

Mediadaten 2017

gültig ab 1. Januar 2017



wissens Das Magazin für Führungskräfte management

Ihre Ansprechpartner	2
Kurzcharakteristik	3
Anzeigenpreise und -formate	4
Advertorial	7
Promotion	8
Leadsupport	9
Webinare	10
13. Stuttgarter Wissensmanagement-Tage	11
6. Kremser Wissensmanagement-Tage	12
Roadshow WISSEndirekt	13
Werbung im Online-Magazin	14
Themenplan 2017	15
Geschäftsbedingungen	17
Auszug aus der Werbekundenliste	20



Schlanker effizienter, kostengünstiger:
Geschäftsprozesse auf dem Prüfstand

Das Wissensmanagement	10
Selbsts auf dem Weg zum Enterprise 2.0	
Dokumentation & Kommunikation	32
Die Revolution des „Taschentelefon“	
Human Resources	44
P-Shaped Professionals: Generalist und Spezialist zugleich	
Wissens	48
Visuelle Kreativitätstechnik: Wie Wissen beweglich wird	



Schneller, höher, weiter:
Vom Selbst- zum Wissensmanagement

Das Wissensmanagement	10
Der Spagat zwischen Open Innovation und Schutz des intellektuellen Eigentums	
Dokumentation & Kommunikation	32
Five Minute Stories: Mitarbeiterbefragungen neu erzählt	
Human Resources	44
Talente mutig managen	
Wissens	48
Gefährliche Wissensweitergabe – eine Knowledge Firewall schützt	

Online-Archiv
Das gesamte Archiv des Wissensmanagement
Magazins ist online verfügbar unter
www.wissensmanagement.net

Organ

Unabhängige Fachpublikation

Herausgeber & Verlag

Büro für Medien

Oliver Lehnert e.K.

Postfach 1131

86344 Neusäß

Telefon 0821 486852-90

Telefax 0821 486852-93

verlag@wissensmanagement.net

Sitz: Neusäß, HRA 16772

USt-IdNr: DE 813568348

Mediaberatung

agentur 80/20 e.K.

Wolfgang Scharf

Weißenburgstr. 32

50670 Köln

Telefon 0221 250860-71

Telefax 0221 270595-54

scharf@wissensmanagement.net

Bankverbindung

Sparkasse Allgäu

(BLZ 73 350 000)

Kontonummer 610 187 429

Redaktionelles Profil

wissensmanagement – Das Magazin für Führungskräfte widmet sich als erstes Periodikum im deutschen Sprachraum ausschließlich dem umfassenden Themenbereich des Wissensmanagements. Im Vordergrund steht der Wandel von der reinen Industrie- zur immer komplexer werdenden Informations- und Wissensgesellschaft. Hoch qualifizierte Autoren aus Praxis und Wissenschaft erläutern topaktuelle Entwicklungen, vermitteln richtungsweisende Trends und fokussieren die Ressource Wissen als Produktions- und Erfolgsfaktor Nummer eins.

Redaktionelle Inhalte

- Informationen über neue Produkte und Projekte
- Aktuelle Entwicklungen und Trends
- Erfahrungsberichte aus der Unternehmenspraxis
- Human Resources
- Marktspiegel

Leserprofil

- Führungskräfte und Entscheider aus den Bereichen Wissensmanagement, Informationstechnologie, Marketing, Organisation, Personalentwicklung, Dokumentation, Qualitätsmanagement
- Geschäftsführer & Inhaber mittelständischer Unternehmen

Leserstruktur

60 % der wissensmanagement Leser sind in Leitungsfunktionen des Mittelstandes und in Großunternehmen tätig und somit für Entscheidungen im Investitionsbereich verantwortlich.

Größe der Firmen, in denen unsere Leserschaft tätig ist:

- Großunternehmen: 40%
- Mittelstand: 40%
- Kleinunternehmen 20%

Auflage

Druckauflage: 5.000

Verbreitete Auflage: 4.910

Wechselversand und Messeauslage*: 1.100

Verkaufte Auflage: 3.810

e-Paper: 280

*wissensmanagement wird auf wichtigen Messen an die Besucher verteilt und an wechselnde Empfänger aus dem eigenen Adressbestand mit über 40.000 Adressaten versandt.

Bezugspreise

	PRINT	e-Paper
Einzelverkauf:	18,00 Euro*	15,50 Euro
Abonnement:	79,90 Euro p.a.*	69,90 Euro p.a.

Alle Preise zzgl. MwSt.

* Print-Preise jeweils zzgl. Porto/Versand

Jahrgang & Erscheinungsweise

19. Jahrgang 2017, 8 Ausgaben pro Jahr

Zeitschriftenformat

210 mm breit, 297 mm hoch, DIN A4

Satzspiegel

- 182 mm breit, 250 mm hoch
- 2 Spalten je 89 x 250 mm
- 3 Spalten je 58 x 250 mm
- 4 Spalten je 42,5 x 250 mm

Digitale Vorlagen

- **Programme (Macintosh + PC):** QuarkXPress, Adobe Illustrator, Adobe Photoshop, Adobe InDesign (andere auf Anfrage)
- **Dateiformate:** Dokumente aus o.g. Programmen (alle verwendeten Grafiken und Schriften mitliefern), EPS (Schriften in Pfade umgewandelt), druckfähiges PDF

Bilddaten

- **Farbbilder:** Farbmodus CMYK-TIFF oder EPS, unkomprimiert, Auflösung 300 dpi
- **s/w-Bilder:** Farbmodus Graustufen-TIFF oder EPS, unkomprimiert, Auflösung 300 dpi
- **Strich:** Farbmodus Bitmap-TIFF, Auflösung 1200 dpi

Druckunterlagen

Reproduktionsfähige Vorlagen als Datensatz auf CD-Rom oder per DFÜ. Bei Neuerstellung erfolgt eine gesonderte Berechnung zu Selbstkosten.

Beilagen

Beilagen sind der Zeitschrift lose beigefügte Drucksachen. Sie dürfen nur Angebote des jeweiligen Werbungstreibenden enthalten. Inhalt und Gestaltung der Beilagen müssen vor Drucklegung dem Verlag bekannt gemacht werden. Bitte ein verbindliches Muster zusenden.

