

Mediadaten 2018

gültig ab 1. Januar 2018

wissens Das Magazin für Führungskräfte management



Themenplan	4
Brandingpakete 2018	6
Anzeigenpreise und -formate	7
Advertorial	10
Promotion	11
Branchenbuch	
Wissensmanagement & Digital Workplace 2019	12
Newsletterwerbung	13
Online-Fachbeiträge	14
14. Stuttgarter Wissensmanagement-Tage	15
7. Wissensmanagement-Tage AUSTRIA	16
10. SharePoint Best Practice Tag 2018	17
Webinare	18
Webconferences	19
Video-Interview	20
Roundtable	21
Roadshow WISSENDirekt	22
Leadsupport	23
Geschäftsbedingungen	24
Auszug aus der Werbekundenliste	27



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

IBAN DE80 7335 0000 0610 1874 29

BIC BYLADEM1ALG

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 €* Abonnement:	15,50 € 69,90 € p.a.
	79,90 € p.a.*	

Alle Preise zzgl. MwSt.

* Print-Preise jeweils zzgl. Porto/Versand

Jahrgang & Erscheinungsweise

20. Jahrgang 2018, 6 Ausgaben pro Jahr

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
01/2018	Erfolgreiche Wissensarbeit: Was bedeutet das? Die wichtigsten Faktoren auf dem Weg zur Wissensorganisation	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsplatz der Zukunft: Was tun, wenn Maschinen alles machen? • Dokumentenmanagement: Alles Wissenswerte rund um die digitale Personalakte • Geschäftserfolg: Die (Wissens-)Kultur entscheidet! 	Red.: 13.12.2017 Anz.: 03.01.2018	10.01.2018
Erscheinungstermin: 24. Januar 2018				
02/2018	Demografiefalle: Droht uns ein Wissensexodus? Unternehmen im Generationen-Dilemma	<ul style="list-style-type: none"> • Recruiting 4.0: Digitale Tools im War for Talents • Wissenssicherung: Der Mitarbeiter geht, sein Know-how bleibt • Betriebliches Gesundheitsmanagement als Bestandteil der Wissensstrategie? • ECM: Die Zukunft des Dokumentenmanagements ist kollaborativ 	Red.: 28.02.2018 Anz.: 07.03.2018	14.03.2018
Erscheinungstermin: 28. März 2018				
03/2018	Das vernetzte Büro Wie das Internet der Dinge die Wissensarbeit verändert	<ul style="list-style-type: none"> • Wie sicher ist Cloud Computing? • Leadership 2.0: Neue Führungskonzepte für die Arbeitsmodelle von morgen • E-Government: Digitale Verwaltung statt starrer Prozesse 	Red.: 25.04.2018 Anz.: 09.05.2018	16.05.2018
Erscheinungstermin: 30. Mai 2018				

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
04/2018	Future Learning: Weiterbildung in Zeiten der Wissensexpllosion Wie situatives Lernen gelingt	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus: Wissensmanagement im Personalbüro • Von KVP bis Design Thinking – wie entstehen Innovationen • Keine Angst vor dem Change: Veränderungsprozesse mit WM-Ansätzen meistern • Machine Learning – Wissen generieren 	Red.: 27.06.2018 Anz.: 04.07.2018	11.07.2018
			Erscheinungstermin: 25. Juli 2018	
05/2018	Nutzen Sie Big Data richtig? Einsatzszenarien und Anwendungsbeispiele für die Unternehmenspraxis	<ul style="list-style-type: none"> • Alle machen mit: Wissenskultur erfolgreich etablieren • Enterprise Search: Was kann Suche leisten? • Best Practices: SharePoint – das Wissensportal im Einsatz • Was kann Business Analytics leisten? 	Red.: 05.09.2018 Anz.: 12.09.2018	19.09.2018
			Erscheinungstermin: 04. Oktober 2018	
06/2018	Collaboration – und woran sie häufig (noch) scheitert Social Media in der internen und externen Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Best Practices: Wissensarbeit in KMU • Digital Workplace – Wissensarbeit, unabhängig von Zeit & Raum • Alle Dokumente im Griff – digitales Input- und Output-Management • Sind virtuelle Assistenten, Bots & Co. die Zukunft der Wissensarbeit? 	Red.: 31.10.2018 Anz.: 07.11.2018	14.11.2018
			Erscheinungstermin: 28. November 2018	

Kontinuität • Marktdruck • Branding • Bekanntheit

Wir machen es Ihnen leicht, in allen oder jeder zweiten Ausgabe von wissensmanagement mit Ihrer Werbebotschaft vertreten zu sein. Bei Buchung unserer Brandingpakete erhalten Sie bis zu 55 % Rabatt gegenüber der Einzelbuchung!

