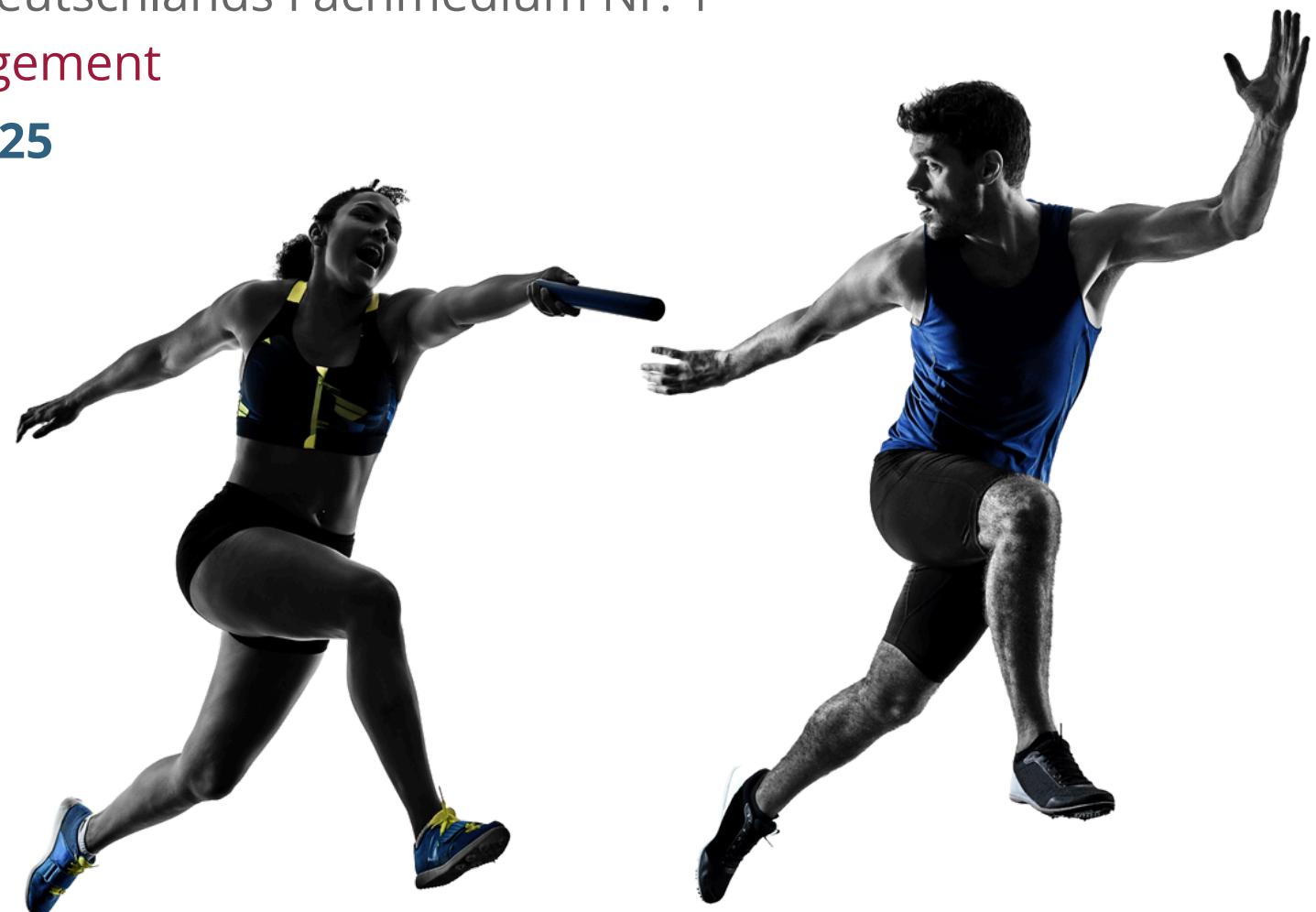




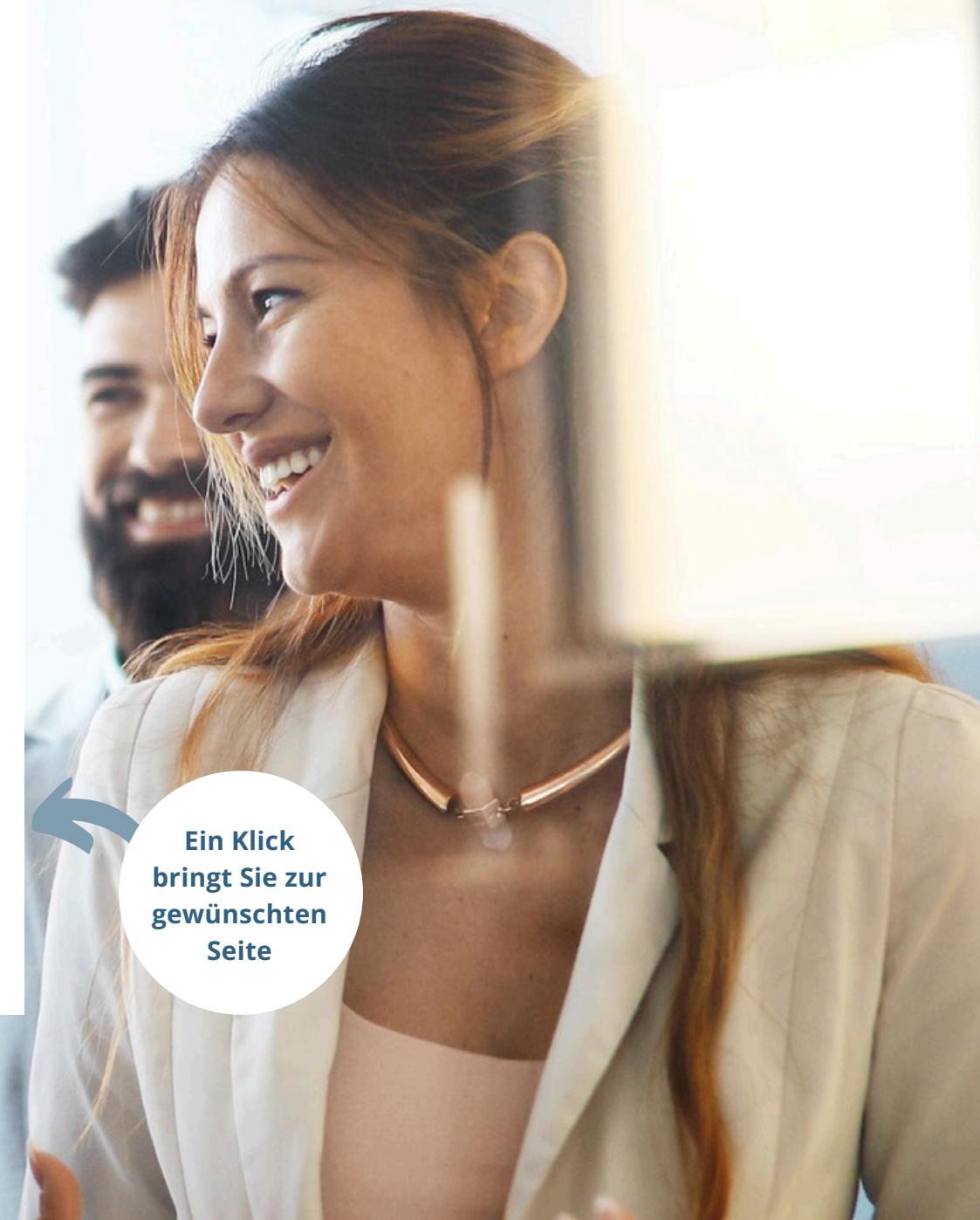
Erfolgreich mit Deutschlands Fachmedium Nr. 1  
für Projektmanagement

## MEDIADATEN 2025



# Inhaltverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| Willkommen                                  | 3  |
| Ranking                                     | 4  |
| Zielgruppe und neue Leserumfrage            | 5  |
| Das bieten wir unseren Lesern               | 10 |
| <b>Unser Angebot für Ihre Kommunikation</b> |    |
| Newsletter-Werbeformen                      | 11 |
| Native Ad Kombination                       | 13 |
| Werben im Spotlight                         | 14 |
| Stand-Alone-Newsletter                      | 16 |
| Display Advertising / Bannerwerbung         | 19 |
| Lead Generation: Whitepaper                 | 22 |
| Lead Generation: Websession                 | 23 |
| Advertorial                                 | 25 |
| Marktplätze für Software und Experten       | 27 |
| Stellenmarkt                                | 31 |
| Social Media Integration                    | 32 |
| PM Welt 2025                                | 34 |
| Anhang, Kürzel                              | 35 |
| Kontakt                                     | 36 |
| AGB   | 38 |



