

Q U M E D I A K I T

2024



formaat	1x	3x	6x	20x
2 1/2 (440 x 285)	€ 4.637	€ 4.405	€ 4.173	€ 3.709
1 1/2 (220 x 285)	€ 2.441	€ 2.319	€ 2.196	€ 1.952
1/2 (193 x 122)	€ 1.464	€ 1.391	€ 1.318	€ 1.171
1/4 (94 x 122)	€ 854	€ 812	€ 769	€ 683
Bijsluiter	€ 3.301			

formaat	1000 views	per maand
Full size (960 x 123 px)	€ 22	€ 595
Side, small (195 x 323 px)	€ 18	€ 485
Side, large (195 x 646 px)	€ 33	€ 865

uitgave	thema	aanleveren	verschijning
1	Kookapparatuur	vr12 jan.	do1 feb.
2	Afzuigkappen & Fornuizen	vr1 mrt.	do21 mrt.
3	Outdoorcooking & Kranen	vr3 mei	do23 mei
4	Apparatuur - Koelen & Vriezen + Vaatwassers	vr14 jun.	do4 jul.
5	Küchenmeile special	vr23 aug.	do12 sep.
6	Werkbladen & Spoelbakken	vr20 sep.	do10 okt.
7	Apparatuur & Accessoires (KHA)	vr25 okt.	do14 nov.
8	Jaarboek	vr29 nov.	do19 dec.

STS

SANITAIR- & TEGEL SPECIALIST (B2B)

STS• (Sanitair- &Tegel Specialist) is het enige vakblad voor badkamer-, sanitair- en tegelspecializaken. De redactionele formule behandelt alle aspecten van deze gespecialiseerde vakhandel. Iedere uitgave heeft een vast aantal items en rubrieken, zoals het interview, reportages en vakbeurzen. Daarnaast bevat STS• een katern over de Nederlandse woonretail: WoonTrendMagazine (WTM•) Bovendien staat iedere uitgave in het teken van een thema: deze thema's bieden u een uitstekende mogelijkheid om uw producten of diensten onder de aandacht te brengen.

Adverteren (print)

formaat	1x	3x	6x	20x
2/1 (440 x 285)	€ 4.637	€ 4.405	€ 4.173	€ 3.709
1/1 (220 x 285)	€ 2.441	€ 2.319	€ 2.196	€ 1.952
1/2 (193 x 122)	€ 1.464	€ 1.391	€ 1.318	€ 1.171
1/4 (94 x 122)	€ 854	€ 812	€ 769	€ 683
Bijsluiter	€ 3.301			

*Tarieven per plaatsing, exclusief btw en erkende bureaukorting.

Adverteren (online)

formaat	1000 views	per maand
Full size (960 x 123 px)	€ 22	€ 595
Side, small (195 x 323 px)	€ 18	€ 485
Side, large (195 x 646 px)	€ 33	€ 865

Andere formaten zijn mogelijk in overleg.

Thema's en verschijningsdata

uitgave	thema	aanleveren	verschijning
1	Douches, douche-cabines- en bakken	vr19 jan.	do8 feb.
2	Badmeubelen	vr15 mrt.	do4 apr.
3	Wellness (in- en outdoor) & Baden	vr10 mei	do30 mei
4	Kranen Accessoires & Aangepast sanitair	vr16 aug.	do5 sep.
5	Maatwerk & Tegels	vr27 sep.	do17 okt.
6	Jaarboek	vr15 nov.	do5 dec.



Oplage
1.400 / Frequentie: 6 x

Formaat
Bladspiegel: 220 x 285 mm, hele pagina's aanleveren met 3 mm afloop rondom.

Digitale nieuwsbrief
Wekelijks

Doelgroep
Lezers van het vakblad STS• zijn eigenaren van en verkopers bij sanitair- en tegelspecializaken en/of werkzaam in deze branche.

Kernwaarden
Onafhankelijk, betrouwbaar, deskundig en kennis van de markt.

Redactionele formule

- Gericht op ondernemers
- Trends en analyses
- Thema's, beursverslagen en reportages
- Kenniscentrum op basis van exclusieve marktonderzoeken

Website
www.vakbladsts.nl

X (Twitter)
@badkamertweets



bel **+31 6 46 16 49 88** of
e-mail **sales@qumedia.nl**

ZVM• (Zonvak Magazine) is hét vakblad voor de zonwering-, rolluiken- en raamdecoratiebranche in Nederland en België. Met in iedere uitgave het laatste nieuws uit de branche, marktontwikkelingen, nieuwe producten en innovatieve technieken. ZVM• voorziet de lezer ook tweemaandelijks van nuttige informatie voor de bedrijfsvoering. Abonnees van ZVM• hebben gratis toegang tot de digitale Zonvak Magazine Adres Gids: dé wegwijzer in de zonweringbranche. Tevens organiseert ZVM• jaarlijks de Zonvakker van het Jaar Verkiezing. Adverteren in ZVM• is effectief: u wordt gezien door de gehele branche.