Dabei können Sie die Anzeigenmotive völlig frei wechseln und dadurch unterschiedliche Produkte oder Aussagen in einem Jahr platzieren. Nutzen Sie diese Flexibilität und Power für Ihr Marketingbudget – aber Achtung: die Pakete sind nur begrenzt buchbar!

buchbar bis 15.01.18	Brandingpaket	regulär	Einzel regulär	Einzel rabattiert
6 x 1/4 S. 4c Gesamt	2.450,- €	6.300,- €	1.050,- €	408,33 €
6 x 1/2 S. 4c Gesamt	3.850,- €	9.450,- €	1.575,- €	641,67 €
6 x 1/1 S. 4c Gesamt	6.250,- €	15.750,- €	2.625,- €	1.041,67 €
buchbar bis 27.06.18	Brandingpaket	regulär	Einzel regulär	Einzel rabattiert
3 x 1/4 S. 4c Gesamt	1.750,- €	3.150,- €	1.050,- €	583,33 €
3 x 1/2 S. 4c Gesamt	2.650,- €	4.725,- €	1.575,- €	883,33 €
6 x 1/1 S. 4c Gesamt	4.350,- €	7.875,- €	2.625,- €	1.450,00 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt.

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

Anzeigenpreise und -formate

Format	Breite x Höhe mm	4-farbig	E-Paper-Link
1/1 Seite	angeschnitten: 210 x 297* Satzspiegel: 182 x 250	2.150,- €	zzgl. 500,- €
1/2 Seite hoch	angeschnitten: 102 x 297* Satzspiegel: 89 x 250	1.575,- €	zzgl. 500,- €
1/2 Seite quer	angeschnitten: 210 x 148* Satzspiegel: 182 x 123	1.575,- €	zzgl. 500,- €
1/3 Seite hoch	angeschnitten: 71 x 297* Satzspiegel: 58 x 250	1.150,- €	zzgl. 250,- €
1/3 Seite quer	angeschnitten: 210 x 106* Satzspiegel: 182 x 81	1.150,- €	zzgl. 250,- €
1/4 Seite hoch	angeschnitten: 102 x 148* Satzspiegel: 89 x 123	963,- €	zzgl. 250,- €
1/4 Seite quer	angeschnitten: 210 x 85* Satzspiegel: 182 x 60	963,- €	zzgl. 250,- €
1/8 Seite hoch	89 x 60	590,- €	zzgl. 200,- €
1/8 Seite quer	182 x 30	590,- €	zzgl. 200,- €

Format	Breite x Höhe mm	4-farbig €
2. und 4. Umschlagseite		2.950,- €
3. Umschlagseite		2.650,- €
Titelklappe	(89 x 250 mm)	5.335,- €
Marktübersicht: Logo + Kurzprofil (6 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.

Anzeigenpreise und -formate

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,- €

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

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
IBAN DE80 7335 0000 0610 1874 29
BIC BYLADEM1ALG

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: 950,- € zzgl. MwSt.
- doppelseitiges Advertorial: 1.760,- € 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 detailliert 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 Dokumentationsdrehung 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: 950,- € zzgl. MwSt.
- doppelseitige Promotion: 1.450,- € 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 verstärken.

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.....

Was tut sich in der Anbieter-Szene Wissensmanagement und Digital Workplace?

Dieser Frage möchte das Magazin wissensmanagement wieder nachgehen und bringt Ende 2018 das Branchenbuch Wissensmanagement und Digital Workplace heraus. Gegliedert in 26 Unterrubriken zum Kernthema Wissensmanagement und Digital Workplace möchten wir innovative Produkt- und Service-Anbieter vorstellen und den Lesern einen aktuellen Stand vermitteln.