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: 154.000 / Monat
- Aktive Nutzer: 104.000 / Monat
- Newsletter-Abos: 46.357: **18 % Wachstum**

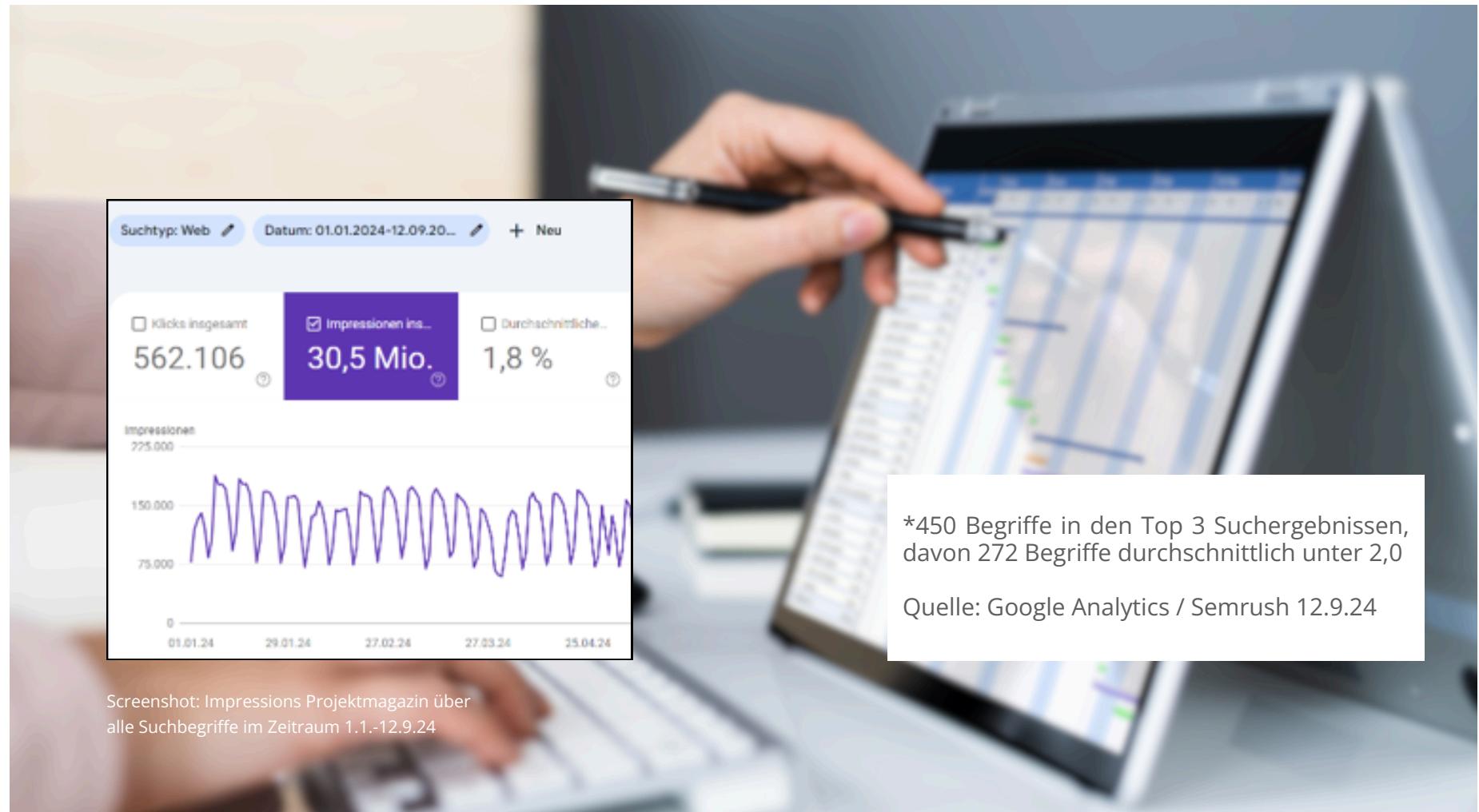
---

Datenbasis Juli bzw. 1. Halbjahr 2024 (Sessions).  
Newsletter: Mittelwert September 2024 Wachstum ggü. Sept. 23

\* jeweils m/w/d

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

Platz 2 bei „Projektmanagement“ und „Projektmanagementsoftware“, 250 \* weitere Platzierungen auf 1 und 2!



# Mit dem projektmagazin erreichen Sie genau Ihre Zielgruppe



## Werben ohne Streuverluste:

Seit dem Start hat sich beim projektmagazin ein Paid Content Modell bewährt: Unserer 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!

# Neue Umfrage 2024 bestätigt hochkarätige Leserschaft!

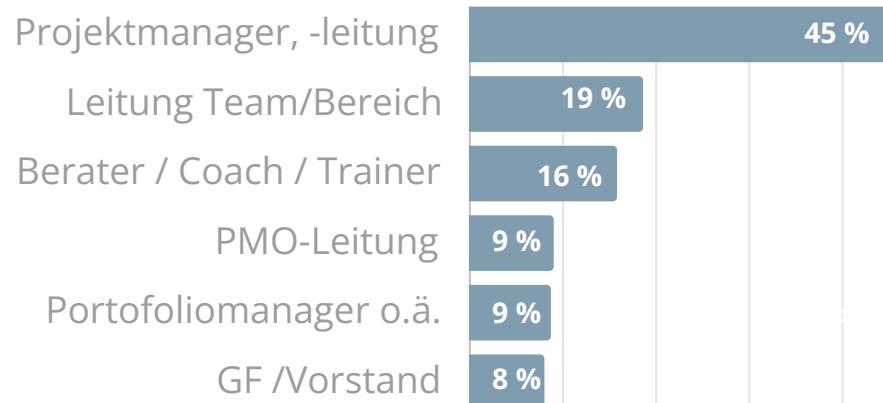
Im Sommer 2024 beteiligten sich **1.180 Leser** an einer umfangreichen Onlinebefragung.

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:

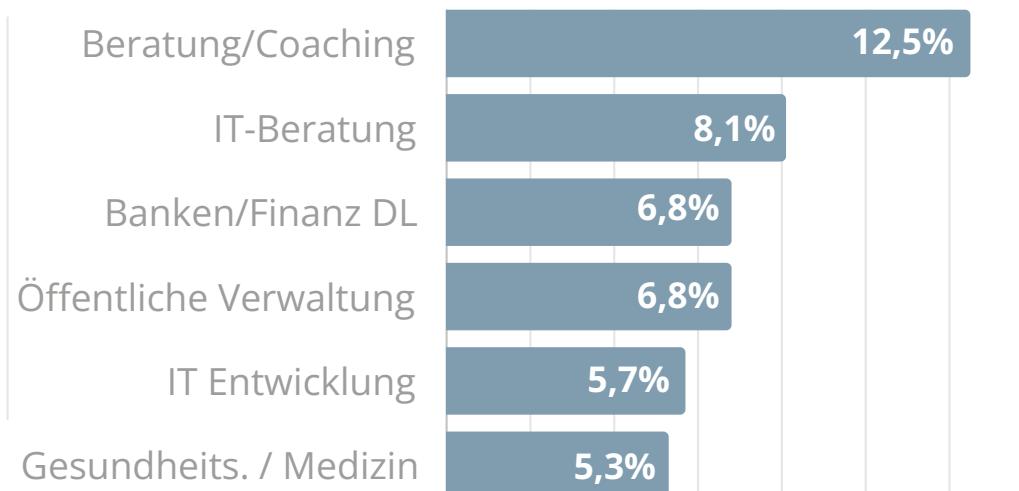
## Unsere Leser sind /haben:

- **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:



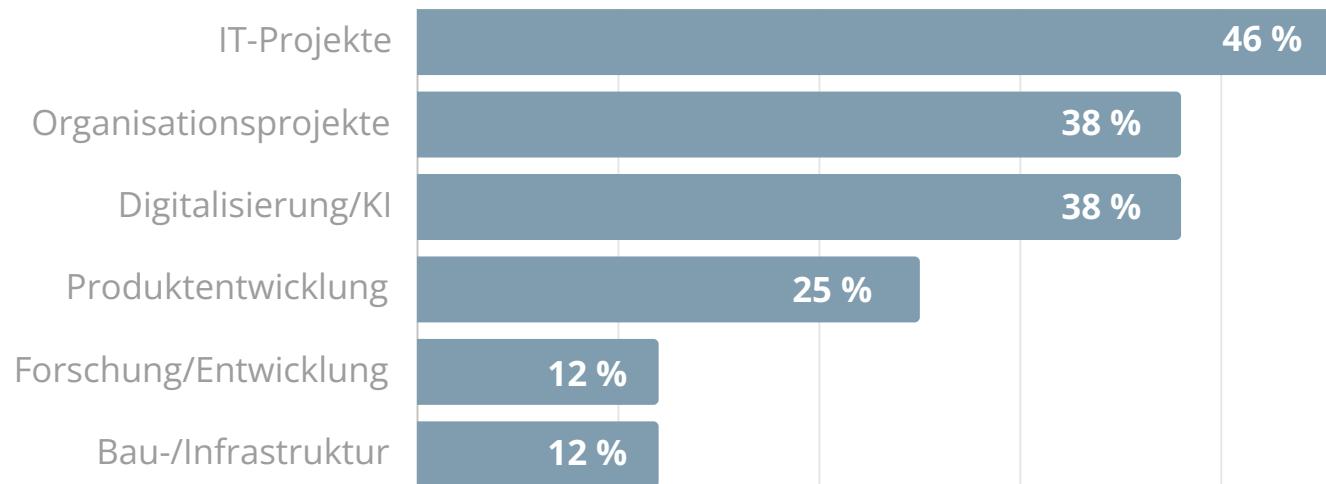
# Geographische und technische Verteilung, Art der Projektarbeit

Wir adressieren die gesamte Projektmanagement-Community

- Das projektmagazin wird mit **93,4 %** weit überwiegend im **DACH-Raum** gelesen: 75,5 % **Deutschland**, 7,7 % **Österreich** und 10,2 % in der **Schweiz**.
- Die Seitenaufrufe erfolgen überwiegend vom **Desktop 72 %**, Mobil 27 % 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?



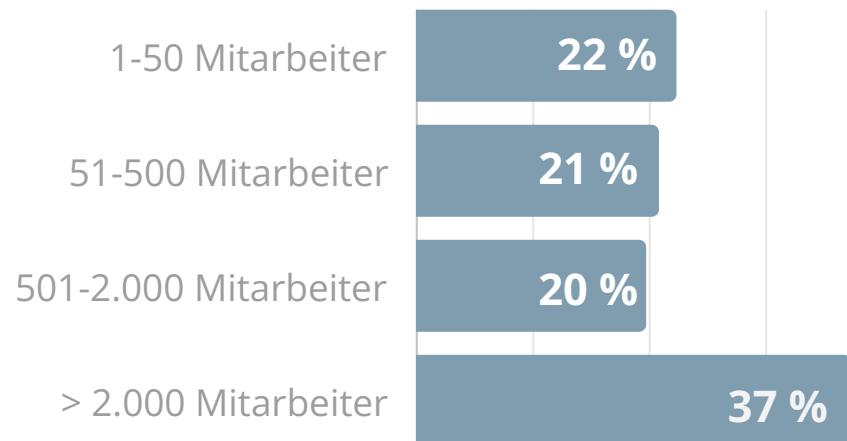
Quellen:  
Interne Daten (09/2024) und  
Leserumfrage Juni/Juli 2024  
(1.180 Teilnehmer)

# Leserumfrage 2024: Unternehmensgröße, Investitionen und Weiterbildung

## Unsere Nutzer sind Entscheidungsträger

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

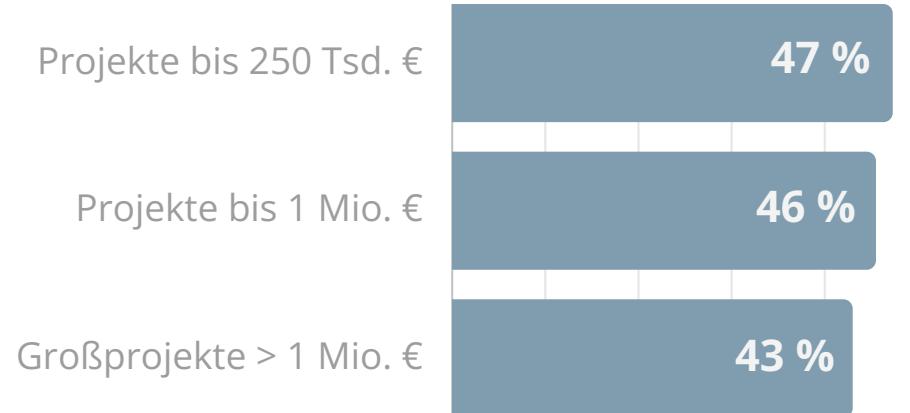
## Unternehmensgröße der Befragten



## 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)



Quelle: Leserumfrage Juni/Juli 2024 (1.180 Teilnehmer)

# Leserumfrage 2024: Nutzung der Angebote und Herausforderungen

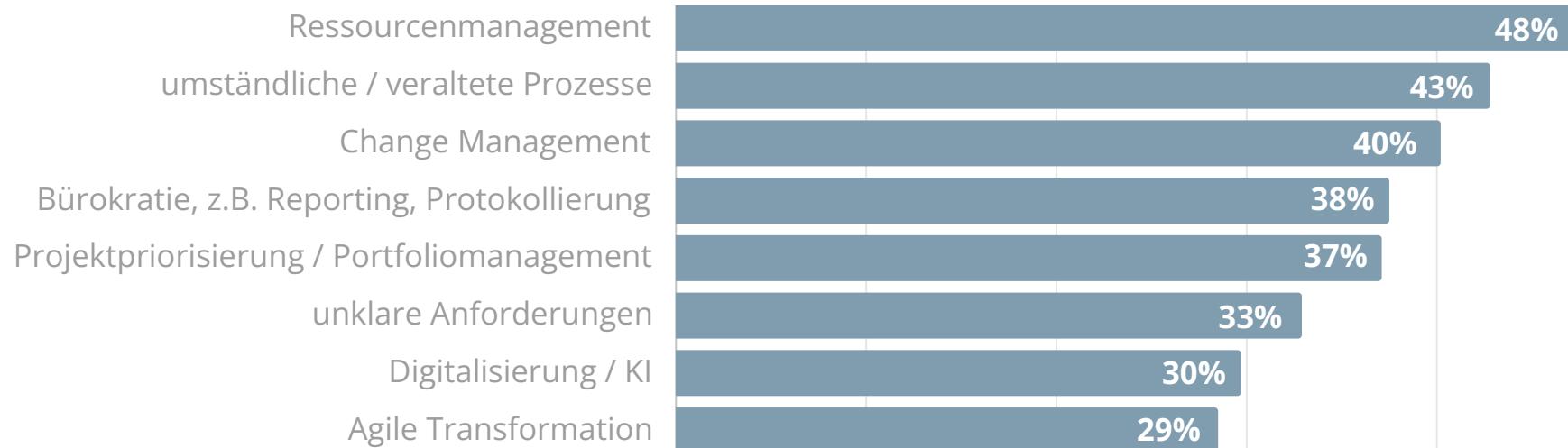
## Die Kompetenz unserer Leser im Projektmanagement:

- **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 **2.700 Fachartikeln** zu allen Themen aus dem Projektmanagement-Umfeld.
  2. **315 Methoden**, Checklisten, Tools und Vorlagen als praxisnahe Arbeitshilfen.
  3. **532 Marktplatz Einträge** mit Angeboten im Bereich Branchen-Software, Dienstleister (Unternehmen) und Experten im Projektumfeld.
  4. Ein konkurrenzloses **Glossar**, in dem über **1.771** deutsch- und englischsprachige Fachbegriffe von A bis Z kompetent erklärt werden.
  5. Einen aktuellen **Terminkalender** mit wichtigen Branchenevents.
  6. Eine wachsende **Datenbank** mit derzeit **113 Videos** zu aktuellen Projektmanagement-Themen.
  7. Pragmatische **Methodensteckbriefe** als wertvolle Hilfe für den Projektalltag.
  8. Exklusive **Experten-Sprechstunden** für unsere Mitglieder.
  9. NEU: Seit 2024 werden alle neuen Artikel auch als **Audioartikel** angeboten.
  10. Geplant für 2025: der projektmagazin **Chatbot**, lassen Sie sich überraschen!
- Damit liegen wir richtig: 72 %** unserer Mitglieder empfehlen uns weiter!