Adverteren (print)

formaat	1x	3x	6x	20x
2/1 (440 x 285)	€ 4.637	€ 4.405	€ 4.173	€ 3.709
1/1 (220 x 285)	€ 2.441	€ 2.319	€ 2.196	€ 1.952
1/2 (193 x 122)	€ 1.464	€ 1.391	€ 1.318	€ 1.171
1/4 (94 x 122)	€ 854	€ 812	€ 769	€ 683
Bijsluiter	€ 3.301			

*Tarieven per plaatsing, exclusief btw en erkende bureaukorting.

Adverteren (online)

formaat	1000 views	per maand
Full size (960 x 123 px)	€ 22	€ 595
Side, small (195 x 323 px)	€ 18	€ 485
Side, large (195 x 646 px)	€ 33	€ 865

Andere formaten zijn mogelijk in overleg.

Thema's en verschijningsdata

uitgave	thema	aanleveren	verschijning
1	Screens & Rolluiken	vr2 feb.	do22 feb.
2	Zonweringsdoek & Horren	vr29 mrt.	do18 apr.
3	Terrasoverkappingen	vr31 mei	do20 jun.
4	Binnenzonwering & Besturingsystemen	vr30 aug.	do19 sep.
5	Markiezen & Schermen	vr11 okt.	do31 okt.
6	Jaarboek	vr22 nov.	do12 dec.

“Bij mij is alles emotie”

“Heb je de tijd? Ik wil zoveel laten zien en heb zoveel te vertellen. Het wordt vaak onderschat, wat er allemaal komt kijken bij het creëren van raamdecoratie.” Val enthousiasme word ik door Grit Roetgering welkom geheten in haar kantoor en atelier, thuis in Enter.



12 ZVM • november 2023

Z e groeide op 'in de raamdecoratie' in voormalig Oost-Duitsland, zette later het bedrijf van haar vader voort met haar zakenpartner Ron Zithier en is vandaag de dag (mede-)eigenaar van het bedrijf Hetspottblinde, gevestigd in het Duitse Brieskow-Finkenheerd en het merk Nature Deco. Exclusieve, luxe raamdecoratie, geïnspireerd door de natuur en gemaakt van bijzondere materialen, zoals heel fijne bamboe; ontworpen door Grit en in de Nederlandse markt gezet door Indivipra, de agent waarmee ze vanaf het prille begin in Nederland samenwerkt. Een gesprek over inspiratie en ontwerpen, de vanzelfsprekendheid van duurzaamheid en haar voorliefde voor kleine en middelgrote familiebedrijven.

“Raamdecoratie is onderdeel van het totale interieur. Het is jammer dat er soms te 'nauw' gekeken wordt naar een rolgordijn. Pas als je het totaalplaatje begrijpt, kun je zien wat de rol van raamdecoratie is. Bij mij is alles emotie. Ik ben een emotioneel persoon, ik hou van mooie dingen. Het klinkt waarschijnlijk afgezaagd, maar ik haal mijn inspiratie uit de natuur. Dat hoor en lees je overal, net als duurzaamheid. Terwijl dat iets is, wat ik niet eens meer wil benadrukken. Het is voor mij volkomen vanzelfsprekend, dat je eerst denkt aan het milieu. In mijn werk is de eerste vraag altijd 'Is het goed voor ons, voor de wereld?' en pas dan ga ik verder.”

