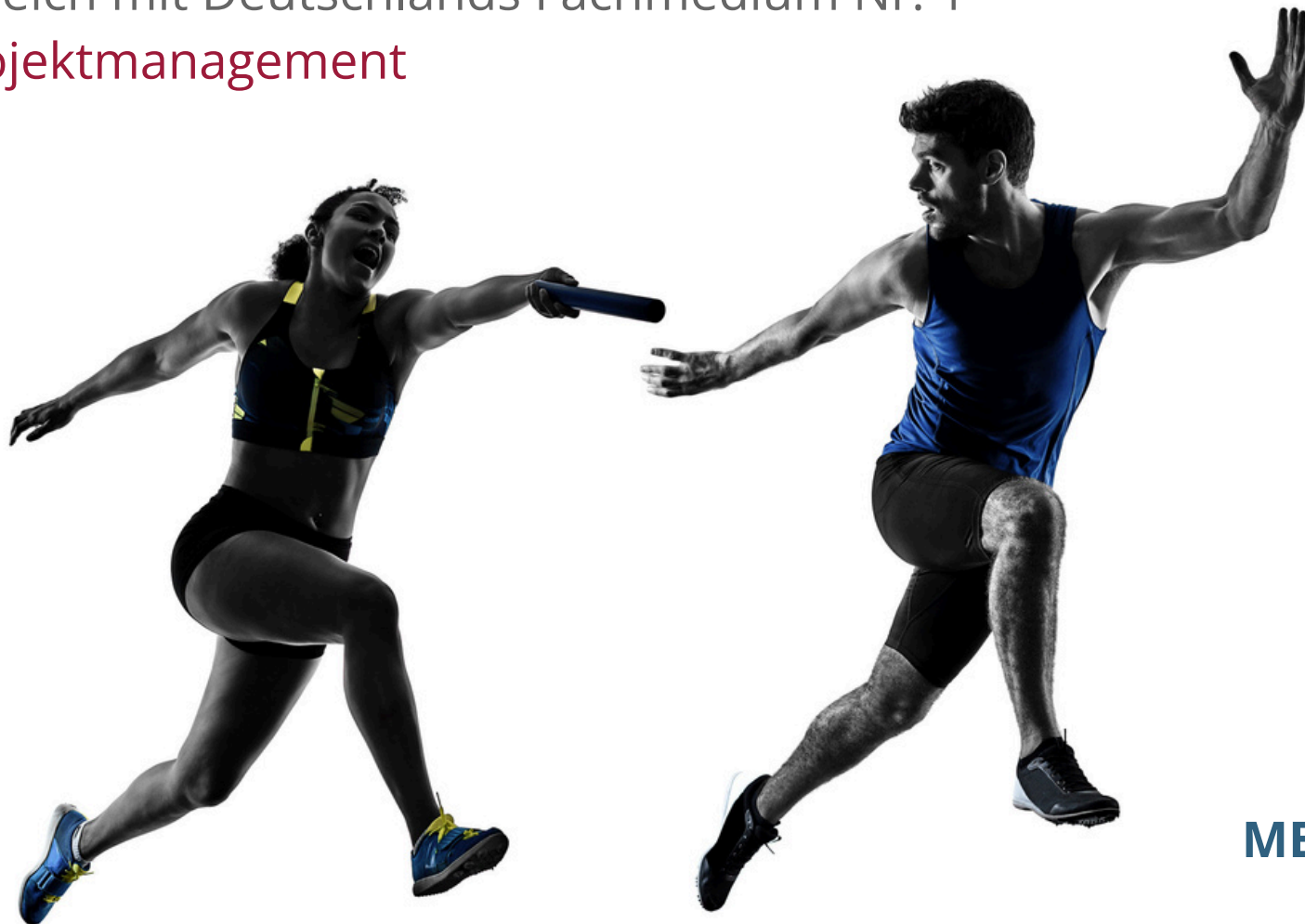


projektmagazin

Erfolgreich mit Deutschlands Fachmedium Nr. 1
für **Projektmanagement**



MEDIADATEN
2024 / 3

Inhaltsverzeichnis

Willkommen	3
Ranking	4
Leserschaft: neue Daten aus 2024!	5
Das bieten wir unseren Lesern	9
Unser Angebot für Ihre Kommunikation	
Advertorial	10
Lead Generation: Whitepaper	11
Lead Generation: Websession	12
Display Advertising / Bannerwerbung	14
Werben im Spotlight	17
Native Ads: Ein neues Werbeformat	19
Newsletterwerbung & aktuelle Verfügbarkeit	20
Premieinträge im Marktplatz	25
Softwaremarktplatz	26
Marktplatz für Dienstleister & Experten	27
Stellenmarkt	28
Social Media	29
PM Welt Ankündigung 2025	30
Kontakt	31
Anhang, Kürzel und AGB	32



Ein Klick
bringt Sie zur
gewünschten
Seite

Werben Sie im führenden Portal für Projektmanagement!