# **Newsletter-Werbeformen: attraktives Push-Medium für Ihre Werbebotschaft**

Unsere Newsletter mit unterschiedlichen Schwerpunkten erreichen **46.357 Abonnenten** (Sept. 2024 **+18 %** gegenüber Sept. 2023)

1. Der **Spotlight-Newsletter** (monatlich, exklusives Werbepaket)
  2. Der **Portal-Newsletter** (monatlich, eine Native Ad Premiumplatzierung)
  3. Der **Ausgaben-Newsletter** (14-tägig bis zu 5 Native Ads)
  4. Der **Methoden-Newsletter** (monatlich bis zu 3 Native Ads)
  5. **Neu ab 2025:** Stand-Alone-Newsletter, siehe Seite 16

Beschreibung der Newsletter: Seite 18

Newsletter-Termine: siehe Übersicht auf Seite 17

Im ersten Halbjahr 2025 ist ein **Relaunch unserer Newsletter** geplant, bei dem neue und leicht geänderte Anzeigenplatzierungen vorgesehen sind. Der Status der Premiumplatzierungen bleibt dabei erhalten. Weitere Informationen folgen oder sprechen Sie uns an!

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung online.

Ihr Schnellstart im Project Management Office  
Online-Workshop | vom 9. bis 10. Oktober 2024

→ weitere Infos und Anmeldung

## projektmagazin

### Wann Gruppenarbeit geeigneter ist als Teamarbeit – ein Praxisbeispiel

#### Weitere Themen der Ausgabe 18/2024

- Der richtige Umgang mit Deadlines in agilen Projekten
- Geldverschwendug auf Baustellen – hier verpufft das Geld
- So gehen Sie mit "stabilen" Konflikten um
- Nachhaltiges Projekt-Coaching für eine gelingende agile Transformation

[Ausgabe 18/2024 lesen](#)

#### Editorial

Ein Team ist mehr als die Summe seiner Teile.  
In einer Gruppe addieren sich die Fähigkeiten,  
in einem Team multiplizieren sie sich.

Steve Jobs (1955-2011)  
Gründer von Apple

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ist Ihnen eigentlich bewusst, dass es eine Unterscheidung zwischen den Begriffen "Team" und "Gruppe" gibt? Mir war es das ehrlicherweise nicht. Ich habe bisher beides als Synonym füreinander benutzt – nicht wissend, dass beide Arbeitsformen sich deutlich unterscheiden.

Teamarbeit gilt oft als die bevorzugte Methode, um gemeinsam mehr zu erreichen, als es eine Einzelperson oder einer losen organisierten Gruppe möglich wäre. Doch ist das wirklich immer die beste Wahl?

Der Artikel "Wann Gruppenarbeit geeigneter ist als Teamarbeit – ein Praxisbeispiel" von Matthias Eberspächer und Niels Krabisch beschreibt anhand eines konkreten Beispiels aus der Praxis, dass Teamarbeit nicht in jeder Situation die optimale Lösung ist. Und er schildert, in welchen Situationen Gruppenarbeit die bessere – weil effizientere – Alternative ist.

 [Vollständiges Editorial lesen](#)

#### ANZEIGE

cuplace Day & pma focus: Le Bihan im Oktober vor Ort

Jetzt  
**kostenlose**  
Tickets  
sichern!

Besuchen Sie uns:

- Am 10.10. beim cuplace Day in München mit exklusiven PPM-Insights und Top-Referenten.
- Am 17.10. beim pma focus in Wien mit spannenden Impulsvorträgen zu Zukunftsthemen.

Mehr Infos und kostenlose Tickets auf unserer Website.

 [Jetzt kostenlose Tickets anfragen!](#)

# Angebote im redaktionellen Newsletter

## Gestaffelte Angebotspreise nach Typ und Platzierung:

|  |            |
|--|------------|
| • <b>Spotlight Werbepaket:</b> Premium im NL + Portal      | 2.090,- €  |
| • <b>Premium Native Ad (Portal-NL):</b>                    | 1.490,- €  |
| • <b>Premiumplatzierung (Ausgabe/Methoden):</b>            | 1.490,- €  |
| • Exklusive <b>Native Ad Kombination:</b>                  |            |
| Position #2 im Ausgabe NL + Platzierung auf Portal (S.13): | 1.390,- €  |
| • Position #2 im Methoden-Newsletter:                      | 1.090,- €  |
| • Platzierung Position 3 / 4:                              | 860,- €    |
| • Untere Platzierung im Ausgaben-Newsletter:               | 499,- €    |
| • Neu: <b>Social Media Integration</b> (S. 32f)            | ab 250,- € |

## Rabatt Mengenstaffel:

**ab 3 Buchungen 10 % Rabatt, ab 6x 15 % auf Normalplatzierungen**  
"Premium", "Stand-Alone" und Social Media nicht rabattierbar.

## Hinweise zur Umsetzung:

Komfortable Dateneingabe über Onlineformular mit Vorschaufunktion:  
Bild (210 x 158 px) + Überschrift + Text mit 250 Zeichen + Call-to-Action  
**Social Media:** Begrenztes Angebot 2 / Monat. Umsetzung: Kombination aus Überschrift, Bild und CTA. Individuelle Lösungen ab 99,- € Aufpreis (siehe S. 33). Weitere Informationen und Beratungen gerne individuell auf Anfrage.

projektmagazin 

Selbstorganisierte Teams: So zündet die Zusammenarbeit richtig



Premium-Platzierung (Pos. #1)

Standardplatzierungen (Pos. #2-#4)

Platzierung unten (Ausgaben-NL)

Zusätzliche Platzierungen und neue Formate im Zuge Newsletter Relaunch im 1. Halbjahr 2025 geplant.

# Native Ad Kombination

## Angebotskombination im Umfeld Ausgaben:

- Native Ad „Kachel“ auf der Startseite der aktuellen Ausgabe:  
Festplatzierung Desktop + Mobile  
(Screenshot links)
- Laufzeit entsprechend der Ausgabe  
(in der Regel 14 Tage)
- Native Ad Anzeige **auf Position 2** im Newsletter (rechter Screenshot)

## Angebotspreis für Kombination: € 1.390,- / Ausgabe

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung online.



Ausgabe 17/2024

„ Auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt.  
Chinesisches Sprichwort“

Liebe Leserinnen und Leser,

Objectives and Key Results (OKR) in ein Unternehmen einzuführen gleicht einer Reise mit einigen Herausforderungen und Fragezeichen.

Weiterlesen

Der Weg zu erfolgreichen OKRs – ein Praxisbericht



Zum Artikel



Dem Ärger richtig Luft machen

NEU: Verdrängen Sie Ihren Ärger nicht! Nutzen Sie ihn als Handlungsimpuls und erkennen Sie die Bedürfnisse dahinter. Mithilfe von Bedürfnispyramide und Instinktmodell führen Sie (Sprint-)Gespräche im Team konstruktiver und vermeiden unnötigen Ärger.

Zum Artikel



Wie kluge Dokumentation vor falschen Erinnerungen schützt

NEU: Unser Gedächtnis kann uns täuschen. Mit unseren 5 Tipps zur klugen Dokumentation wappnest du dich sowohl gegen deine eigenen als auch gegen die falschen Erinnerungen anderer und machst deine Projektarbeit dadurch viel weniger konflikthaft.

Zum Artikel



ANZEIGE  
Frische Impulse für Ihre Projekte: Jetzt vorbeischauen!

- Zertifizierungsseminar Professional Scrum with Kanban (PSK I): Erhöhen Sie die Wertschöpfung von Scrum Teams.
- Jira – für ein effizientes Projektmanagement: Dashboards, Workflows, Berichte und mehr.
- Fernkurs Projektmanagement kompakt

Neue Seminare entdecken



Nutzen Sie Widersprüche als Chance

In Projekten gehören unterschiedliche Interessen und widersprüchliche Anforderungen zum Tagesgeschäft. Nutzen Sie diese Widersprüche positiv als Teil agiler Führung! Die Methode Dragon Dreaming unterstützt Sie z.B. bei der Projektplanung.

