

projektmagazin



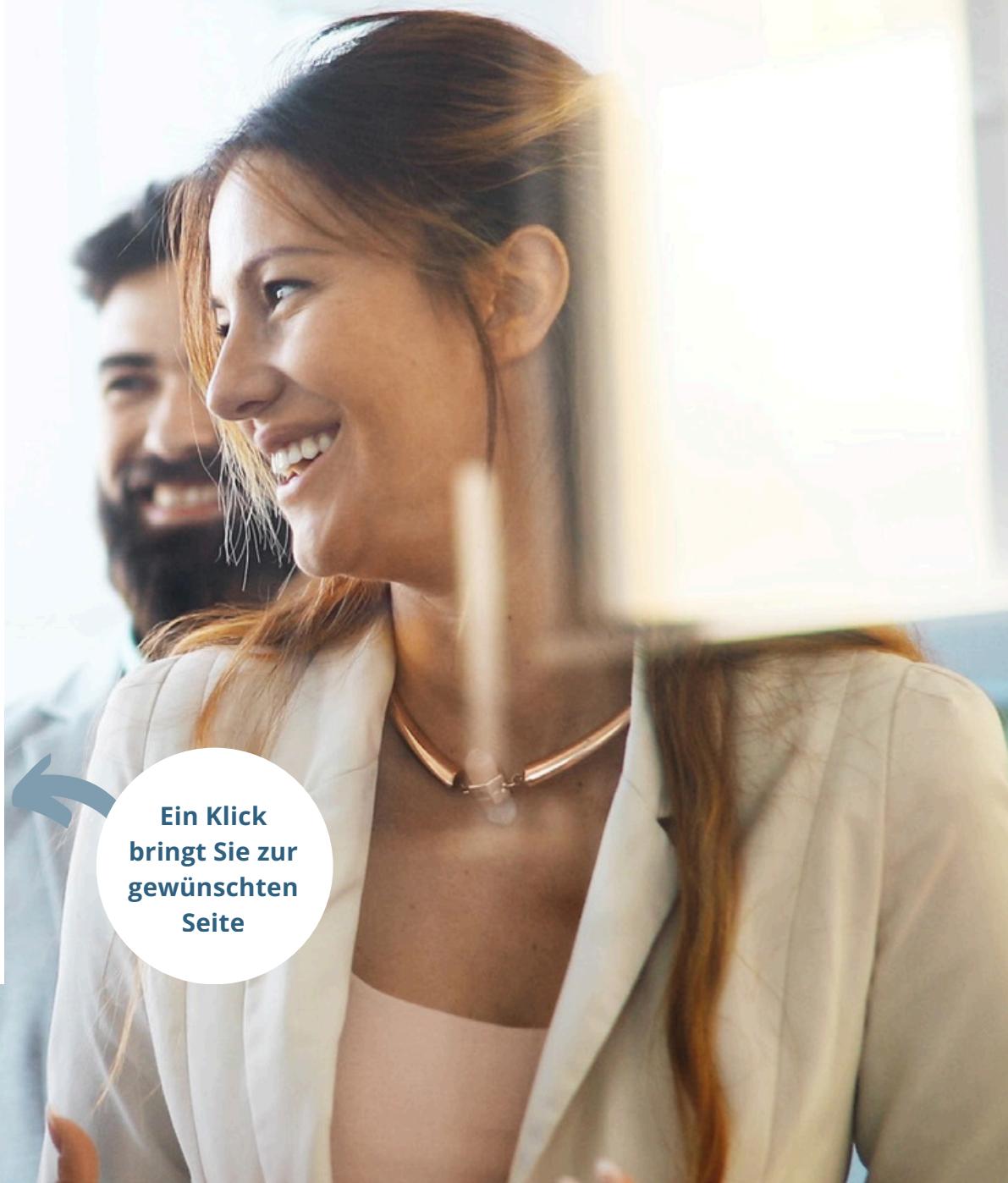
Erfolgreich mit Deutschlands Fachmedium Nr. 1 für Projektmanagement



**MEDIADATEN
2026 -1**

Inhaltverzeichnis

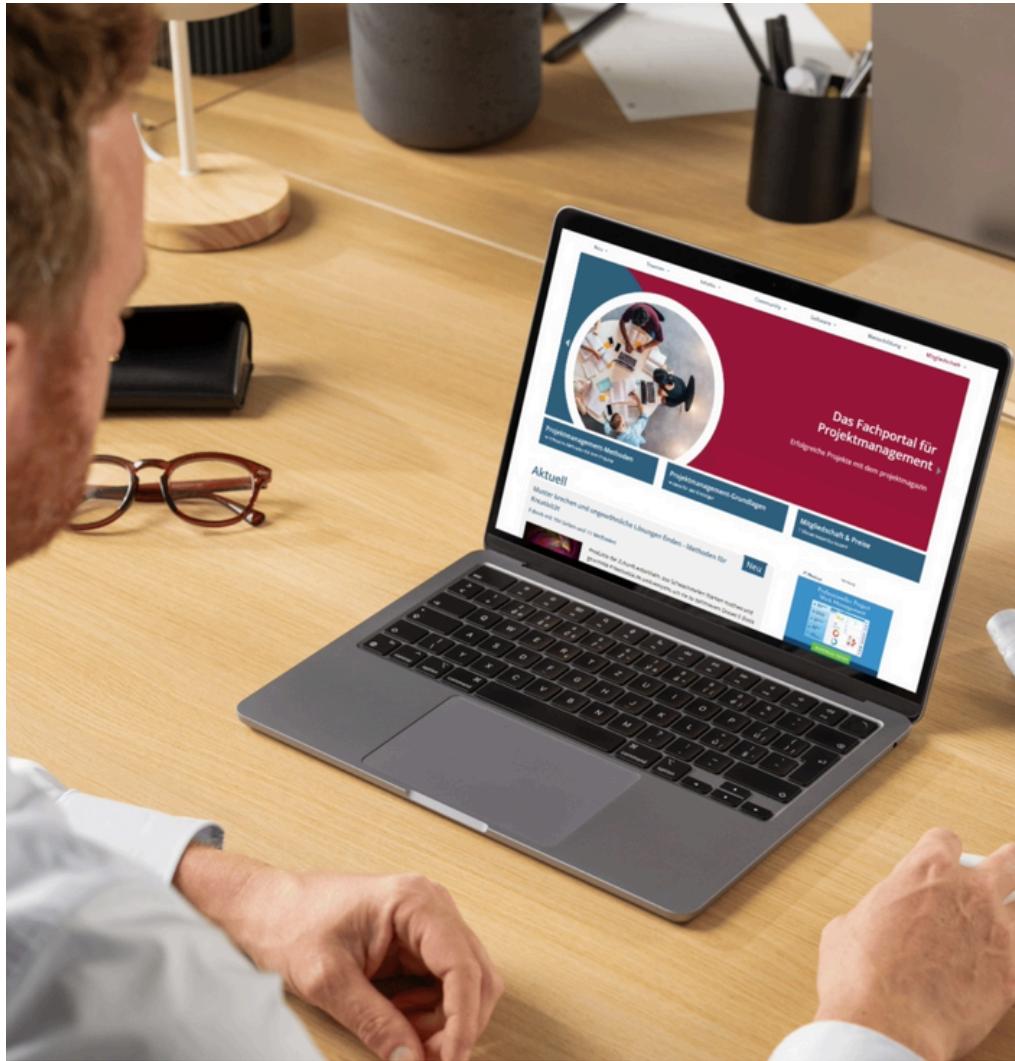
Willkommen	3
Ranking	4
Zielgruppe und Leserumfrage	5
Das bieten wir unseren Lesern	10
Unser Angebot für Ihre Kommunikation	
Newsletter-Werbeformen	12
Native Ad Kombination	14
Werben im Spotlight	15
Stand-Alone-Newsletter	17
Display Advertising / Bannerwerbung	20
Lead Generation: Whitepaper	23
Lead Generation: Websession	24
Advertorial	26
Marktplätze für Software und Experten	28
Social Media Integration	33
pmwelt 2026: Der Kongress für PM	35
Anhang, Kürzel	36
Kontakt	37
AGB	39
Alle Angebotspreise zzgl. MwSt.	



A photograph of a woman with long brown hair, wearing a white blazer and a gold necklace, smiling. In the background, a man with a beard is partially visible, also smiling. A blue arrow points from the text in the circle to the woman's shoulder.

Ein Klick
bringt Sie zur
gewünschten
Seite

Werben Sie im führenden Portal für Projektmanagement!



Das projektmagazin ist seit der Gründung im Jahr 2000 das führende deutschsprachige Projektmanagement-Portal für Projektleiter*, Projektmanager, Projektmitarbeiter, Mitarbeiter in Projekt Management Offices, agile PM und Geschäftsführer.

Wir berichten aus der Praxis für die Praxis.

- Bezahlte Mitgliedschaften und Lizenzen: 24.161
- Sitzungen/Sessions: 115.000 / Monat
- Seitenaufrufe: 211.000 / Monat
- Newsletter-Abos: 50.928*

Datenbasis 1. Halbjahr 2025

* Newsletter: Gesamte Newsletter- Abonentendatenbank

Ø Verteiler der Newsletter Typen: 48.634 Abonnenten (Juli-Sept. 25)

* jeweils m/w/d

Profitieren Sie mit Ihrer Werbung von unseren Top-Google-Rankings:



Mit dem projektmagazin erreichen Sie genau Ihre Zielgruppe



Werben ohne Streuverluste:

Seit dem Start hat sich beim projektmagazin ein Paid Content Modell bewährt: Unsere Leser bezahlen für qualitativ hochwertige und aktuelle Inhalte zum Projektmanagement und verwandten Themen. Ein ideales Umfeld für starke Marken und spannende Neuheiten!

Unsere Zielgruppe besteht aus:

- Projektleitern
- Projektmanagern
- Geschäftsführern
- Projektmitarbeitern
- PMO Projekt-Management Offices Leitern
- Mitarbeitern in PMOs und
- Mitarbeitern aus dem agilen Umfeld

Gerne unterstützen wir Sie bei der Wahl der passenden Kommunikationsaktivitäten!

Aktuelle Umfrage aus 2024 bestätigt hochkarätige Leserschaft!

Im Sommer 2024 beteiligten sich **1.180 Leser** an einer umfangreichen Onlinebefragung.

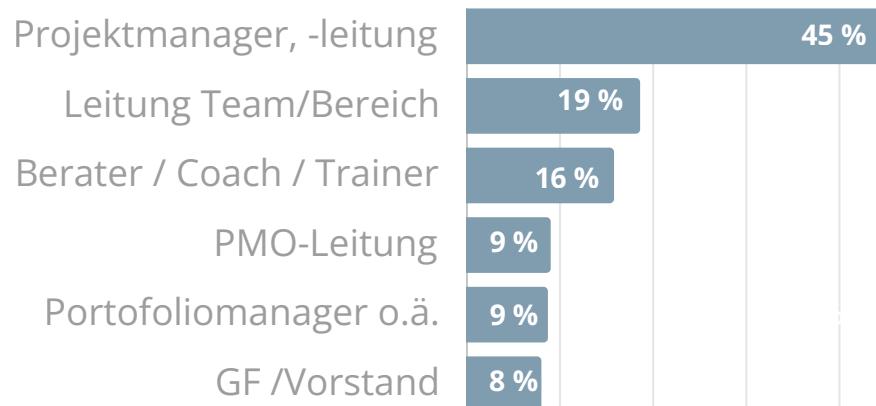
Die Ergebnisse helfen dabei, die Bedürfnisse und Herausforderungen noch besser kennenzulernen.

Zudem belegen sie die hohe Qualität als Werbeträger für Zielgruppen im PM und Unternehmensführung:

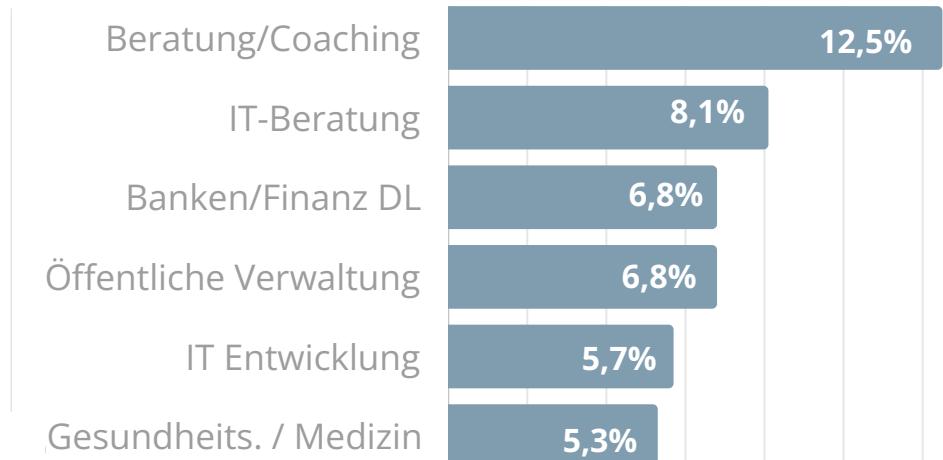
Unsere Leser sind /haben:

- **98 %** sind derzeit erwerbstätig
- **48 %** haben Führungsverantwortung
- **90 %** mit fortgeschrittenem PM Know-How oder Experten
- **83 %** in Projekten zu IT oder Digitalisierung tätig

Unsere Leser sind häufig in Führungspositionen...



In den unterschiedlichsten Branchen:



Die übrigen 55 % verteilen sich auf über 20 weitere Branchen.

