

Themenplan	4	16. Stuttgarter Wissensmanagement-Tage	14
Brandingpakete 2020	6	Webinare	15
Anzeigenpreise und -formate	7	Webconferences	16
Advertorial	10	Roadshow WISENdirekt	17
Promotion	11	Geschäftsbedingungen	18
Newsletterwerbung	12	Auszug aus der Werbekundenliste	21
Online-Fachbeiträge	13		





## 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

80 % 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 €*	15,50 €
Abonnement:	79,90 € p.a.*	69,90 € p.a.

Alle Preise zzgl. MwSt.

\* Print-Preise jeweils zzgl. Porto/Versand

## Jahrgang & Erscheinungsweise

22. Jahrgang 2020, 6 Ausgaben pro Jahr

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
01/2020	<b>Teamwork:</b> Wie gelingt gemeinsame Wissensarbeit?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Von KVP bis Design Thinking – wie entstehen Innovationen?</li> <li>Wissensmanagement im Mittelstand</li> <li>Future Learning: Weiterbildung in Zeiten der Wissensexplosion</li> </ul>	Red.: 18.12.2019 Anz.: 08.01.2020	15.01.2020
			<b>Erscheinungstermin: 29. Januar 2020</b>	
02/2020	<b>Wissensmanagement mit Office 365 &amp; SharePoint</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Was fordert die Wissensmanagement-Norm ISO 30401?</li> <li>Enterprise Search: Vom Suchen zum Finden</li> <li>Wissensbewahrung: Wohin mit den Erfahrungen der Generation 50plus?</li> </ul>	Red.: 26.02.2020 Anz.: 04.03.2020	11.03.2020
			<b>Erscheinungstermin: 25. März 2020</b>	
03/2020	<b>Smart Home, Smart Office, Smart Factory:</b> Was kann das Internet of Things leisten?	<ul style="list-style-type: none"> <li>DSGVO &amp; Co.: Was die neuesten Gesetzesänderungen für das Wissensmanagement bedeuten</li> <li>Reifegradanalyse: So bestimmen Sie den Status Quo Ihres Wissensmanagements</li> <li>Smart Skills: Was Wissensarbeiter können müssen</li> </ul>	Red.: 29.04.2020 Anz.: 06.05.2020	13.05.2020
			<b>Erscheinungstermin: 27. Mai 2020</b>	

Ausgabe	Titelthema	Weitere Themen	Redaktions-/ Anzeigenschluss	DU-Schluss
04/2020	<b>Leadership 4.0:</b> Erfolgreich führen in der VUCA-Welt	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Von KVP bis Design Thinking – wie entstehen Innovationen?</li> <li>• Was kann Business Analytics leisten?</li> <li>• ECM: Die Zukunft des Dokumentenmanagements ist kollaborativ</li> </ul>	Red.: 10.06.2020 Anz.: 24.06.2020	01.07.2020
<b>Erscheinungstermin: 15. Juli 2020</b>				
05/2020	<b>DMS, ERP &amp; Co.:</b> Schneller, besser, effizienter mit digitalisierten Prozessen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maschinelles Lernen, neuronale Netze &amp; Co. im Customer Relationship Management</li> <li>• Keine Angst vor dem Change: Veränderungsprozesse mit WM-Ansätzen meistern</li> <li>• Smart Delivery: Was die intelligente Supply Chain alles leistet</li> </ul>	Red.: 19.08.2020 Anz.: 02.09.2020	09.09.2020
<b>Erscheinungstermin: 23. September 2020</b>				
06/2020	<b>Recruiting, Onboarding, Learning:</b> Tools und Methoden für erfolgreiches HR-Management	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wissens- und Qualitätsmanagement: ISO 9001:2015 – der Status quo</li> <li>• E-Government: Der Weg zur Verwaltung 4.0</li> <li>• Projektumsetzung: Die (Wissens-)Kultur entscheidet!</li> </ul>	Red.: 21.10.2020 Anz.: 04.11.2020	11.11.2020
<b>Erscheinungstermin: 25. November 2020</b>				