- **Format:** 200 mm breit, 297 mm hoch, DIN A4
- **Preise:** bis 25 g Euro 295,- (inkl. Postgebühren) je tausend Exemplare; jede weitere 5g € 10,- je tausend Exemplare.

Die Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Lieferanschrift

Druckerei Joh. Walch
Im Gries 6
86179 Augsburg

Beihefter und Beikleber

Preise und Konditionen auf Anfrage.

Termine

- **Erscheinungsweise:** 6-wöchentlich, 8 Ausgaben
- **Erscheinungstermin:** siehe Termin- und Themenplan
- **Anzeigenschluss:** jeweils 3 Wochen vor Erscheinen

Anzeigenpreise und -formate

Format	Breite x Höhe mm	Grundpreise €	2-farbig €	3-farbig €	4-farbig €	E-Paper-Link
1/1 Seite	angeschnitten: 210 x 297* Satzspiegel: 182 x 250	2.980,-	3.300,-	3.680,-	4.030,-	zzgl. 500,-
1/2 Seite hoch	angeschnitten: 102 x 297* Satzspiegel: 89 x 250	1.495,-	1.845,-	2.195,-	2.545,-	zzgl. 500,-
1/2 Seite quer	angeschnitten: 210 x 148* Satzspiegel: 182 x 123	1.495,-	1.845,-	2.195,-	2.545,-	zzgl. 500,-
1/3 Seite hoch	angeschnitten: 71 x 297* Satzspiegel: 58 x 250	1.245,-	1.525,-	1.805,-	2.085,-	zzgl. 250,-
1/3 Seite quer	angeschnitten: 210 x 106* Satzspiegel: 182 x 81	1.245,-	1.525,-	1.805,-	2.085,-	zzgl. 250,-
1/4 Seite hoch	angeschnitten: 102 x 148* Satzspiegel: 89 x 123	1.140,-	1.340,-	1.540,-	1.740,-	zzgl. 250,-
1/4 Seite quer	angeschnitten: 210 x 85* Satzspiegel: 182 x 60	1.140,-	1.340,-	1.540,-	1.740,-	zzgl. 250,-
1/8 Seite hoch	89 x 60	865,-	1.065,-	1.265,-	1.465,-	zzgl. 200,-
1/8 Seite quer	182 x 30	865,-	1.065,-	1.265,-	1.465,-	zzgl. 200,-

Format	Breite x Höhe mm	Grundpreise €	2-farbig €	3-farbig €	4-farbig €	
2. und 4. Umschlagseite		3.600,-	3.950,-	4.300,-	4.650,-	
3. Umschlagseite		3.265,-	3.615,-	3.965,-	4.315,-	
Titelklappe	(89 x 250 mm)	4.285,-	4.635,-	4.985,-	5.335,-	
Marktübersicht: Logo + Kurzprofil (8 Ausgaben)		990,-				
inkl. Firmen- und Produktprofil auf www.wissensmanagement.net (12 Monate)						

*Wichtig: Bitte berücksichtigen Sie bei den angeschnittenen Formaten die Beschnittzugabe von 3 mm an allen Seiten.

Rabatte & Nachlässe

Malstaffel

2 Anzeigen	5%
4 Anzeigen	10%
6 Anzeigen	15%
8 Anzeigen	20%

Mengenstaffel

2 Seiten	10%
4 Seiten	20%
6 Seiten	25%
8 Seiten	30%

Beilagen

Bis 25g Gesamtgewicht/Tsd.
je weitere 50g/Tsd.

Mengenstaffel

€ 295,- (inkl. Postgebühren)
€ 10,-

Beihefter und Beikleber

Preise und Konditionen auf Anfrage

Verlag

- **Hausanschrift:**
Büro für Medien
Oliver Lehnert e.K.
Westheimer Str. 18
86356 Neusäß
- **Internet:**
www.wissensmanagement.net
- **Mediaberatung:**
Wolfgang Scharf
Telefon 0221 250860-71
Telefax 0221 270595-54
scharf@wissensmanagement.net

Zahlungsbedingungen

Sofort nach Rechnungsdatum rein netto zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bankverbindung

Sparkasse Allgäu
(BLZ 73350000)
Kontonummer 610187429

Vorteile

- Überzeugen durch inhaltliche Kompetenz in Form eines Fachbeitrags oder Anwenderbericht
- längere Kontaktdauer beim Leser
- sehr preiswertes Format
- auch ideal als Sonderdruck für Messen und Mailings
- Achtung: Wegen der optischen Nähe zum redaktionellem Teil darf der direkte Produkt-/Dienstleistungshinweis nur über drei Zeilen im Fazit gehen.

Einfacher Ablauf

- Sie liefern lediglich Text und Bildmaterial.
- Inhalt: werbefreier Fachbeitrag, ideal ist ein Anwenderbericht. Das Lektorat kann bei der sprachlichen Ausgestaltung unterstützen.
- Wir layouten Ihr Advertorial im Stil der redaktionellen Beiträge.
- Sie erhalten ein PDF zur Kontrolle, Korrektur bzw. Freigabe.
- Fertig – Ihr Beitrag erscheint im gebuchten Heft.

Preise

- einseitiges Advertorial: € 1.980 zzgl. MwSt.
- doppelseitiges Advertorial: € 2.580 zzgl. MwSt.

Martin Jung

Contentmanagement-Systeme erfolgreich einführen

Immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen setzen auf Contentmanagement-Systeme (CMS) oder planen deren Einsatz. Die Funktionsliste solcher Systeme ist lang. Um davon umfangreich zu profitieren, sollten bei der Einführung jedoch bestimmte Dinge beachtet werden.

Die großen Versprechen

Mit CMS-Lösungen müssen Dokumente nicht „per Hand“ erstellt werden, sondern lassen sich bequem aus wiederverwendbaren Bausteinen modellieren. Möglicherweise sogar ganz automatisch. Die Inhalte liegen, losgelöst vom Layout, wohlgeordnet in einer Datenbank. Der Autor muss sich nicht um die Formatierung kümmern: Auf Knopfdruck packen so genannte Formatting Engines die Inhalte in die unterschiedlichsten Ausgabeformate („Cross-Media-Publishing“) und Änderungen brauchen nur mehr an einer Stelle eingepflegt werden („Single-Sourcing“).