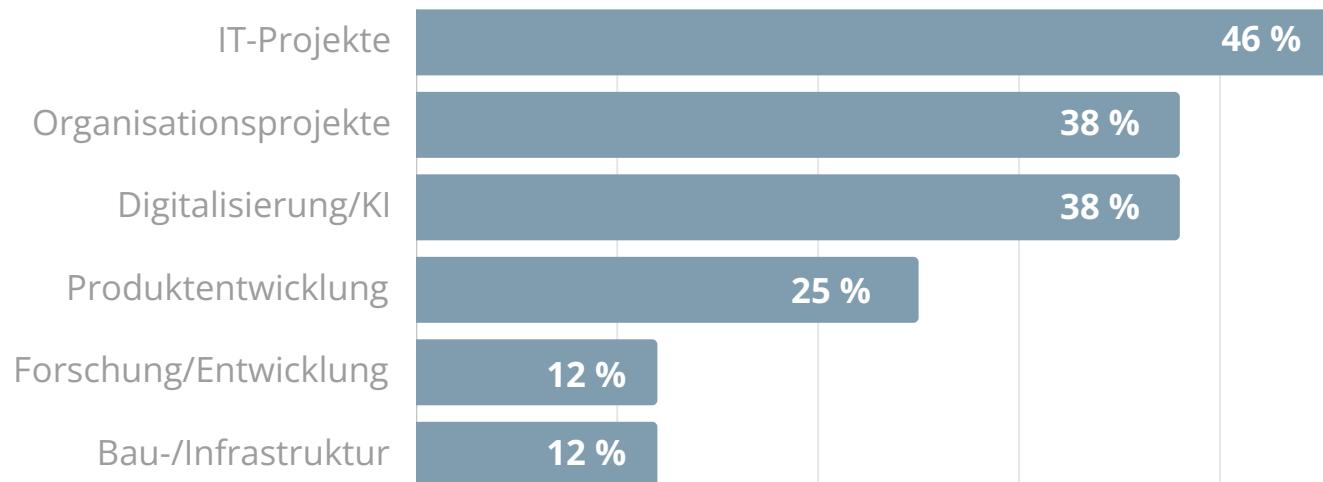
Geographische und technische Verteilung, Art der Projektarbeit

Wir adressieren die gesamte Projektmanagement-Community

- Das projektmagazin wird mit **95,7 %** weit überwiegend im **DACH-Raum** gelesen: 77,3 % **Deutschland**, 10,8 % **Österreich** und 8,2 % in der **Schweiz**.
- Die Seitenaufrufe erfolgen überwiegend vom **Desktop 70 %**, Mobil 29 % und Tablet 1 %.

- Die **Projektarbeit** vereinnahmt bei 61,5 % der Befragten 70 % der Arbeitszeit oder mehr.
- Dabei werden mit **50 %** überwiegend **hybride** Methoden eingesetzt, **31,5 %** klassische und **15 %** agile.

Welche Projekte führen Sie durch?



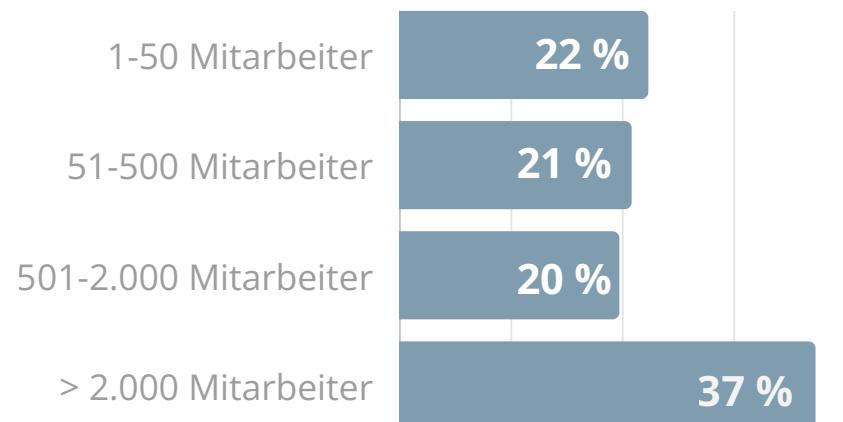
Quellen:
Interne Daten (10/2025) und
Leserumfrage Juni/Juli 2024
(1.180 Teilnehmer)

Leserumfrage 2024: Unternehmensgröße, Investitionen und Weiterbildung

Unsere Nutzer sind Entscheidungsträger

- **56 %** sind beratend an Entscheidungen beteiligt,
- **16 %** sind selbst entscheidungsbefugt.

Unternehmensgröße der Befragten

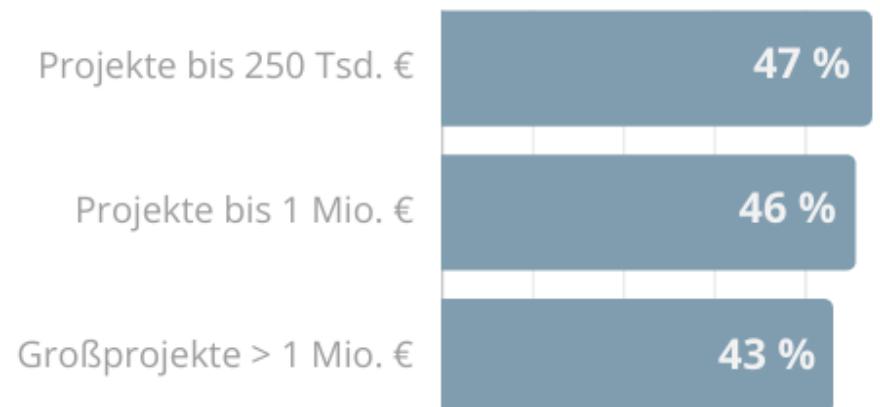


Für die Weiterbildung wird viel investiert!

- **59 %** planen, sich oder ihr Team in nächster Zeit im Bereich Projektmanagement weiterzubilden,
- **25 %** verfügen über Weiterbildungsbudgets zum Teil für ganze Teams.
- **22 %** davon geben 10.000 € und mehr an.

Größenordnung der Projekte

(Mehrfachnennung möglich)



Leserumfrage 2024: Nutzung der Angebote und Herausforderungen

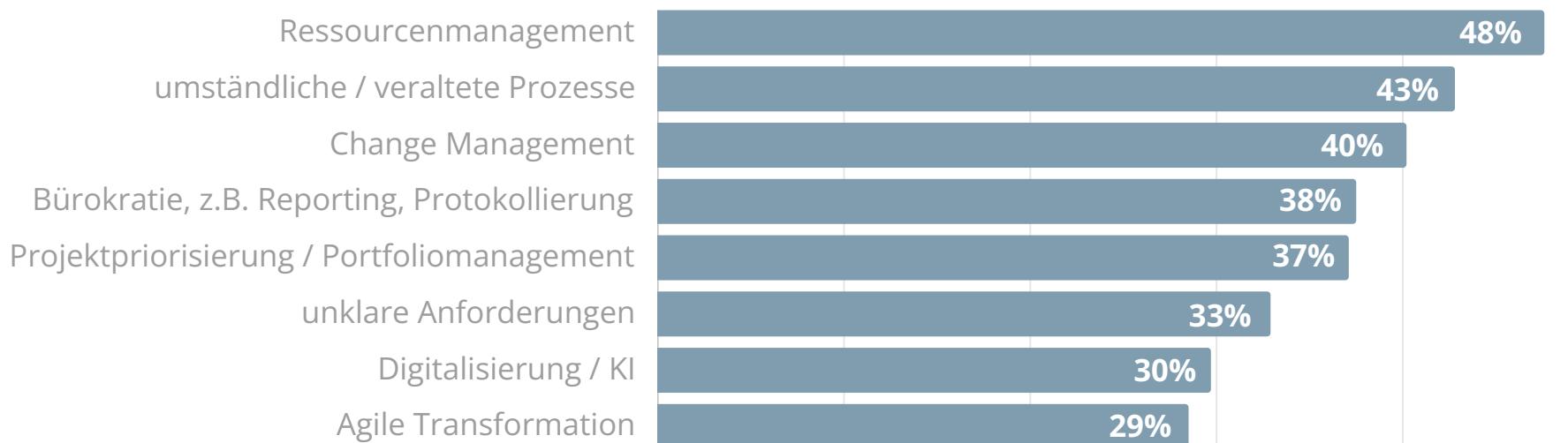
Die Kompetenz unserer Leser im Projektmanagement:

- **62 %** nutzen für den Austausch gerne externe Netzwerkveranstaltungen und Events.
- **28 %** nutzen gerne interaktive Angebote wie Websessions.

Starke Leserbindung, hohe Weiterempfehlung:

- **32 %** besuchen das projektmagazin wöchentlich oder öfter,
- **75 %** mindestens monatlich.
- **72 %** der Befragten empfehlen das projektmagazin mit hoher Wahrscheinlichkeit weiter.

Die aktuell grössten Herausforderungen unserer Leser sind



Viel Know-how. Übersichtlich präsentiert.

Das bieten wir unseren Lesern:

1. Eine Knowledge Base mit über **2.300 Fachartikeln** zu allen Themen aus dem Projektmanagement-Umfeld.
2. **339 Methoden**, Checklisten, Tools und Vorlagen als praxisnahe Arbeitshilfen.
3. **598 Marktplatz Einträge** mit Angeboten im Bereich Branchen-Software, Dienstleister (Unternehmen) und Experten im Projektumfeld.
4. Ein konkurrenzloses **Glossar**, in dem über **1.773** deutsch- und englischsprachige Fachbegriffe von A bis Z kompetent erklärt werden.
5. Einen aktuellen **Terminkalender** mit wichtigen Branchenevents.
6. Eine wachsende **Datenbank** mit derzeit **143 Videos** zu aktuellen Projektmanagement-Themen.
7. Pragmatische **Methodensteckbriefe** als wertvolle Hilfe für den Projektalltag.
8. Exklusive **Experten-Sprechstunden** für unsere Mitglieder.
9. Alle neuen Artikel werden auch als **Audioartikel** angeboten.
10. NEU seit 2025: der projektmagazin **Projektbot "Prompta"**

Damit liegen wir richtig: 72 % unserer Mitglieder empfehlen uns weiter!

Seit Juli 2025 im Einsatz: ProjektBot "Prompta" – KI-Unterstützung für Mitglieder

Unsere Nutzer schätzen Zeit als ihre wertvollste Ressource. Mit dem KI-Chatbot Prompta erhalten sie sofort Antworten auf ihre Fragen – ohne langes Suchen. Statt aufwendig Informationen zu durchforsten, liefert Prompta direkt die passenden Inhalte und Artikel.



The screenshot shows a web-based chat interface for 'KI-Bot Prompta (Beta)'. At the top, it says 'Ihre fachliche Assistentin rund um das Projektmanagement'. A search bar contains the query 'ich suche eine vorlage für eine okr methode'. The main content area is titled 'Vorlage für die OKR-Methode' and describes an Excel template for OKR (Objectives and Key Results) method. It includes a link to 'Objectives & Key Results | Excel-Vorlagen & Checkliste'. At the bottom, there's a text input field 'Stellen Sie Ihre Frage' with a red 'Weiter' button, and a small image of the Prompta bot.

A red circle highlights the Prompta bot icon at the bottom right of the interface, with a red arrow pointing towards it from the left side of the image.

Technisch basiert **Prompta** auf der RAG-Technologie, die relevante Artikelinhalte analysiert und kontextbezogen in die Antwortgenerierung integriert. Datenschutz wird gewährleistet: Nutzerdaten und Interaktionen bleiben beim projektmagazin und werden nur zur Weiterentwicklung des Chatbots verwendet, nicht zum Training der KI.

Newsletter-Werbeformen: attraktives, reichweitenstarkes Push-Medium für Ihre Werbebotschaft

Unsere redaktionellen Newsletter verschicken wir wöchentlich an **48.634 Abonnenten** und bieten Ihnen 4 Typen, die Sie für Ihre Botschaft nutzen können*:

Ausgaben-Newsletter: 14-tägig aktuelle Beiträge, bis zu 4 Native Ad-Anzeigen

Spotlight-Newsletter: themenspezifische Artikelsammlung, exklusives Werbepaket

Portal-Newsletter: Neuigkeiten und beliebteste Artikel, eine exklusive Anzeige

Methoden-Newsletter: monatlich neue Methoden, bis zu 3 Anzeigen

*Sendetermin in der Regel Mittwochs, Ausnahme Methoden Newsletter.

Newsletter Abonnenten Stand September 2025

Auf den Folgeseiten finden Sie:

- Spezifikationen und Preise (S. 13-14)
- Spotlight Themen und Termine (S. 15-16)
- **Neues Angebot exklusiv für Ihre Botschaft:** Stand-Alone-Newsletter (S.17)
- Alle **Newsletter Termine** 2026 (S. 18 - Änderungen bis Nov. 25 möglich)
- Vier Newsletter Typen im Überblick (S.19)

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung online

projektmagazin 

OKR-Teams führen und weiterentwickeln



Weitere Themen der Ausgabe 15/2025

- Mit Dragon Dreaming Projektmanagement nachhaltig weiterentwickeln
- 5 Liberating Structures für Ihren nächsten Projektworkshop
- Angst, öffentlich zu reden? Mit Improvisation lösen Sie das Problem dauerhaft
- Agil, hybrid, traditionell? Pragmatisch!

[Ausgabe 15/2025 lesen](#)

Editorial

Unsere größte Schwäche liegt im Aufgeben.
Der sichere Weg zum Erfolg ist immer, es doch noch einmal zu versuchen.

Thomas A. Edison (1847–1931)
US-amerikanischer Elektroingenieur, Erfinder und Unternehmer

Lieber Herr Reinisch,

OKR kann ein Stresstest für Führung und Teamkultur werden. Wenn Teams Fehler verursachen, sich gegenseitig ausbremsen oder auf Freigaben warten, bevor sie handeln, kommt der OKR-Prozess ins Stocken. Sandra Pretzer und Kristina Muth zeigen in ihrem Artikel „Wie reif sind Sie für OKR? — OKR-Teams führen und weiterentwickeln“, warum Ihr agiler Reifegrad als Führungskraft und der Ihres Teams entscheidend ist – und wie Sie ihn schonungslos reflektieren können.

Wird in Ihrem Team wirklich ausprobiert – oder nur abgesichert?