Zum Artikel

Hybrides Projektmanagement - das Beste aus 2 Welten vereinen  
Online Seminar | 19. bis 24. September 2024  
→ Alle Infos und Anmeldung

projektmagazin

Der Weg zu erfolgreichen OKRs – ein Praxisbericht



Weitere Themen der Ausgabe 17/2024

- Dem Ärger richtig Luft machen
- Wie kluge Dokumentation vor falschen Erinnerungen schützt
- Nutzen Sie Widersprüche als Chance
- So motivieren Sie Ihr Team mit dem SCARF-Modell

Ausgabe 17/2024 lesen

Editorial

„ Auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt.  
Chinesisches Sprichwort“

Liebe Leserinnen und Leser,

Objectives and Key Results (OKR) in ein Unternehmen einzuführen gleicht einer Reise mit einigen Herausforderungen und Fragezeichen.

Haben Sie auch schon OKR-Reisepläne? Stehen Sie vielleicht noch am Anfang eines OKR-Prozesses oder sogar bereits mittendrin? Aber auch wenn Sie erst die Erfahrungen anderer beobachten wollen, möchte ich Ihnen unsern Artikel "Der Weg zu erfolgreichen OKRs – ein Praxisbericht" wärmstens ans Herz legen.

Vollständiges Editorial lesen



Wie kluge Dokumentation vor falschen Erinnerungen schützt  
Saskia Hablirsch

NEU: Unser Gedächtnis kann uns täuschen. Mit unseren 5 Tipps zur klugen Dokumentation wappnest du dich sowohl gegen deine eigenen als auch gegen die falschen Erinnerungen anderer und machst deine Projektarbeit dadurch viel weniger konflikthaft.

Zum Artikel

Ausgabe lesen

ANZEIGE  
Frische Impulse für Ihre Projekte: Jetzt vorbeischauen!  
Zertifizierungsseminar Professional Scrum with Kanban (PSK I): Erhöhen Sie die Wertschöpfung von Scrum Teams.  
Jira – für ein effizientes Projektmanagement: Dashboards, Workflows, Berichte und mehr.  
Fernkurs Projektmanagement kompakt  
Neue Seminare entdecken

Native Ad Premium Platzierung

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

Das umfangreiche Werbepaket beinhaltet:

- Exklusive und großflächige Native Ad Anzeige (Bild +250 Zeichen) im eigenständigen Spotlight-Newsletter
- Eigener Navigationspunkt „Spotlight“ auf der Webseite
- Exklusive Bannerplatzierung in der Rubrik E-Books/Spotlight im Format Half Page
- 1 Monat auf der Spotlight-Startseite
- 6 Monate auf der Detailseite des Spotlights
- Themenbezogene Platzierung, erreichen Sie Ihre Zielgruppe ohne Streuverluste

**Angebotspreis: 2.090,- €**  
nicht rabattierbar

**Alle Spotlight Termine in  
2025 ausverkauft**

The screenshot shows a webpage from **projektmagazin**. At the top, there's a navigation bar with a search icon and a user profile icon. The main headline is "Wie kann ich mich im Beruf persönlich weiterentwickeln?". Below it, a sub-headline reads "E-Book mit 9 Methoden und 116 Seiten". A large image of a person in a suit looking at a wall covered in colorful arrows pointing upwards is displayed. On the right side, there's a sidebar titled "Themen" with several categories checked: Persönlichkeitsentwicklung, Faktor Mensch, Menschenkenntnis, Motivation, and Resilienz. There are also links for "Alle anzeigen" and "Lieblingsthemen verwalten". At the bottom of the page, there's a banner for "Blue Ant Webinarprogramm" with the text "PM Wissen in Sicht!" and "Besuchen Sie unsere Webinare! Multi-Projektmanagement-Themen aktuell!".

Spotlight mit exklusivem Half Page Banner auf der projektmagazin-Website

# Themen und Termine der Spotlight Ausgaben 2025

| Monat     | Termin | Thema  |
|-----------|--------|--|
| Januar    | 15.01. | Teamführung                                      |
| Februar   | 12.02. | Methoden zur Entscheidungsfindung                |
| März      | 12.03. | Emotionen im Projekt                             |
| April     | 09.04. | KI im Projektmanagement                          |
| Mai       | 07.05. | Konflikte konstruktiv lösen                      |
| Juni      | 04.06. | Effiziente Arbeitsorganisation                   |
| Juli      | 02.07. | Projektmanagement in der öffentlichen Verwaltung |
| August    | 30.07. | Change Management                                |
| September | 10.09. | Kreativitätmethoden                              |
| Oktober   | 08.10. | Topmanagment Attention                           |
| November  | 05.11. | Excel Werkzeugkoffer                             |
| Dezember  | 03.12. | Schlanke Prozesse / Lean Management              |

Alle Spotlight  
Termine in  
2025 ausverkauft

Begrenzte Verfügbarkeit. Alternative: Native-Ad Kombi (siehe Folgeseite)  
Aktuelle Newsletter Verfügbarkeiten und Anfragen [online](#).

Das Einmaleins der Retrospektiven – Teamarbeit erfolgreich reflektieren



Lieber Herr Reinisch,

In kleinen Schritten gemeinsam stetig die Zusammenarbeit reflektieren und verbessern – das gelingt Teams mithilfe von Retrospektiven. Erfahren Sie, wie Sie Retros nicht nur in agilen Kontexten erfolgreich einsetzen. Entdecken Sie abwechslungsreiche Methoden und Formate, mit denen Ihre Retros nie langweilig werden. Lassen Sie sich zum Beispiel von einer KI wie Chat-GPT unterstützen!

[Spotlight lesen](#)

ANZEIGE  
Unsere TOP-Kunden berichten live beim pm-smart Jahresevent...



Es ist wieder so weit – ergreifen Sie die Chance und die optimale Gelegenheit, sich mit unseren Top-Kunden wie Wienerberger AG / Austro Control & Steirische Landesverwaltung über pm-smart und den Einführungsprozess am 29.02.2024 auszutauschen!

[Infos & Anmeldung zum kostenlosen Event](#)

Integration der Native Ad im Spotlight-Newsletter

NEU!

# Neues Angebot: Stand-Alone-Newsletter

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 2025
- limitierte Anzahl pro Kunde

## Gestaffelter Preis je nach Empfängedatei:

|   |                        |
|---|------------------------|
| • großer Verteiler mit ca. 38.000 Adressen      | 7.490,- €              |
| ca. 197 € pro Tausend Empfänger                 | Sonderpreise zum Start |
| • reduzierter Verteiler mit ca. 19.000 Adressen | 3.990,- €              |
| ca. 210 € pro Tausend Empfänger                 |                        |

Spezielle Verteiler oder Selektionen auf Nachfrage möglich. Anfragen für den großen Verteiler werden bevorzugt, ebenso Kunden mit Anzeigenschaltungen in redaktionellen **projektmagazin** Newslettern in 2025.



Entwurfslayout

# Newsletter-Termine 2025

| Monat     | Termine |        |        |        |               |
|-----------|---------|--------|--------|--------|---------------|
| Januar    | 08.01.  | 15.01. | 22.01. | 27.01. | 29.01.        |
| Februar   | 05.02.  | 12.02. | 19.02. | 24.02. | 26.02.        |
| März      | 05.03.  | 12.03. | 19.03. | 24.03. | 26.03.        |
| April     | 02.04.  | 09.04. | 16.04. | 23.04. | 28.04. 30.04. |
| Mai       | 07.05.  | 14.05. | 19.05. | 21.05. | 28.05.        |
| Juni      | 04.06.  | 11.06. | 16.06. | 18.06. | 25.06.        |
| Juli      | 02.07.  | 09.07. | 14.07. | 16.07. | 23.07. 30.07. |
| August    | 20.08.  | 25.08. | 27.08. |        |               |
| September | 03.09.  | 10.09. | 17.09. | 22.09. | 24.09.        |
| Oktober   | 01.10.  | 08.10. | 15.10. | 20.10. | 22.10. 29.10. |
| November  | 05.11.  | 12.11. | 17.11. | 19.11. | 26.11.        |
| Dezember  | 03.12.  | 10.12. | 15.12. | 17.12. |               |

## Farbcode

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

Beschreibung der  
Newsletter Typen  
siehe Seite 18.