Seien Sie mit dabei und zeigen Sie unseren Lesern, was in Ihnen steckt! Wie sieht Ihr Produkt-/Leistungs-Portfolio aus? In welchen Rubriken liefern Sie Lösungen? Was können Sie am besten? Was dürfen Ihre Kunden/ unsere Leser von Ihnen 2019 erwarten? Präsentieren Sie sich eindrucksvoll in Wort und Bild ...

Auflage: 10.000 Exemplare

Verteilung:

- Beilage in Ausgabe 1/19 Magazin wissensmanagement, Auslage auf den Messen: Personal, Zukunft Personal, Wissensmanagement-Tage
- Standalone Newsletter an über 24.000 Empfänger zum PDF Download

Online: Als PDF Download für ein Jahr auf wissensmanagement.net

Präsentieren Sie sich mit einem

1-seitigen Firmenporträt

Preis: 490,- € zzgl. MwSt.

2-seitigen Firmenporträt

Preis € 950,- € zzgl. MwSt.

Inklusive Unternehmens- und Produktbildern, Firmenlogo und Kontaktdaten. Der Textumfang beträgt **3.500 bzw. 7.000 Zeichen inklusive Leerzeichen**. Wir setzen Ihren Artikel in Szene und ordnen Sie allen gewünschten Schwerpunktthemen leserfreundlich zu.

Optional sind im Branchenbuch **drei ganzseitige Anzeigenplätze** zu vergeben: die drei Umschlagseiten U2, U3 und U4. Für eine noch stärkere Präsenz im Branchenbuch können Sie neben Ihrem Firmenporträt einen dieser Anzeigenplätze buchen.

Preis pro Anzeige 950,- € zzgl. MwSt.



Service- und Lösungsanbietern bieten wir folgende Werbemöglichkeiten:

Aktuell umfasst der Newsletter inkl. Social Mediaverteiler über 14.000 Empfänger (Stand November 2017).

Öffnungsrate: ca. 25 % durchschnittlich

Klickrate: ca. 8,5 % durchschnittlich

Der Online-Service erscheint monatlich und kann von allen, die auf dem Laufenden bleiben wollen, kostenlos abonniert werden unter **www.wissensmanagement.net**.

Werbebanner (468 x 60 Pixel)

Das Banner (mit Link) wird zwischen den einzelnen Beiträgen im Newsletter platziert.

Preis: 170,- € zzgl. MwSt.

Textanzeige

Ihr Text wird als Anzeige gekennzeichnet und zwischen den einzelnen thematischen Rubriken im Newsletter platziert (farbig hinterlegt, ein Bild oder eine Logoabbildung, mit Link).

Textumfang: 600 Zeichen inkl. Leerzeichen

Preis: 295,- € zzgl. MwSt.

Stand-Alone – nur 1 x pro Monat buchbar

Im Stand-Alone-Newsletter steht Ihr Unternehmen mit folgenden Bestandteilen im Mittelpunkt:

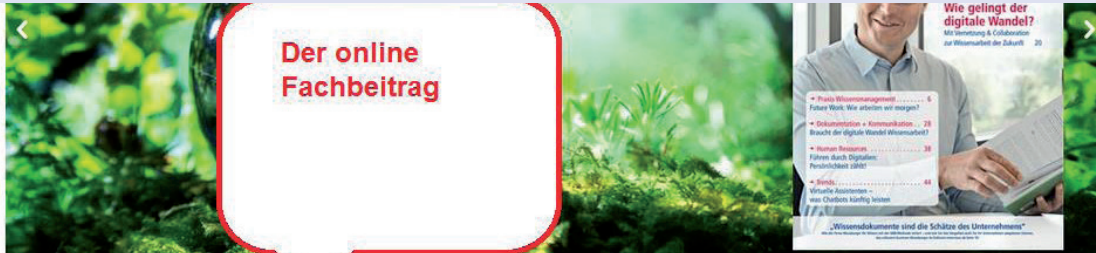
- über 24.000 Empfänger inkl. Social-Media-Verteiler
- Vorwort der Redaktion
- Ausführliches Interview mit einem Experten Ihres Hauses
- mehrere Produkt-/Unternehmensmeldungen z. B. Ihr Whitepaper, Roadshowtermin
- Unser Branding für Ihren neutralen Auftritt

Nur 1 x pro Monat buchbar

Preis: 2.750,- € zzgl. MwSt.