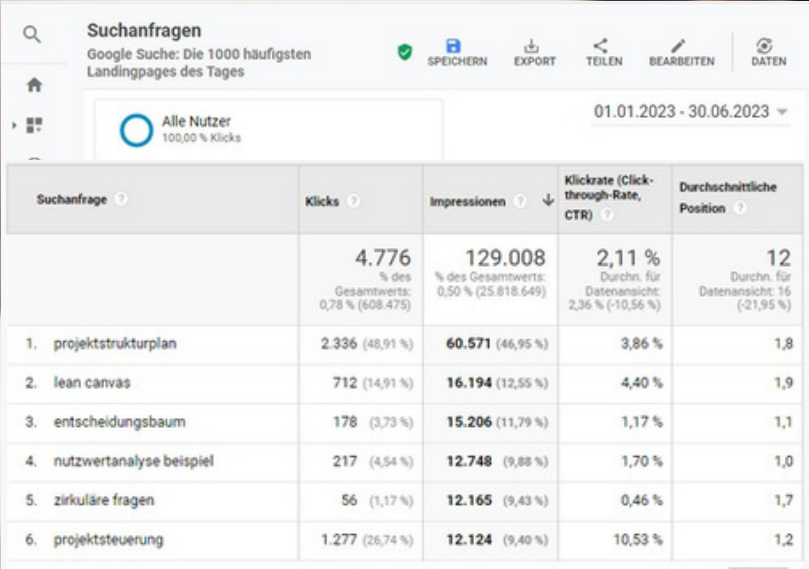
Das projektmagazin ist seit der Gründung im Jahr 2000 das führende deutschsprachige Projektmanagement-Portal für Projektleiter*, Projektmanager, Projektmitarbeiter, Mitarbeiter in Projekt Management Offices, agile PM und Geschäftsführer.

Wir berichten aus der Praxis für die Praxis.

- Bezahlte Mitgliedschaften: 22.136
- Sitzungen/Sessions: 140.070 / Monat
- Newsletter-Abos: 45.000

Stand März 2024. Auf Seite 32 finden Sie die Begriffserklärungen.
* jeweils m/w/d

Profitieren Sie mit Ihrer Werbung von unseren Top-Google-Rankings: Platz 2 bei „Projektmanagement“ und „projektmanagementsoftware“, sowie 1.219* weitere Top 5-Platzierungen!



The screenshot displays a Google Ads report for search queries. The report is titled 'Suchanfragen' and shows data for the period from 01.01.2023 to 30.06.2023. The data is presented in a table with columns for search query, clicks, impressions, click-through rate (CTR), and average position. The top-performing query is 'projektstrukturplan' with 2,336 clicks and 60,571 impressions. Other top queries include 'lean canvas', 'entscheidungsbaum', 'nutzwertanalyse beispiel', 'zirkuläre fragen', and 'projektsteuerung'.

Suchanfrage	Klicks	Impressionen	Klickrate (Click-through-Rate, CTR)	Durchschnittliche Position
	4.776 % des Gesamtwerts: 0,78 % (608.475)	129.008 % des Gesamtwerts: 0,50 % (25.818.649)	2,11 % Durchsn. für Datenansicht: 2,36 % (-10,56 %)	12 Durchsn. für Datenansicht: 16 (-21,95 %)
1. projektstrukturplan	2.336 (48,91 %)	60.571 (46,95 %)	3,86 %	1,8
2. lean canvas	712 (14,91 %)	16.194 (12,55 %)	4,40 %	1,9
3. entscheidungsbaum	178 (3,73 %)	15.206 (11,79 %)	1,17 %	1,1
4. nutzwertanalyse beispiel	217 (4,54 %)	12.748 (9,88 %)	1,70 %	1,0
5. zirkuläre fragen	56 (1,17 %)	12.165 (9,43 %)	0,46 %	1,7
6. projektsteuerung	1.277 (26,74 %)	12.124 (9,40 %)	10,53 %	1,2

Screenshot: Top Suchbegriffe mit über 10.000 Impressions und Platzierungen unter 2,0
*davon 94 Begriffe mit über 5.000 Impressions
Auswertungszeitraum: 01.01.-30.06.2023

Mit dem projektmagazin erreichen Sie genau Ihre Zielgruppe



Werben ohne Streuverluste:

Sie platzieren Ihre Werbung punktgenau im B2B-Umfeld.

80 % unseres Contents ist nur zahlenden Mitgliedern zugänglich – unsere Leser wollen wirklich wissen, was wir ihnen zum Thema Projektmanagement berichten.

Unsere Zielgruppe besteht aus:

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

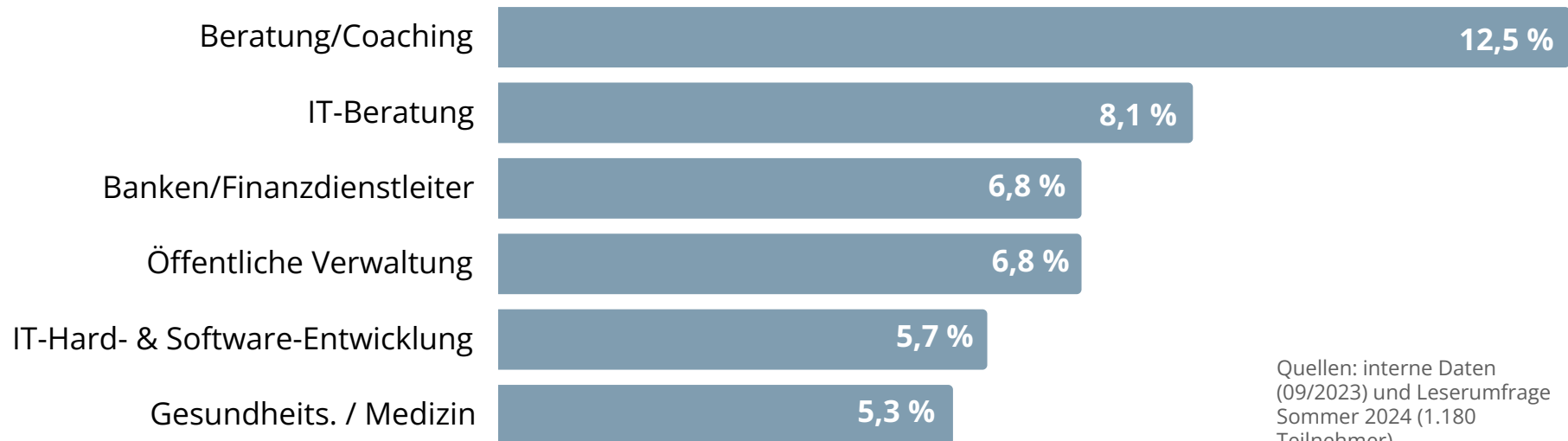
Gerne unterstützen wir Sie bei der Wahl des passenden Werbemittels.