[Vollständiges Editorial lesen](#)

ANZEIGE
Agiles Projektverständnis? PMP®-Power? IT-Projekte steuern?



Beruflich wachsen mit Seminaren, die Wirkung zeigen:

- **Projektverständnis stärken:** wie Linie & Projekt effektiv zusammenarbeiten
- **IT-Projekte smart steuern** mit Toolpraxis & Methoden
- **Scrum, Leadership & Complexity:** 24 PDUs für deinen PMP®-Booster

[Jetzt neue Seminare entdecken!](#)

Newsletter Platzierungen und Angebotspreise

Gestaffelte Angebotspreise nach Typ und Platzierung:

- **Spotlight:** Exklusives Werbepaket im NL + Website (S. 15f) 1.990,- €
- **Premiumplatzierung** (Ausgabe, Methoden und Portal): 1.490,- €
- **Neu: Premium - Titelad** (alle NL - Typen) 790,- €

Exklusive Native Ad Kombination:

- Pos. #2 im Ausgabe NL und Website-Integration (S.14): 1.390,- €
- Position #2 im Methoden-Newsletter: 1.090,- €
- Platzierung Position 3 (Methode / Ausgabe): 860,- €
- Untere Platzierung im Ausgaben-Newsletter: 499,- €
- + **Social Media Integration** (beliebige Platzierung, S. 33f) 250,- €

Rabatt Mengenstaffel:

10 % Rabatt ab 3 Buchungen auf alle Normalplatzierungen, Rabatte auf Premium-, Exklusivplatzierungen und größere Volumina nach Absprache.

Spezifikationen und Umsetzung:

Premium-Titelad: Logo + ca. 110 Zeichen

Native Ads: Bild (210 x 158 px) + Überschrift + Text mit 250 Zeichen + Call-to-Action
Komfortable Dateneingabe über Onlineformular.



Premium-Platzierung (Pos. #1)

Standardplatzierungen (Pos. #2-#3)

Platzierung unten (Ausgaben-NL)

Newsletter im neuen Design (Entwurfslayout)

Interessiert? Lassen Sie es uns wissen,
gerne beraten wir Sie individuell!

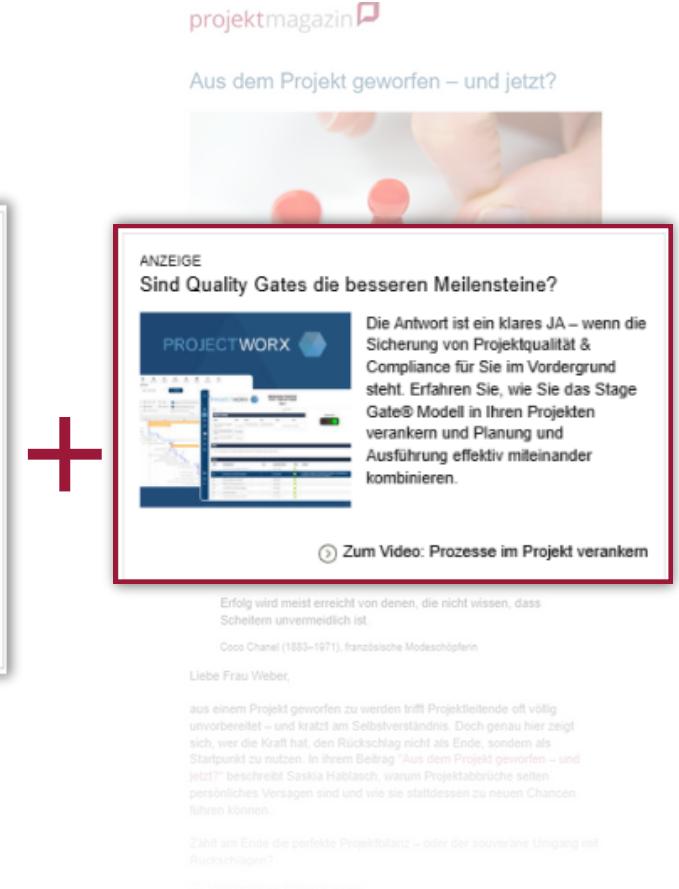
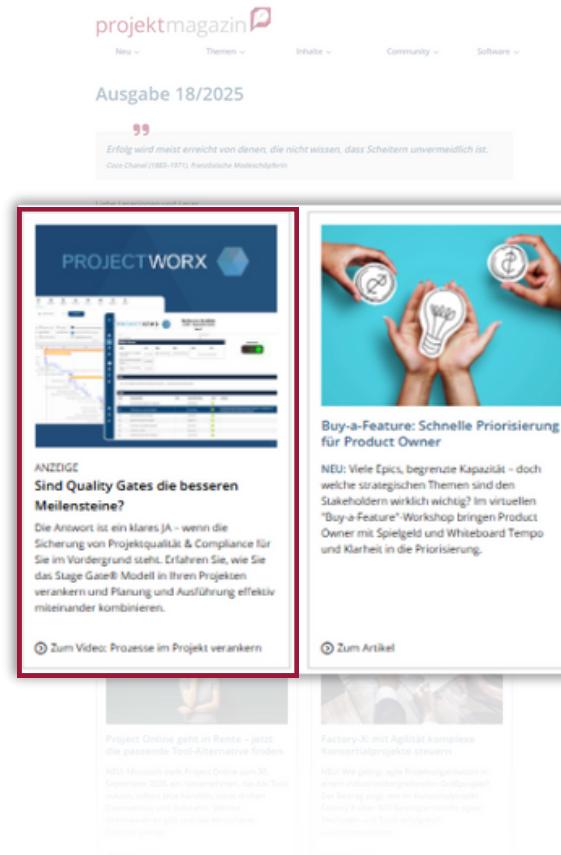
Native Ad Kombination im Ausgaben-Newsletter

Angebotskombination mit Integration der Newsletter Anzeige auf der Website

- Native Ad „Kachel“ auf der Startseite der aktuellen Ausgabe als Festplatzierung (Screenshot links)
- Laufzeit entsprechend der Ausgabe (in der Regel 14 Tage)
- Native Ad Anzeige **auf Position 2** im Ausgaben-Newsletter (rechter Screenshot) bzw. redaktionelles Umfeld nach Relaunch

Angebotspreis für Kombination:
€ 1.390,- / Ausgabe

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung [online](#).



Werben im Spotlight: Unsere Sonderausgaben mit den besten Artikeln zu wichtigen Themen

Das umfangreiche Werbepaket beinhaltet:

- **Exklusive Native Ad Anzeige** (Bild +250 Zeichen) im monatlichen **Spotlight-Newsletter**
- **Exklusive Bannerplatzierung** in der Rubrik E-Books/Spotlight im Format Half Page
- Direkt über die Hauptnavigation der Website ansteuerbar!
- 1 Monat auf der Spotlight-Startseite (Rubrik)
- 6 Monate in der gebuchten Spotlight Ausgabe (Thema)

Sichern Sie sich eine **themenbezogene und exklusive Platzierung** und erreichen Sie Ihre Zielgruppe ohne Streuverluste!

Angebotspreis: 1.990,- €

The screenshot shows a website page for a 'Change Management' spotlight. At the top, there's a navigation bar with icons for 'Marken', 'Teilen', and 'Download ZIP'. Below the header, the title 'Change Management meistern mit Menschen, Mut und Methode' is displayed, followed by a subtitle 'E-Book mit 159 Seiten, 2 Methoden und 1 Arbeitshilfe'. A large, vibrant image of a chameleon is centered on the page. To the right, there's a sidebar titled 'Themen' with a list of categories: Change Management, Faktor Mensch, Verantwortung, Lessons learned, and Akzeptanz, each with a small heart icon. Below the sidebar, there's a section titled 'Inhalt des Spotlights' with two main bullet points: 'Menschen mitnehmen statt Vorschriften verordnen' and 'Widerstände und Wendepunkte im Veränderungsprozess'. At the bottom of the page, there's a banner for 'VDI Wissenschaft' featuring a woman laughing and the text 'Karriere Boost!' and 'Wandel meistern, Zukunft gestalten.'

Spotlight mit exklusivem Half Page Banner auf der projektmagazin-Website

Themen und Termine der Spotlight Ausgaben in 2026

Monat	Termin	Thema
Januar	14.01.	Methoden: Ziele klären, Visionen schärfen
Februar	11.02.	Das erfolgreiche PMO
März	11.03.	Storytelling im Projekt
April	08.04.	Teams erfolgreich führen und coachen
Mai	06.05.	Projektinhalte kompakt visualisieren
Juni	03.06.	Künstliche Intelligenz im Projektmanagement
Juli	01.07.	Agiles Arbeiten: Scrum erfolgreich einsetzen
August	29.07.	Selbstführung im Projekt
September	09.09.	Wissen sichern, Erkenntnisse gewinnen mit und ohne KI
Oktober	07.10.	OKR in der Praxis
November	04.11.	So holen Sie ihre Stakeholder ins Boot
Dezember	02.12.	Retrospektiven, Reviews & Lessons Learned

Grün markierte Termine aktuell verfügbar! !

Stand 18.12.25, Änderungen vorbehalten; aktuelle NL Verfügbarkeiten und Anfragen [siehe Link](#).

projektmagazin 

Karriereweg Projektmanagement – von der Planung zum Traumjob



Liebe Frau Weber,
dieses E-Book bietet Ihnen die besten Strategien für eine erfolgreiche Karriere im Projektmanagement. Von der Frage „Wo will ich hin?“ über konkrete Aufstiegsschritte bis zum Erreichen des Traumjobs – der Leitfaden für Ihren beruflichen Erfolg!

[Spotlight lesen](#)

ANZEIGE
WEBINAR: So geht Projektmanagement mit Blue Ant



Einfach zuverlässig Kurs halten!
Erfahren Sie in diesem Webinar, wie Blue Ant Sie unterstützt, viele Projekte gleichzeitig professionell zu steuern. Lernen Sie die Module in der interaktiven Live-Präsentation kennen und stellen Sie Ihre Fragen!

12.12.2024, 11-12 Uhr, Infos + Anmeldung

NEU!

Neues Angebot: Stand-Alone-Newsletter

projektmagazin 

präsentiert: Ein Beitrag unseres Partners LeBihan



Nutzen Sie das projektmagazin als Türöffner für Ihre exklusive Werbebotschaft an eine attraktive Zielgruppe!

Wir sind der Absender und Ihre Angebote stehen im Mittelpunkt:

Sie bestimmen den Betreff, Inhalt, ein Bild, sowie den Hauptlink, der über verschiedene Elemente in der Mail eingebunden wird. Zusätzlich können Sie bis zu 3 weitere spezifische Verlinkungen (URLs oder E-Mail-Adressen) hinzufügen. Wir geben den Rahmen vor und benötigen 2 Wochen Vorlauf für die Überprüfung und Umsetzung.

Limitiertes Angebot:

- Eine Aussendung pro Monat, Termine nach Abstimmung
- Vorbuchungsrecht für Partner des projektmagazins in 2026
- limitierte Anzahl pro Kunde

Gestaffelter Preis je nach Empfängerdatei:

- | | |
|--|-----------|
| • großer Verteiler mit ca. 40.000 Adressen
ca. 187 € pro Tausend Empfänger | 7.490,- € |
| • reduzierter Verteiler mit ca. 20.000 Adressen
ca. 200 € pro Tausend Empfänger | 3.990,- € |

Verfügbarkeit auf Anfrage.

Liebe Frau Weber,

ein funktionierendes Ressourcenmanagement gilt als Schlüssel zu Transparenz, Planbarkeit und besseren Entscheidungen. Doch die Einführung wird oftmals zum komplexen Spannungsfeld, das die Verantwortliche gerne unterschätzen.

Viele Organisationen starten mit großen Erwartungen: mehr Transparenz über die Ressourcenauslastung, bessere Steuerung in den Projekten, weniger Engpässe bei den Schlüsselressourcen.

Doch oft führen unterschiedliche Anforderungen an den Detailgrad der Planung, unklare Verantwortlichkeiten in Projekt und Linie oder nicht klar definierte Prozesse dazu, dass der gewünschte Effizienzgewinn ausbleibt oder schlimmer noch: die gesamte Projektorganisation aus dem Gleichgewicht gerät.

Warum scheitern so viele Einführungen?

Die Antwort klingt zunächst simpel: Weil die Einführung eines Ressourcenmanagements kein reines Tool-Einführungsprojekt ist. Die Bereitstellung einer guten Software reicht nicht aus. Vielmehr erfordert es einen tiefgreifenden Veränderungsprozess in der Organisation, bei der Methodik, Prozesse, Software und Daten zu einem integrierten System reifen.

Wie Sie das Thema richtig angehen

Jede Organisation steht an einem anderen Punkt. Ob Sie eine grobe Orientierung, eine Standortbestimmung oder konkrete Unterstützung suchen – unsere Angebote helfen Ihnen, den nächsten Schritt zu gehen:

Im Webinar „Wie Sie Ihr Unternehmen mit der Einführung von Ressourcenmanagement ruhiger können“ zeigt Ihnen unser COO Alexander Zorn wie die Einführung gelingt: Mit praxiserprobten Ansätzen und Best Practices, die Ihnen helfen, ein stabiles und effizientes Ressourcenmanagement in Ihrem Unternehmen zu etablieren.



Mit unserem **Quick Check** Ressourcenmanagement gewinnen Sie unmittelbar Einblicke in die Stärken und Potenziale Ihres Ressourcenmanagements. Wir beleuchten gemeinsam zentrale Problemfelder und erarbeiten sofort umsetzbare, auf Best Practices basierende Lösungsansätze für Ihr Unternehmen.

Nichts passendes dabei? Vereinbaren Sie einen **Discovery Call** mit unseren Experten und wir schauen gemeinsam, wie wir Sie am besten unterstützen können!