Dicht bij de mens
Natuurlijk, raamdecoratie moet ook functioneel zijn. Het beweegt op en neer, het materiaal moet kwalitatief goed zijn, mooi blijven. In het geval van motorbediening. Ben je nou eenmaal afhankelijk van de industrie. “Een motor kun je niet van hout maken, niet alles kan al volledig duurzaam, maar waar mogelijk is dat voor ons altijd het uitgangspunt. Op zijn eigen manier is iedereen tegenwoordig met het onderwerp bezig, logisch, maar ik zie vaak dat kleinere bedrijven soms meer open staan en meer moeite doen, vaak verder gaan in duurzaam zijn. Bij grote bedrijven zit er vaak toch te veel commercie onder.” Het is één van de redenen waarom ze het liefst werkt met kleine tot middelgrote (familie)bedrijven. “Ik hou van bedrijven met 10 tot 30 medewerkers, daar werk ik graag mee samen. Daar zie je nog echt de bijheid van ondernemerschap, het creatief zijn, dicht bij de mens en het hele proces van het maken van een product. Met een dergelijke omvang ben je als bedrijf klein genoeg om nog flexibel te schakelen, maar groot genoeg om wat te kunnen.” Grit lacht: “Sowieso hou ik van mensen die bij zijn, positief in het leven staan; ik hou niet van twijfelers. Het woord negatief wil ik niet meteen gebruiken, maar twijfelers zijn vaak ook sneller geneigd negatief te zijn.”

Van buiten naar binnen
Even terug naar haar achtergrond. Grit groeide op in Oost-Duitsland, in het dorpje Brieskow-Finkenheerd aan de Poolse grens. Als meisje van twintig maakte ze heel bewust de val van de muur mee. Ze benadrukt: “Ik heb het altijd goed gehad, heb geen negatieve ervaringen of”



november 2023 • ZVM 13



Oplage
1.300 / Frequentie: 6 x

Formaat
Bladspiegel: 220 x 285 mm, hele pagina's aanleveren met 3 mm afloop rondom.

Digitale nieuwsbrief
Wekelijks

Doelgroep
Lezers van het vakblad ZVM• zijn eigenaren van en verkopers bij winkels in de zonweringsbranche.

Kernwaarden
Onafhankelijk, betrouwbaar, deskundig en kennis van de markt.

Redactionele formule

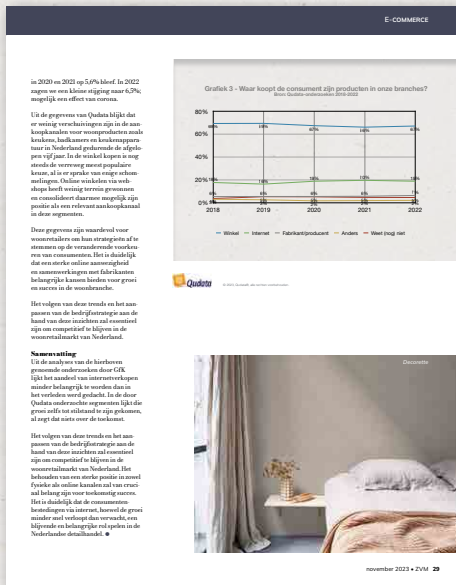
- Gericht op ondernemers
- Trends en analyses
- Thema's, beursverslagen en reportages
- Kenniscentrum op basis van exclusieve marktonderzoeken

Website
www.zonvak.nl

X (Twitter)
@zonvakmagazine



bel +31 6 46 16 49 88 of
e-mail sales@qumedia.nl



KWM• (Karwei Management) richt zich tweemaandelijks op de gehele bouwmaterialen- en doe-het-zelfmarkt. Het magazine geeft een overzicht van de actuele gebeurtenissen, achtergronden en internationale ontwikkelingen. Door middel van analyses, reportages, interviews en nieuwsartikelen worden de managers uit de branche – in Nederland en België – op de hoogte gehouden. Abonnees ontvangen wekelijks een digitale nieuwsbrief die hen informeert over de laatste ontwikkelingen in de markt.

Adverteren (print)

formaat	1x	3x	6x	20x
2/1 (440 x 285)	€ 4.637	€ 4.405	€ 4.173	€ 3.709
1/1 (220 x 285)	€ 2.441	€ 2.319	€ 2.196	€ 1.952
1/2 (193 x 122)	€ 1.464	€ 1.391	€ 1.318	€ 1.171
1/4 (94 x 122)	€ 854	€ 812	€ 769	€ 683
Bijsluiter	€ 3.301			

*Tarieven per plaatsing, exclusief btw en erkende bureaukorting.