Gut platziert im DACH-Raum

Wir adressieren die gesamte Projektmanagement-Community

- Unsere Mitgliederzahl ist seit der Gründung kontinuierlich auf heute **22.136** Mitglieder gewachsen.
- Das projektmagazin wird überwiegend in **Deutschland** (78 %), **Österreich** (8 %) und der **Schweiz** (10 %) gelesen. Rund 4 % entfallen auf andere Länder.
- Knapp **50%** der Leser abonnieren das projektmagazin seit über 3 Jahren.
- Über **80%** unserer Paid-Content-User informieren sich über neue Inhalte durch die projektmagazin-Newsletter.

Unsere Leser kommen aus den unterschiedlichsten Branchen:



Quellen: interne Daten (09/2023) und Leserumfrage Sommer 2024 (1.180 Teilnehmer)

Wissenswertes aus unserer Leserumfrage 2024

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

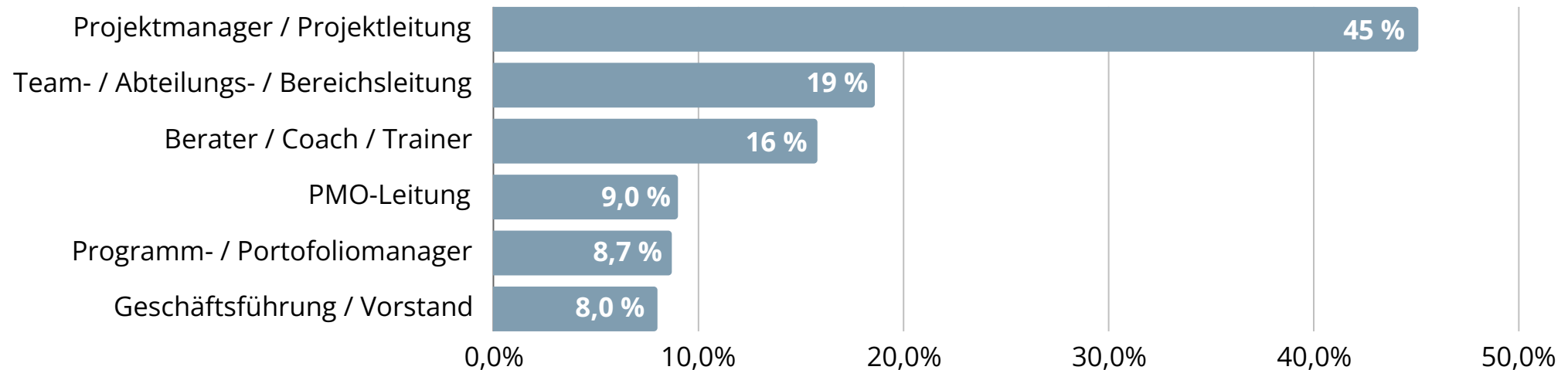
Die Ergebnisse helfen dabei, die Bedürfnisse und Herausforderungen noch besser kennenzulernen.

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:



Quelle: Leserumfrage Sommer 2024 (1.180 Teilnehmer)

projektmagazin.de mit hochkarätiger Leserschaft

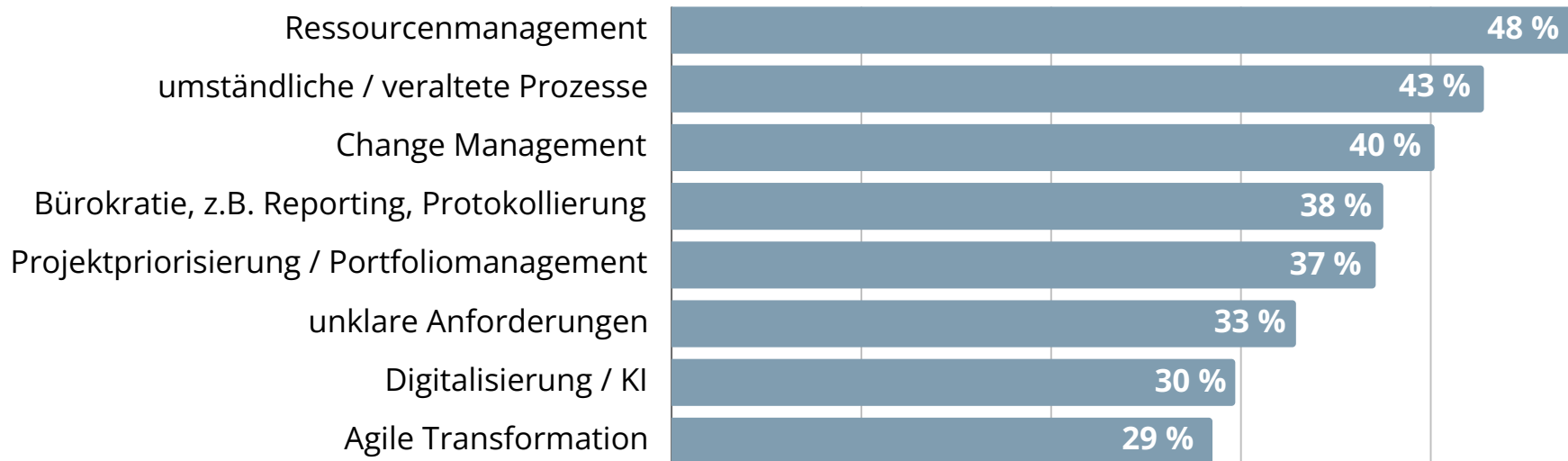
Die Kompetenz unserer Leser im Projektmanagement

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

Starke Leserbindung, hohe Weiterempfehlung:

- **32 %** besuchen unser Portal wöchentlich oder öfter,
- **76 %** mindestens monatlich.
- **72 %** der Befragten würden das projektmagazin mit hoher Wahrscheinlichkeit weiterempfehlen .