CMS-Einführung:

- Einführungsprojekt genau planen
- Ausreichende Mitarbeiterkapazität bereitstellen
- Ausgangssituation analysieren
- Optimierungspotenzial abschätzen und Soll-Zustand definieren
- Anforderungen an das CMS detaillierter formulieren
- Informationsmodell und Modularisierungskonzept entwickeln
- Inhalte strukturieren und standardisieren
- Prozesse strukturieren und standardisieren
- Anwender frühzeitig einbeziehen und Expertenwissen nutzen
- Schulung der Mitarbeiter

Tipp: für eine erfolgreiche CMS-Einführung

In der Praxis folgt auf die Anfangseuphorie jedoch oftmals schnell die Ernüchterung: Die Unternehmen sehen sich mit hohen Lizenz- und Wartungskosten konfrontiert, die erhofften Effektivitätsgewinne dagegen wollen sich nicht so richtig einstellen. Die teuer angeschafften Systeme werden – wenn überhaupt – nur als Insellösung in einigen wenigen Abteilungen und nicht durchgängig eingesetzt; die Investition zahlt sich häufig nicht aus.

Das Potenzial ausschöpfen

CMS-Lösungen bieten durchaus das Potenzial, sowohl zur Qualitätsverbesserung beizutragen als auch die Effektivität zu erhöhen. Dabei hängt der Erfolg der CMS-Einführung gar nicht so sehr von der Funktionsauswahl ab, denn eine ganze Reihe von Systemen sind von Funktionalität und Preis her relativ gleichwertig. Entscheidend ist vielmehr, dass die Konfiguration der Gesamtlösung zum Unternehmen passt. Zu Beginn sollte deshalb der „Blick nach innen“ stehen: Welche Dokumententypen gibt es? Wie hoch ist das Dokumentationsvolumen insgesamt? Wie hoch ist der Anteil der Redundanzen, d.h. Informationen, die in gleicher oder ähnlicher Weise in mehreren Dokumenten enthalten sind? Sind die Dokumente übersetzungsgerecht geschrieben? Wie laufen die Dokumentationsprozesse?

Strukturieren, Modularisieren und Standardisieren

Die Workflow-Unterstützung eines CMS lässt sich nur dann nutzen, wenn die Zielprozesse im Unternehmen klar und einvernehmlich definiert sind. Contentmanagement-Systeme sind zwar für die strukturierte, standardisierte Dokumentationsstellung hervorragend geeignet, die

Einführung eines solchen Systems sorgt jedoch nicht automatisch für Strukturierung und Standardisierung. Hier sind – unabhängig von der CMS-Technik – inhaltliche Vorarbeiten notwendig. Ein Informationsmodell muss entwickelt werden, das einerseits ausreichend komplex ist, andererseits aber auch möglichst einfach. Auch die Festlegung der Modulgröße verlangt Fingerfertigkeit. Je größer die Module, desto bequemer die Handhabung: Umfangreiche Dokumente lassen sich aus wenigen Modulen zusammensetzen. Aber: Mit zunehmender Modulgröße schwinden in der Regel, die Möglichkeiten zur Wiederverwendung. Bei kleinen Modulen sind die Chancen auf Mehrfachnutzung weit höher, doch die Verwaltungsaufwände wachsen wiederum stark an. Aber auch das beste Modularisierungskonzept ist zum Scheitern verurteilt, wenn der Wille zur Standardisierung fehlt. Wo der historische gewachsene Dokumentationsumfang 1:1 in die CMS-Lösung übertragen wird, werden sich die erwarteten Einsparungen nicht realisieren lassen.

Abschließend ein Tipp: Holen Sie sich einen guten Gärtner ins Haus! Lassen sich bei Vorbereitung, Systemauswahl und in der Umstellungsphase von erfahrenen Experten unterstützen, z.B. von der cognitas GmbH.



Der Autor:

Martin Jung (germanistische und theoretische Linguistik) arbeitet seit vielen Jahren als Technischer Redakteur, Lektor und Berater in verschiedenen Bereichen der Informationstechnologie. Bei der cognitas GmbH ist ein Schwerpunkt die Beratung von Kunden bei der Einführung eines CMS.

jung@wissensmanagement.net

Vorteile

- Überzeugen durch Fachkompetenz
- längere Kontaktdauer beim Leser
- Hebt sich deutlich vom redaktionellem Teil ab.
- sehr preiswertes Format
- keine Grafik bzw. Layoutkosten

Einfacher Ablauf

- Sie liefern lediglich Text und Bildmaterial.
- Wir layouten Ihre Promotion.
- Sie erhalten ein PDF zur Kontrolle, Korrektur bzw. Freigabe.
- Fertig – Ihr Beitrag erscheint im gebuchten Heft.

Preise

- einseitige Promotion: € 1.980 zzgl. MwSt.
- doppelseitige Promotion: € 2.580 zzgl. MwSt.

PROMOTION

Wissen heißt: wissen, wo es geschrieben steht.

Aktuelles Whitepaper zum Thema Enterprise Search: Was die Nutzer erwarten und warum Social Media so entscheidend ist.

Wertvolles Unternehmenswissen entsteht in vielen Formen: Protokolle, Arbeitsbeispiele, Projektdaten, Kalkulationen, Präsentationen, Normen, Templates und vieles mehr. Ein perfekt zugeschnittenes Enterprise Search Tool für die professionelle, interne Recherche entwickelt sich zunehmend zu einer lohnenden Möglichkeit, Kosten zu senken.

Ausschlaggebend für Unternehmen sind folgende Tatsachen:

- Die Suche nach digitalen Informationen gehört zum täglichen Geschäft.
- Durch mangelhafte Suchfunktionen der Quellsysteme verläuft die Suche ergebnislos.
- Das Wiederfinden von Dokumenten kostet Geld (durchschnittlich 1,91 Euro pro Dokument, wie die Fachhochschule Berlin berechnet hat).

