

(ÜBER)
REGIONAL
FÜR JEDE
GENERATION!

LEBEN. WOHNEN. FINANZIEREN.

FOCUS

READY+

DAS MAGAZIN FÜR ZUKUNFTSVORSORGER



FOCUS READY+ Special:

Leben/Eigenheim, Wohnen/(Um)Bauen, Finanzieren/Versichern

Beilage in FOCUS:	Ausgabe 42/2020	Ausgabe 20/2021
Erscheinungstermin:	10.10.2020	15.05.2021
Anzeigenschluss:	21.09.2020	27.04.2021
Format:	überstehendes Heft-im-Heft	
(Über)regional und/oder regionalisierbar:	Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland	



Es ist nie zu früh, sich über die Zukunft Gedanken zu machen. Und mit Sicherheit keine Frage des Alters. **FOCUS READY+**, das Magazin für Zukunftsvorsorger, will genau dazu inspirieren. Mit den Bereichen „**Leben/Eigenheim**“, „**Wohnen/(Um)Bauen**“ und „**Finanzieren/Versichern**“ werden drei der Mega-Themen redaktionell bearbeitet, die unsere Gesellschaft aktuell beschäftigen. **FOCUS READY+** bietet dabei Beratung und Information rund um die individuellen Wohnträume, gibt Wohlfühl-Ratschläge für den Umbau einer Immobilie, Tipps, um die vier Wände nachhaltig zukunftssicher zu machen sowie maßgeschneiderte Finanztipps für Darlehen, Vermögensaufbau oder Altersvorsorge. Das Besondere: Die Gesamtauflage von **FOCUS READY+** verteilt sich auf vier Nielsen-Gebiete. Das bedeutet: aus der Kombination von überregional gültigen Seiten (Mantel) und speziell regionalisierten Seiten entsteht für jede Region eine individuelle Ausgabe. Dabei wird das Cover entsprechend angepasst und ein von den „Mantel-Seiten“ abgeleitetes, regionalisiertes Heft-im-Heft produziert. Denn unsere Leserschaft, die wir **Generation READY+** nennen, entscheidet sich aufgrund ihrer Lebenssituation und -erfahrung für das passende Angebot in ihrer Region und ist bereit, dafür zu investieren.

So tritt die **Generation READY+** oft ein erstes oder zweites Mal als (Um)Bauherr auf, um sich einen auf ihre aktuellen und späteren Bedürfnisse zugeschnittenen (Alters)Familienwohnsitz zu schaffen. Was beispielhaft für den Bereich **Wohnen** (oft im Eigenheim) gilt, trifft auf alle Facetten des Lebens zu. Unsere Leser interessieren sich für das (regionale) Angebot an **erneuerbaren/nachhaltigen Energien, Smart Home-Lösungen und Altersvorsorge-Produkten** in Stadt und Umland und für **Finanz- und Versicherungsdienstleistungen**, die sie in ihren Plänen unterstützen. Als aktiver, gestaltender Teil der Gesellschaft sind sie eine wichtige Zielgruppe, wenn es um individuelle **Mobilität** und deren Wandel geht.

FOCUS READY+ bietet eine punktgenaue Auswahl dieser Themen und holt die Leser emotional **sowohl mit lokalen, als auch mit überregionalen** Geschichten und Angeboten ab. Diese positiven Umfeldler schaffen Vertrauen in unsere **Beratung** und **Empfehlungen**.

INHALTE

Überregionale und regionale redaktionelle Inhalte zu den Mega-Themen „Leben/Eigenheim, Wohnen/(Um)Bauen, Finanzieren/Versichern“.

REGIONALITÄT

Ohne den Gesamtüberblick aus den Augen zu verlieren, widmet sich die Redaktion durchaus auch lokalen und regionalen Geschichten rund um die Mega-Themen wie Nachhaltigkeit, Mobilität sowie Lifestyle in Stadt und Region.

CROSSMEDIAL

Das ergänzende Online-Portal www.readyplus.de mit Informationen zum Service-Angebot ist in Planung. Hier werden zukünftig zu den Inhalten des Magazins entsprechende, weiterführende Informationen, Tipps und Angebote verfügbar sein.

UMFANG & VERBREITUNG

Der Umfang beträgt 44 Seiten, wahlweise mit bis zu 8 regionalisierten Seiten. 2019 erschien das FOCUS READY+ Special zum ersten Mal als Bayern-Ausgabe, ab 2020 wird das regionale Angebot schrittweise auf andere Bundesländer ausgeweitet.