Die 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 und Tools**, neben zahlreichen Checklisten 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 **Termin-Kalender** mit wichtigen Branchenevents
 6. eine wachsende **Datenbank** mit derzeit **113** Videos zu aktuellen Projektmanagement-Themen
 7. einen **offenen Blog**, in dem renommierte Autoren über Trends, Meinungen und aktuelle Entwicklungen aus dem Projektmanagement berichten
 8. pragmatische **Methodensteckbriefe** als wertvolle Hilfe für den Projektalltag
 9. **NEU:** Exklusive **Experten-Sprechstunden** für unsere Mitglieder.
- Damit liegen wir richtig: 72 % unserer Mitglieder empfehlen uns weiter!**

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
- große Ankündigung im Portal-Newsletter
- redaktionelle Aufmachung
- ausführliche Vorschau und Platzierung im freien Bereich von projektmagazin
- **NEU:** Post auf dem projektmagazin LinkedIn Social Media Kanal! (siehe S. 29)

Angebotspreis: 2.250,- €
(ab 3.250,- € inkl. Erstellung)

Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt.

projektmagazin

Startseite > Fachartikel > Projektmanagement-Grundlagen

Orientierung in Zeiten der Transformation – mit Portfoliomanagement die Projektlandschaft optimal gestalten

Haufe Akademie

Seit vielen Jahren implementiert und optimiert Jörg Rietsch Portfoliomanagement bei Kunden aus ganz unterschiedlichen Branchen. In Seminaren bei der Haufe Akademie gibt er sein Wissen an andere weiter. Die Anmeldezahlen für diese Trainings steigen stetig, was ihn wenig erstaunt. Denn, so seine Überzeugung, ein bewusstes professionelles Steuern der Projektlandschaft ist genau die richtige Methode, um den Spagat zwischen strategischer Neuausrichtung und aktuellem Business in schwierigen Zeiten erfolgreich zu meistern. Warum das so ist und worauf es konkret ankommt, um erfolgreich zu sein, erklärt er in diesem Interview.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Kontakt

★★★★★
Kommentare

Download PDF

Herr Rietsch, Sie plädieren dafür, dass Unternehmen gerade heute professionelles Projekt-Portfoliomanagement implementieren und diese Disziplin ernst nehmen. Warum ist das aus Ihrer Sicht so wichtig?

Jörg Rietsch: Viele Unternehmen stecken derzeit in einer tiefgreifenden Transformation. Etwas weil sich im Zuge der Digitalisierung ganze Produktpaletten stark ändern, wenn nicht sogar wegfallen, oder ganz neue Services gefragt sind. Da gilt es sehr innovativ über die Zukunft nachzudenken. Zugleich müssen diese Firmen weiterhin Geld verdienen, also das aktuelle Geschäftsmodell am Laufen halten. Dafür müssen sie ihre Produkte und Dienstleistungen kurzfristig an einschneidende Herausforderungen wie Folgen der Pandemie, Lieferengpässe oder steigende Energiepreise anpassen. Portfoliomanagement ist die beste Methode, um in diesem schwierigen Umfeld das Richtige zu tun und die begrenzten Ressourcen in die richtigen Projekte zu stecken.

Impulse aus den Geschäftsbereichen und Strategie zusammenbringen

Das klingt nach einem schwierigen Drahtseilakt

Ja, das ist für viele Unternehmen eine enorme Herausforderung, auch organisatorisch. Denn sie wissen, dass die Geschäftsführung die erforderlichen Veränderungen nicht allein entwickeln und einfach verordnen kann. Große Transformationen brauchen viele Menschen in unterschiedlichsten Bereichen und Ebenen, die über ihren Horizont hinausdenken, und es dauert zwei bis drei Jahre, bis es eine

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

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 folgendes **CPL (Cost per Lead)-Modell** abgerechnet:
Basislead pro Adresse **45,- €** (= Name + Firma + E-Mail-Adresse)

Weitere optionale Qualifizierungsmerkmale
Telefonnummer, Unternehmensgröße, Position, Branche, Land
jeweils 5,- € / Merkmal (soweit verfügbar)

Mindestpauschale: 900,- € inkl. 20 Basisleads
Laufzeit max. 3 Monate (300 €/ Monat)

Das Hosting im Whitepaper Download Center ist kostenlos. Das projektmagazin unterstützt durch umfangreiche Banner- und Newsletterwerbung.

Whitepaper und Werbemittel werden vom Kunden bereitgestellt.



* Januar 2022: Whitepaper „Hybrides Projektmanagement“

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 die 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 / andere Webinare)
- Hauptfokus muss Teilnehmernutzen sein

Web-session
Mit Achtsamkeit zu fokussierten, resilienten und innovativen Projektteams
am 29. September 2023 von 11.00 bis 12.00 Uhr – powered by VDI Wissensforum



Web-session
Künstliche Intelligenz im PM: Portfoliomanagement auf einem neuen Level
am 07. September 2023 von 11.00 bis 12.00 Uhr – powered by Can Do GmbH



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: 3.000,- € mit bis zu 50 Leads
- weitere Leads: 50,- €
- **Empfehlung:** Paket mit bis zu 100 Leads: 4.300,- €
- größere Pakete auf Anfrage
- Pauschale für Aufzeichnung und Nutzungsrechte: 250,- €

Achtung langer Vorlauf
Wir empfehlen 3 Monate und freuen uns
auf Ihre Terminanfrage für 2025!