Mit besten Grüßen

Jan Erik Brunschede
Director of Sales & Marketing
jan-erik.brunschede@lebihan.de



Bei Le Bihan Consulting unterstützen wir seit über 35 Jahren Unternehmen beim Aufbau tragfähiger Projektmanagement-Strukturen. Wir wissen, wie Ressourcenmanagement in der Praxis etabliert wird: von der methodischen Grundlage bis zur Umsetzung in Softwarelösungen wie Planisware Enterprise, opplace, Asana, Planisware Orchestra, Meisterplan, Blue Ant, PLANITA & Co.

Newsletter-Termine 2026

Monat	Termine				
Januar	07.01.	14.01.	21.01.	26.01.	28.01.
Februar	04.02.	11.02.	18.02.	23.02.	25.02.
März	04.03.	11.03.	18.03.	23.03.	25.03.
April	01.04.	08.04.	15.04.	20.04.	22.04.
Mai	06.05.	13.05.	18.05.	20.05.	27.05.
Juni	03.06.	10.06.	15.06.	17.06.	24.06.
Juli	01.07.	08.07.	13.07.	15.07.	22.07.
August				19.08.	24.08.
September	02.09.	09.09.	16.09.	21.09.	23.09.
Oktober	07.10.	14.10.	19.10.	21.10.	28.10.
November	04.11.	11.11.	16.11.	18.11.	25.11.
Dezember	02.12.	09.12.	14.12.	16.12.	

Farocode

Ausgaben-Newsletter
Portal-NL
Spotlight-NL
Methoden-NL

Beschreibung der
Newsletter Typen
siehe Seite 18.

**Aktuelle
Verfügbarkeit und
Anfragen [online](#).**

Vier Newsletter Typen für 48.634 Abonnenten* im Überblick

Der **Spotlight-Newsletter** kündigt eine neue Artikelsammlung zu einem Themenkomplex an. Das **exklusive Werbepaket** beinhaltet neben der Premium Newsletter-Platzierung Festplatzierung in der Rubrik (Half-Page-Banner).

Der 14-tägige **Ausgaben-Newsletter** enthält ein Editorial und informiert über die neue Online-Ausgabe zu aktuellen Themen mit Teasern der neuen Artikel. Bis zu 5 Anzeigenplatzierungen inkl. "Premium" und "**Native Ad Kombi**".

Der **Portal-Newsletter** informiert über die wichtigsten Neuigkeiten auf dem Portal: Die beliebtesten Artikel, Glossareinträge, Buchbesprechungen und ausführliche Beschreibungen der aktuellen Whitepaper. **Eine Exklusivplatzierung.**

Der **Methoden-Newsletter** informiert ausschließlich über aktuelle Methoden im Projektmanagement und wird mit einer Übersicht der aktuellen Whitepaper-Themen ergänzt. Neben "Premium" 2 weitere Anzeigenplatzierungen.

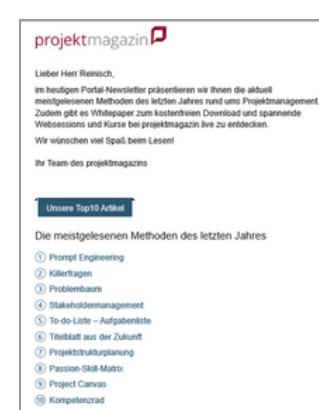
Ausgabe NL: 14-tägig



Spotlight: monatlich



Portal: monatlich



Methoden: monatlich



[Kostenlose Anmeldung zum Newsletter](#)

NL Design 2025,
Update folgt. Gerne
schicken wir Ihnen
aktuelle Beispiele!

Display Advertising / Bannerwerbung Desktop + Mobile

Wir bieten Ihnen an:

- Laufzeitbuchungen mit Festplatzierungen (begr. Angebot)
- Individuelle Laufzeit und Themenplatzierung
- **Empfehlung:** preiswerte Run-of-Site-Pakete

Supersize Banner 728x90 Pixel

Medium Rectangle 300x250 Pixel

Half Page Banner 300x600 Pixel

Mobile Banner 300x125 Pixel

("mobile" bei allen Platzierungen enthalten)

Bannerformate:

png, jpg (statisch) oder .gif (animiert),
maximale Dateigröße 500 KB, Vorlauf min. 3 Werktagen

The screenshot shows the desktop version of the projektmagazin website. At the top, there's a navigation bar with links for Neu, Themen, Inhalte, Community, Software, Weiterbildung, and Mitgliedschaft. On the right side, there's a user profile for Nathalie Rössler and a newsletter sign-up form. The main content area is titled "Ausgabe 16/2025". It features several articles with preview images and titles. One article is about risk management, and another is about PMOs and AI regulations. Below the articles, there are two large mobile banner slots with images of an astronaut and a firefighter.

Display Advertising: Banner-Laufzeitbuchungen

Die Laufzeitbuchungen beinhalten eine Festplatzierung auf den jeweiligen Startseiten.

Die meisten Platzierungen werden durch unsere Partner ganzjährig gebucht. Sprechen Sie uns bei Interesse an!

	Medium RA	Half Page	Supersize Banner	Native Ad
Homepage	870,- €	1.250,- €	870,- €	-
Softwaremarktplatz (Startseite)	420,- €	-	-	-
Expertenmarktplatz (Startseite)	300,- €	-	-	-
Ausgaben (Startseite)	750,- €	1.050,- €	-	1.390,- €
Spotlight (Paketpreis)	1.990,- €	-	-	(14 Tg.)
Run-of-Site-Monatspaket*	990,- €	-	-	-
20.000 Ad Impressions				

Angebotszeitraum 1 Monat / 30 Tage (Minimum). Ausnahme Native Ad: eine Ausgabe (i.d. Regel 14 Tage).

Individuelle Bannerwerbung nach TKP siehe Seite 22

Spotlight-Promotion siehe Seite 15 f.

Native Ad: Kombination mit Newsletter, siehe Seite 14

* Run of Site Paket: Ausspielung in reichweitenstarken Themen mit einer guten Sichtbarkeit

Individuelle Bannerwerbung nach TKP

Mit dem Format Medium Rectangle können Sie flexibel in Themencyclustern oder Run-of-Site (zufällig im red. Kontext) werben, und damit eine starke Präsenz mit Ihrer Image- oder Produktwerbung im redaktionellen Umfeld erzielen!

Die Abrechnung erfolgt nach TKP (Tausender-Kontakt-Preis) in Höhe von **85,- €** (Themencycluster) oder **60,- €** Run-of Site.

Empfehlung: Run-of Site Monatspaket mit 20.000 Ad-Impressions in festgelegten reichweitenstarken Themen **990,- €**.

Unsere Themencycluster

Agiles Projektmanagement
Automotive
Baubranche
Führung
Handel
Mind Mapping
Microsoft Tools
Multiprojekt- /Portfoliomangement
Öffentliche Hand
Pharmazie
PM-Software
Prozessmanagement
Planen, Steuern, Überwachen (auch einzeln belegbar)
Project Management Office (PMO)
Risikomanagement
Scrum
Soziale Kompetenz
Team
Zertifizierungen

Kombinationen und weitere Eingrenzungen möglich,
sprechen Sie uns an!

Lead Generation mit Whitepaper: Die Promotion übernehmen wir

Präsentieren Sie eigene Inhalte zum kostenlosen Download und generieren Sie damit bis zu 60 hochwertige Adressen im Monat*.

Die Kosten werden über ein **CPL (Cost per Lead)-Modell** zum Angebotspreis von **55,- €** berechnet, Buchung im Paket.

Die Leads bestehen aus den Basisdaten (Name + Firma + E-Mail-Adresse) und den Zusatzmerkmalen Unternehmensgröße, Land, Postleitzahl und Funktion.

Optional weitere Qualifizierungsmerkmale gegen Aufpreis:

Branche, und Telefonnummer jeweils 5,- € / Merkmal weitere auf Anfrage möglich (Übermittlung soweit angegeben, keine Pflichtfelder)

Mindestpauschale: **1.100,- €** inkl. 20 Basisleads

Laufzeit max. 3 Monate.

Das Hosting im Whitepaper Download Center ist kostenlos. Zur Promotion gehören eine umfangreiche Banner- und Newsletterwerbung, sowie Social Media Hinweise.

* Whitepaper „Hybrides Projektmanagement“, Januar 2022

The screenshot shows the homepage of projektmagazin with a navigation bar at the top. Below it, there are three featured whitepaper downloads:

- Strategisches Portfolio-Management (SPM) in 4 Schritten (Update 2025)**
adensio GmbH
Die Welt verändert sich rasant: Produkte, Märkte, Technologien und Organisationsstrukturen stehen unter ständigem Wandel. Unternehmen müssen ihre Strategien nicht nur flexibel anpassen, sondern auch messbar umsetzen.
[Zum Whitepaper](#)
- Microsoft PPM – Integrationsplattform für Projektarbeit**
SOLVIN information management GmbH
Microsoft PPM steht zum einen für die Tools Project Server, Project Online, Project for the web und darüber hinaus auch für die Microsoft Power Platform und Microsoft 365 plus die Dynamics-Varianten Project Service Automation und Project Operations.
[Zum Whitepaper](#)
- Projektsteuerung im Multiprojektumfeld: In den „Basics“ steckt die Power**
PROJECTWORK
Viele Herausforderungen in der Projekt- und Portfoliosteuerung lassen sich auf eine unzureichende Basis zurückführen: Belastbare Daten? Fehlerzeige. Zentraler Überblick? Nicht mehr als eine Illusion. Diese Maßnahmen schaffen bessere Voraussetzungen.
[Zum Whitepaper](#)

Lead Generation mit Websessions „meet the expert“ (powered by)

Sprechen Sie die Entscheider direkt und persönlich an und gewinnen Sie dabei wertvolle Leads. Eine hohe Aufmerksamkeit und direktes Feedback sind praktisch garantiert!

Wir unterstützen Sie mit:

- umfangreicher Promotion auf dem Portal, in unseren Newslettern und auf den Social Media Kanälen
- professionelle Moderation und Vorab-Briefing
- Termine werden vorab bei Facebook und LinkedIn in den Veranstaltungskalender eingetragen
- Anmeldemanagement, DSGVO-konforme Übermittlung der Leads: Bis zu 500 Teilnehmer sind technisch möglich.

Voraussetzungen:

- 3 Monate Vorlauf für optimale Umsetzung
- relevantes Thema und vorherige Abstimmung
- Max. 5 Minuten / 1 Chart reiner Werbecontent möglich (z.B. Imagewerbung, Leistungen oder andere Webinare)
- Hauptfokus muss der Teilnehmernutzen sein



Websession

Neugierig?

Überzeugen Sie sich selbst und lassen sich inspirieren vom aktuellen Websession Angebot:
[Kommende Websessions](#)

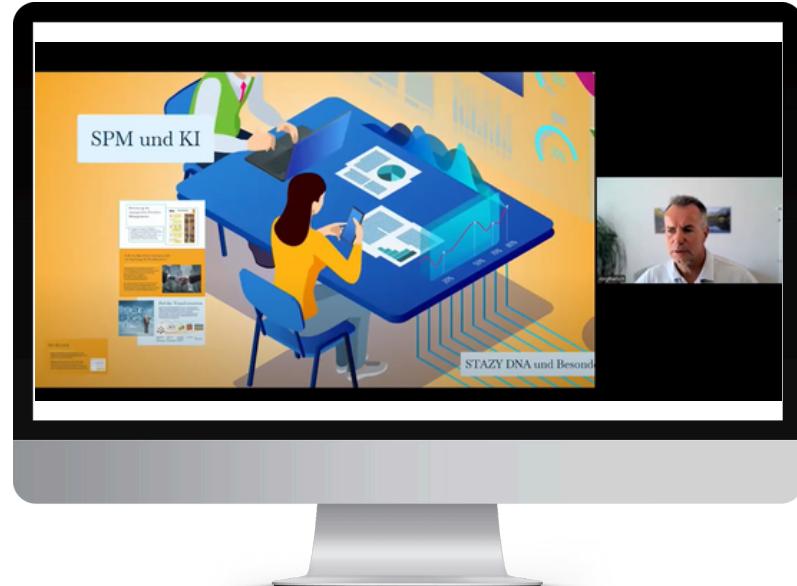
Lead Generation mit Websessions: Rahmenbedingungen und Angebotspreis

Rahmenbedingungen:

- Vortrag und Referent kommen vom Kunden und müssen deutschsprachig sein
- Besucher registrieren sich kostenlos
- Dauer: 1 Stunde, davon ca. 15 – 20 Min. Q&A (Empfehlung)
- Rundumbetreuung mit Zufriedenheitsumfrage unter den Teilnehmern

Angebotspreise:

- Grundpreis: 3.900,- € mit bis zu 75 Leads
- weitere Leads: 50,- €
- größere Pakete auf Anfrage
- Pauschale für Aufzeichnung und Nutzungsrechte: 250,- €



Websession-Vortrag per Zoom



► Höher, schneller, weiter – mit strategischem Portfoliomanagement die Transformation meistern

Die Unternehmenswelt dreht sich immer schneller – Transformation ist nicht mehr die Ausnahme, sondern der Normalzustand. Doch wie steuern wir diesen kontinuierlichen Wandel effizient, ohne den Überblick zu verlieren?

EInbindung des Websession-Vortrag als Video auf der Website

→ Video anschauen

Begrenztes Angebot, bitte sprechen Sie uns bei Interesse frühzeitig unverbindlich an!

Das Advertorial: Platzieren Sie Ihren Fachartikel im projektmagazin!

Redaktionelle Einbindung auf die Homepage,
Ankündigungen im Newsletter und auf Social Media!

Besonders geeignet für:

- Erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Neueinführungen, Success-Stories u.v.m.