REICHWEITE

Die Druckauflage liegt bei ca. 100.000 Exemplaren pro Regionalausgabe, wobei zusätzlich zur Beilage in FOCUS und FOCUS MONEY eine regionale und zielgruppenaffine Verteilung stattfindet.

USP

Zusätzlicher regionaler Vertrieb! Neben der Verbreitung in FOCUS-Teilbeilagen ist eine großflächige, kostenlose und zielgruppengenaue Verteilung in Marken-Wohnstudios, hochwertigen Einrichtungshäusern, Bad- und Küchenstudios, Kultureinrichtungen, Golfclubs, Fitness-Studios, Wellness-Oasen usw. vorgesehen.

FOCUS READY+ Special: kompetent, überzeugend, informativ, (über)regional

THEMEN-
AUSBLICK 2020/21:
VERTRAUEN SIE
AUF DEN PERFEKTEN
REDAKTIONELLEN
MIX AUS ...

WOHNEN

Schwellenlos mit Spa-Effekt

Vorbei sind die Zeiten, in denen das Bad sein Dasein als karge Nasszelle fristete. Moderne Badezimmer treten als Wellness-Tempel auf. Oft helfen schon ein paar Tricks, um Wohlfühlmomente zu erzeugen.

Tipps

- Die besten WC-Abflüsse sind aus schwarzem Kunststoff. Sie sind leicht zu reinigen und passen gut in ein modernes Bad.
- Die schönsten Spas in Bayern: Wer Spa-Genuss haben will, muss nicht weit fahren. In Bayern gibt es tolle Wellness-Angebote. Hier sind einige Beispiele.
- Die schönsten Überflüsse: Ein Überflusssystem ist ein Muss für ein modernes Bad. Es sorgt für einen angenehmen Wasserdruck und ist auch noch ein Designelement.
- Die schönsten Bad-Accessoires: Ein modernes Bad braucht auch Accessoires. Hier sind einige Beispiele.

Einbauen oder umbauen

Leid am Möglichen? Dann ist das Bad ein idealer Ort für Umbauarbeiten. Hier sind einige Beispiele.

LEBEN/EIGENHEIM

- Sitzen bleiben:** Von den besten Sitzmöbeln für Küche, Büro und Wohnzimmer bis zu Designer-Sofas mit Nachhaltigkeitsfaktor.
- Vom Balkonkübel bis zum Villenpark:** Welche Pflanzen für gutes Klima sorgen, welche wenig Arbeit machen und was Sie für Bienen und Co. tun können.
- Bewegen – Radeln:** Die schönsten E-Bike-Routen für Ihre Urlaubsplanung.
- Smart Home – wie man in Zukunft leben wird.**

Wohnen

Zu Gast bei ... Holger Stromberg

Ein Gespräch über den Weg zum eigenen Haus, die richtige Küche, Ernährung im Sinne des Planeten, nachhaltiges Kaufmännisches und, wie sich herausstellen sollte, über die ideale Rauteinteile.

WOHNEN/(UM)BAUEN

- Haustrends:** Vom Hausboot auf der Spree bis zum Tiny-House in der Baulücke von Stuttgart. Wir zeigen, was es für Möglichkeiten gibt, wie man sie findet und was sie einem bringen.
- Wohnen bei den anderen:** Die Sharing-Economy und der Wohnungsmarkt. Welche Anbieter gibt es, wer macht so etwas, und wie funktioniert das?
- Zu Gast bei ...** Wir treffen Meinungsmacher und spannende Persönlichkeiten in ihren (neuen) vier Wänden.

AUS DER REGION*

Wahlweise mit bis zu 8 regionalisierten Seiten rund um die drei Mega-Themen Wohnen/Eigenheim, Leben/(Um)Bauen, Finanzieren/Versichern.

FINANZIERN/VERSICHERN

- Immobilienfonds & Co.:** Mit Immobilien Geld verdienen, ohne eine zu kaufen bzw. zu besitzen.
- Erben oder Schenken:** Wie man mit seiner Immobilie für die nachfolgende Generation richtig umgeht.
- Die Alternativen zum Darlehen:** Was können Crowd-Funding & Co.?

