



SCHWEIZER MAGAZIN FÜR DAS FUND UND
ASSET MANAGEMENT BUSINESS

PLANUNG 2026

KOMMUNIZIEREN SIE
OHNE UMWEG DIREKT MIT DEN
SCHWEIZER FINANZPROFIS



DAS MAGAZIN FEIERTE 2024 SEIN
20-JÄHRIGES BESTEHEN

Positionieren Sie sich bei den Schweizer Finanzprofis

Um unter den zahlreichen in- und ausländischen Anbietern positiv wahrgenommen zu werden, reicht Gut-Sein allein nicht mehr aus. Herausragende Produkte und Leistungen müssen heute quasi «inszeniert» werden. Und nur wer auf wertvolle Wiedererkennung setzt und sich abwechselnd kreativ in Erinnerung ruft, behauptet sich im Markt.

Eigene Kernleistungen angemessen und zur rechten Zeit immer wieder neuartig und interessant zu kommunizieren, wird neben der gelieferten Qualität zum Schlüsselerfolgsfaktor. Auf Hochglanz polierte und meist selbstgefällige, hauseigene Werbebroschüren sowie unpersönliche E-Mails mit Factsheets und Marktkommentaren sind nach Rücksprache mit den Adressaten eher störend und kontraproduktiv, wenn es um die Positionierung und Abgrenzung geht.

Im Ringen um Marktanteile und Wahrnehmung ist in der Schweizer Finanzindustrie wirksame PR gefragt. Und genau hierfür wurde das B2B-Magazin geschaffen. Es ist bestrebt, auf sachlich hohem Niveau dem Leser eine Navigationshilfe zu sein – mit fundierten Fachberichten, Produktbeschreibungen, Interviews und Panels über Märkte und Trends. Das B2B-Magazin wird so quasi zum Sprachrohr für die Investment-Industrie. Profis schreiben für Profis.

Das Heft ist aber nicht einfach Werbeträger, sondern nützliches Arbeitsinstrument unter Profis, um Angebot und Nachfrage im Markt gezielt zusammenzubringen. Anbieter sind gefordert, am Markt Klarheit zu schaffen und Farbe zu bekennen sowie zum Ausdruck zu bringen, wofür ihr Brand steht und auf welchen Gebieten sie eine führende Stellung einnehmen wollen. Dies getreu dem Motto, das da lautet: «Tue Gutes und sprich darüber...».

Nutzen Sie die unabhängige Präsentations-Plattform, um über Produkte, Stärken oder Services effektiv zu kommunizieren.

Neu auch Online-Präsenz

Partner erhalten neu eine eigene Micro-Site, auf welcher sie sich einbringen und vorstellen können. Über eine Suchfunktion können User zielgerichtet nach Anlagestrategien, Anlageklassen und Stärken suchen. Asset Manager können überdies auf interessante Produkte verweisen und diese mit Dokumenten verlinken.

Von Interesse ist sicherlich auch der News-Feed. Dieser ist uneingeschränkt nutzbar – durch eigene Abteilungen oder via PR-Agenturen. Zudem lässt sich eine Library frei unterhalten. Partner mit grösseren Packages haben ausserdem Zugang zu den Rubriken People, Jobs und Spezial-Themen, wo gezielt Dossiers aller Art hochgeladen werden können.

Erscheinungsdaten

Im Jahr 2026 sind wiederum 4 Ausgaben vorgesehen (die Festlegung erfolgt im Januar). Wie immer entscheiden grundsätzlich die Träger über Form, Inhalt und Ausgabezeitpunkt ihrer Beiträge.

	Magazin 90	Magazin 91	Magazin 92	Magazin 93
Erscheinungsdaten	20.02.26	20.06.26	20.10.26	20.02.27
Redaktionsschluss	25.01.26	25.05.26	25.09.26	25.01.27
Inseratlieferung	30.01.26	30.05.26	30.09.26	30.01.27

Leserschaft

Mit dem B2B-Magazin haben Asset Manager und Service-Provider sozusagen den **«Fünfer und das Weggli»**, indem sowohl die Wholesale-Seite (Banken, Vermögensverwalter) als auch die institutionelle Seite mit den Pensionskassen und Vorsorge-spezialisten erreicht wird.

Der Verteiler ist ohne Streuverluste auf Ihre Zielgruppe ausgerichtet. Der Direktversand erfolgt persönlich adressiert auf dem Postweg.

Allein die Kosten für eine Versandaktion an die genannten Destinatäre im Umfang von etwa 8000 Einzeladressaten würden schon die Höhe einer einmaligen Magazin-Präsenz übertreffen. Entwickeln Sie in mehrstufigen Beiträgen Ihre Positionen und grenzen Sie sich gegenüber Mitbewerbern ab. So steigern Sie das Markenbewusstsein bei einer Leserschaft, die als Entscheidungsträger und Inkubatoren agiert. Unsere effiziente Adressbewirtschaftung bewirkt eine traumhafte Trefferquote.