Quelle: <https://pixabay.com/de>



Der online Fachbeitrag



Recruiting

Der beste Recruiter ist eine Maschine

von Simon Gravel

Viele Unternehmen stellt der digitale Wandel vor Probleme: Sie brauchen sehr schnell, viele, flexibel einsetzbare Fachkräfte. Die für die Personalsuche notwendigen Datenmengen sind für Recruiter und HR-Manager kaum zu bewältigen – daher wird [...]



Leadership 2.0

Verkennen Führungskräfte den Wert ihrer Wissensarbeiter?

von Jörg Dirbach, Dr. Andreas Stiehler

Die aktuelle Studie „Wissensarbeit im digitalen Wandel“ von Hays, dem Analystenhaus PAC und der Gesellschaft für Wissensmanagement (GFWM) macht eines ganz deutlich: zu viel Arbeitsroutine hindert die Fachkräfte daran, ihr volles Potenzial zu [...]



Bringen Sie Ihre Kompetenz auf unser Portal mit einem online Fachbeitrag. Sie liefern uns inhaltlichen content (keine reine Werbung) mit einem Umfang von 6.000 – 8.000 Zeichen, Kontaktdaten, Link.

Wir vermarkten für Sie:

- Ihr Fachbeitrag steht prominent für einen Monat auf der Startseite und ist danach bei uns online abrufbar
- Im monatlichen Newsletter sowie auf unseren Social Media Kanälen mit insgesamt über 14.000 Empfängern bewerben wir Ihren Beitrag

Gesamtpreis: 990,- € zzgl. MwSt.



Die Stuttgarter Wissensmanagement-Tage haben sich als Fachkongress mit Eventcharakter in Deutschland etabliert. Dies zeigt nicht nur der große Zuspruch in den letzten Jahren (2017: 225 Kongressteilnehmer), sondern auch die überdurchschnittlich gute Bewertung (2017: 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 14. Stuttgarter Wissensmanagement-Tagen (23. & 24.10.2018) die ideale Plattform für Ihren Erfolg zu bieten.

Möglichkeiten

- In jedem Paket ist mindestens ein Vortrag, Ausstellungsstand und 2 Personen
- Hauptsponsoringoptionen inklusive Ausstellungsstand, 2 Personen und verschiedene Vortragsmöglichkeiten

Ausführliche Unterlagen auf Anfrage:
scharf@wissensmanagement.net

Unsere Sponsoren im vergangenen Jahr:

Sponsor Platin:



Sponsor Gold:



Sponsor Silber:



Sponsor Bronze:





Rund 150 Teilnehmer nahmen im Durchschnitt an den Wissensmanagement-Tagen in Krems teil.

Auch 2018 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 7. Wissensmanagement-Tage in Wien erwarten wir rund 150 Teilnehmer.

Möglichkeiten

- In jedem Paket ist mindestens ein Vortrag, Ausstellungsstand und 2 Personen
- Hauptsponsoringoptionen inklusive Ausstellungsstand, 2 Personen und verschiedene Vortragsmöglichkeiten

Ausführliche Unterlagen auf Anfrage:
scharf@wissensmanagement.net

Unsere Sponsoren der vergangenen Jahre:



ILLUMINATING INFORMATION

10. SharePoint Best-Practice-Tag 2018

Wann: 20.04.2018

Wo: Stuttgart

- **Sponsoring: Inkl. Vortrag und Infopoint**
- **Mind. 40 hochqualifizierte Projektentscheider aus Fachabteilungen**
- **Große Unternehmen mit Investitionsvorhaben**

Ihre Vorteile:

- Direkter Kontakt vor Ort zu Ihren potentiellen Kunden; Wettbewerber werden als Teilnehmer nicht zugelassen
- Einsatz der Verlags-/Veranstaltungs-Kundendatenbank und Social Media Kanäle mit über 24.000 Kontakten
- Jedes Thema wird nur einmal vergeben
- Sie profitieren vom fachlichen Image und Branding eines etablierten Verlags-/Veranstaltungsunternehmens
- Zahlreiche erfolgreich durchgeführte SharePoint Veranstaltungen

Sponsoring Leistungspaket:

- Ein Impulsvortrag mit einer halben Stunde Dauer
- Infopoint für ein Werbe Roll-up (max. 1m breite) inkl. Stehtisch im Pausenfoyer
- Teilnehmerkontaktdaten
- Befragung der Teilnehmer vor der Veranstaltung nach Interessen
- Logoplatzierung mit Firmenporträt (500 Zeichen) bei der Veranstaltungsbewerbung auf www.wissensmanagement.net

Preis pro Vortragspaket: 2.350,- € zzgl. MwSt. (Wenn ein Kunde Ihren Vortrag hält, erhalten Sie 10 % Rabatt auf den Paketpreis!)

Stuttgart, 20.04.18	Raum A	Raum B
09:00 Uhr	Begrüßung	
09:15 Uhr	Standup Keynote von Microsoft	
09:45 Uhr	Impulsvortrag Einführung von SharePoint	Impulsvortrag Social Intranet
10:15 Uhr	Impulsvortrag Dokumentenmanagement	Impulsvortrag Digital Workplace
10:45 Uhr	Kaffeepause	Kaffeepause
11:30 Uhr	Impulsvortrag Digital Learning	Impulsvortrag Virtuelle Assistenten/Bots
12:00 Uhr	Impulsvortrag Projektmanagement	Impulsvortrag Knowledge Management
12:30 Uhr	Impulsvortrag Office 365	Impulsvortrag Collaboration
13:00 Uhr	Mittagessen	Mittagessen
14:15 Uhr	Impulsvortrag Qualitätsmanagement	Impulsvortrag mobiler Einsatz
14:45 Uhr	Impulsvortrag Enterprise Search	Impulsvortrag Industrie 4.0
15:15 Uhr	Impulsvortrag Workflows	Impulsvortrag Security
15:45 Uhr	Abschlussrunde	Abschlussrunde
16:00 Uhr	Ende	

Wenn ein Kunde Ihren Vortrag hält, erhalten Sie 10 % Rabatt auf den Paketpreis!

Leistungspaket

- Einzelwebinar: 60 Minuten Vortrag
- Sie erhalten alle Teilnehmer-Kontaktdaten* inklusive Frageprotokoll und Feedback
- Einladung an ca. 24.000 Personen der wissensmanagement Verlags-/Veranstaltungs- und Social-Media-Verteiler
- Inklusive Mitschnitt z. B. zur weiteren Verwendung auf Ihrer Website

* E-Mail wenn die datenschutzkonforme Zustimmung erfolgt ist

Ihre Vorteile

- Teilnehmerkontaktdaten: i.d.R. 60 bis 120 direkte themenspezifische Neu-Kontakte
- Keine Reisekosten bei Ihnen und auch nicht bei den Teilnehmern
- Einsatz der wissensmanagement Kunden/Interessentendatenbank, Social-Media-Netzwerke
- Sie profitieren vom fachlichen Image und Branding eines etablierten Informationsdienstleisters.
- Moderation inklusive

Preis: 2.450,- € zzgl. Mwst.



Quelle: <https://pixabay.com/de>

Auf unseren Webconferences geht es um unterschiedliche Themen aus dem Bereich Wissensmanagement und Collaboration. Stellen Sie Fachverantwortlichen aus Unternehmen Ihre fertigen Lösungen und Dienstleistungen vor. Bei unseren Terminen erwarten wir zwischen 100 – 150 Anmeldungen aus den Bereichen: Wissensmanagement, Marketing, Organisation, Human Resources, Dokumentation, Qualitätsmanagement, Projektmanagement, Informationstechnologie.