**Aktuelle  
Verfügbarkeit und  
Buchung online.**

## Vier Newsletter mit unterschiedlichen Schwerpunkten für 46.357 Abonnenten\* im Überblick

Der **Spotlight-Newsletter** kündigt das aktuelle Spotlight an, eine Artikelsammlung zu einem Themenkomplex. Darin bieten wir ein Werbepaket an, das neben der exklusiven Newsletter-Platzierung auch eine exklusive Sonderplatzierung mit einem Half-Page-Banner in der Rubrik Spotlight beinhaltet, Laufzeit ein Monat.

Der **Ausgaben-Newsletter** enthält ein Editorial und informiert über die neue Online-Ausgabe zu aktuellen Themen mit Teasern der neuen Artikel.

Der **Portal-Newsletter** informiert über die wichtigsten Neuigkeiten auf dem Portal, zum Beispiel die beliebtesten Artikel, Buchbesprechungen, neue Einträge im Glossar und ausführliche Beschreibungen der aktuell verfügbaren Whitepaper.

Der **Methoden-Newsletter** informiert ausschließlich über aktuelle Methoden im Projektmanagement und wird mit einer Übersicht der aktuellen Whitepaper-Themen ergänzt.

\* Abonnenten Stand September 2024, eine Adressdatei für alle Newsletter Typen.

# Display Advertising / Bannerwerbung Desktop + Mobile

## Wir bieten Ihnen an:

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

|                                     |               |
|-------------------------------------|---------------|
| Supersize Banner                    | 728x90 Pixel  |
| <b>Medium Rectangle</b>             | 300x250 Pixel |
| Half Page Banner                    | 300x600 Pixel |
| <b>Mobile Banner</b>                | 300x125 Pixel |
| (bei allen Platzierungen enthalten) |               |

## Bannerformate:

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

Relaunch für Mitte 2025 geplant, neue  
Formate sind geplant. Wir freuen uns auf  
Ihre Anfragen für eine individuelle Beratung!



Themen ▾ Magazin ▾ Praxiswissen ▾ Experten-Community ▾ Software ▾ Seminare & Events ▾ Mitgliedschaft

## Ausgabe 19/2024

Die Digitalisierung ermöglicht uns neue Wege,  
komplexe Probleme zu lösen und die Welt zu verstehen.  
Michio Kaku (\*1947)  
US-amerikanischer theoretischer Physiker

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Simulationen werden bereits vielfältig eingesetzt – z.B. um Pilozen zu trainieren, Wetterphänomene

⊕ Weiterlesen

Produktionsoptimierung mithilfe eines digitalen Zwilling

**Audio**

NEU: Kürzere Lieferzeiten und mehr fertige Produkte – um das zu erreichen, stellte das Schweizer Unternehmen RUAG einen Fertigungsbereich um. Mithilfe eines digitalen Zwilling gelang der Wechsel von einer Manufaktur- auf eine moderne Batchfertigung.

⊕ Zum Artikel



⊕ Hannah-Magdalena Bülow  
MARKETING



WERBUNG  
NEUES SCHAFFEN –  
BESSER MACHEN UND

How to KI

**Audio**

ChatGPT richtig nutzen: Basics für die besten KI-Antworten

NEUE KI-Serie: Nutzen Sie KI optimal! Mit unserem Guide zum Thema Prompt-Engineering verbessern Sie Ihre Fragen und erhalten so präzise Antworten von ChatGPT, um das Beste aus dem Chatbot herauszuholen.

⊕ Zum Artikel

Integrierte Projektallianz (IPA) als innovatives Vertragsmodell fürs Projekt

NEU: Schluss mit Schuldzuweisungen zwischen Gewerken! Mit Mehrparteienverträgen wie der Integrierten Projektallianz (IPA) planen und bauen alle Beteiligten von Anfang an gemeinsam, teilen Risiken und Erfolge. Ein Pilotprojekt zeigt, wie es geht.

⊕ Zum Artikel

Werbung

**Planforge**

PROJEKT & PORTFOLIO MANAGEMENT TOOL

Schneller qualitative Produkte liefern  
Qualität steigern durch standardisierte Prozesse  
Bessere Entscheidungen mit relevanten KPIs treffen

KOSTENLOS TESTEN

Bannerwerbung auf der Ausgaben-Startseite

## Display Advertising: Banner-Laufzeitbuchungen

Die Laufzeitbuchungen beinhalten eine Festplatzierung auf den jeweiligen Startseiten.

Wir empfehlen eine frühzeitige Buchung.

|                                 | 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)          | 2.090,- € | -         | -                | (14 Tg.)  |
| Run-of-Site-Monatspaket*        | 990,- €   | -         | -                | -         |
| 20.000 Ad Impressions           |           |           |                  |           |

Homepage-Werbeformen unter Vorbehalt (Relaunch Mitte 2025).

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

Individuelle Bannerwerbung nach TKP siehe Seite 21

Spotlight-Promotion siehe Seite 14f

Native Ad: Kombination mit Newsletter, siehe Seite 13

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

Alle Preise netto zzgl. MwSt.

# Individuelle Bannerwerbung nach TKP

Mit dem Format Medium Rectangle können Sie flexibel in Themenclustern oder Run-of-Site werben (zufällig im red. Kontext), 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,- €** (Themencluster) oder **60,- €** Run-of Site.

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

## Unsere Themencluster

Agiles Projektmanagement  
Automotive  
Baubranche  
Führung  
Handel  
Mind Mapping  
Microsoft Tools  
Multiprojekt- /Portfoliomanagement  
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, Telefonnummer und Land 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.

\* Januar 2022: Whitepaper „Hybrides Projektmanagement“



Whitepaper-Beispiele

# 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

## Generative KI im und als Projekt

am 19. September 2024 von 11:00 bis 12:30 Uhr – powered by VDI Wissensforum



© mindscapephotos - stock.adobe.com

Generative KI bietet viele Chancen zur Beschleunigung von Projekten. Wir stellen bewährte Methoden und Strategien vor für optimale Ergebnisse mit Text- und Bildgeneratoren. Sie erfahren zudem, wie Sie das Erlernte in Ihren Arbeitsalltag integrieren.

Websession

## Neugierig?

Überzeugen Sie sich selbst und lassen sich inspirieren vom aktuellen Websession Angebot:  
**Kommende Websessions**

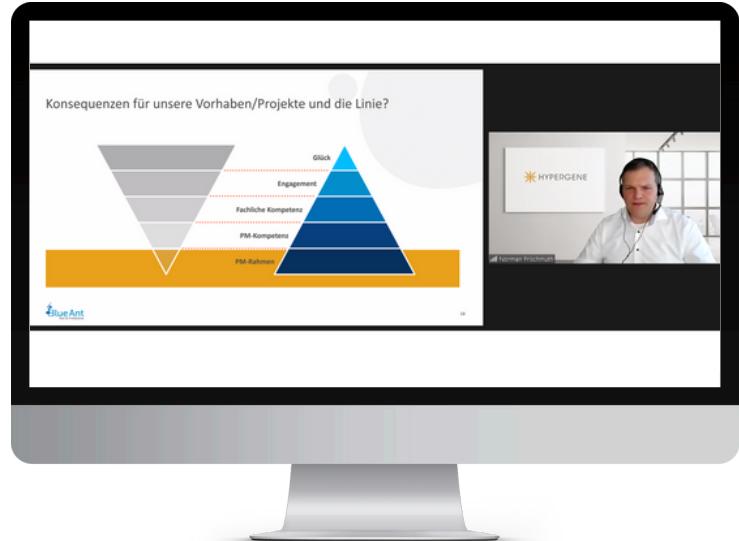
# Lead Generation mit Websessions: Rahmenbedingungen und Angebotspreis

## 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



► Nachhaltiges Multiprojektmanagement Schritt für Schritt aufbauen - So geht's  
Der Fachkräftemangel fordert viele Unternehmen: Ressourcen sind knapp, doch die Anforderungen in den Projekten steigen. Hier angemessen zu planen, kommt vielen wie die Quadratur des Kreises vor. Ihnen auch? Dann ist diese Websession perfekt für Sie!

→ Video anschauen

EInbindung des Websession-Vortrag als Video auf der Website

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

# Hohe Aufmerksamkeit für Ihre Inhalte: das Advertorial

Mit dem Advertorial redaktionell auf unsere Homepage und in den Newsletter

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. 31)

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

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt.