Kapitalanlagen zum Anfassen

Mit Weinen, Öldrümen, Uhren und sogar Sneakers lassen sich beachtliche Preise erzielen. Taugen kostbare Dinge als alternative Form der Geldvermehrung? Experten erklären, welche Sachanlagen sinnvoll sind und was von Einsteigern unbedingt zu beachten ist.

Wine als Kapitalanlage auf dem Vormarsch

Die Weininvestoren sind nicht nur die Weinliebhaber. Sie sind auch die Kapitalgeber. Sie investieren in Wein, um den Wert zu steigern. Hier sind einige Beispiele.

Öldrümen als Kapitalanlage

Öldrümen sind eine beliebte Kapitalanlage. Sie sind leicht zu lagern und haben einen hohen Wert. Hier sind einige Beispiele.

Uhren als Kapitalanlage

Uhren sind eine beliebte Kapitalanlage. Sie sind leicht zu lagern und haben einen hohen Wert. Hier sind einige Beispiele.

Sneakers als Kapitalanlage

Sneakers sind eine beliebte Kapitalanlage. Sie sind leicht zu lagern und haben einen hohen Wert. Hier sind einige Beispiele.

Bayern für Insider und Zuagroaste

Kunst, Theater, Musik und ganz viel Kultur: Das größte Bundesland bietet außer Bilderbuch-Landschaften und -Seen auch jede Menge Unterhaltung, Geschichte und Kultur. FOCUS READY+ stellt Ihnen bayerische Highlights vor - zwischen Spessart und Karwendel.

*Positive Rückmeldungen unserer Leser zum ersten FOCUS READY+ Special als Bayern-Ausgabe: 74% empfinden die Informationen aus dem Heft als nützlich, 59% würden die Tipps aus dem Special an andere weitergeben, 43% empfinden den regionalen Bezug der Inhalte als „genau richtig“ und 28% wünschen sich „mehr Regionalität“. 82% der Leser, die nicht aus Bayern stammen, wünschen sich eine FOCUS READY+ Ausgabe für ihre Region. Quelle: FOCUS READY+ Lesenumfrage 2019/2020

Dürfen wir vorstellen: Generation **READY+**

Die Zielgruppe **GENERATION READY+** hat eine erhebliche wirtschaftliche Bedeutung. Sie wächst und besitzt die höchste Kaufkraft. Zum Beispiel ist mit einer steigenden Immobilien-, Finanzierungs- und Servicenachfrage zu rechnen, gleichzeitig wächst das Potenzial für Modernisierungsinvestitionen in den Gebäudebeständen erheblich.



Generation **READY+** in FOCUS

FOCUS-Leser sind politisch interessiert, gut gebildet, tolerant und kulturell aufgeschlossen. Sie haben eine wertorientierte Lebenseinstellung, leben gesundheitsbewusst, sind wissensdurstig und zukunftsorientiert. Sie sind interessiert an Vorsorge-, Vermögensaufbau- und Gesundheits-Themen, reisen gerne und beschäftigen sich aktiv mit Wohnkonzepten für die Zukunft.

80% der FOCUS **READY+** Leser besitzen eine eigene Immobilie (Eigenheim/Eigentumswohnung). Unabhängig von den Eigentumsverhältnissen interessieren sich die FOCUS **READY+** Leser für die Themen Wohnen im Alter (80%), erneuerbare/nachhaltige Energien (71%), Wohneigentum im Allgemeinen (64%), Vermögensaufbau (63%) und (Um)Bauen/Renovieren (61%).*

Die wichtigsten Kriterien für die Kaufentscheidungen unserer Zielgruppe, im Hinblick auf das Thema Wohnen, sind: hohe Qualität, hochwertige Materialien und exklusives Design – bei konsequenter Ausrichtung auf diese Kriterien tritt der Preis in den Hintergrund.*

Generation **READY+** in unserem Fokus

Für diese Generation **READY+** ist das neue Heft konzipiert, und zwar unabhängig vom biologischen Alter. Wir nennen sie die „Zukunftsvorsorger“ und meinen damit genauso die 40-jährige Erbin wie das Mit-dreißiger Ehepaar, das ein Mehrgenerationenhaus plant. Denn spätestens dann, wenn die eigenen Eltern den Lebensabend erreichen oder sogar pflegebedürftig werden,

beginnen die Gedanken über die Gestaltung der zweiten Lebenshälfte. Das Konzept FOCUS **READY+** ist inhaltlich genau auf die Wertewelt dieser FOCUS-Leser abgestimmt, auf die expandierende Zielgruppe der „erwachsenen“ Erwachsenen, die für ihren Lebensabend gut vorsorgen möchten und auch die finanziellen Mittel dazu haben!