Ihre Vorteile:

- **Teilnehmerkontaktdaten** mit Vermerk, wer Ihren Vortrag gehört hat
- **Teilnehmergewinnung über die wissensmanagement Verlags-/Veranstaltungsdatenbank** und Social Media Kanäle mit über 24.000 Kontakten
- **Mitschnitt** des eigenen Vortrags zur weiteren eigenen Vermarktung inklusive
- **Erfolgreich durchgeführte Webconferences** mit bis zu 200 Anmeldungen
- **Offizielle Veranstaltung** des renommierten Magazins wissensmanagement
- **Moderation** durch den Herausgeber des Magazins

Leistungspaket:

- 45 Minuten Vortrag inkl. 15 Min. Frage/Antwort
- Sie erhalten alle Teilnehmer-Kontaktdaten* mit Anwesenheitsvermerk für Ihren Vortrag
- Inkl. Frageprotokoll mit wertvollen Vertriebsinformationen
- Einladung an ca. 24.000 Personen der wissensmanagement

Verlags-/Veranstaltungs- und Social-Media-Verteiler für die gesamte Konferenz

* E-Mail wenn die datenschutzkonforme Zustimmung erfolgt ist (wird zu 80 % angegeben)

Termine

30.01.2018

27.02.2018

21.03.2018

21.06.2018

20.09.2018

06.11.2018

Themen

Business Analytics, Big Data und Enterprise Search – Von Auswerten, finden bis visualisieren

Wissensmanagement im Geschäftsprozess (von virtuellen Assistenten bis zum BPM-System)

Digital Workplace / Digital Office / Arbeiten 4.0

SharePoint im Unternehmenseinsatz (Jedes Thema kann nur einmal besetzt werden): Qualitätsmanagement, Workflows, zentrales Intranetportal, Projektmanagement, Suche, Dokumentenmanagement, Collaboration mit externen Partnern, Lernmanagementsystem, Ideenmanagement

Intranet, Portale und Social ECM

SharePoint Apps, Addins 3x2 pro Stunde (Sonderformat: Jede App wird in max. 20 Minuten vorgestellt)

Der Termin passt nicht oder Sie möchten lieber exklusive Aufmerksamkeit? Veranstalten Sie mit uns gemeinsam Ihr eigenes einstündiges Webinar zu Ihrem Wunschtermin – scharf@wissensmanagement.net

Nutzen Sie unser neues Marketing-Format das „Videointerview“. Gerne kommen wir zu Ihnen ins Unternehmen und drehen mit Ihnen vor Ort Ihr eigenes Interview, das Sie gleichzeitig wie ein Imagefilm präsentiert. Nach einem professionellen Briefing drehen wir mit Ihnen das gewünschte Videomaterial und reichern es mit eventuell vorhandenem Input von Ihnen an. Fertig geschnitten erhalten Sie so ein ca. 3 Minuten langes Video zur eigenen Verwendung. Wir platzieren Ihr Video auf www.wissensmanagement.net und bewerben es in unserem Newsletter. Im Magazin wird Ihr Interview in einer Ausgabe mit QR Code beworben.

- **Geschätzter Zeitaufwand:** 2 Stunden (Dreh, Vor-/Nachgespräch, inklusive Technik, Schnitt, Nachbearbeitung etc.)
- **Videointerview** mit ca. 3 – 5 Minuten Ergebnis **7.450,- € zzgl. Mwst**
- **Jedes weitere Interview innerhalb des Drehs** z. B. mit einem Kunden oder Mitarbeiter **1.500,- € zzgl. Mwst**
- QR Code Abbildung/Abruf im Magazin wissensmanagement
- Platzierung auf www.wissensmanagement.net
- **Reisekosten** (ab Gelsenkirchen, ggfs. Übernachtung, sprechen Sie uns an.): **100,- € zzgl. Mwst** (bis 100 km), **500,- € zzgl. Mwst** (über 100 km)

Hier sehen Sie Referenzbeispiele, die wir mit unseren Team in einem anderen Themenbereich gedreht haben:

<https://www.it-sicherheit.de/videos/>



Quelle: <https://pixabay.com/de>



Quelle: <https://pixabay.com/de>



Quelle: <https://pixabay.com/de>



Quelle: <https://pixabay.com/de>

Roundtable wissensmanagement 2018 – Wir setzen Ihre Botschaft in Szene!