## 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!

	<b>Brandingpaket</b>	<b>regulär</b>
6 x 1/4 S. 4c Gesamt	<b>2.450,- €</b>	5.775,- €
6 x 1/2 S. 4c Gesamt	<b>3.850,- €</b>	7.875,- €
6 x 1/1 S. 4c Gesamt	<b>6.250,- €</b>	12.900,- €
	<b>Brandingpaket</b>	<b>regulär</b>
3 x 1/4 S. 4c Gesamt	<b>1.750,- €</b>	2.888,- €
3 x 1/2 S. 4c Gesamt	<b>2.650,- €</b>	3.938,- €
3 x 1/1 S. 4c Gesamt	<b>4.350,- €</b>	6.450,- €

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

<b>Format</b>	<b>Breite x Höhe mm</b>	<b>4-farbig</b>	<b>E-Paper-Link</b>
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,- €

<b>Format</b>	<b>Breite x Höhe mm</b>	<b>4-farbig €</b>
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 <a href="http://www.wissensmanagement.net">www.wissensmanagement.net</a> (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](http://www.wissensmanagement.net)
- **Mediaberatung:**  
Wolfgang Scharf  
Telefon 0221 250860-71  
Telefax 0221 270595-54  
[scharf@wissensmanagement.net](mailto: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.

## Wissenskommunikation

Wissenskommunikation ist eine Herausforderung, denn Wissen muss in Informationen und Daten zerlegt werden, um es von einem in den anderen Kopf zu transportieren. Deshalb reicht es nicht, Fachwissen und Kommunikationskompetenz zu kombinieren. Bei erfolgreichen Momenten in der Wissenskommunikation weisen z.B. situative Bezugnahmen, individuelle Beispiele oder allgemeinverständlicher Wortschatz auf ein zusätzliches Kontextwissen der SprecherInnen und Schreiber In.

### Wieso ist die Auswahl der kommunizierten Informationen eine Herausforderung?

Der Umfang der kommunizierten Informationen ist durch Rahmenbedingungen wie Zeitlänge, Redaxit, oder Datenbankanforderungen relativ fix. Das bedeutet:

- Je umfangreicher das Fachwissen ist, desto aufwendiger und schwieriger ist es, den kommunikativen Relevanzteil davon herauszuarbeiten. Das gilt insbesondere deshalb, weil sich die relevanten Informationen nicht zwingend aus einer dem Fachwissen inhärenten Logik ergeben. Sie hängen von der Kommunikationskonstellation ab.

- Je spezialisierter die Kommunikationskompetenz ist, desto erschwerter beeinflusst sie die Gestaltung der kommunizierten Informationen. Sie führt eine hohe Präzisionskompetenz z.B. zu mehr Bildzitat und eine hohe Verständlichkeitskompetenz zu mehr sprachlichen Informationen.

- Egal wie eng Fachwissen und Kommunikationskompetenz aneinanderkoppeln – in jeder Kommunikationskonstellation gibt es einen notwendigen Bedarf an Kontextwissen, das sich nicht aus dem Fachwissen oder der Kommunikationskompetenz ergibt.

Wissenskommunikation benötigt also entweder eine eher breite als spezifische Kommunikationskompetenz und

zweitens ein persönliches Wissensmanagement. Um relevantes Fach- und Kontextwissen zu identifizieren. In der Praxis wird das Kontextwissen tendenziell vernachlässigt, weil es abhängig von der Kommunikationskonstellation erarbeitet werden muss. Deshalb verleihe ich im persönlichen Wissensmanagement ein großes Potenzial für eine professionelle Wissenskommunikation und für den erdachten Praxisanfall.

### Wie entsteht aus Daten und Informationen wieder Wissen?

Zentral scheint mir, dass die Zusammenhänge zwischen den Informationen nachvollziehbar bleiben. Genau das beobachte ich bei Menschen, die ihr Wissen verständlich weitergeben können. Sie Augen dort bewusst ausgewählten Fachinformationen eine Art Bauplan bei, indem sie nicht nur Zustände, sondern auch Prozesse beschreiben. Sie bieten Anknüpfungspunkte für Publikum und Leserschaft, indem sie Fach- mit Kontextwissen verbinden. Und sie verdeutlichen sprachlich und visuell, wie ihre zugrundeliegenden Gedanken sich entwickeln.