Soziodemographie der FOCUS **READY+ Leser: starke Zielgruppe, 73% männlich, 92% sind über 40 Jahre alt, 55% Berufstätige und 39% im pensionierten Alter mit einem überdurchschnittlich hohen Nettoeinkommen (41% zwischen 3.000-5000€ und 28% über 5.000€) und viel Freizeit.***



(*Quelle: FOCUS **READY+** Leserumfrage 2019/2020)

Generation **READY+**: Die Zukunftsvorsorger in jedem Alter



„Jetzt Bauherr spielen? Warum nicht, wir haben viel Zeit und jede Menge Ideen“

Uwe, 67, und Brigitte, 61, Teebauer aus **Stuttgart**: Mit dem Renteneintritt von Uwe S. ist plötzlich viel Zeit da, die mit sinnvollen Projekten gefüllt sein will. Das Paar denkt schon lange über eine neue, eigene Immobilie nach. Auch mit Blick auf die Weitergabe an die gemeinsamen Kinder.



„Eigene vier Wände waren schon immer mein Traum. Jetzt ist es so weit“

Ihr kürzlich verstorbener Mann hat Anja Winterberg, 43, aus **München** eine beträchtliche Summe Geld hinterlassen. Die will die Selbstständige (betreibt eine kleine Boutique) möglichst wertsteigernd und mit Blick auf kommenden Eigenbedarf in eine Eigentumswohnung investieren.



„Ein Mehrgenerationenhaus- halt ist für unsere Familie genau die richtige Lösung“

Familie di Solento aus **Köln**, drei Kinder, eines bereits aus dem Haus, will raus aufs Land und die geistig topfitte, aber zunehmend gehschwache Großmutter nach dem Tod des Großvaters mit aufnehmen. Eine Baufinanzierung hat man schon durchkalkuliert, jetzt steht die Frage im Raum, wie man auf kommende Veränderungen, zum Beispiel bei individueller Mobilität (E-Mobilität) oder Arbeitswelt (digitale Ausstattung für Home-Office), in der Planung eingeht und wie man altersgerecht, nicht nur für die Oma, baut ohne Verzicht auf Design und Gestaltung.



„Wir wollen rechtzeitig darüber sprechen, damit wir später nicht überrascht werden“

Maik und Sabine, beide 34, aus **Frankfurt am Main** wollen ihre Eltern bzw. Schwiegereltern für die anstehenden Aufgaben in Sachen Wohnen und Finanzen – aber vor allem – gut leben in der „dritten“ Lebenshälfte sensibilisieren. Maik befürchtet, dass seine Eltern, 62 und 59, nach dem Renteneintritt in ein Loch fallen könnten.

Generation **READY+** Die perfekte Zielgruppe für:

Überregionale Branchen

- Finanzdienstleister
- Möbelhersteller
- Badhersteller
- Küchenhersteller
- Bauträger
- Pharma
- Automobil
- Haustechnik
- Fertighaushersteller
- Medien
- Reiseveranstalter
- Sportartikelhersteller



Regionale Dienstleister

- Küchen- und Badstudios
- Möbelhäuser
- Bauträger
- Fitness-Studios
- Golfplätze
- Gastro & Hotellerie
- Wellness- & Freizeitangebote
- Serviceorientierte Kaufhäuser/
Bekleidungsgeschäfte
- Kultureinrichtungen



bulthaup

Für regional agierende Anzeigenpartner bieten wir einen Sonderrabatt in Höhe von **30%**!

FOCUS Magazin: 360 Grad für Ihre Zielgruppe

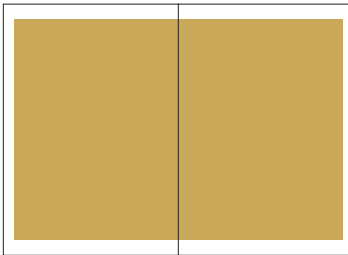
Starke Reichweite durch FOCUS-Auflage und den zusätzlichen regionalen Vertrieb. Fragen Sie uns nach Verlängerungsmöglichkeiten Ihrer Kampagne auf digitalen FOCUS-Kanälen!