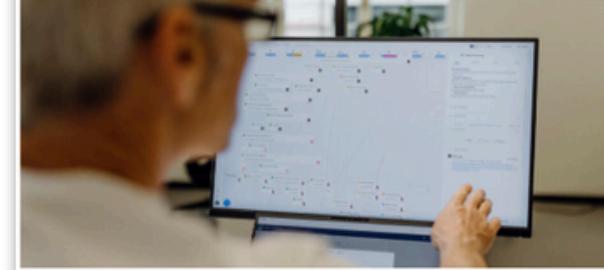
Erfolgsfaktoren:

- Einbindung auf der Startseite über 1 Jahr
- Ankündigung im Portal-Newsletter, eine weitere Newsletter Integration während der Laufzeit
- redaktionelle Aufmachung
- ausführliche Vorschau und Platzierung im freien Bereich von projektmagazin
- Post auf dem projektmagazin LinkedIn Social Media Kanal (siehe S. 33)

Angebotspreis: 2.590,- €
(ab 3.590,- € inkl. Erstellung)

Übergreifendes Ressourcenmanagement in der Matrix-Organisation

cplace



collaboration Factory AG
Kontakt
Kommentare
Marken
Fotos
Download
E-dock

Um die Ressourceneinteilung in Projekten effizient zu gestalten, gibt es zahlreiche Softwarelösungen. Doch was für die eine Abteilung bestens funktioniert, wird von der anderen Abteilung als unpraktikabel zurückgewiesen. Die Folge ist, dass es unternehmensweit keine einheitliche toolgestützte Ressourcenplanung gibt und somit gerade die Abstimmung zwischen Projekt und Linie zeit- und damit kostenaufwändig bleibt. Dabei ist der durchgängige Einsatz einer Softwarelösung ein wesentlicher Erfolgsfaktor für einen effizienten Ressourceneinsatz.

In vielen Projekten ist der Mensch eine Engpassressource. Daher wird unter dem Thema Ressourcenmanagement im Projektkontext in erster Linie der Einsatz von geeignetem Personal verstanden. Entsprechend bieten die meisten Projektmanagement Tools auch Funktionalitäten rund um das Ressourcenmanagement. Diese funktionieren in der Regel recht gut, solange es sich um Abteilungsinterne Projekte handelt oder alle betroffenen Bereiche mit eben dieser Anwendung arbeiten. Jedoch ist dies eher die Ausnahme als die Regel. Die Realität, gerade größeren Unternehmen und Konzernen, sind isolierte Instanzlösungen für die Ressourcenplanung und der intensive Gebrauch von Excel-Sheets.

Aufwändig und teuer: Ressourcenallokation

Folglich gibt es weiterhin große Abstimmungsgrundlagen, in denen die jeweilige Projektleitung von den einzelnen Abteilungen geeignete Mitarbeiterende für das Projekt anfragt. Dies kann zu zähnen Diskussionen darüber führen, ob diese Ressourcen überhaupt in geplanterem Umfang zum angefragten Zeitraum verfügbar sind und für Projekte abgenutzt werden können. Nicht selten ist das Ergebnis solcher Abstimmungen, dass Projekte wegen der vorhersehbaren Ressourcenknappheit sich hinauszögern bzw. unterbrochen werden müssen oder der laufende Betrieb in den Fachabteilungen negativ beeinträchtigt wird, weil zu viele Mitarbeiterende für Projekte abgestellt werden müssen. Darüber hinaus kommen solche Abstimmungsmeetings dem Unternehmen teuer zu stehen: Führungskräfte aus Projekt und Linie sind nicht selten mehr als einen Tag damit beschäftigt, eine gute Gesamtlösung für die Beziehung aller Projekte mit geeignetem Personal zu finden - und solche Abstimmungsmeetings sind mehrmals pro Jahr erforderlich.

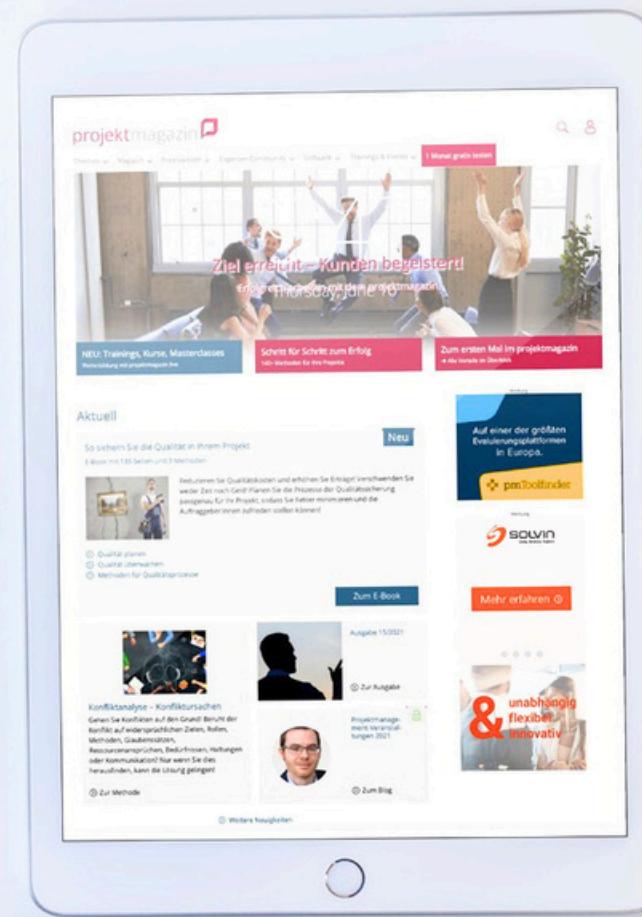
Mangelnde Transparenz und mangelhafte Effizienz in der Ressourcenallokation sorgen so für aufwändige Prozesse, mangelnde Abstimmungsgrundlagen, Projektverzögerungen und Überlastungssituationen in den Abteilungen und damit nicht selten für Frustration. Gleichzeitig entgeht dem Unternehmen die Möglichkeit, aktuelle Informationen über die derzeitige und künftige Auslastung der einzelnen Bereiche zu erhalten. Es ist dem Management nicht klar ersichtlich, welche Abteilungen wann noch freie Kapazitäten haben oder welche überlastet sind und wann sie für neue Initiativen wieder zur Verfügung stehen. Ebenso kann die Personalabstimmung nicht erkennen, für welche Rollen und Skills im Unternehmen künftig der größte Bedarf besteht, wo also Neuanstellungen oder Schulungsmaßnahmen sinnvoll wären.

Das Advertorial

Interessiert? Sprechen Sie uns an!
Gerne schicken wir Ihnen unser Infoblatt zu
Inhalt, Umfang und Layout der Advertorials.



Vorsprung durch Know-how.
Mit **projektmagazin** sind Sie
immer immer up to date
und bestens ausgerüstet.



Zeigen Sie Präsenz: auf unseren Marktplätzen für Software und Experten!

Nutzen Sie unsere Marktplätze mit einem kostenlosen Basiseintrag!

Für eine umfassende Darstellung und bessere Auffindbarkeit empfehlen wir Ihnen die Buchung eines **Premiumbeitrags mit folgenden Vorteilen:**

- direkte Verbindung zur Zielgruppe durch die Einbindung detaillierter Kontaktinformationen
- Hinweis im Newsletter an 48.634 Abonnenten
- umfassende Darstellungs- und Informationsmöglichkeiten über Screenshots, PDFs, Videos etc.
- direkte Kommunikation mit der Zielgruppe durch Veröffentlichung Ihrer Pressemitteilungen
- Vorzugsplatzierung in den Ergebnislisten
- Top-Platzierung mit Premium-Plus: bis zu 100 % höhere Klickrate

Detaillierte Informationen, Konditionen und Buchungsmöglichkeiten auf [projektmagazin.de](#):

- [Software-Marktplatz](#)
- [Experten-Marktplatz für Unternehmen](#)
- [Marktplatz für Experten \(Personen\)](#)

Neuerungen seit 2024:

- Erhöhte SEO Maßnahmen zur Steigerung der Marktplatz Zugriffe
- Neugestaltung der Software Assessments für noch mehr Transparenz
- Aufwertung durch Experten Siegel

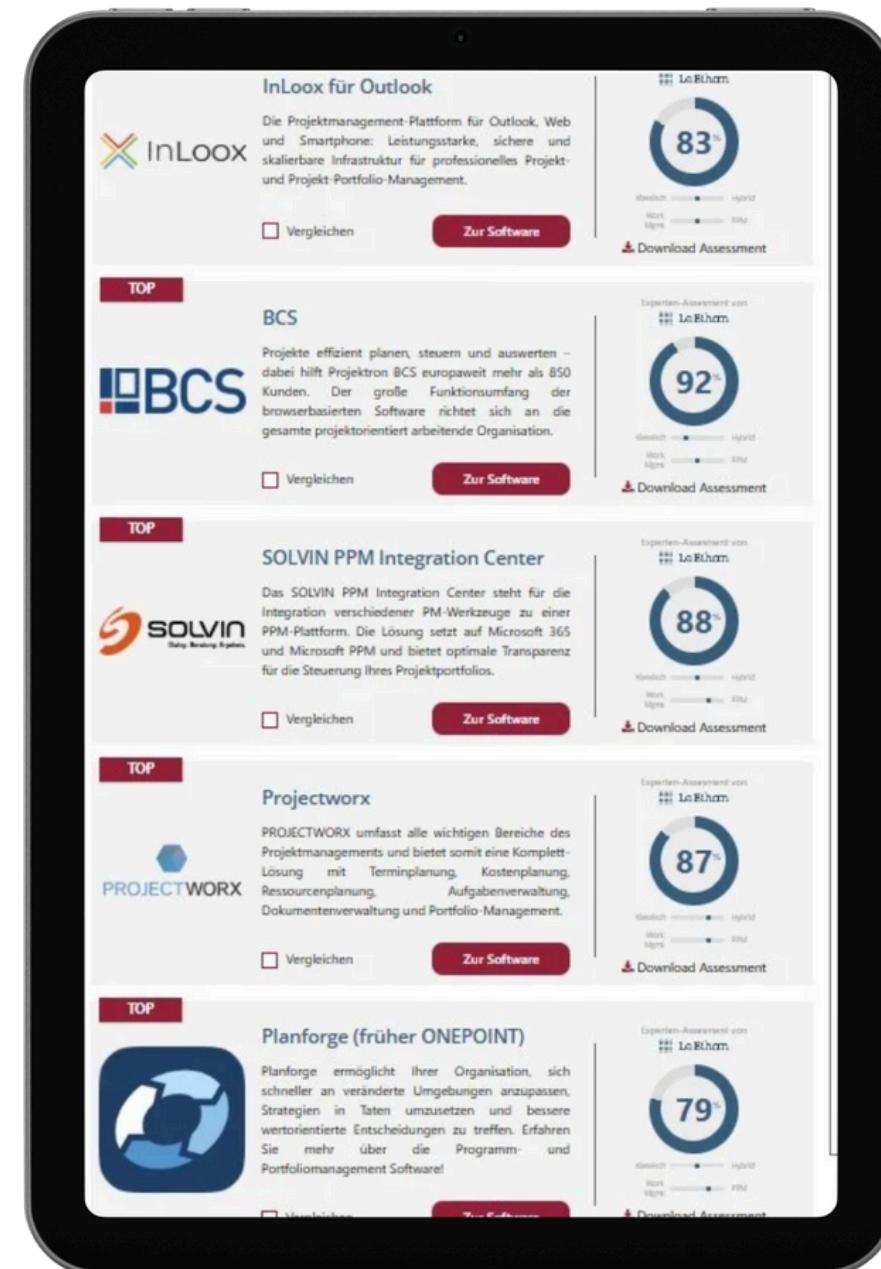
Software-Marktplatz

Nutzen Sie die Möglichkeit eines Software-Assessments in Kooperation mit Le Bihan, um damit wertvolle Assessment Leads zu generieren!

Angebotspreise im Software-Marktplatz

- Jahresbuchung 1.286,- € (2.135,- € Premium+)
- 6 Monate für 714,- € (1.197,- € Premium+)
Kostenloser Test über 3 Monate!
- Wertige Assessment Leads können nur im Premiumeintrag generiert und separat erworben werden!

Alle Preise und Leistungen unter diesem [Link](#).



Experten-Marktplatz

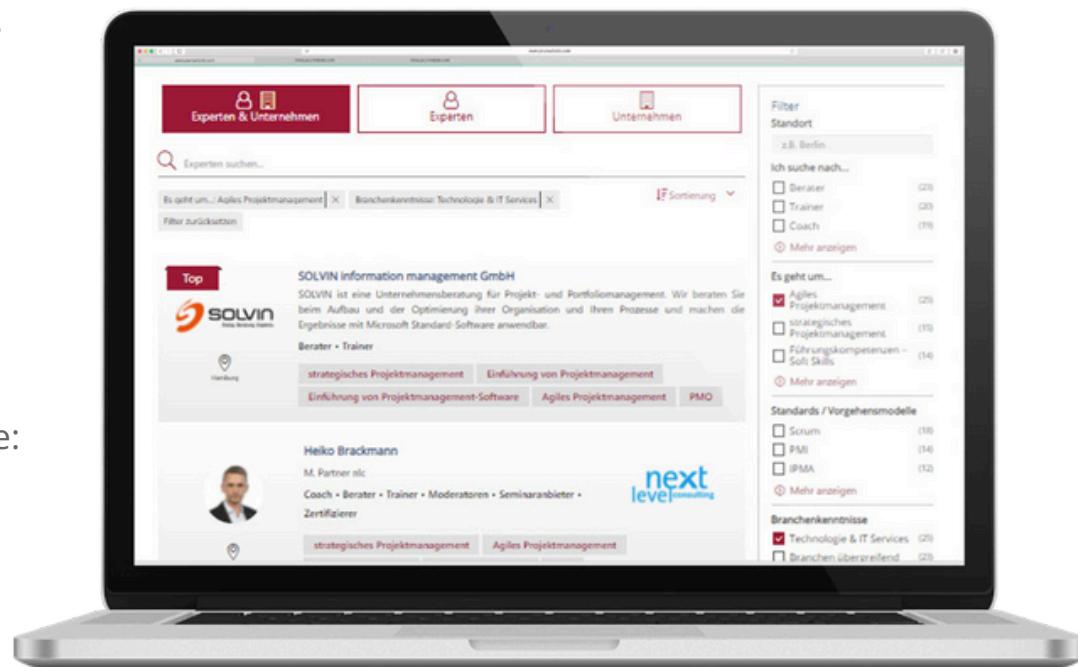
Präsentieren Sie sich dort, wo Entscheider nach Experten suchen:

Unser Experten-Marktplatz ist so konzipiert, dass die User über verschiedene Filterfunktionen komfortabel passende Experten für ihre konkreten Bedürfnisse finden.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, neben Ihrem Unternehmen auch einzelne Experten einzutragen.