Wissen professionell zu kommunizieren, ist mühsam. Wissen aus unklaren Informationen zu erschließen, ist ebenfalls mühsam bis unmöglich. Die Richtung ist daher einfach: Auf welcher Seite der Kommunikation müssen sich mehr Menschen abmühen – auf der Produktionsseite oder auf der Rezipientenseite?

### Der Autor:



Dr. Marcus Dräger ist Berater und Trainer für Wissenskommunikation und zeitgemäße Rhetorik und Dozent für Sprachwissenschaft an der Universität Bielefeld. Mit seinem Unternehmen die Seminarwerkstatt GmbH setzt er theoretische Überlegungen zur Wissenskommunikation in technische Weiterbildungs- und Kommunikationsmaßnahmen um und fördert den Wissenserwerb aus der Forschung in der beruflichen Weiterbildung.

SE draege@wissenmanagement.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 verstärkt.

Das Whitepaper ist ab sofort kostenfrei unter [www.thesearcheffect.de](http://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](mailto:Marcel.Hofman@t-systems.com)



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

## Service- und Lösungsanbietern bieten wir folgende Werbemöglichkeiten:

Aktuell umfasst der Newsletter inkl. Social Mediaverteiler über 28.000 Empfänger (Stand November 2019).

Öffnungsrate: ca. 17 % 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**.

## 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:

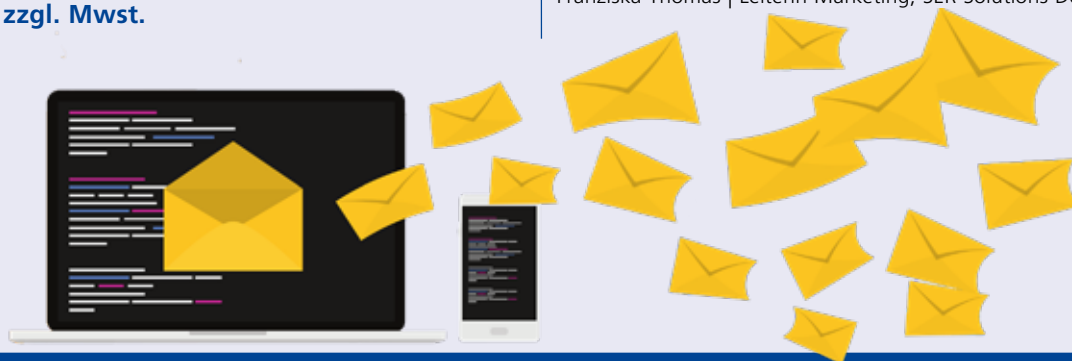
- über 36.000 Empfänger inkl. Social-Media-Verteiler
- Vorwort der Redaktion
- Ausführliches Interview mit einem Experten Ihres Hauses
- mehrere Produkt-/Unternehmensmeldungen z. B. Ihr Whitepaper, Roadshowtermin
- Unser Branding für Ihren neutralen Auftritt

Nur 1 x pro Monat buchbar

**Preis: 2.750,- € zzgl. Mwst.**

*„Der Standalone Newsletter vom Magazin wissensmanagement hat uns sehr gut geholfen, für unsere DMS Roadshow gezielt neue Teilnehmer zu gewinnen.“*

Franziska Thomas | Leiterin Marketing, SER Solutions Deutschland GmbH





## 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 Stöehler

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 28.000 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 (2019: 250 Kongressteilnehmer), sondern auch die überdurchschnittlich gute Bewertung (2019: Gesamtnote 1,6).

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 16. Stuttgarter Wissensmanagement-Tagen (11. & 12.11.2020) 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](mailto:scharf@wissensmanagement.net)

## Fokusthemen der Konferenz:

- Collaboration • Digital Workplace • Intranet
- Wissensmanagement
- Dokumentenmanagement • ECM
- Digital Learning
- Enterprise Search • Analytics
- Office 365 • SharePoint • Project Cortex

*Die Wima Tage waren dieses Mal sehr erfolgreich für uns – wir haben eine Menge guter Kontakte, großes Interesse an unserer Technologie und inzwischen sogar sogar erste Termine bekommen!“*