Display Advertising / Bannerwerbung Desktop + Mobile

Wir bieten Ihnen an:

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

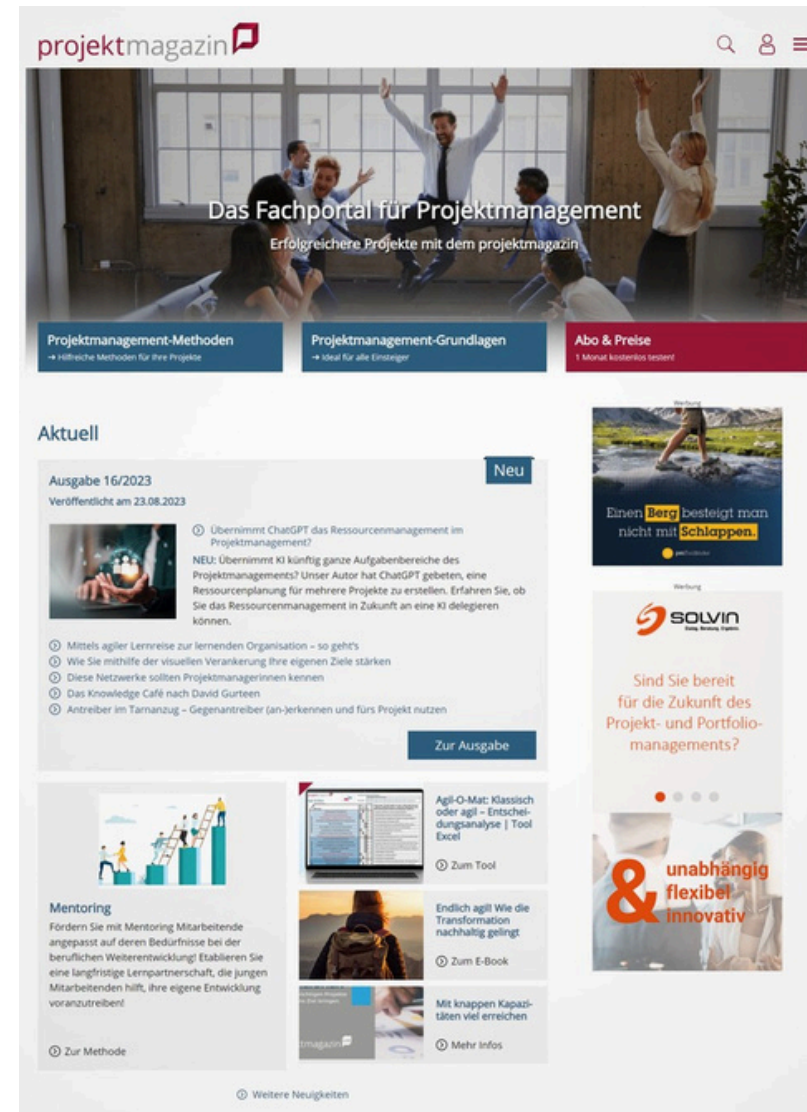
Supersize Banner	728x90 Pixel
Medium Rectangle	300x250 Pixel
Half Page Banner	300x600 Pixel
Mobile Banner	300x125 Pixel

(bei allen Kampagnen enthalten)

Bannerformate:

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

Bitte sprechen Sie uns für eine individuelle Beratung an!



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)	420,- €	-	-	-
Ausgaben (Startseite)	750,- €	1.050,- €	-	1.390,- €
Spotlight (Paketpreis)	1.950,- €	-	-	(14 Tg.)
Run-of-Site-Monatspaket* 20.000 Ad Impressions	990,- €	-	-	-

Homepage-Werbeformen unter Vorbehalt (geplanter Relaunch ab Q4 2024).

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

Individuelle Bannerwerbung nach TKP siehe Seite 16

Spotlight-Promotion siehe Seite 17

Native Ad: Kombination mit Newsletter, siehe Seite 19

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

Alle Preise netto zzgl. MwSt.

Die noch verfügbaren Werbeformen /
Platzierungen erkennen Sie an der
Formatierung!

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 **80,- €** (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
Theory of Constraints (ToC)
Zertifizierungen

Weitere Themen möglich, sprechen Sie uns an!

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: 1.950,- €

Alle Spotlight Termine in 2024 ausverkauft

„Das Sponsoring von zielgerichteten Newslettern hat uns werbungstechnisch am meisten gebracht. Vor allem das Spotlight des projektmagazins hat uns wiederholt bei der Generierung von qualitativ-hochwertigen Leads effektiv unterstützt.“

Gerald Aquila, CEO Planforge, projektmagazin Partner



Web-Rubrik Spotlight mit exklusivem Half Page Banner

Themen und Termine der Spotlight Ausgaben Sept-Dez 2024

Monat	Termin	Thema
September	11.09.	Selbstorganisierte Teams
Oktober	09.10.	Mit Excel präsentieren
November	06.11.	Projektportfoliomanagement
Dezember	04.12.	Karriere im Projektmanagement

Alle Spotlight Termine in 2024 ausverkauft

Alle SPOTLIGHT Termine in 2024 ausverkauft.
Wir empfehlen als Alternative die Native-Ad Kombi (siehe Folgeseite)
Aktuelle Newsletter Verfügbarkeiten und Anfragen [online](#).



Mit Spaß dabei: Wie Kreativität Sie im Projektalltag unterstützt



Lieber Herr Reinisch,
anders denken und neue Wege gehen: Diese kreativen Ansätze, Techniken und Methoden machen Spaß, bringen Abwechslung und unterstützen Sie und Ihr Team dabei, einmal neue Perspektiven auf Ihren Projektmanagement-Alltag zu gewinnen.

[Spotlight lesen](#)

ANZEIGE

WEBINAR: Ressourcenmanagement mit Blue Ant! Wer macht was und wann?