Informationen und Angebotspreise 6 / 12 Monate:

- **Marktplatz für Experten (Unternehmen)**
6 Monate: 540,- €, 12 Monate: 990,- €
- **Marktplatz für Experten (Personen)**
6 Monate: 99,- €, 12 Monate: 149,- €



Feedback zum Experten-Verzeichnis



Sabina Lammert
Selbstständige Trainerin, Beraterin & Moderatorin



Für mich lohnt sich die Zusammenarbeit mit dem projektmagazin ungemein. Die zusätzliche Auflistung auf der Expertenseite des projektmagazins brachte mir ebenfalls mehrere Aufträge. Dabei handelte es sich überwiegend um Kund*innen, die ein Thema hatten, bei dem sie vorankommen wollten, aber noch nicht wussten, wer sie dabei unterstützen könnte.

Unser Experten-Siegel!

Das Siegel, das Ihre Expertise und Glaubwürdigkeit unterstreicht.

Stellen Sie sich vor... ... ein potenzieller Kunde besucht Ihre Webseite. Zwischen den vielen Informationen entdeckt er das Expertensiegel des projektmagazins – ein Symbol, das sofort Vertrauen schafft und Ihre Professionalität hervorhebt. Dieses Siegel signalisiert: Hier handelt es sich um einen anerkannten Experten, dem man vertrauen kann. Gerade im Internet ist dieses Vertrauen von unschätzbarem Wert.

Ihre Vorteile

- Das Siegel kann die Entscheidung potenzieller Kunden positiv beeinflussen.
- Profitieren Sie von der Bekanntheit und dem guten Namen des projektmagazins.
- Nutzen Sie das Siegel in all Ihren Marketingmaterialien, um Ihre Glaubwürdigkeit und Professionalität zu demonstrieren.
- Erhöhen Sie Ihre Reichweite und Vernetzung innerhalb der Projektmanagement-Community.
- Jährlich erneuern wir Ihr Siegel, was Ihre kontinuierliche Präsenz und Aktualität unterstreicht.

Sie möchten das Siegel verwenden?

Buchen Sie jetzt einen Premium- oder Premium+ Eintrag für Sie als Experte oder für Ihr Unternehmen und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen und Features.



Sie suchen gute Mitarbeiter? Buchen Sie Ihre Stellenanzeigen in einer Top-Kombi!

Wir schalten Ihre Anzeige auf stellenanzeigen.de und im Stellenmarkt des projektmagazins.

(Info unter dem Link)

- Erstellung im individuellen Layout
- Ihr Firmenlogo auf den Ergebnislisten
- Qualitätscheck Ihrer Stellenanzeige
- Reichweitenplus durch zahlreiche Netzwerk- und Kooperationspartner (u.a. „Google4Jobs“), Programmatic Advertising und Retargeting
- „Jobs per Mail“ an Abonnenten von Stellenanzeigen.de
- Plus viele weitere Vorteile, sprechen Sie uns an!

Unser Tipp:

Zusätzliche Newsletter- oder Bannerwerbung auf projektmagazin.de

Angebots Sonderpreise für die Stellenanzeigen-Kombi für projektmagazin Kunden:

- Laufzeit 30 Tage: 1.090,- € / Anzeige
- Laufzeit 60 Tage: 1.250,- € / Anzeige

Stand September 25, Änderungen durch unseren Kooperationspartner vorbehalten

The screenshot shows a search interface for 'Projektmanagement-Jobs finden'. It includes fields for 'Alle Berufsfelder' (All professions), 'projektmagazin projektleitung proje', 'Wo?' (Where), and a search button. Below is a pagination bar showing pages 1 to 1307. The main content area displays several job listings:

- Projektmanager:in (m/w/d)**
13.8.2024 / Spirit Link GmbH / Erlangen
Mit einem starken Team an Deiner Seite gestaltest Du wirksame Kommunikationsprojekte von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Auslieferung. Es entstehen unter anderem Mailings, E-Detailings, Trailer, Produktbroschüren oder Events;...
Logo: SPIRIT LINK
- Projektleiter (m/w/d) TGA**
13.8.2024 / weisenburger bau GmbH / Karlsruhe
Abstimmung mit Fachplanern und den beauftragten Nachunternehmern; Zusammenarbeit mit der Bau- und Projektleitung; Mitarbeit bei der Kalkulation sowie der Erstellung von Leistungsverzeichnissen; Wirtschaftlichkeitsbewertung der Angebote;...
Logo: weisenburger
- Projektleiter Innenausbau**
13.8.2024 / PRIORIT AG / Hamburg, Berlin
Eigenverantwortliche Projektentwicklung und -steuerung, wie Freigaben, Montageplanung, Behördenabstimmung, ...
- Projektleiter (m/w/d) Auto**
13.8.2024 / AVAT Automation GmbH / ...
Erstellen von Anforderungsanalysen mit dem Kunden und der Sales-Abteilung inklusive Koordination der technischen ...

A large blue banner on the right side reads: **Finde deinen neuen Job**.

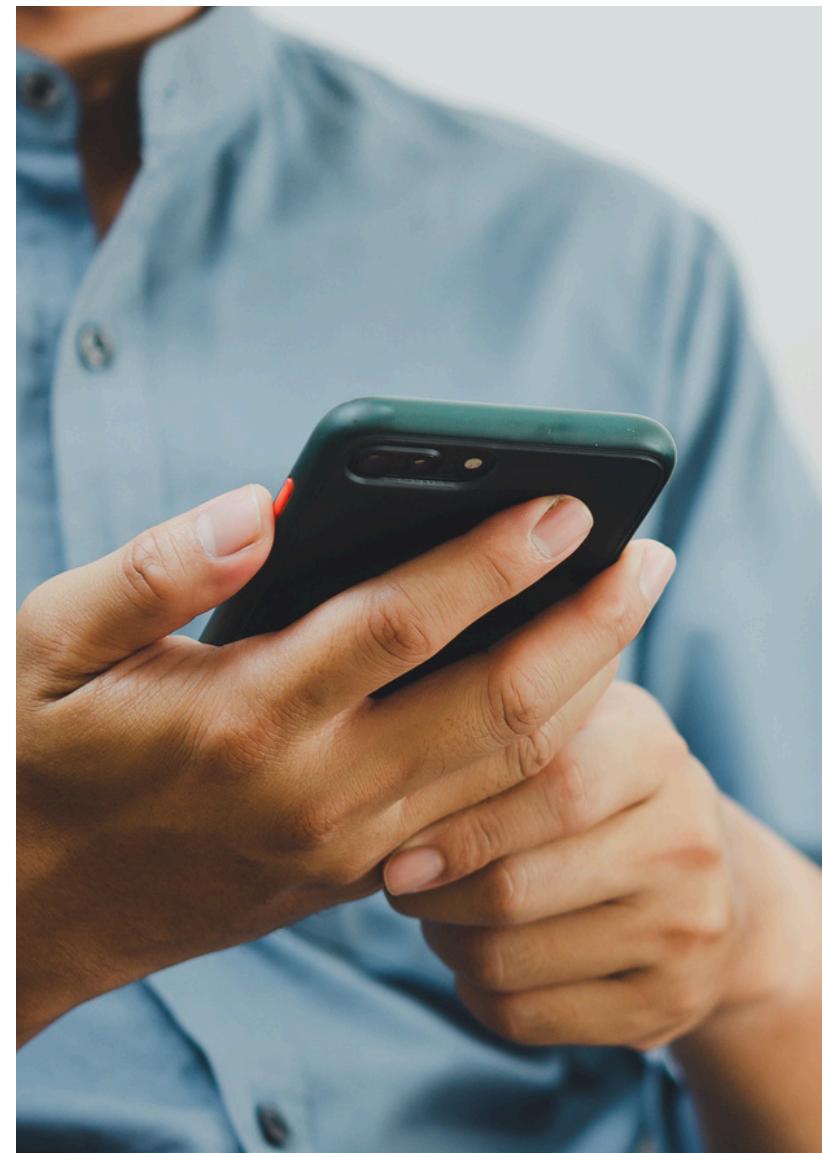
Nutzen Sie unsere Social-Media-Präsenz für Ihren Content!

Für einen noch intensiveren Austausch mit unseren Followern und allen Interessierten nutzen wir unsere Social Media Kanäle und informieren über Fachartikel, Methoden, Veranstaltungsangebote und vieles mehr.

Für eine werbliche Nutzung bieten wir Ihnen eine Integration bei Newsletteranzeigen (S. 13 + 34) und dem Advertorial (S. 26) an. Über weitere Einbindungen, wie gesponserte Werbeanzeigen, können wir gerne sprechen!

-  LinkedIn mit 5.196 Followern
-  X(Twitter) mit 5.142 Followern
-  Facebook mit 2.328 Abonnenten
-  Instagram mit 1.456 Followern
-  YouTube mit 156 Followern

Stand September 2025. Wir freuen uns, wenn auch Sie uns folgen und unsere Posts auf Ihren Social-Media-Seiten teilen!



NEU!

Unser Social Media Angebot für Sie

Als Kombination mit einer Newsletteranzeige

Wir bieten Social Media Anzeigen primär auf LinkedIn an, der führenden Business-Plattform. Optional können wir auf Wunsch Meta (Facebook/Instagram) einbinden, um eine größere Reichweite zu erzielen.

Umsetzungsmöglichkeiten und Angebotspreise:

Pauschale pro Post, dauerhaft im Feed sichtbar: 250 €

- Limitiertes Angebot: 24 Termine pro Jahr möglich
- Erstellung basierend auf Ihrer Newsletter-Anzeige*
- Individuelles Anzeigenlayout inklusive einer Anpassung gegen Aufpreis in Höhe von 99,- € möglich

Zusätzliche Bewerbung des Posts (optional):

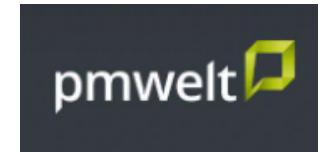
- Zwischen ca. 5 und 10 Tsd. Impressions auf LinkedIn, je nach Segmentierung und Zielgruppe (wird mit Ihnen abgestimmt)
- Pauschale für 7 Tage Laufzeit ab 490,- €
- Verlängerung und andere Laufzeiten auf Anfrage

*Technische Umsetzung der Posts:

Unsere Anzeigenformate bestehen aus einer Kombination von Überschrift, Bild und einem klaren Call-to-Action (CTA), um die Basis für eine bestmögliche Interaktion zu schaffen. Die Elemente entnehmen wir Ihrer Newsletter-Anzeige und einem optimierten Bild. Diese bereiten wir entsprechend auf, es erfolgt keine weitere Abstimmung.



Die pmwelt nach der großartigen Resonanz 2025 wieder über 3 Tage: vom 14.-16. April 2026 im smartvillage / München Bogenhausen



★★★★★



"Ich gehe mit dem Gefühl nach Hause, auf dem richtigen Weg zu sein. Eine offene, wertschätzende Atmosphäre – genau das macht die PMWelt aus."

Olaf Arndt
Projektsteuerer
BWB

★★★★★



"Trotz des Hype-Themas KI hat die PMWelt den menschlichen Aspekt in Transformationen ins Zentrum gestellt. Denn Menschen entscheiden über den Erfolg von technologischen Transformationen."

Christian Lenz
Chief Services & Operations Officer
SBS Software Ges.m.b.H.

★★★★★



„Als Mitarbeiter der öffentlichen Verwaltung habe ich am Fokustag wertvolle Einblicke gewonnen – direkt relevant für meine Arbeit.“

Robin Böhringer
Projektporfoliomanager Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder

Interessiert, auf der pmwelt auszustellen? Gerne beraten wir Sie unverbindlich!

Sponsoren pmwelt 2026



Anhang und Kürzel

Advertisorial

Ein Advertisorial ist eine Anzeige in Form eines redaktionellen Artikels. Es bietet Unternehmen die Möglichkeit, Ihre Produkte, Leistungen, Ihr Firmenprofil oder andere Informationen einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen. Besonders gut eignen sich Advertisorials, um erklärbungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen. Für Text und Layout ist der Kunde zuständig. Es gilt, die Vorgaben des projektmagazins zu beachten.

Besuch/Visit

(vergleichbar Sitzungen/Sessions)

Visits sind aufeinander folgende Seitenaufrufe innerhalb eines definierten Zeitraums von 30 Minuten. Ein Besuch/Visit gilt als beendet, wenn 30 Minuten lang kein Element einer Seite aufgerufen wird.

TKP

Abkürzung für „Tausender-Kontakt-Preis“. Dies ist der Preis basierend auf der Zahl der Email-Newsletter-Aussendungen (= Anzahl der Abonnenten), die gebucht werden. Ein TKP von 20 bedeutet, dass Sie 20 € bezahlen, wenn z. B. Ihre Email-Newsletter- Anzeige an 1.000 Newsletter-Abonnenten ausgesendet wird.

Preise der Angebote

Alle Angebotspreise in den Mediadaten netto zuzüglich Mehrwertsteuer.