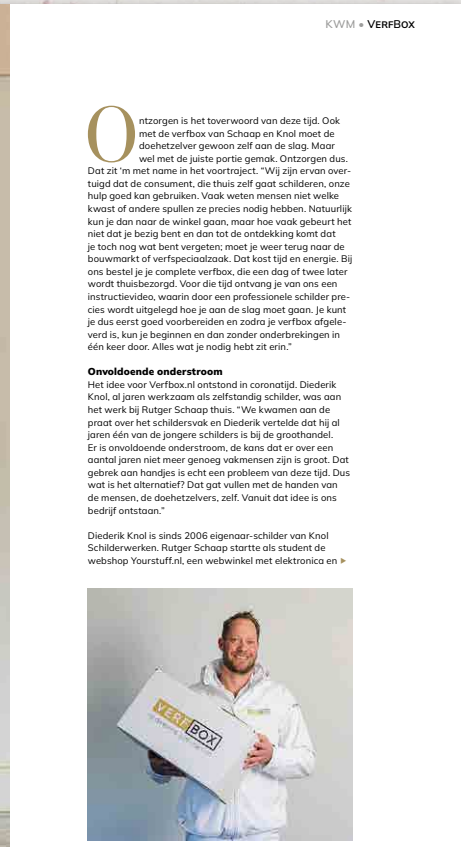
Adverteren (online)

formaat	1000 views	per maand
Full size (960 x 123 px)	€ 22	€ 595
Side, small (195 x 323 px)	€ 18	€ 485
Side, large (195 x 646 px)	€ 33	€ 865

Andere formaten zijn mogelijk in overleg.

Thema's en verschijningsdata

uitgave	thema	aanleveren	verschijning
1	Gereedschappen (hand- en elektrisch)	vr9 feb.	do29 feb.
2	Wanden & Vloeren Ramen & Deuren	vr22 mrt.	do11 apr.
3	Outdoor & Tuin	vr17 mei	do6 jun.
4/5	Raamdecoratie & Zonwering	vr13 sep.	do3 okt.
6	Jaarboek	vr8 nov.	do28 nov.



Oplage

1.800 / Frequentie: 6 x

Formaat

Bladspiegel: 220 x 285 mm, hele pagina's aanleveren met 3 mm afloop rondom.

Digitale nieuwsbrief

Wekelijks

Doelgroep

Ondernemers, organisaties, retailers, importeurs, agenten en fabrikanten in de doe-het-zelf-branche.

Kernwaarden

Onafhankelijk, betrouwbaar, deskundig en kennis van de markt.

Redactionele formule

- De redactionele formule van KWM• is branche-overschrijdend en bestrijkt de gehele woonbranche
- Trends en analyses uit de gehele woonbranche
- Thema's, beursverslagen en reportages
- Kenniscentrum op basis van exclusieve marktonderzoeken

Website

www.karweimangement.nl

X (Twitter)

@karweimgmnt
en @dhztweets



bel +31 6 46 16 49 88 of
e-mail sales@qumedia.nl

WTM

WOON TREND MAGAZINE (B2B KATERN)

Wilt u uw boodschap communiceren aan een bredere doelgroep? Door te adverteren in WTM• – het hart van alle vakbladen van Qumedia – bereikt u in één keer de totale woonretailbranche: de keuken-, sanitair-, zonwerings- én DHZ-branche, in een totale oplage van maar liefst 6.300. Weten wat de mogelijkheden zijn? Neem vrijblijvend contact op met onze afdeling sales: +31 6 46 16 49 88 of e-mail: sales@qumedia.nl, voor een advies of een voorstel op maat.

Adverteren (print)

formaat	1x	3x	6x	20x
2/1 (440 x 285)	€ 4.637	€ 4.405	€ 4.173	€ 3.709
1/1 (220 x 285)	€ 2.441	€ 2.319	€ 2.196	€ 1.952
1/2 (193 x 122)	€ 1.464	€ 1.391	€ 1.318	€ 1.171
1/4 (94 x 122)	€ 854	€ 812	€ 769	€ 683
Bijsluiter	€ 3.301			

*Tarieven per plaatsing, exclusief btw en erkende bureaukorting.

Adverteren (online)

formaat	1000 views	per maand
Full size (960 x 123 px)	€ 22	€ 595
Side, small (195 x 323 px)	€ 18	€ 485
Side, large (195 x 646 px)	€ 33	€ 865

Andere formaten zijn mogelijk in overleg.

Thema's en verschijningsdata

uitgave	thema	aanleveren	verschijning
1	Verantwoord ondernemen (MVO & Duurzaamheid). Meer dan marketing.	vr12 jan.	do1 feb.
2	Outdoor Living	vr3 mei	do23 mei
3	Design	vr31 mei	do20 jun.
4	de Grote Geld special: over financieringen, leningen en andere geldzaken	vr30 aug.	do19 sep.
5	Gezondheid op de werkvloer: wat is je rol als werkgever?	vr27 sep.	do17 okt.
6	De zin & onzin van Social Media: werkt dat nou, zo'n berichtje op Facebook? En hoe ga je om met nare reviews?	vr25 okt.	do14 nov.