Richtige Leute, richtiger Zeitpunkt, richtiges Projekt!
Blue Ant Projektmanagement Software liefert Informationen zu Engpässen in Abteilungen oder zur Verteilung der Kapazitäten zwischen Linie und Projekt! Wir zeigen's Ihnen!


14.12.2022, 14-15 Uhr, Infos + Anmeldung

Native Ad Kombination (neues Angebot)

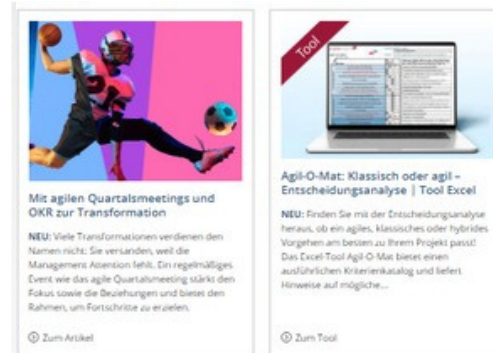
Angebotskombination im Umfeld Ausgaben:

- 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

 **aktuell nur noch 2 Termine buchbar: 30.10. + 27.11.**
 Stand August 2024

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung [online](#).



14.06.2023 09:22
 projektmagazin | Ausgabe <newsletter@pm.projektmagazin.de>
 Shared Leadership: Führung der Zukunft

projektmagazin

Shared Leadership: Führung der Zukunft



Weitere Themen der Ausgabe 15/2023

- Mit agilen Quartalsmeetings und OKR zur Transformation
- Klassisch oder agil - Entscheidungsanalyse | Tool Excel
- PowerPoint - Tabellen geschickt animieren
- Was machen erfolgreiche Projektleiter anders?
- So entwickeln Sie Ihre Emotionale Intelligenz

Ausgabe 15/2023 lesen



Newsletter-Werbeformen: attraktives Push-Medium für Ihre Werbebotschaft

Unsere Newsletter mit unterschiedlichen Schwerpunkten erreichen **45.000 Abonnenten (Stand August 2024)***:

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)

Beschreibung der Newsletter: Seite 23

Newsletter-Termine: siehe Übersicht auf Seite 22

Ankündigung: Das Design der Newsletter wird sich demnächst ändern, die Anzeigenplatzierungen und -gestaltung wird das nur minimal betreffen.

***Die Anzahl der Newsletter Abonnenten ist seit 10/2023 um 17 % gestiegen. Nutzen Sie die bestehenden, noch nicht angepassten Anzeigenpreise!**

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung [siehe Link](#)

projektmagazin 

Methoden bereit für den Projekteinsatz



Liebe Leserinnen und Leser,
möchten Sie der Komplexität ein Schnippschen schlagen? Nichts einfacher als das! Modelle helfen uns, auch anspruchsvolle Zusammenhänge leichter zu verstehen. Mit der → [Customer Journey Map](#) sehen wir unser Angebot durch die Augen unserer (potenziellen) Kund:innen, mit dem → [Zwerge-Modell](#) versetzen wir uns mitten hinein in das Produkt, das wir ihnen verkaufen wollen.
Andererseits bergen Modelle auch die Gefahr der Vereinfachung. Beim kritischen Umgang mit Modellen und den daraus folgenden Annahmen helfen uns die → [Kategorien Legitimer Vorbehalte](#), der → [B vs C Test nach Shainin \(Six Pack Test\)](#) und die bekannte → [FMEA – Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse](#).
Jetzt aber ran an die Methoden!
Ihr Redaktionsteam des projektmagazins

ANZEIGE
Nicht verpassen: [cplace Day](#) am 12. Oktober - in München und online!



Noch auf der Suche nach Inspiration für den Herbst? Der [cplace Day](#) bietet innovative Ideen, außergewöhnliches Networking und exklusive Einblicke. Speaker von Unternehmen wie Audi, Drees & Sommer, Porsche u.v.m. nehmen Sie mit in ihre Projektwelt.
[Jetzt kostenloses Ticket sichern](#)

Newsletter-Anzeigenpreise und Platzierungen

Gestaffelte Angebotspreise nach Typ und Platzierung:

- Exklusives **Spotlight Werbepaket:** *(ausverkauft)* 1.950,- €
- Exklusive **Premium Native Ad** (Portal-NL): *(ausverkauft)* 1.390,- €
- **Premiumpplatzierung** (Ausgabe/Methoden): *(ausverkauft)* 1.390,- €
- Exklusive **Native Ad Kombination:**
 - Position #2 im Ausgabe NL + Platzierung auf Portal (S.19): 1.390,- €
 - Position #2 im Methoden-Newsletter: 990,- €
 - Platzierung Position 3 / 4: 790,- €
 - Untere Platzierung im Ausgaben-Newsletter: 490,- €

15 % Sonder-Rabatt ab 3 Buchungen auf alle Normalplatzierungen.

Keine Anwendung bei den Exklusiv- und #1 - Platzierungen

Hinweise zur Umsetzung:

Die Dateneingabe können Sie über ein Onlineformular vornehmen und haben dafür reichlich Platz:

Bild (210 x 158 px) + Überschrift + Text mit 250 Zeichen + Call-to-Action

Sprechen Sie uns gerne für ein individuelles Angebot an.

Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung [siehe Link](#)

projektmagazin 

Endlich agil! Wie die Transformation nachhaltig gelingt



Premium-Platzierung (Pos. #1)

Standardplatzierungen (Pos. #2-#4)

Platzierung unten (Ausgaben-NL)

Neues Newsletter Design ab Q3 2024 geplant, siehe Seite 20.