Fotos

Adobe Stock, Canva, Freepik.com, projektmagazin.de

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

projektmagazin
Berleb Media GmbH

Mehlbeerenstr. 4
D – 82024 Taufkirchen
Tel. +49 (0) 89 2420 798-0
Fax +49 (0) 89 2420 798-8
vermarktung@projektmagazin.de
www.projektmagazin.de

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
gem. § 27a Umsatzsteuergesetz: DE278555572
Handelsregister-Nr. HRB192485

Ihre Ansprechpartner
für alle werblichen Fragestellungen:

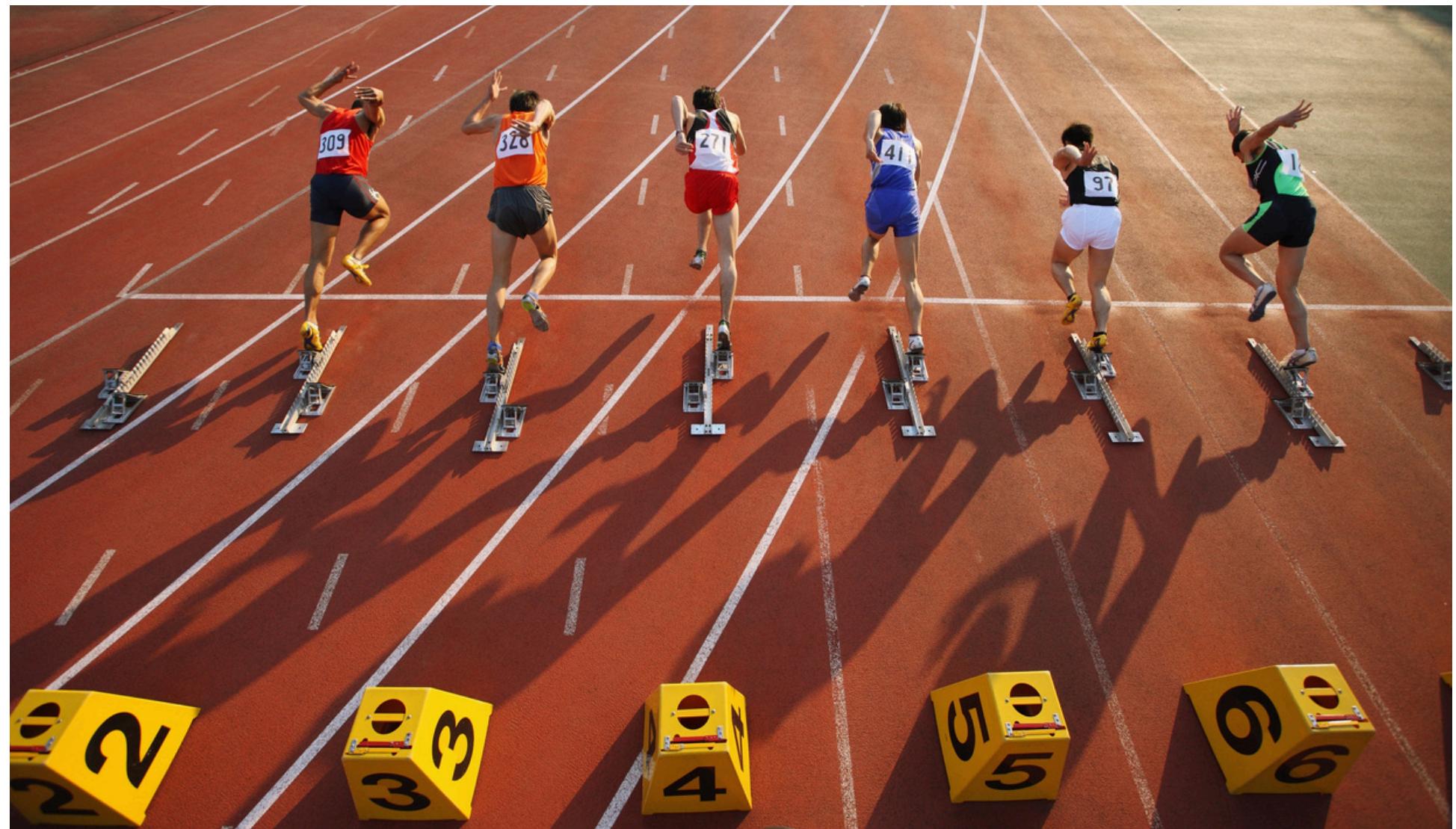


Bernhard Reinisch
Key Account Manager
Mediaberatung
Tel. +49 (0) 89 2420 798-9
Mob. +49 (0) 163 7408 351
br@projektmagazin.de



Andrea Weber
Sales Assistant
Mediaberatung
Tel. +49 (0) 89 2420 798-18
Mob. +49 (0) 157 8552 4220
aw@projektmagazin.de

Lassen Sie uns gemeinsam ins neue Geschäftsjahr 2026 starten!



AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Buchung von Werbeleistungen der Berleb Media GmbH als Betreiberin von www.projektmagazin.de für das Werbegeschäft in Online-Medien und Events von pm.live-Akademie und PM-Veranstaltungen wie z.B. pmwelt.

Hier können Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen als PDF herunterladen.

Der Verkauf aller Werbeflächen und sonstigen werblichen Inhalten erfolgt auf der Grundlage der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter Ausschluss entgegenstehender Geschäftsbedingungen des Auftraggebers.

1. Werbeauftrag

(1) „Werdeauftrag“ im Sinne der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Vertrag zwischen der Berleb Media GmbH als Betreiberin der Websites mit der URL „www.projektmagazin.de“ und „www.pmwelt.com“ (nachfolgend „Anbieter“) und einem Werbungstreibenden oder sonstigen Inserenten (nachfolgend „Auftraggeber“) über die Schaltung eines Werbemittels oder mehrerer Werbemittel in Informations- und Kommunikationsdiensten, insbesondere im Internet auf der Website unter der URL „www.projektmagazin.de“, zum Zwecke der Verbreitung. (2) Für den Werbeauftrag gelten ausschließlich die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie die Mediadaten des Anbieters, die einen wesentlichen Vertragsbestandteil bildet. Die Gültigkeit etwaiger Allgemeiner Geschäftsbedingungen des Auftraggebers oder sonstiger Inserenten ist, soweit sie mit diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht übereinstimmen, ausdrücklich ausgeschlossen.

2. Werbemittel

(1) Ein Werbemittel im Sinne dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen kann zum Beispiel aus einem oder mehreren der genannten Elemente bestehen: aus einem Bild und/oder Text, aus Tonfolgen und/oder Bewegtbildern (u.a. Banner, Button), aus einer sensitiven Fläche, die bei Anklicken die Verbindung mittels einer vom Auftraggeber genannten Online-Adresse zu weiteren Daten herstellt, die im Bereich des Auftraggebers liegen (z.B. Link, Hyperlink).

(2) Werbemittel, die aufgrund ihrer Gestaltung oder des Werbeumfeldes nach Einschätzung des Anbieters nicht als solche erkennbar sind, werden vom Anbieter als Werbung deutlich kenntlich gemacht, ohne dass dies einer Genehmigung des Auftraggebers bedarf. Der Anbieter ist bei der inhaltlichen Gestaltung des Umfeldes des Werbemittels grundsätzlich frei, soweit vertraglich nicht etwas anderes schriftlich vereinbart wurde.

(3) Der Auftraggeber hat sicherzustellen, dass über die Werbemittel nicht auf irgendwelche Daten oder andere Websites zugegriffen werden kann, die gegen geltendes Recht oder gegen Rechte Dritter verstößen und insbesondere keine sittlich anstößigen (insbesondere rassistischen, pornografischen, gewaltverherrlichenden, beleidigenden, obszönen) Inhalte aufweisen. Sollte dies gleichwohl der Fall sein, so gelten die Punkte 7 und 8 entsprechend.

3. Vertragsschluss

(1) Vorbehaltlich entgegenstehender individueller Vereinbarungen kommt der Vertrag grundsätzlich durch schriftliche oder durch E-Mail erfolgende Bestätigung des Auftrags durch den Anbieter zustande. Auch bei mündlichen oder fernmündlichen Bestätigungen liegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zugrunde.

(2) Soweit Werbeagenturen Aufträge erteilen, kommt der Vertrag im Zweifel mit der Werbeagentur zustande, vorbehaltlich anderer schriftlicher Vereinbarungen. Soll ein Werbungstreibender Auftraggeber werden, muss er von der Werbeagentur namentlich benannt werden. Der Anbieter ist berechtigt, von den Werbeagenturen einen Mandatsnachweis zu verlangen.

(3) Werbung für Waren oder Leistungen von mehr als einem Werbungstreibenden oder sonstigen Inserenten innerhalb eines Werbeauftritts (z.B. Banner-, Pop-up-Werbung etc.) bedürfen einer zusätzlichen schriftlichen oder durch E-Mail geschlossenen Vereinbarung.

4. Abwicklungsfrist

Ist im Rahmen eines Abschlusses das Recht des Auftraggebers zum Abruf einzelner Werbemittel eingeräumt, so ist der Auftrag innerhalb eines Jahres seit Vertragsabschluss abzuwickeln.
Bei gebuchten Premium- bzw. Termineinträgen die vom Anbieter per Auftragsbestätigung bestätigt wurden, erfolgt automatisch nach 14 Tagen die Rechnungsstellung, unabhängig davon, ob die Leistungen online sind.

5. Auftragserweiterung

Der Anbieter erbringt ausschließlich die im jeweiligen Werbeauftrag aufgeführten und vereinbarten Leistungen. Der Auftraggeber ist jedoch berechtigt, innerhalb der vereinbarten bzw. der in Punkt 4 genannten Frist unter dem Vorbehalt vorhandener Kapazität auch über die im Auftrag genannte Menge hinaus weitere Werbemittel, gegen gesonderte Vergütung, abzurufen. Eine solche Auftragserweiterung bedarf der schriftlichen Vereinbarung.

6. Datenanlieferung

(1) Der Auftraggeber ist verpflichtet, ordnungsgemäß, insbesondere dem Format oder technischen Vorgaben des Anbieters entsprechende Werbemittel und die URL, auf die das Werbemittel verweisen soll, rechtzeitig (mindestens

5 Werkstage, bei Sonderwerbeformen gemäß des im Angebot angegebenen Termins) und vollständig vor Schaltungsbeginn anzuliefern sowie sicherzustellen, dass durch die Werbemittel keine Gefahren ausgehen, etwa durch Viren oder sonstige technische Probleme. Sollten dem Anbieter aus der Verwendung der vom Auftraggeber überlassenen Werbemittel Schäden entstehen, hat der Auftraggeber für diese einzutreten.

(2) Kommt der Auftraggeber seiner Pflicht der rechtzeitigen zur Verfügung Stellung der Werbemittel nicht nach und kann aus diesem Grund das Werbemittel nicht rechtzeitig online gehen, so ist der komplette Rechnungsbetrag wie angeboten zur Zahlung fällig.

(3) Die Pflicht des Anbieters zur Aufbewahrung des Werbemittels endet drei Monate nach seiner letztmaligen Verbreitung.

(4) Kosten des Anbieters für vom Auftraggeber gewünschte oder zu vertretende Änderungen des Werbemittels hat der Auftraggeber zu tragen. Ab dem im Angebot angegebenen Anlieferungstermin sind Änderungen von Größen, Formaten, Ausstattungen und Platzierungen nicht mehr möglich. Der Auftraggeber trägt die Gefahr der Übermittlung des zur Veröffentlichung bestimmten Materials, insbesondere die Gefahr für den Verlust von Daten.

(5) Datenträger, Fotos oder sonstige Unterlagen des Auftraggebers werden ihm nur auf sein Verlangen und auf seine Kosten zurückgesandt. Die Gefahr hierfür trägt der Auftraggeber.

7. Ablehnungsbefugnis

(1) Der Anbieter behält sich vor, Werbeaufträge - auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses - abzulehnen bzw. zu sperren. Insbesondere wenn nach seiner Auffassung deren Inhalt gegen geltendes Recht oder behördliche Bestimmungen verstößt, Rechte Dritter verletzt oder deren Inhalt vom Deutschen Werberat in einem Beschwerdeverfahren beanstandet wurde oder deren Veröffentlichung für den Anbieter wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form unzumutbar ist. In diesen Fällen wird der Anbieter den Auftraggeber unverzüglich darüber informieren, dass er das Werbemittel nicht veröffentlichen bzw. sperren wird. Ansprüche jeglicher Art des Auftraggebers gegen den Anbieter sind in diesem Zusammenhang ausgeschlossen.

(2) Insbesondere kann der Anbieter ein bereits veröffentlichtes Werbemittel zurückziehen, wenn der Auftraggeber nachträglich Änderungen der Inhalte des Werbemittels selbst vornimmt oder die Daten nachträglich verändert werden, auf die durch einen Link verwiesen wird und hierdurch die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllt werden. Absatz 1 Satz 2 gilt entsprechend.

(3) Eine Prüfpflicht des Anbieters bezüglich der Rechtmäßigkeit des Werbemittels besteht jedoch nicht.

8. Rechtegewährleistung des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber gewährleistet, dass er alle zur Schaltung des Werbemittels erforderlichen Rechte besitzt, keine Rechte Dritter (insbesondere gewerbliche

Schutzrechte, Urheberrechte, Persönlichkeitsrechte etc.) oder sonstigen gesetzlichen Bestimmungen verletzt und die Werbemittel keine sittlich anstößigen Inhalte (vgl. Punkt 2 Absatz 3) aufweisen. Der Auftraggeber stellt den Anbieter im Rahmen des Werbeauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung entsprechender gesetzlicher Bestimmungen oder Rechte Dritter geltend gemacht werden. Ferner wird der Anbieter von den Kosten zur notwendigen Rechtsverteidigung freigestellt. Der Auftraggeber ist verpflichtet, den Anbieter nach Treu und Glauben mit Informationen und Unterlagen bei der Rechtsverteidigung gegenüber Dritten zu unterstützen.

(2) Absatz 1 gilt bei Einleitung eines strafrechtlichen oder behördlichen Verfahrens gegen den Anbieter aufgrund eines Werbemittels entsprechend.