Mit unserem neuen Format erreichen Sie Ihre Zielgruppe durch Ihre inhaltliche Kompetenz. Im Jahr 2018 bieten wir drei Termine zu folgenden Themen an:

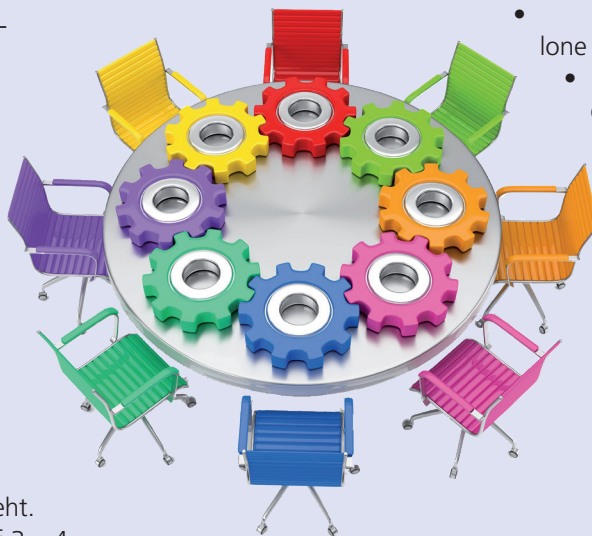
- **11.04.2018: Enterprise Search, Insights, Analytics**
- **27.06.2018: SharePoint Office 365**
- **26.09.2018: Social ECM/Social Intranet/ Digital Workplace**

Gemeinsam mit bis zu 6 Unternehmensvertretern der Branche diskutieren Sie zu einem dieser Themen an unserem runden Tisch. Die Moderationsleitung übernimmt der Herausgeber Oliver Lehnert.

Der Zeitrahmen beträgt 1,5 bis max. 2 Stunden beginnend um 11 Uhr in einem Hotel in direkter Nähe zum Flughafen, Fernbahnhof Frankfurt. Das Gespräch wird von uns auf Video aufgenommen, woraus eine 15-minütige Zusammenfassung entsteht. Gleichzeitig wird das Gespräch auf 3 – 4 Seiten in der Folgeausgabe des Magazins

wissensmanagement redaktionell aufbereitet. Daraus ergeben sich dann folgende Marketingleistungen:

- Präsenz Ihrer Inhalte im Video und in der Zusammenfassung im Magazin
- Platzierung des Videos und der Zusammenfassung auf **www.wissensmanagement.net**
- Bewerbung des Videos und der Zusammenfassung über unseren Standalone-Newsletter mit über 24.000 Empfängern
 - Platzierung einer News im Standalone Newsletter
 - 30 Exemplare des Magazins zur eigenen Verwendung



Preis: 6.750,- € zzgl. MwSt.

Geringer Aufwand – Neutrales Veranstaltungsdach



Die Netzwerktreffen 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 Partner erhält qualifizierte Kontakte zu Unternehmensvertretern bzw. kann sein Produkt im Marktfachlich orientiert etablieren.

Zielgruppe sind Führungskräfte und Entscheider aus den Bereichen (Thema der Events filtert hierbei die Zielgruppe) Wissensmanagement, Informationstechnologie, Marketing, Organisation, Personalentwicklung, Dokumentation, Qualitätsmanagement von mittleren und großen Unternehmen. Der Organisationsaufwand des Roadshowpartners wird auf das Nötigste beschränkt.

Die starke Marke des Magazins *wissensmanagement* ist der neutrale Kompetenzmantel der Veranstaltungen. 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
- durchschnittlich 20 Teilnehmer pro Termin
- Wettbewerber und Privatpersonen werden nicht zugelassen

Das Grundpaket

- Teilnehmerliste und Feedbackauswertung
- Teilnehmermanagement von Einladungsversand an die Verlags-/Veranstaltungsdatenbank bis Bestätigung etc.
- Inklusive Raumorganisation (gehobene Hotelauswahl), -miete und Catering
- Moderation durch Wissensmanagement

Roadshow-Kunden bisher u. a.:

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

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

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 24.000 Ansprechpartnern unserer Veranstaltungs-/Verlagsdatenbank und Social-Media-Kanäle
- 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

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 November 2017

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