Das nun vorliegende Whitepaper zum Thema „Enterprise Search“ hat T-Systems Multimedia Solutions gemeinsam mit Prof. Dr. Lewandowski von der Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Hamburg herausgegeben. Das Unternehmen verfügt über viel Erfahrung aus der Einführung von Enterprise-Search Tools in Unternehmen aller Branchen und Know-how aus dem Einsatz marktführender Suchtechnologien.

Inhaltlich fokussiert sich das Whitepaper vor allem darauf, was Nutzer beim Suchen erwarten und warum Social Media so entscheidend zur Verbesserung der Suchergebnisse beitragen kann. Die Untersuchung macht deutlich, dass sich der Nutzen von Enterprise-Search- und Enterprise-2.0-Anwendungen gegenseitig verstärkt.

Das Whitepaper ist ab sofort kostenfrei unter www.thesearcheffect.de als Download erhältlich. Sollten Sie Fragen zum Whitepaper oder ganz allgemein zum Thema „Enterprise Search“ haben, wenden Sie sich bitte an:

Marcel Hofmann
T-Systems Multimedia Solutions GmbH
Enterprise Portals & Search Technologies
Telefon: 0351/28202377
E-Mail: Marcel.Hofman@t-systems.com



.....T-Systems.....

Sie veranstalten eigene Events vor Ort, Webinare oder generieren neue Kontakte über eigenen Content, wie z. B. Whitepaper, und benötigen (mehr) qualifizierte Leads? Wir helfen Ihnen!

Als langjährig etablierter Veranstalter und Verlag verfügen wir über große qualifizierte Adresspotenziale. Unsere Ansprechpartner sind u.a. Projektverantwortliche aus den Fachabteilungen: Wissensmanagement, Marketing, Organisation, Human Resources, Dokumentation, Qualitätsmanagement, Projektmanagement und Informationstechnologie großer Unternehmen und Behörden.

Ihre Vorteile

- Gezielte themenspezifische Bewerbung durch Wissensmanagement
- Ansprache bei ausgewählten Kontakten in über 14.000 Ansprechpartnern unserer Veranstaltungs- und Verlagsdatenbank
- Einladung ausgewählter Personen in über 18.000 Xing Kontakten
- Verwendung unserer Marke mit dem Hinweis „In Kooperation mit“
- Abrechnung pro Teilnehmer, Wettbewerber und Privatpersonen werden nicht gezahlt
- Kontakte laufen direkt in Ihr System
- Budgetdeckelung durch Begrenzung der Anzahl möglich



„Die Qualität der Anmeldungen ist ausgezeichnet!“

Joachim Eisenrieth, Geschäftsführer Eisenrieth Dokumentations GmbH

Mögliche Themenbereich u.a.:

- Wissensmanagement
- Collaboration
- Intranet
- SharePoint
- Qualitätsmanagement
- Geschäftsprozessmanagement
- Industrie 4.0
- ECM/DMS
- Enterprise Search
- Technische Dokumentation
- Projektmanagement
- Digitalisierung
- E-Learning.

Sie haben Fragen oder wünschen ein persönliches Angebot:

Wolfgang Scharf
scharf@wissensmanagement.net
+49 (0)221 250860-71

Leistungspaket

- Einzelwebinar: 60 Minuten Vortrag – Vortrag im Themenwebinar: 30 Minuten
- Sie erhalten alle Teilnehmer-Kontaktdaten* inklusive Frageprotokoll und Feedback
- Einladung an ca. 13.500 Personen der wissensmanagement Verlags-/Veranstaltungs-Verteiler
- Inklusive Mitschnitt z. B. zur weiteren Verwendung auf Ihrer Website
- Redaktionelle News im Magazin wissensmanagement ¼ Seite

* E-Mail wenn die datenschutzkonforme Zustimmung erfolgt ist

Ihre Vorteile

- Teilnehmerkontaktdaten: i.d.R. 60 bis 180 direkte themenspezifische Neu-Kontakte
- Faire teilnehmeranzahlbezogene Abrechnung
- Keine Reisekosten bei Ihnen und auch nicht bei den Teilnehmern
- Einsatz der wissensmanagement Kunden/Interessentendatenbank, XING-Gruppe
- Sie profitieren vom fachlichen Image und Branding eines etablierten Informationsdienstleisters.
- Hohe Bereitschaft zur Teilnahme, weil: kostenlos, null Reisekosten, etablierte Marke wissensmanagement
- Moderation inklusive
- Geringer Aufwand – Erprobte Technik
- Budgetdeckung möglich – Sie geben vor, wie viel Sie max. ausgeben möchten.

Abrechnungsmodell (TN =Teilnehmer)

Budgetdeckung möglich

- 15 – 30 TN.....1.750 Euro
 - 31 – 50 TN.....2.000 Euro
 - 51 – 70 TN.....2.500 Euro
 - 71 – 100 TN.....3.000 Euro
 - 100 – 150 TN.....3.500 Euro
 - ab 150 TN.....4.000 Euro
- (ab dem 150. Teilnehmer bleibt der Betrag von 4.000 Euro gedeckelt)

- Ab 15 TN wird das Webinar durchgeführt.
- Wettbewerber und Privatpersonen werden nicht als TN gezählt.
- Für die Abrechnung ist die Anzahl der Anmeldungen relevant, da die komplette Liste übermittelt wird.



Die Stuttgarter Wissensmanagement-Tage haben sich als Fachkongress mit Eventcharakter in Deutschland etabliert. Dies zeigt nicht nur der große Zuspruch in den letzten Jahren (2016: 260 Kongress- und 70 Messteilnehmer), sondern auch die überdurchschnittlich gute Bewertung (2016: Gesamtnote 1,8).

Wir stehen für eine konstant hohe Besucherqualität, einen intensiven Informations- und Erfahrungsaustausch sowie eine optimale Balance zwischen den Themen IT-Lösungen und Soft-Skills im Wissensmanagement. Wir schaffen einen Rahmen für erstklassige Kontakte zwischen Entscheidern und Anbietern und freuen uns darauf, Ihnen mit den 13. Stuttgarter Wissensmanagement-Tagen (15. & 16.11.2016) die ideale Plattform für Ihren Erfolg zu bieten.