Paul Caspers, Vorstand Theum AG

**Weitere Infos:**  
[www.wissensmanagement-media.de](http://www.wissensmanagement-media.de)

## Ihre Möglichkeiten und Vorteile

- **DSGVO-konforme Teilnehmerkontaktdaten:** Sie erhalten eine DSGVO-konforme Anmelde-Liste mit Werbeeinwilligung: Anrede, Titel, Name, Firma, Abteilung, Business-E-Mail-Adresse
- **Anwesenheitsvermerk und gestellte Chatfragen** zur optimalen vertrieblichen Ansprache
- **60 – 120 Anmeldungen** aus investitionsstarken Unternehmen erreichen wir in der Regel
- **Brandingeffekt** durch die Bewerbung Ihres Vortrags über die wissensmanagement-Verlags-/Veranstaltungsdatenbank und Social-Media-Kanäle mit über 36.000 Kontakten
- **Kurzprofil mit Logo und Link** auf der Webinar-Eventsite
- **Whitepaper-Hinweis mit Link auf der Webinar-Site** für zusätzlichen Traffic auf Ihr Angebot
- **Mitschnitt des Vortrags** für eigene Sales-Aktivitäten
- **Professionelle Marketing- und Vertriebsberatung** bei der Ausrichtung und Beschreibung des Vortrags

- **Offizielle Veranstaltung** des Magazins wissensmanagement, Sie schlüpfen als Expertenreferent unter unsere Dachmarke
- **Professionelle Moderation** durch einen Vertreter des Magazins inklusive

**Preis: ab 1.750,- zzgl. MwSt.**

*„Wir bieten Webinare gerne über das wissensmanagement-Magazin an. Wir werden hier professionell betreut, die Teilnehmerdaten werden DSGVO-konform bereitgestellt und die Teilnehmer sind sorgfältig und themenspezifisch ausgewählt. Sogar in den Schulferien hatten wir eine hohe Teilnehmeranzahl.“*

Paul Caspers, Vorstand Theum AG

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



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 70 – 150 Anmeldungen aus den Bereichen: Wissensmanagement, Marketing, Organisation, Human Resources, Dokumentation, Qualitätsmanagement, Projektmanagement, Informationstechnologie.

## Ihre Vorteile und Möglichkeiten je nach Buchung:

- **Teilnehmerkontaktdaten:** Sie erhalten eine DSGVO konforme Teilnehmerliste mit Werbeeinwilligung: Anrede, Titel, Name, Firma, Abteilung, Business-E-Mail-Adresse
- In der Regel erreichen wir 70 – 150 Anmeldungen
- **Brandingeffekt** durch die Bewerbung Ihres Vortrags über die wissensmanagement-Verlags-/Veranstaltungsdatenbank und Social-Media-Kanäle mit über 36.000 Kontakten
- **Professionelle Marketing- und Vertriebsberatung** bei der Ausrichtung und Beschreibung des Vortrags
- **Offizielle Veranstaltung des Magazins wissensmanagement**, Sie schlüpfen als Expertenreferent unter unsere Dachmarke
- **Professionelle Moderation** durch einen Vertreter des Magazins inklusive

## Programmablauf

08:55 Uhr	Begrüßung
09:00 – 09:45	Vortrag 1
09:45 – 10:30	Vortrag 2
10:30 – 11:15	Vortrag 3
11:15 – 11:45	Vortrag 4
11:45 – 12:15	Vortrag 5
12:15 – 12:45	Vortrag 6

## Termine Themen

21.01.20	Dokumenten- / Informationsmanagement • ECM
12.02.20	Collaboration • Workplace • Portale • Social Intranet
04.03.20	SharePoint / Office 365 im Unternehmenseinsatz
21.04.20	Digital Learning • Onboarding
12.05.20	Collaboration • Workplace • Portale • Social Intranet
16.06.20	World of Microsoft: Addons • Platform • Flow • Power BI • Apps • Dynamics
09.07.20	Business Analytics • Search • KI
17.09.20	Dokumenten- / Informationsmanagement • ECM
08.10.20	SharePoint / Office 365 im Unternehmenseinsatz
19.11.20	Digital Learning • Onboarding
10.12.20	Collaboration • Workplace • Portale • Social Intranet

**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**



## 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.
- Inklusiv Raumorganisation (gehobene Hotelauswahl), -miete und Catering
- Moderation durch 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**

**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 2019

## 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