Quelle: 1 B*P 2019 II, 2 IVW IV/19, 3 Verlagsangabe 1-2020, 4 Abonnenten 2-2020, 5 Abonnenten 2-2020

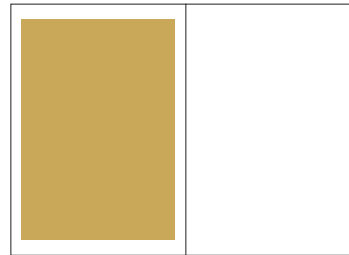
FOCUS READY+ Special:

Termine, Preise, Formate



2/1 Seite

S: 375 × 252 mm
A: 400 × 287 mm
Preis: EUR 39.800¹
Rabattiert: EUR 27.860²



1/1 Seite

S: 175 × 252 mm
A: 200 × 287 mm
Preis: EUR 19.900¹
Rabattiert: EUR 13.930²



1/2 Seite

S: 175 × 127 mm
A: 200 × 141 mm
Preis: EUR 12.380¹
Rabattiert: EUR 8.666²



1/3 Seite

S: 53 × 252 mm
A: 60 × 287 mm
Preis: EUR 10.000¹
Rabattiert: EUR 7.000²

¹ Das Angebot basiert auf einem außertariflichen Sonderrabatt und wird nur gewährt bei Kampagnen mit einem thematischen Bezug zu den redaktionellen Themenumfeldern in den Bereichen Leben, Wohnen/Bauen und Finanzieren.

² Preis mit 30% Regional-Rabatt

Termine 2020/2021:

READY+ 2020*: Beilage in FOCUS #42/2020
EVT: 10.10.2020, AS: 21.09.2020

READY+ 2021*: Beilage in FOCUS #20/2021
EVT: 15.05.2021, AS: 27.04.2021

*zusätzliche Beilage in FOCUS MONEY

Heftinformationen READY+

Format:	Heftüberstehend 200 × 287 mm
Druckauflage:	ca. 400.000 Exemplare gesamt
Umfang Special:	44 Seiten mit wahlweise 8 regionalisierten-Seiten
Regional-Rabatt:	30 %



FOCUS-Leser sind Menschen mit Haltung und Profil, Optimisten mit überdurchschnittlich hohem Einkommen, hohem Bildungsstand und klaren Zielen im Leben.



größtenteils zwischen 30 und 59 Jahre alt (57 %/Index 119)
Quelle: MA 2020 I



vorwiegend männlich (66%/Index 134).



59% verfügen über ein HHNE > 3.000€ (Index 132)



gut gebildet: 47 % haben mindestens einen (Fach-)Hochschulabschluss oder Abitur (Index 147)

1,47 MIO.

Leser interessieren sich für Möglichkeiten, wie sie ihr Geld anlegen können. (INDEX 131)

2,24 MIO.

Leser sparen jeden Monat eine feste Summe. (INDEX 107)

1,84 MIO.

Haben mindestens eine Immobilie in ihrem Besitz. (INDEX 120)

1,38 MIO.

Leser haben ein großes Interesse an Themen zu Anlagemöglichkeiten oder Möglichkeiten, sich abzusichern. (INDEX 144)

0,85 MIO.

Leser werden von Freunden und Bekannten in Geldangelegenheiten um Rat gefragt. (INDEX 145)

Quelle: Best4Planning 2019, Index zur Gesamtbevölkerung, Zielgruppe: FOCUS-Leser (3,63 Mio.). Abfrage: TRIFFT VOLL UND GANZ ZU/EHER ZU; Interessensabfrage: STARKES/SEHR STARKES Interesse

Kontakt

FOCUS Magazin Verlag GmbH
Arabellastraße 23
81925 München

Malgorzata Pottmann
Head of New Business
Phone +49 89 9250 2072
malgorzata.pottmann@burda.com

Jeanette Kleine (Anzeigen)
Projektleitung/Manager NB
Phone +49 89 9250 3274
jeanette.kleine@burda.com

Anastasia Petrenko (Anzeigen)
Junior Manager New Business
Phone +49 89 9250 2891
anastasia.petrenko@burda.com

...FÜR ALLE
ZUKUNFTS-
VORSORGER

LEBEN. WOHNEN. FINANZIEREN.

FOCUS

READY+

DAS MAGAZIN FÜR ZUKUNFTSVORSORGER