Oplage

6.300 / Frequentie: 26 x (cumulatief)

Formaat

Bladspiegel: 220 x 285 mm, hele pagina's aanleveren met 3 mm afloop rondom.

Digitale nieuwsbrief

Wekelijks

Doelgroep

Ondernemers, organisaties, retailers, importeurs, agenten en fabrikanten uit de woonbranche; de keuken-, sanitair-, zonwerings-, outdoor- en doe-het-zelfbranche.

Kernwaarden

Onafhankelijk, betrouwbaar, deskundig en kennis van de markt.

Redactionele formule

- Het kenniscentrum van de woonbranche
- De redactionele formule van WTM• is branche-overschrijdend en bestrijkt de gehele woonbranche
- Trends en analyses uit de gehele woonbranche
- Interviews en reportages o.h.g.v. ondernemen en bedrijfsvraagstukken
- Exclusief consumententonderzoek Qudata
- Bijdrages van columnisten o.h.g.v. financiën en (zakelijke) dienstverlening

Website

www.woontrendmagazine.nl



bel +31 6 46 16 49 88 of
e-mail sales@qumedia.nl

“Tien redenen om met onze media te communiceren”



1 Meer rendement uit uw b2c-campagne of uit uw b2b-campagne

Legt u de kosten van uw consumentencampagne eens naast de kosten van de campagne in één of meer van onze media. Hoeveel consumenten moeten reageren voor u uw investering in een consumentenmedium hebt terugverdiend en hoe ligt dat bij onze vakmedia?

2 Retailer bepalend bij de keuze product

Uit onderzoeken naar de customer journey in de woonbranche blijkt telkens weer hoe belangrijk de retailer is bij het bepalen van de keuze. Vele malen meer dan print, tv of radio.

3 Van 'pull' naar 'push'

Veel marketeers zijn van mening, dat distributie (de verkrijgbaarheid van uw product) belangrijker is dan reclame-inspanning. Het feit, dat Mars goed wordt verkocht heeft volgens hen meer te maken met het feit, dat deze candybar overal te koop is dan de omvang van het reclamebudget. Als u uw distributie nog kunt verbeteren is een investering in b2b-communicatie altijd rendabel.

4 Ondersteuning van uw activiteiten en uw accountmanagers

Wanneer u een speciale actie hebt georganiseerd voor uw product is het verstandig om b2b-communicatie in te schakelen zodat ook de retailers

en hun personeel goed weten wat zij moeten doen. Zo haalt u maximaal succes uit uw campagnes. Hebt u account managers op de weg dan verdubbelt hun rendement wanneer de retailer al weet welke speciale activiteiten u als fabrikant in de planning hebt.

5 Uw communicatie wordt persoonlijker

Onze magazines worden uitermate goed gelezen en op prijs gesteld. Men betaalt er immers voor! Niet alleen de redactionele items, maar ook advertenties worden aantoonbaar goed gelezen.

6 Print of digitaal

Iedere één à twee maanden verschijnt ons gedrukte magazine, iedere week publiceren wij onze digitale nieuwsbrieven en dagelijks verversen wij het nieuwsaanbod op onze websites. Hoe bepaalt u uw keuze? Kijk eens naar de looptijd van uw campagne; duurt deze maanden, weken of dagen? Misschien moet u wel voor een mix hiervan kiezen.

7 Hoe bepaal ik in welk vakblad ik moet adverteren?

Sommige marketeers vinden een lage prijs belangrijk. Zij adverteren liever in media die ongevraagd naar retailers worden toegezonden. Maar worden die magazines ook gelezen? Qumedia heeft gekozen voor kwaliteit. We hebben immers betalende abonnees en (daarom) een onafhankelijke redactie. Gevolg is dat onze redacties en hun uitgaven, zowel in print als digitaal, bijzonder worden gewaardeerd. Wij bieden niet de laagste prijs, maar wel het hoogste bereik!

8 U kunt helemaal zelf bepalen hoe u gaat communiceren

Qumedia's assortiment bestaat uit zoveel soorten media, dat wij echt kunnen spreken van 'voor elk wat wils': Wilt u uw bedrijf permanent onder de aandacht brengen van uw markt voor een kleine investering? Denk dan eens aan onze digitale adresgidsen; voor slechts een paar honderd euro staat u in elk nummer van onze printmedia en het hele

jaar door op onze websites (die maandelijks bezocht worden door meer dan 180.000 unieke en zeer doelgerichte bezoekers).