**Hybrides Projektmanagement: Verknüpfung etablierter Projektmanagement-Ansätze mit neuen Methoden**

VDI Wissensforum

Klaus Knechten ist Diplom-Kaufmann der RWTH in Aachen und verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in Industrie, Dienstleistung, Unternehmensberatung und Training. Seit Mitte der 90er Jahre ist er durchweg in Führungspositionen tätig. Als Spezialist für Management, Führung, Organisations- und Personalentwicklung, Projekt- und Prozessmanagement sowie als Experte in organisatorischen Neuausrichtungen leitet und begleitet er seit vielen Jahren komplexe und anspruchsvolle Projekte. Beim VDI Wissensforum leitet er unter anderem das Seminar **Hybrides Projektmanagement**. Was versteht man darunter und wie kann man es erfolgreich implementieren, darüber sprachen wir mit ihm im Interview.

Die Arbeitswelt ist in ständigem Wandel. Um sich in der Geschäftswelt erfolgreich durchzusetzen, genügt es heutzutage meistens nicht mehr, sich lediglich auf umfangreiches Fachwissen zu verlassen. Für Führungskräfte und Projektverantwortliche kommt es immer mehr darauf an, mit den eigenen persönlichen Kompetenzen zu überzeugen.

Als führender Anbieter für die Weiterbildung von Fach- und Führungskräften im technischen Umfeld bietet das VDI Wissensforum Vorsprung durch Wissen und vermittelt fundiertes Know-how durch Seminare und Trainings in nahezu jeder technischen Disziplin. Wählen Sie [hier](#) den Bereich aus, in dem Sie sich weiterbilden möchten.

**Hybrides Projektmanagement: Verknüpfung etablierter Projektmanagement-Ansätze mit neuen Methoden**

Klaus Knechten ist Diplom-Kaufmann der RWTH in Aachen und verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in Industrie, Dienstleistung, Unternehmensberatung und Training. Seit Mitte der 90er Jahre ist er durchweg in Führungspositionen tätig. Als Spezialist für Management, Führung, Organisations- und Personalentwicklung, Projekt- und Prozessmanagement sowie als Experte in organisatorischen Neuausrichtungen leitet und begleitet er seit vielen Jahren komplexe und anspruchsvolle Projekte. Beim VDI Wissensforum leitet er unter anderem das Seminar **Hybrides Projektmanagement**. Was versteht man darunter und wie kann man es erfolgreich implementieren, darüber sprachen wir mit ihm im Interview.

Herr Knechten, stellen Sie sich bitte kurz vor.

Schon seit Studienzeiten an der RWTH in Aachen bewegt und beschäftigt mich das Thema Projektmanagement ununterbrochen bis heute.

Seit dieser Zeit unterstütze ich meine Kund\*innen in herausfordernden Projekten als Moderator, Trainer und Coach. Zumeist arbeite ich aber auch als vollverantwortlicher Projektmanager an komplexen Vorhaben, wie etwa Strategieentwicklungen, Krisensituationen, Organisationsprojekte, Digitalisierungen oder Engineering-Projekten mit.



VDI Wissensforum

Kontakt



★★★★★ 0

Kommentare



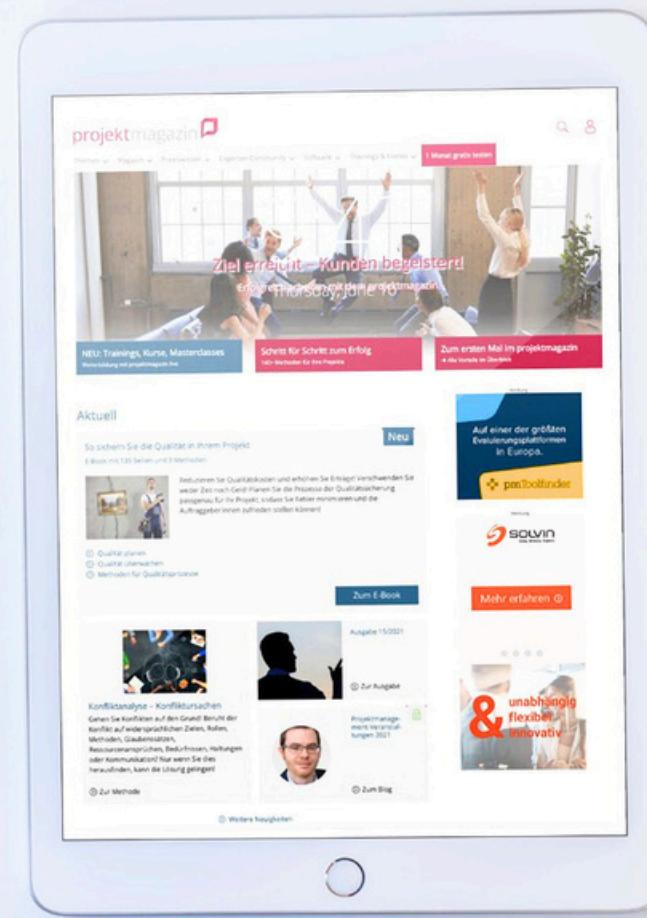
Merken

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 **Premium-Eintrags mit folgenden Vorteilen:**

- direkte Verbindung zur Zielgruppe durch die Einbindung detaillierter Kontaktinformationen
- Hinweis im Newsletter an 46.357 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](http://projektmagazin.de):

- Software-Marktplatz
- Experten-Marktplatz für Unternehmen
- Marktplatz für Experten (Personen)

## Neuerungen 2024:

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

# Softwaremarktplatz

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

## Angebotspreise im Software-Marktplatz

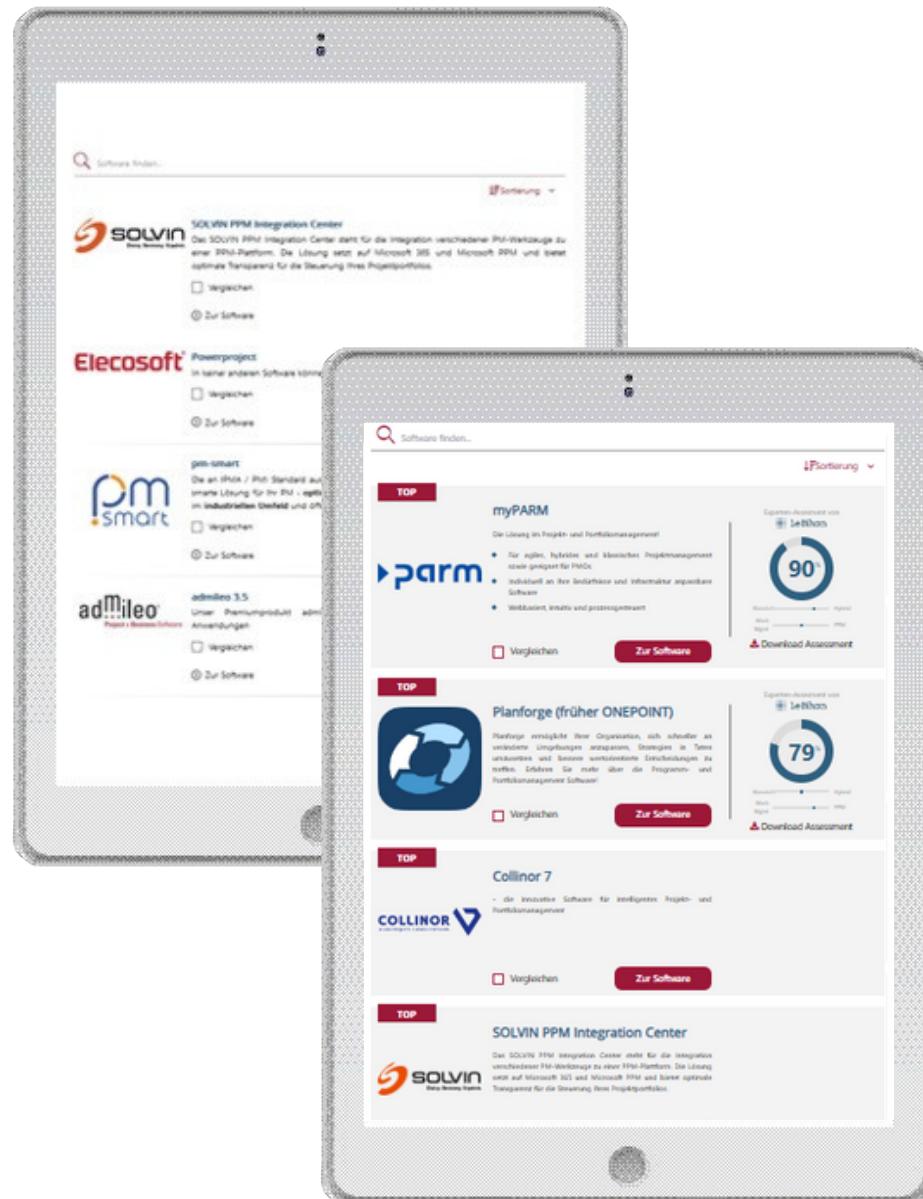
- Jahresbuchung 1.286,- € (2.135,- € Premium+)