Newsletter-Termine ab August 2024

Monat	Termine					
August	21.08.	26.08.	28.08.			
September	04.09.	11.09.	18.09.	23.09.	25.09.	
Oktober	02.10.	09.10.	16.10.	21.10.	23.10.	30.10.
November	06.11.	13.11.	18.11.	20.11.	27.11.	
Dezember	04.12.	11.12.	16.12.	18.12.		

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

Buchungen regulär bis 7 Tage vor Aussendung möglich, kurzfristiger auf Anfrage.
 Durchgestrichene Termine sind ausverkauft.
 Stand 12. August 2024

Die Newsletter **Termine und Verfügbarkeiten 2025** kommunizieren wir ab Oktober (Vorbuchungsrecht für Partner der projektmagazins).

Beschreibung der Newsletter Typen siehe Seite 23.
Aktuelle Verfügbarkeit und Buchung [online](#).

Vier Newsletter mit unterschiedlichen Schwerpunkten für 45.000 Abonnenten

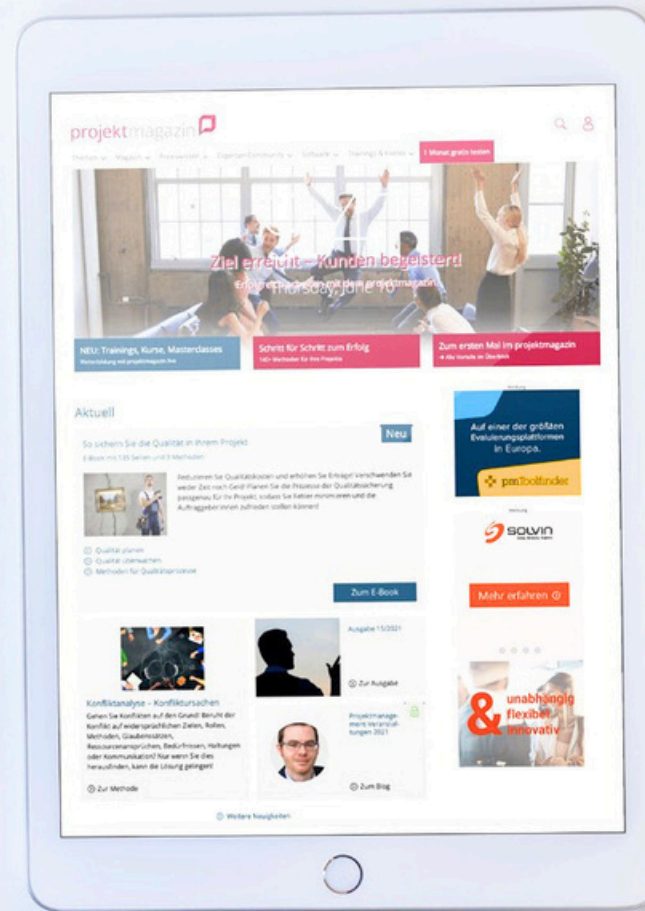
Der **Spotlight-Newsletter** kündigt das aktuelle Spotlight an, eine Artikelsammlung zu einem Themenkomplex. Darin bieten wir ein Werbepaket an, das neben der exklusiven Newsletter-Platzierung auch eine exklusive Sonderplatzierung mit einem Half-Page-Banner in der Rubrik Spotlight beinhaltet, Laufzeit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

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 **Premieeintrags mit folgenden Vorteilen:**

- direkte Verbindung zur Zielgruppe durch die Einbindung detaillierter Kontaktinformationen
- Hinweis im Newsletter an 45.000 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 \(Personen\)](#)

Softwaremarktplatz

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

Angebotspreise im Software-Marktplatz

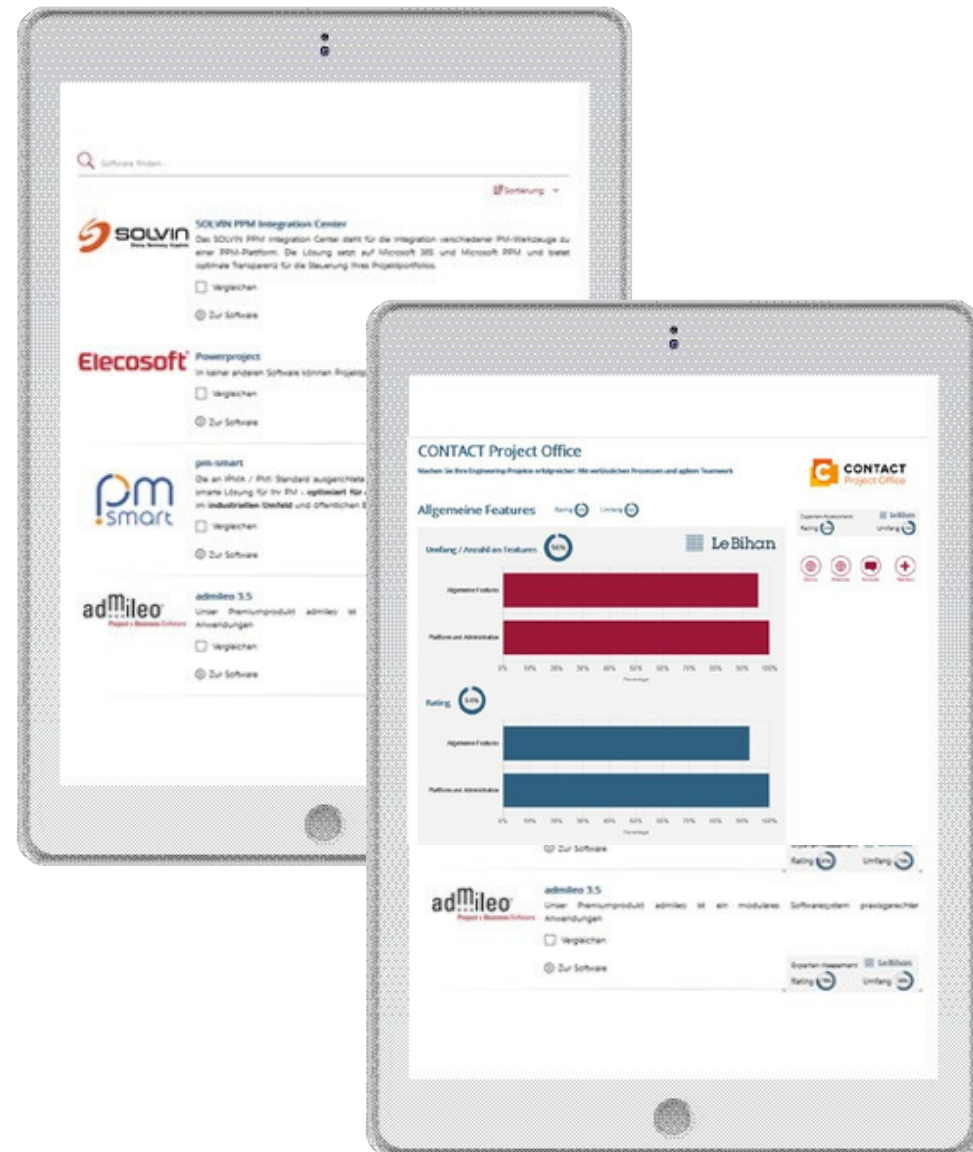
- Jahresbuchung 1.286,- € (2.135,- € Premium+)