„Bedingung für finebrain auf die Wissensmanagement-Tage zu kommen ist, dass wir mindestens einen großen Auftrag gewinnen können. Seit 2009 war wir jedes Jahr dabei.“

Dr. Thomas Morscher
Gründungspartner
finebrain AG

Möglichkeiten

- Ausstellungsstand mit oder ohne Vortrag
- Hauptsponsoringoptionen inklusive Ausstellungsstand, verschiedene Vortragsmöglichkeiten

Unsere Sponsoren im vergangenen Jahr:

Sponsor Platin:



Sponsor Gold:



Sponsor Silber:



Sponsor Bronze:



Ausführliche Unterlagen auf Anfrage:
scharf@wissensmanagement.net



Mit rund 230 begeisterten Teilnehmern gelangen 2016 die erfolgreichen zweiten Wissensmanagement-Tage in Krems. Auch 2017 bieten wir wieder interessante Sponsoring-Möglichkeiten für Anbieter von Software und Dienstleistungen.

Die branchenübergreifende Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die sich mit der Erzeugung, Verwaltung, Weiterverarbeitung und Nutzung von unternehmensrelevantem Wissen auseinandersetzen – relevante Abteilungen: Wissensmanagement, Organisation, Personal, Qualitätsmanagement, Kommunikation, Projektleitung und IT.

Für die 6. Wissensmanagement-Tage in Krems erwarten wir rund 250 Teilnehmer.

Möglichkeiten:

Referenzkundenvorträge und Mikroworkshops inklusive Ausstellungsstand

**Ausführliche Unterlagen auf Anfrage:
scharf@wissensmanagement.net**

Unsere Sponsoren im vergangenen Jahr:

Sponsor Platin:



Sponsor Gold:



Sponsor Silber:



Sponsor Bronze:



Sponsor Drucksorten:



Geringer Aufwand – Neutrales Veranstaltungsdach



Die Roadshow Events sind halbtägig von 09:30 – 14:00 Uhr angelegt. Jeder Event besteht aus zwei Vorträgen à 45 Minuten. Im Anschluss ist viel Zeit für Networking und zur Kontaktaufnahme bei den Teilnehmern. Der Roadshow Partner erhält qualifizierte Kontakte zu Unternehmensvertretern bzw. kann sein Produkt im Markt fachlich orientiert etablieren. Zielgruppe sind Führungskräfte und Entscheider aus den Bereichen (Thema der Roadshow filtert hierbei die Zielgruppe) Wissensmanagement, Informationstechnologie, Marketing, Organisation, Personalentwicklung, Dokumentation, Qualitätsmanagemen von mittleren und großen Unternehmen. Der Organisationsaufwand des Roadshowpartners wird auf das Nötigste beschränkt.

Die starke Marke des Magazins wissensmanagement ist unverzichtbarer Kompetenzmantel der Veranstaltungen. Für eine neutrale Ausgestaltung sorgt der optionale zweite von uns gestellte Referent. Unsere Veranstaltungen haben eine sehr geringe „now show“ Quote im Durchschnitt unter 10 %.

Sie legen fest, wir kümmern uns um den Rest

- Durchführung von bis zu 10 Terminen in einem Jahr
- Flexibles Terminraster, bis zu 4 Termine in einer Woche

- Mögliche Städte: Köln, Düsseldorf, Hamburg, München, Frankfurt, Stuttgart, Berlin, Karlsruhe, Hannover oder Nürnberg, weitere in Absprache (Österreich, Schweiz a. A.)
- Ein Vortrag/Workshop vom Sponsor 45 Minuten pro Termin, ein Vortrag von wissensmanagement, auf Wunsch beide Vorträge von uns

Das Grundpaket

- Teilnehmerliste und Feedbackauswertung für Ihre Kontaktaufnahme
- Teilnehmermanagement von Einladungsversand an die Verlags-/Veranstaltungsdatenbank bis Bestätigung etc.
- Werbeleistung in Höhe der Eventgebühr im Magazin wissensmanagement kostenlos verfügbar
- Inklusive Raumorganisation (gehobene Hotelauswahl), -miete und Catering
- Moderation durch einen Stellvertreter von wissensmanagement

Roadshow-Kunden bisher u. a.:

- T-Systems Multimedia Solutions GmbH
- Mindjet GmbH
- Projectplace GmbH
- BIConcepts IT Consulting GmbH
- cerebrix GmbH
- Reinisch AG
- Communardo Software GmbH

**Ausführliche Unterlagen auf Anfrage:
scharf@wissensmanagement.net**



www.wissensmanagement.net
Die Website in Zahlen:

- 110.000 Visits / Monat
- 390.000 Page Impressions / Monat

Software-Marktübersicht	Firmen- und Produktprofil (12 Monate) inkl. Logo mit Link-Angabe auf www.wissensmanagement.net und Logo mit Kurzprofil im Printmagazin (8 Ausgaben)	990 €
Werbebanner	<ul style="list-style-type: none"> • in Rotation auf der Startseite, 300 x 250 Pixel • in Rotation auf allen Seiten, 728 x 90 Pixel 	390 € / vier Wochen
Events und Termine	Terminbeschreibung inkl. Link	295 € pro Termin
Advertorial im Online Magazin	Ihr Fachbeitrag ist dauerhaft bei uns abrufbar. 1 x im Monat möglich, Ankündigung über den Newsletter. Thema nach Absprache. 6.500 Zeichen inkl. Leerzeichen	990 €
Newsletter Textanzeige	Newslettersendung am ersten Mittwoch des Monats an 4.000 Bezieher. Textanzeige bestehend aus 600 Zeichen inkl. Leerzeichen und Link	295 €
Standalone Newsletter Basis	„Die Redaktion empfiehlt:“ Versand an unsere 4.000 Newsletter Bezieher. Ideal zur Vermarktung Ihrer eigenen Roadshow, Webinare, Whitepaper etc. Sie liefern den Input, wir setzen es in unser Design um. So nutzen Sie unser vertrautes Layout und unsere Marke für Ihre Aktion.	1.980 € (1 x pro Monat möglich)
Standalone Newsletter Exklusiv	„Die Redaktion empfiehlt:“ Versand an unsere 13.500 Personen unserer Verlags-/Veranstaltungsdatenbank inkl. der Newsletterbezieher	4.900 € (1 x pro Monat möglich)