(3) Der Auftraggeber überträgt dem Anbieter sämtliche für die Nutzung des Werbemittels in Online-Medien aller Art, einschließlich Internet, erforderlichen urheberrechtlichen Nutzungs-, Leistungsschutz- und sonstigen Rechte, insbesondere das Recht zur Vervielfältigung, Verbreitung, öffentlichen Zugänglichmachung, Übertragung, Sendung, Entnahme aus einer Datenbank und Abruf, und zwar zeitlich und inhaltlich in dem für die Durchführung des Auftrags notwendigen Umfang.

Vorgenannte Rechte werden in allen Fällen örtlich unbegrenzt übertragen und berechtigen zur Schaltung mittels aller bekannten technischen Verfahren sowie aller bekannten Formen der Online-Medien.

9. Gewährleistung des Anbieters

(1) Der Anbieter gewährleistet im Rahmen der vorhersehbaren Anforderungen eine dem jeweils üblichen technischen Standard entsprechende, bestmögliche Wiedergabe des Werbemittels. Dem Auftraggeber ist jedoch bekannt, dass es nach dem Stand der Technik nicht möglich ist, ein von Fehlern vollkommen freies Programm zu erstellen. Die Gewährleistung gilt nicht für unwesentliche Fehler bei der Wiedergabe/Darstellung des Werbemittels. Ferner ist die Gewährleistung ausgeschlossen bei Fehlern der Wiedergabe/Darstellung, die hervorgerufen werden durch die Verwendung einer nicht geeigneten Darstellungssoft- und/oder Hardware (z.B. Browser) oder durch Störung der Kommunikationsnetze anderer Betreiber oder durch Rechnerausfall aufgrund Systemversagens durch unvollständige und/oder nicht aktualisierte Angebote auf sogenannten Proxies (Zwischenspeichern) oder durch einen Ausfall des Ad-Servers, der nicht länger als 24 Stunden (fortlaufend oder addiert) innerhalb von 30 Tagen nach Beginn der vertraglich vereinbarten Schaltung andauert und der Anbieter diese Fälle nicht zu vertreten hat. Bei einem Ausfall des Ad-Servers über einen erheblichen Zeitraum (mehr als 10 Prozent der gebuchten Zeit) im Rahmen einer zeitgebundenen Festbuchung entfällt die Zahlungspflicht des Auftraggebers für den Zeitraum des Ausfalls. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

(2) Bei ungenügender Wiedergabequalität des Werbemittels hat der Auftrag-

geber Anspruch auf eine einwandfreie Ersatzwerbung, jedoch nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck des Werbemittels beeinträchtigt wurde. Bei Fehlschlagen, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Ersatzwerbung hat der Auftraggeber nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen ein Recht auf Zahlungsminderung oder Rückgängigmachung des Auftrags.

(3) Sind etwaige Mängel bei den Werbungsunterlagen nicht offenkundig, so hat der Auftraggeber bei ungenügender Darstellung/Wiedergabe keine Ansprüche, soweit die ungenügende Darstellung/Wiedergabe hierauf beruht. Das gleiche gilt bei Fehlern in wiederholten Werbeschaltungen, wenn der Auftraggeber nicht vor Veröffentlichung der nächstfolgenden Werbeschaltung auf den Fehler hinweist. Der Auftraggeber hat das in Auftrag gegebene Werbemittel unverzüglich nach seiner ersten Schaltung zu prüfen und einen eventuellen Mangel, der sich zeigt, unverzüglich, spätestens jedoch zwei Wochen nach der Schaltung schriftlich gegenüber dem Anbieter anzugeben. Bei fehlender Mangelanzeige innerhalb dieses Zeitraumes gilt die Ausführung des Auftrages als genehmigt. Bei rechtzeitiger Mangelanzeige beschränkt sich die Haftung des Anbieters auf Nacherfüllung in Form der Nachbesserung bzw. Ersatzveröffentlichung. Im Falle des Fehlschlags bzw. der Unmöglichkeit der Nacherfüllung kann der Auftraggeber die Herabsetzung der Vergütung oder die Rückgängigmachung des Vertrages verlangen.

10. Leistungsstörungen

Fällt die Durchführung eines Auftrags aus Gründen aus, die der Anbieter nicht zu vertreten hat (etwa softwarebedingt oder aus anderen technischen Gründen), insbesondere wegen Rechnerausfalls, höherer Gewalt, Streik, aufgrund gesetzlicher Bestimmungen, Störungen aus dem Verantwortungsbereich von Dritten (z.B. anderen Providern), Netzbetreibern oder Leistungsanbietern oder aus vergleichbaren Gründen, so wird die Durchführung des Auftrags nach Möglichkeit nachgeholt. Bei Nachholung in angemessener und für den Auftraggeber zumutbarer Zeit nach Beseitigung der Störung bleibt der Vergütungsanspruch des Anbieters bestehen. Bei Nachholung des Auftrages nicht innerhalb angemessener und zumutbarer Zeit hat der Auftraggeber Anspruch auf Rückzahlung der von ihm insoweit entrichteten Vergütung. Weitere Ansprüche des Auftraggebers sind ausgeschlossen.

11. Haftung

Eine Haftung des Anbieters auf Schadens- oder Aufwendungsersatz - gleich aus welchem Rechtsgrund - besteht nur, wenn der Schaden bzw. die Aufwendungen auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit des Anbieters zurückzuführen sind oder durch schuldhafte Verletzung einer verkehrswesentlichen Pflicht (Kardinalpflicht) in einer das Erreichen des Vertragszwecks gefährdenden Weise vom Anbieter verursacht wurden. Haftet der Anbieter nach den vorstehenden Grundsätzen dem Grunde nach, ohne dass Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, so ist die Haftung des Anbieters der Höhe nach auf den typischen

Schadens- bzw. Aufwendungsumfang, der zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses vernünftigerweise voraussehbar war, und auf das für die betreffende Anzeige zu zahlende Entgelt begrenzt.

Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen bzw. -ausschlüsse gelten nicht bei schuldhafter Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, für Haftungsansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz sowie im Falle einer vertraglich vereinbarten verschuldensunabhängigen Einstandspflicht. Soweit die Haftung des Anbieters nach den vorstehenden Regelungen ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für die persönliche Haftung ihrer Organe, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

12. Preise laut Mediadaten und Preislisten für Events

(1) Es gelten die zum Zeitpunkt der Auftragserteilung im Internet unter www.projektmagazin.de veröffentlichten Preise der Mediadaten. Gegenüber Unternehmen bleibt eine Änderung vorbehalten. Für vom Anbieter bestätigte Aufträge sind Preisänderungen allerdings nur wirksam, wenn sie vom Anbieter mindestens einen Monat vor Veröffentlichung des Werbemittels angekündigt werden. Im Falle einer Preiserhöhung steht dem Auftraggeber ein Rücktrittsrecht zu. Das Rücktrittsrecht muss innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Mitteilung über die Preiserhöhung ausgeübt werden.

(2) Die Preise laut Mediadaten der Online-Angebote sind keine Angebote i. S. d. Bürgerlichen Gesetzbuchs. Eventuell vom Anbieter abgegebene Angebote sind in jedem Fall freibleibend. Die jeweils aktuelle und gültige Fassung der Mediadaten ist unter <https://www.projektmagazin.de/mediadaten> abrufbar.

13. Zahlungsverzug

(1) Zahlungsansprüche des Anbieters sind zahlbar spätestens 14 Tage nach Rechnungszugang. Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden gegenüber Privatkunden Zinsen in Höhe von 5 % über dem Basiszinssatz bzw. im Geschäftsvorkehr 8 % über dem Basiszinssatz berechnet. Der Anbieter kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrags bis zur Zahlung zurückstellen und für die restliche Schaltung Vorauszahlung verlangen.

(2) Objektiv begründete Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers berechtigen den Anbieter, auch während der Laufzeit des Vertrages, das Erscheinen weiterer Werbemittel ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Betrages und von dem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeträge abhängig zu machen.

14. Kündigung

(1) Premiumeinträge, Termineinträge, Top-Einträge verlängern sich automatisch. Nach Ablauf der Laufzeit verlängert sich die Buchung automatisch um denselben Zeitraum (6 bzw. 12 Monate), solange wir keine Kündigung während der zuletzt berechneten Laufzeit erhalten. Daneben besteht keine Kündigungsfrist. Kündigungen von Werbeaufträgen müssen schriftlich oder per E-Mail erfolgen.

- (2) Bei Leistungen, die bereits erbracht wurden und deren Laufzeit begonnen hat, ist eine vorzeitige Kündigung der Leistung ausgeschlossen.
- (3) Newsletter Anzeigen, Advertorials, Sondernutzungsrechte für Softwarebesprechungen, die beauftragt wurden und die per Auftragsbestätigung durch Berleb Media GmbH bestätigt wurden, sind von einer Kündigung ausgeschlossen.
- (4) Aussteller- und Sponsoren-Buchungen sowie Kooperationsgeschäfte im Rahmen der pmwelt sind nach Angebotsannahme von Stornierung ausgeschlossen. Die Buchung gilt als verbindlich.

15. Datenschutz

Der Werbeauftrag wird unter Berücksichtigung der geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen abgewickelt. Bestandsdaten werden nur zur Ausführung und Abwicklung des Auftrages gespeichert und verwendet und ggf. an beteiligte Kooperationspartner/Erfüllungsgehilfen weitergegeben. Ansonsten erfolgt eine Weitergabe, Verarbeitung und Nutzung der Bestandsdaten nur, sofern der Auftraggeber einwilligt oder dies datenschutzrechtliche Vorschriften oder ein anderes Gesetz zulässt.

16. Erfüllungsort/Gerichtsstand/ sonstige Regelungen

- (1) Erfüllungsort für sämtliche Leistungen nach dem Werbeauftrag ist der Sitz des Anbieters.
- (2) Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten aus dem Werbeauftrag im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichem Sondervermögen ist der Sitz des Anbieters. 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, gilt als Gerichtsstand der Sitz des Anbieters als vereinbart.
- (3) Der Werbeauftrag und diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen unterliegen ausschließlich deutschem Recht.
- (4) Ergänzungen und/oder Abänderungen des Werbeauftrages oder dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen bedürfen der Schriftform. Dies gilt gleichermaßen für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses selbst.
- (5) Sollten eine oder mehrere Bestimmungen des Werbeauftrages oder dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die unwirksame(n) Bestimmung(en) werden vielmehr im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung durch eine solche Regelung ersetzt, die dem von den Vertragsparteien mit der/den unwirksamen Bestimmung(en) erkennbar verfolgten wirtschaftlichen Zweck möglichst nahe kommt. Entsprechendes gilt für die Ausfüllung etwaiger Regelungslücken. Stand: 23. Dezember 2014

Whitepaper-Download



Strategisches Portfolio-Management (SPM) in 4 Schritten
(Update 2025)
adensio GmbH
Die Welt verändert sich rasant: Produkte, Märkte, Technologien und Organisationsstrukturen stehen unter ständigem Wandel. Unternehmen müssen ihre Strategien nicht nur flexibel anpassen, sondern auch messbar umsetzen.

[Zum Whitepaper](#)



Whitepaper
Unsere Werbepartner bieten Ihnen aufwendig erstellte Fachinformationen in Form von Studien, Anwendungsbeispielen, Analysen oder Präsentationen von Marktforschungs-ergebnissen zum kostenlosen Download.

Für den Inhalt ist ausschließlich das jeweilige Unternehmen verantwortlich. Nach einer Registrierung erhalten Sie den Link zum Whitepaper-Download per E-Mail.

?

[Zum Whitepaper](#)



Schmerzen bei der Toolauswahl vermeiden
Le Bihan
"Schmerzen bei der Toolauswahl vermeiden": Der Markt für PM-Tools ist riesig und viele Unternehmen scheitern an der Auswahl. Erfahren Sie, welche 3 Pain Points typisch sind, welche Fehler Sie vermeiden sollten und wie die Auswahl erfolgreich gelingt.

[Zum Whitepaper](#)

Websessions

Microsoft Copilot Projektmanagement

am 18. September 2025 von

WEBSESSION

powered by **VDI Wissenforum**

Von smarter Planung bis zur müheleisen Teamkoordination – KI transformiert Ihren Projekttag. Lernen Sie praxisnahe Ansätze kennen, um Projekte effizienter, transparenter und stressfreier zu steuern.

Whitepaper-Download

Künstliche Intelligenz im Projektmanagement
Can Do GmbH

Künstliche Intelligenz bereichert und vereinfacht immer mehr Aspekte unseres Lebens – warum also nicht auch das Projektmanagement? Die Can Do GmbH aus München setzt seit vielen Jahren auf künstliche Intelligenz in ihrer Projektmanagement-Software.

[Zum Whitepaper](#)



Künstliche Intelligenz im Projektmanagement

Can Do GmbH

Künstliche Intelligenz bereichert und vereinfacht immer mehr Aspekte unseres Lebens – warum also nicht auch das Projektmanagement? Die Can Do GmbH aus München setzt seit vielen Jahren auf künstliche Intelligenz in ihrer Projektmanagement-Software.

Whitepaper

Unsere Werbepartner bieten Ihnen aufwendig erstellte Fachinformationen in Form von Studien, Anwendungsbeispielen, Analysen oder Präsentationen von Marktforschungs-ergebnissen zum kostenlosen Download.

Für den Inhalt ist ausschließlich das jeweilige Unternehmen verantwortlich. Nach einer Registrierung erhalten Sie den Link zum Whitepaper-Download per E-Mail.



Schmerzen bei der Toolauswahl vermeiden

Le Bihan

"Schmerzen bei der Toolauswahl vermeiden": Der Markt für PM-Tools ist riesig und viele Unternehmen scheitern an der Auswahl. Erfahren Sie, welche 3 Pain Points typisch sind, welche Fehler Sie vermeiden sollten und wie die Auswahl erfolgreich gelingt.

[Zum Whitepaper](#)

Seite 22: hatte ich erst diesen Screenshot, aber mit dem der drin ist, habe ich le bihan und adensio als Partner mit drin