Pensionskassen und Vorsorge-Spezialisten

- Leiter Asset Allocation / Anlagestrategie
- Geschäftsführer
- Präsidenten / Vizepräsidenten / Stiftungsräte
- Consultants und Vorsorgeberater



Unabhängige Vermögensverwalter

(inkl. Family Offices)

- Mitglieder des Verbandes Schweizerischer Vermögensverwalter VSV und über 1000 weitere Verwalter von Kundenvermögen



Bankinstitute

- Fonds-Analysten (traditionelle Fonds, ETFs, Hedge Funds)
- CIOs sowie Leiter Portfolio Management und Investment Solutions
- Private Banker und Relationship Manager
- COOs und ausgewählte Fachmitarbeiter in Middle- und Back-Offices (inkl. IT)



Versicherungen

- Fonds-Analysten (traditionelle Fonds, ETFs, Hedge Funds)
- CIOs sowie Leiter Portfolio Management und Investment Solutions
- COOs und ausgewählte Agenten



Fondsgesellschaften / Depotbanken

- Entscheidungsträger diverser Spezialgebiete (Business Development, Administration, Operations, Service-Abteilungen wie z.B. Labeling)
- Fondsmanager (inkl. Verwalter von Dachfonds)
- Risk Manager und Compliance-Fachleute
- Produkt- u/o Markt-Manager

Commitment

Das B2B-Magazin erscheint nur dann, wenn es im Markt auch nachgefragt wird. Bis Mitte Dezember 2025 finden wie üblich Gespräche mit allen bestehenden und potenziellen Trägern statt, die eine Weiterführung des Magazins zum Inhalt haben. **Der Gesamtumfang an Präsenz per annum soll dabei zunächst im Vordergrund stehen und weniger die Form oder bereits die konkreten Inhalte.** Für unsere Gesprächspartner heisst es dabei vorerst nur, **einen Grundsatzentscheid zu fällen (mitmachen/ nicht mitmachen) und wenn ja, in welcher Grössenordnung.**

Das abgegebene Commitment wird erst dann bindend, wenn die Gespräche insgesamt positiv verlaufen und damit eine echte Nachfrage erwiesen ist. Sobald die Ziellinie überschritten ist, werden wir Sie umgehend darüber in Kenntnis setzen und mit Ihnen das weitere Vorgehen sowie Details bezüglich Inhalt, Einbindungsform und Erscheinungsdaten der Beiträge besprechen.

Folgende Einbindungsvarianten stehen Ihnen zur Disposition, wobei die Herausgeber natürlich Ihren eigenen Ideen gegenüber offen sind:

Varianten für 2026	B2B Präsenz-Rechte	Gratis-Hefte	Gesamtkosten (exkl. MwSt)
XL	10 Seiten A4	40 Ex.	37 500.- CHF
L	8 Seiten A4	30 Ex.	32 000.- CHF
M	5 Seiten A4	20 Ex.	21 000.- CHF
S	2 Seiten A4	10 Ex.	9 000.- CHF
Panel*	2 Seiten A4	10 Ex.	7 500.- CHF
Start up°	2 Seiten A4	5 Ex.	5 000.- CHF

* Schriftliches Fachgespräch mit vier bis sechs Teilnehmern. Die Themen werden von Ausgabe zu Ausgabe von der B2B-Redaktion definiert.
 ° Nur für Firmen mit weniger als zwei zugelassenen Fonds oder mit einer Marktaktivität von unter zwei Jahren (nur einmal per annum).

Um eine optimale Projektplanung mit termingerechter Herausgabe gewährleisten zu können, möchten wir Sie bitten - Ihr Interesse vorausgesetzt - uns sobald als möglich kurz mitzuteilen, mit welcher Einbindungsvariante wir im Jahr 2026 rechnen dürfen.

Variante: _____

Firma: _____

Name: _____

Adresse: _____

PLZ / Ort: _____

Datum: _____

Signatur: _____

Bemerkungen: _____

Die Herausgeber freuen sich, Ihre Gesellschaft ebenfalls für die Trägerschaft des Magazins im Jahr 2026 begeistern zu können. Für die Prüfung des Angebots bedanken wir uns schon jetzt ganz herzlich.

Bitte ausfüllen und unterzeichnet einsenden an:

Landert & Partner GmbH • Dr. Rainer Landert • Rainstrasse 1 • CH-8908 Hedingen • Tel. +41 79 321 67 24
 rainer.landert@gmx.ch
 R Consult GmbH • Markus Röthlisberger • Postfach 24 • CH-5022 Rombach • Tel. +41 62 827 37 47
 roethlisberger@r-consult.ch