9 Banners niet alleen op lokatie maar ook op onderwerp

Als u kiest voor digitaal dan plaatsen wij uw banners (in vele formaten) niet alleen op elke pagina die u graag wilt, maar kunnen die ook plaatsen bij elk onderwerp dat hoort bij uw product. Elke keer als een website-bezoeker naar dat onderwerp op zoek gaat krijgt hij uw banner te zien.

10 Communiceren via onze accounts op social media

Wist u dat de social media van Qumedia bij elkaar rond de 30.000 volgers hebben? Voor klanten die social media serieus nemen hebben wij een speciale service: elke keer dat een artikel over u wordt gepubliceerd op onze media zorgen wij ervoor dat deze automatisch wordt gestuurd naar Twitter, Facebook en LinkedIn. Niet alleen naar uw accounts, maar ook naar die van ons!



Qumedia

Postbus 123 • 7200 AC Zutphen • T: +31 575 515 515 • M: sales@qumedia.nl

Qumedia® is een geregistreerde merk- en handelsnaam van Quorum Uitgevers bv. Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten zijn uitsluitend van toepassing onze Algemene Voorwaarden gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Apeldoorn onder nummer 50160761. Een exemplaar treft u aan op onze internet-site (www.qumedia.nl) of zenden wij u op verzoek graag gratis toe.

Aanleveren advertenties

en andere mogelijkheden om uw boodschap over te brengen

Advertenties kunnen als **PDF/X-1a:2001** worden aangeleverd. Bent u niet in de gelegenheid zelf een advertentie volgens deze specificatie te maken, dan staan onze vormgevers en copywriters voor u klaar om uw advertentie geheel te verzorgen.

Naast de vaste advertentieformaten bieden we een groot scala aan mogelijkheden om uw bedrijf of product op opvallende wijze onder de aandacht te brengen. Wat te denken van een redactioneel stuk (advertorial) of het bijsluiten, opplakken, om- of meehechten van folders of antwoordkaarten? De mogelijkheden zijn legio.

Tarieven zijn op aanvraag beschikbaar; we maken graag een voorstel op maat voor u.

Aanleveren

Materiaal kunt u sturen naar: **sales@qumedia.nl**. Bestanden tot 15 MB kunnen rechtstreeks worden gemaild, grote bestanden kunnen het best worden verstuurd via WeTransfer.com.



Online adverteren

Op de sites van Qumedia vindt uw banner de juiste doelgroep

Met een banner op de website van Qumedia valt uw advertentie op, zo kunt u uw product of bedrijf nog beter interactief onder de aandacht brengen.

U kunt uw communicatie op onze websites plaatsen op/in een door u gekozen pagina/rubriek en zelfs bij een specifiek onderwerp. Stel, u verkoopt werkbladen;

uw communicatie verschijnt dan iedere keer als een artikel de tag 'werkbladen' heeft. U bepaalt zelf hoeveel onderwerpen u kiest en u ontvangt automatisch bericht

wanneer uw tegoed is opgebruikt. Ook onze nieuwsbrief, die wekelijks duizenden geïnteresseerden bereikt, leent zich uitstekend voor uw digitale boodschap. Adverteerders op onze digitale media kiezen zelf op welke wijze zij hun campagne willen indelen: per view, click of periode, per uitgave, per pagina of per onderwerp.

Website	URL	Unieke bezoekers / maand
KIM• Keuken & -Interieur Magazine	vakbladkim.nl	57.860
KLP• KlusPro	kluspro.nl	31.882
KWM• Karwei Management	kaweimanagement.nl	40.389
STS• Sanitair- & Tegel Specialist	vakbladsts.nl	41.882
WTM• WoonTrendMagazine	woontrendmagazine	39.043
ZVM• Zonvak Magazine	zonvak.nl	69.243
Digizines	qumedia.nl	29.296



Qumedia®

Postbus 123 • 7200 AC Zutphen • T: +31 575 515 515 • M: sales@qumedia.nl

Qumedia® is een geregistreerde merk- en handelsnaam van Quorum Uitgevers bv. Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten zijn uitsluitend van toepassing onze Algemene Voorwaarden gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Apeldoorn onder nummer 50160761. Een exemplaar treft u aan op onze internet-site (www.qumedia.nl) of zenden wij u op verzoek gaarne gratis toe.