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
01/2017	Digital, virtuell & social – die neue Lernkultur Interaktive Lernwelten im Dienste einer lebensphasenorientierten Personalpolitik	<ul style="list-style-type: none"> • Betriebliches Gesundheitsmanagement: Mitarbeiter langfristig binden • Wissen ist Service: Contact Center – im Dialog mit dem Kunden • Datenbasis vs. Bauchgefühl: Die richtige Entscheidung treffen 	Red.: 30.11.2016 Anz.: 09.12.2016	14.12.2016
			Erscheinungstermin: 11. Januar 2017	
02/2017	Informationen dringend gesucht! Was können Business Analytics, Big Data und Enterprise Search tatsächlich leisten?	<ul style="list-style-type: none"> • Daten auf Wolke 7? Möglichkeiten und Grenzen von Cloud Computing • Wissen ist Service: Contact Center – im Dialog mit dem Kunden • Der Faktor Wissen im Projektmanagement 	Red.: 25.01.2017 Anz.: 01.02.2017	08.02.2017
			Erscheinungstermin: 22. Februar 2017	
03/2017	Social ECM: Sharen & Liken im Business-Kontext Die Zukunft des Dokumentenmanagements ist kollaborativ	<ul style="list-style-type: none"> • Leadership 2.0: Führungskonzepte im Wandel • Paradigmenwechsel: Von der Unternehmens- zur Wissenskultur • Status quo: Lernende Organisation zwischen Vision und Wirklichkeit 	Red.: 01.03.2017 Anz.: 08.03.2017	15.03.2017
			Erscheinungstermin: 05. April 2017	
04/2017	Erfahrungen bewahren, Wissen sichern und verteilen Von Mindmaps, digital Learning bis Videos – Wissenstransfer kennt viele Wege	<ul style="list-style-type: none"> • Von KVP bis Design Thinking – wie entstehen Innovationen • Keine Angst vor dem Change: Veränderungsprozesse mit WM-Ansätzen meistern • E-Government: Digitale Prozesse für die vernetzte Verwaltung 	Red.: 19.04.2017 Anz.: 26.04.2017	03.05.2017
			Erscheinungstermin: 17. Mai 2017	

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
05/2017	SharePoint – das Tool der unbegrenzten Möglichkeiten? Das bewährte Wissensmanagement-Werkzeug im Praxis-Check	<ul style="list-style-type: none"> • Von Benutzerhandbuch bis Help Desk: Die Digitalisierung erobert die Technische Dokumentation • Enterprise Search: Was kann Suche leisten? • Mit innovativer Personalpolitik gegen den Fachkräftemangel 	Red.: 07.06.2017 Anz.: 14.06.2017	21.06.2017
			Erscheinungstermin: 05. Juli 2017	
06/2017	Internet of Things & die Servicewelt 4.0 Collaboration & Vernetzung als Grundlage neuer Geschäftsmodelle	<ul style="list-style-type: none"> • Best Practices: Wissensarbeit in KMU • Neue Trends in der HR-Arbeit • Flexible Tools für eine flexible Arbeitswelt: Nützliche Apps, Cogs & Co. für das Wissensmanagement 	Red.: 05.07.2017 Anz.: 12.07.2017	19.07.2017
			Erscheinungstermin: 02. August 2017	
07/2017	Digital Workplace – Wissensarbeit, unabhängig von Zeit & Raum Wo stehen wir auf dem Weg zum Arbeitsplatz der Zukunft?	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Dokumente im Griff – digitales Input- und Output-Management • Wissensmanagement für Personalverantwortliche • Kollektive Intelligenz: Wissen in Massen statt in Maßen 	Red.: 30.08.2017 Anz.: 06.09.2017	13.09.2017
			Erscheinungstermin: 27. September 2017	
08/2017	Next Practices: Erfolgreiche Wissensarbeit in den Unternehmen Fallbeispiele, Projekt- und Erfahrungsberichte zum organisationalen Umgang mit der Ressource Wissen	<ul style="list-style-type: none"> • Wissensmanagement – wohin geht die Reise? • Wissen kennt keine Grenzen: Internationale & interkulturelle Wissensmanagement-Projekte • Der digitale Einkauf – Anforderungen für das Supply Management • Die Wissensgesellschaft im Wandel: Von den Baby Boomern bis zur Gen Y & Z 	Red.: 04.10.2017 Anz.: 11.10.2017	18.10.2017
			Erscheinungstermin: 01. November 2017	

1 Anzeigenauftrag im Sinne der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Vertrag über die Veröffentlichung einer oder mehrerer Anzeigen eines Werbungtreibenden oder sonstigen Inserenten in einer Druckschrift zum Zweck der Verbreitung.

2 Anzeigen sind im Zweifel zur Veröffentlichung innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss abzurufen. Ist im Rahmen eines Abschlusses das Recht zum Abruf einzelner Anzeigen eingeräumt, ist der Auftrag innerhalb eines Jahres seit Erscheinen der ersten Anzeige abzuwickeln, sofern die erste Anzeige innerhalb der in Satz 1 genannten Frist abgerufen und veröffentlicht wird.

3 Bei Abschlüssen ist der Auftraggeber berechtigt, innerhalb der vereinbarten bzw. der in Ziffer 2 genannten Frist auch über die im Auftrag genannte Anzeigenmenge hinaus weitere Anzeigen abzurufen.

4 Wird ein Auftrag aus Umständen nicht erfüllt, die der Verlag nicht zu vertreten hat, so hat der Auftraggeber, unbeschadet etwaiger weiterer Rechtspflichten, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass dem Verlag zu erstatten. Die Erstattung entfällt, wenn die Nichterfüllung auf höherer Gewalt im Risikobereich des Verlages beruht.

