e4f14c4133b37d2887cb37e67ddd\_img.jpg\) LinkedIn](#)

[!\[\]\(47734e4656765d20df4fdbd5b7aff048\_img.jpg\) Instagram](#)

[!\[\]\(bd3b31712ad9bab5a241210fa6925cdd\_img.jpg\) YouTube](#)

**DANK**