- 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

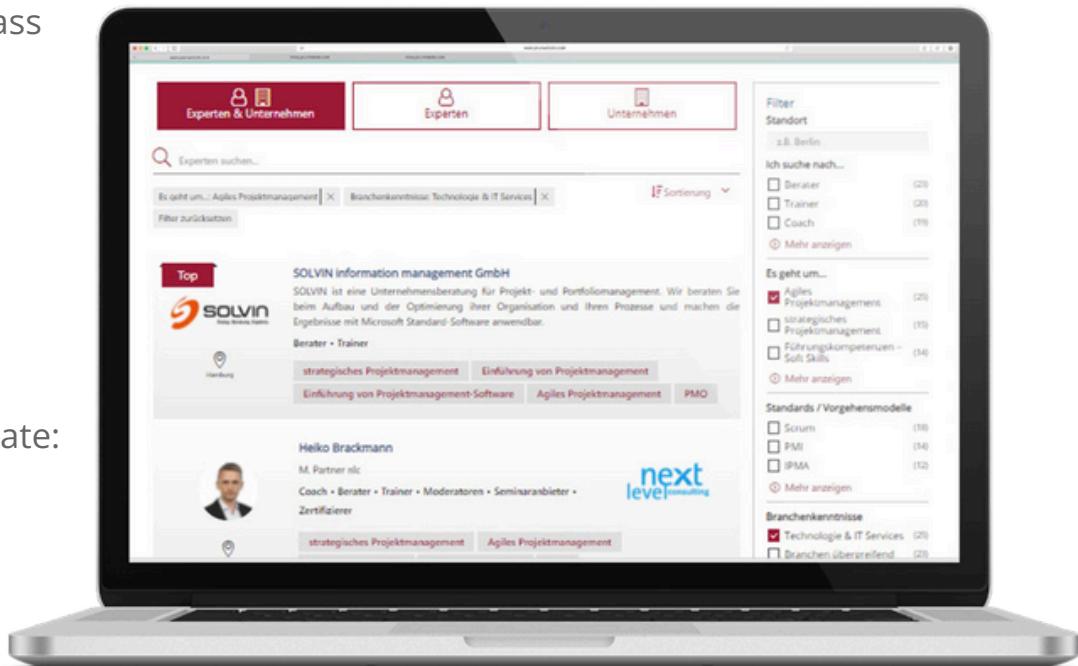
Präsentieren Sie sich dort, wo Entscheider nach Experten suchen:

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.

NEU!

## Unser neues 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.



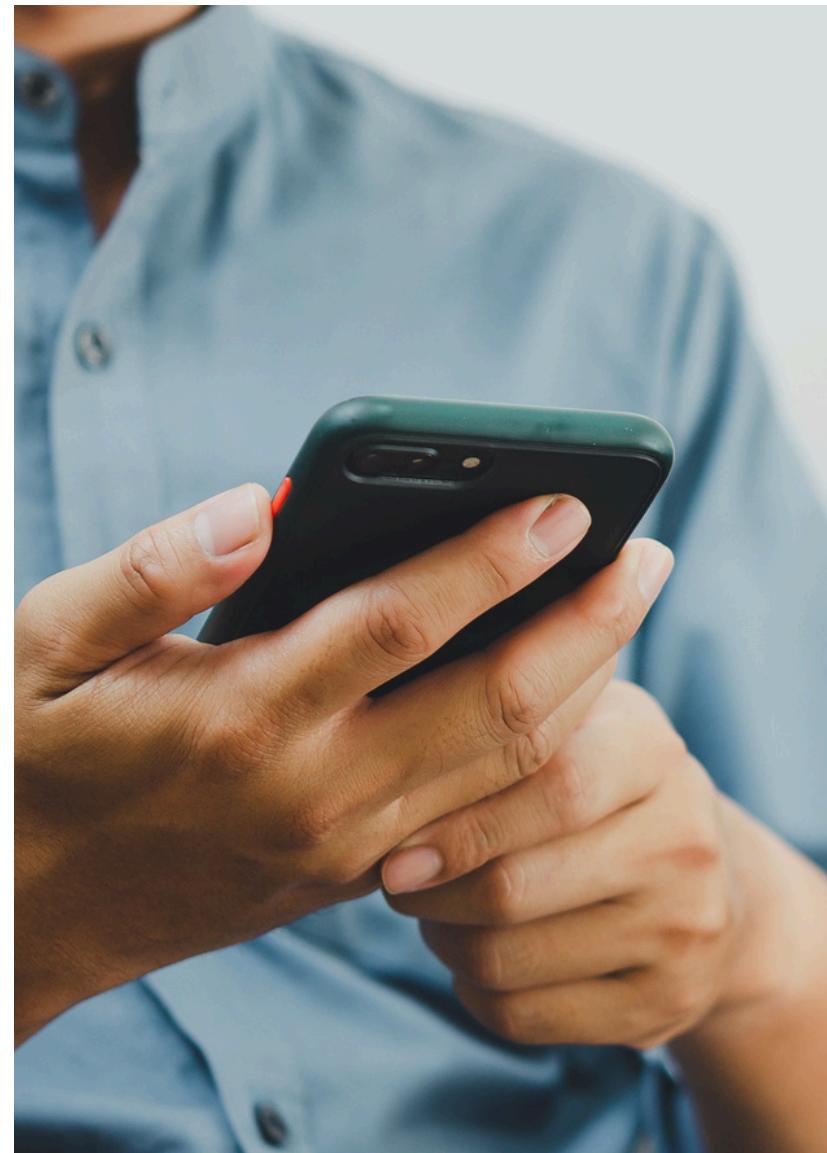
## Nutzen Sie unsere Social-Media-Präsenz für Ihren Content!

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. 12 + 33) und dem Advertorial (S. 25) an. Über weitere Einbindungen, wie gesponserte Werbeanzeigen, können wir gerne sprechen!

-  X(Twitter) mit 5.570 Followern
-  LinkedIn mit 4.629 Followern
-  Facebook mit 2.290 Abonnenten
-  Xing mit 389 Followern
-  Instagram mit 692 Followern
-  YouTube mit 62 Followern

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 6 und 10 Tsd. Impressions auf LinkedIn, je nach Segmentierung und Zielgruppe (wird abgestimmt)
- Pauschale für 7 Tage Laufzeit: 590,- €
- 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 bereiten diese entsprechend auf, es erfolgt keine weitere Abstimmung.



# SAVE THE DATE!



**PMWelt**

14. – 16. Mai 2025 | München

## Transformation jetzt!

Menschen. Projekte. Kl.

**3** Tage    **50** Speaker    **47** Vorträge    **13** Workshops    **5** Seminare

[Jetzt Tickets sichern](#)

# Anhang und Kürzel

## **Advertorial**

Ein Advertorial 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 Advertorials, um erklärungsbedürftige 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, Freepik.com, projektmagazin.de

# Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

**projektmagazin**  
Berleb Media GmbH

Mehlbeerestr. 4  
D – 82024 Taufkirchen  
Tel. +49 (0) 89 2420 798-0  
Fax +49 (0) 89 2420 798-8  
[vermarktung@projektmagazin.de](mailto:vermarktung@projektmagazin.de)  
[www.projektmagazin.de](http://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](mailto:br@projektmagazin.de)



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

**Gemeinsam mit Ihnen starten wir in das neue Geschäftsjahr 2025**



# AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Buchung von Werbeleistungen der Berleb Media GmbH als Betreiberin von [www.projektmagazin.de](http://www.projektmagazin.de) für das Werbegeschäft in Online-Medien.

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 Website mit der URL „[www.projektmagazin.de](http://www.projektmagazin.de)“ (nachfolgend „Anbieter“) und einem Werbungtreibenden 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](http://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 Bewegt- Bildern (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

(1) Es gelten die zum Zeitpunkt der Auftragserteilung im Internet unter [www.projektmagazin.de](http://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 usgeschlossen.

## **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 Auffüllung etwaiger Regelungslücken. Stand: 23. Dezember 2014