5 Bei der Errechnung der Abnahmemengen werden Text-Millimeterzeilen dem Preis entsprechend in Anzeigen-Millimeter umgerechnet.

6 Aufträge für Anzeigen und Fremdbeilagen, die erklärtermaßen ausschließlich in bestimmten Nummern, bestimmten Ausgaben

oder an bestimmten Plätzen der Druckschrift veröffentlicht werden sollen, müssen so rechtzeitig beim Verlag eingehen, dass dem Auftraggeber noch vor Anzeigenschluss mitgeteilt werden kann, wenn der Auftrag auf diese Weise nicht auszuführen ist. Rubrizierte Anzeigen werden in der jeweiligen Rubrik abgedruckt, ohne dass dies der ausdrücklichen Vereinbarung bedarf.

7 Anzeigen, die aufgrund ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden als solche vom Verlag mit dem Wort Anzeige deutlich kenntlich gemacht.

8 Der Verlag behält sich vor, Anzeigenaufträge – auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses – und Beilagenaufträge wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form nach einheitlichen, sachlich gerechtfertigten Grundsätzen des Verlages abzulehnen, wenn deren Inhalt gegen Gesetze oder behördliche Bestimmungen verstößt oder deren Veröffentlichung für den Verlag unzumutbar ist. Dies gilt auch für Aufträge, die bei Geschäftsstellen, Annahmestellen oder Vertretern aufgegeben werden. Beilagenaufträge sind für den Verlag erst nach Vorlage eines Musters der Beilage und deren Billigung bindend. Beilagen, die durch Format oder Aufmachung beim Leser den Eindruck eines Bestandteils der Zeitung oder Zeitschrift erwecken oder Fremdanzeigen enthalten, werden nicht angenommen. Die Ablehnung eines Auftrages wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt.

9 Für die rechtzeitige Lieferung des Anzeigentextes und einwandfreier Druckunterlagen oder der Beilagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Für erkennbar ungeeignete oder beschädigte Druckunterlagen fordert der Verlag unverzüglich Ersatz an. Der

Verlag gewährleistet die für den belegten Titel übliche Druckqualität im Rahmen der durch die Druckunterlagen gegebenen Möglichkeiten.

10 Der Auftraggeber hat bei ganz oder teilweise unleserlichem, unrichtigem oder bei unvollständigem Abdruck der Anzeige Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine einwandfreie Ersatzanzeige, aber nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Lässt der Verlag eine ihm hierfür gestellte angemessene Frist verstreichen der ist die Ersatzanzeige erneut nicht einwandfrei, so hat der Auftraggeber ein Recht auf Zahlungsminderung oder Rückgängigmachung des Auftrages. Schadenersatzansprüche aus positiver Forderungsverletzung, Verschulden bei Vertragsabschluss und unerlaubter Handlung sind – auch bei telefonischer Auftragserteilung – ausgeschlossen. Schadenersatzansprüche aus Unmöglichkeit der Leistung und Verzug sind beschränkt auf Ersatz des vorhersehbaren Schadens und auf das für die betreffende Anzeige oder Beilage zu zahlende Entgelt. Dies gilt nicht für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit des Verlegers, seines gesetzlichen Vertreters und seines Erfüllungsgehilfen. Eine Haftung des Verlages für Schäden wegen des Fehlens zugesicherter Eigenschaften bleibt unberührt. Im kaufmännischen Geschäftsverkehr haftet der Verlag darüber hinaus auch nicht für die grobe Fahrlässigkeit von Erfüllungsgehilfen; in den übrigen Fällen ist gegenüber Kaufleuten die Haftung für grobe Fahrlässigkeit dem Umfang nach auf den voraussehbaren Schaden bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts beschränkt. Reklamationen müssen – außer bei nicht offensichtlichen Mängeln – innerhalb von vier Wochen nach Eingang von Rechnung und Beleg geltend gemacht werden.

11 Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zurückgesandten Probeabzüge. Der Verlag berücksichtigt alle Fehlerkorrekturen, die ihm innerhalb der bei der Übersendung des Probeabzuges gesetzten Frist mitgeteilt werden.

12 Sind keine besonderen Größenvorschriften gegeben, so wird die nach Art der Anzeige übliche, tatsächliche Abdruckhöhe der Berechnung zugrunde gelegt.

13 Falls der Auftraggeber nicht Vorauszahlungen leistet, wird die Rechnung sofort, möglichst aber vierzehn Tage nach Veröffentlichung der Anzeige übersandt. Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen vom Empfang der Rechnung an laufenden Frist zu bezahlen, sofern nicht im einzelnen Fall eine andere Zahlungsfrist oder Vorauszahlung vereinbart ist. Etwaige Nachlässe für vorzeitige Zahlung werden nach der Preisliste gewährt.

14 Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Zinsen sowie die Einziehungskosten berechnet. Der Verlag kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrages bis zur Bezahlung zurückstellen und für die restlichen Anzeigen Vorauszahlung verlangen. Bei Vorliegen begründeter Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers ist der Verlag berechtigt, auch während der Laufzeit eines Anzeigenabschlusses das Erscheinen weiterer Anzeigen ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Betrages und von dem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeträge abhängig zu machen.

15 Der Verlag liefert mit der Rechnung auf Wunsch einen Anzeigenbeleg. Je nach Art und Umfang des Anzeigenauftrages werden Anzeigenausschnitte, Belegseiten oder vollständige Belegnummern geliefert. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, so tritt an seine Stelle eine rechtsverbindliche Bescheinigung des Verlages über die Veröffentlichung und Verbreitung der Anzeige.

16 Kosten für die Anfertigung bestellter Druckunterlagen sowie für vom Auftraggeber gewünschte oder zu vertretende erhebliche Änderungen ursprünglich vereinbarter Ausführungen hat der Auftraggeber zu tragen.

17 Aus einer Auflagenminderung kann bei einem Abschluss über mehrere Anzeigen ein Anspruch auf Preisminderung hergeleitet werden, wenn im Gesamtdurchschnitt des mit der ersten Anzeige beginnenden Insertionsjahres die in der Preisliste oder auf andere Weise genannte durchschnittliche Auflage oder – wenn eine Auflage nicht genannt ist – die durchschnittlich verkaufte (bei Fachzeitschriften gegebenenfalls die durchschnittlich tatsächlich verbreitete) Auflage des vergangenen Kalenderjahres unterschritten wird. Eine Auflagenminderung ist nur dann ein zur Preisminderung berechtigter Mangel, wenn sie bei einer Auflage bis zu 50.000 Exemplaren 20 % beträgt. Darüber hinaus sind bei Abschlüssen Preisminderungsansprüche ausgeschlossen, wenn der Verlag dem Auftraggeber von dem Absinken der Auflage so rechtzeitig Kenntnis gegeben hat, dass dieser vor Erscheinen der Anzeige vom Vertrag zurücktreten konnte.

18 Bei Ziffernanzeigen wendet der Verlag für die Verwahrung und rechtzeitige Weitergabe der Angebote die Sorgfalt eines

ordentlichen Kaufmanns an. Einschreibebriefe und Eilbriefe auf Ziffernanzeigen werden nur auf dem normalen Postweg weitergeleitet. Die Eingänge auf Ziffernanzeigen werden vier Wochen aufbewahrt. Zuschriften, die in dieser Frist nicht abgeholt sind, werden vernichtet. Wertvolle Unterlagen sendet der Verlag zurück, ohne dazu verpflichtet zu sein. Der Verlag behält sich im Interesse und zum Schutz des Auftraggebers das Recht vor, die eingehenden Angebote zur Ausschaltung von Missbrauch des Zifferndienstes zu Prüfzwecken zu öffnen. Zur Weiterleitung von geschäftlichen Anpreisungen und Vermittlungsangeboten ist der Verlag nicht verpflichtet.

19 Druckunterlagen werden nur auf besondere Anforderung an den Auftraggeber zurückgesandt. Die Pflicht zur Aufbewahrung endet drei Monate nach Ablauf des Auftrages.

20 Erfüllungsort ist der Sitz des Verlages. Im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz des Verlages. Soweit Ansprüche des Verlages nicht im Mahnverfahren geltend gemacht werden, bestimmt sich der Gerichtsstand bei Nicht-Kaufleuten nach deren Wohnsitz. Ist der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthalt des Auftraggebers, auch bei Nicht-Kaufleuten, im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt oder hat der Auftraggeber nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt aus dem Geltungsbereich des Gesetzes verlegt, ist als Gerichtsstand der Sitz des Verlages vereinbart.

Stand Oktober 2016

Auszug aus der Werbekundenliste

- A&O-Akademie Limited
- ALOS GmbH
- alwert GmbH & Co. KG
- Attensity GmbH
- BCIS IT-Systeme GmbH
- BIEM e.V.
- BMWI
- Brainstorm GmbH
- Business Intelligence Group GmbH
- CARSTENS + PARTNER GmbH & Co. KG
- cerebrix GmbH
- CeyonIQ Technology GmbH
- CFT Consulting GmbH
- CID Consulting GmbH
- Coconets - VSP KG
- Cognitas GmbH
- COI GmbH
- com-a-tec GmbH
- Communardo Software GmbH
- Compart AG
- Computer System GmbH
- Convotis AG
- Deutsche Universität für Weiterbildung (DUW)
- DMI GmbH & Co.KG
- Dokuwerk KG
- Donau-Universität Krems
- DTT - Deutscher Terminologie-Tag e.V.
- ELO Digital Office GmbH
- empolis GmbH
- empression
- enobis Ideenmanagement GmbH
- EsPresto AG
- euroscript Deutschland GmbH
- EXASOL AG
- Fabasoft Distribution GmbH
- Fachhochschulstudiengänge Burgenland GmbH
- FENWIS GmbH
- FH Hannover
- finebrain AG
- Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e. V.
- Fraunhofer-Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik (IPK)
- Fraunhofer-Institut für Fabrikbetrieb und -automatisierung IFF
- gds AG
- GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH
- Goetz & Weise GmbH
- GOPAS, a.s.
- Grobman & Schwarz GmbH
- GRÜN Software AG
- H&S Heilig und Schubert
- Hans Held GmbH
- Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
- Hays AG
- HLP Informationsmanagement GmbH
- Horvath & Partner GmbH
- humanIT Software GmbH

Auszug aus der Werbekundenliste

- Hype Softwaretechnik GmbH
- IBM Deutschland GmbH
- IBYKUS AG
- id-netsolutions GmbH
- INMEDIAS Personalwerbung GmbH
- Institut für Kommunikationsforschung
- interface projects GmbH
- IPI GmbH
- ISIS Integrated Strategic Information Services
- itl Institut für technische Literatur AG
- itWatch GmbH
- ITyX Solutions AG
- k+k information services GmbH
- KERN AG
- KontextWork GmbH
- Kothes! GmbH & Co. KG
- k+k information services GmbH
- LINTRA Solutions GmbH
- Malberg EDV-Systemberatung GmbH
- Meta-Level Software AG
- Mira Consulting GmbH
- MODUS Consult AG
- Namics AG
- NetCon Solutions AG
- NETg GmbH
- networks direkt GmbH
- OPTIMAL SYSTEMS GmbH
- OTS Informationstechnologie AG
- parameta Projektberatung GmbH & Co. KG
- Persis GmbH
- PFU Imaging Solutions GmbH a Fujitsu company
- Pix-Software GmbH
- proventis GmbH
- Pumacy Technologies AG
- reinisch AG
- SAPERION AG
- Scalaris AG
- SDL GmbH
- Semantic Web Company GmbH
- SNT Deutschland AG
- Spider LCM GmbH
- SPOL AG
- stellenanzeigen.de
- TATA INTERACTIVE SYSTEMS GmbH
- TBM Consulting Group
- troii Software GmbH
- T-Systems International GmbH
- T-Systems Multimedia Solutions GmbH
- TÜV SÜD Product Service GmbH
- United Planet GmbH
- Universität Hamburg
- USU AG
- ViCon GmbH
- vilago21 GmbH
- vitero GmbH
- We4IT GmbH
- XWS Cross Wide Solutions GmbH
- Zindel AG