- 6 Monate für 714,- € (1.197,- € Premium+)

Kostenloser Test über 3 Monate!

- Wertige Assessment Leads können nur im Premiumbeitrag generiert und separat erworben werden!

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



Experten-Marktplatz

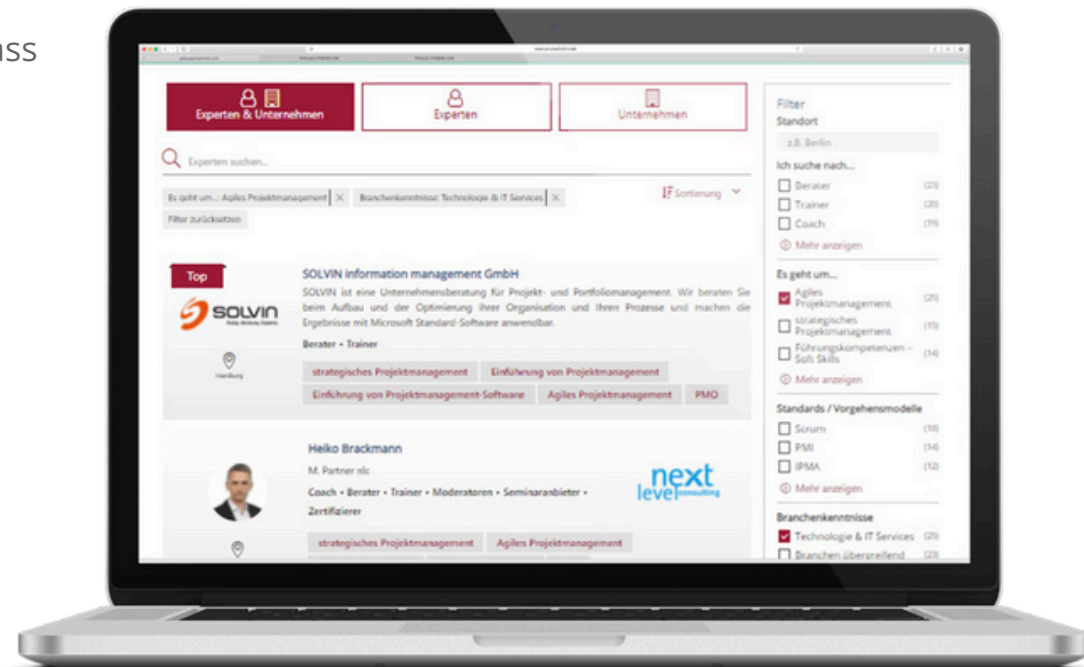
Präsentieren Sie sich dort, wo Entscheider nach Experten suchen:

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.

Siehe detaillierte Informationen und Angebotspreise 6 / 12 Monate:

- [Experten-Marktplatz für Unternehmen](#)
6 Monate: 540,- €, 12 Monate: 990,- €
- [Marktplatz für Experten \(Personen\)](#)
6 Monate: 99,- €, 12 Monate: 149,- €



Feedback zum Experten-Verzeichnis



„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.“

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](https://stellenanzeigen.de)
- Plus viele weitere Vorteile, sprechen Sie uns an!

Unser Tipp:

Zusätzliche Newsletter- oder Bannerwerbung auf projektmagazin.de

Angebotspreise für die Stellenanzeigen-Kombi

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

The image shows a screenshot of the projektmagazin.de website. The main navigation bar includes 'Themen', 'Magazin', 'Praxiswissen', 'Experten-Community', 'Software', 'Trainings & Events', and a '1 Monat gratis testen' button. The page title is 'Projektmanagement-Jobs finden'. Below the title, there is a search bar with a dropdown menu for 'Alle Berufsfelder', a text input field containing 'projektmanagement projektleitung proje', and a 'Job finden' button. The search results show a list of job postings, including 'Projektmanager (w/m/d)' from FELIA GmbH and 'Projektmanager/in (m/w/d)' from ZGS Bildungs-GmbH. A blue overlay from stellenanzeigen.de is positioned in the foreground, featuring the text 'Finde deinen neuen Job' and a search bar with the placeholder 'Jobtitel, Stichwörter, Unternehmen'. Below the search bar, it says 'Deine letzten Suchanfragen' and lists 'Projektmanager'.

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.

Sprechen Sie uns an für eine mögliche werbliche Nutzung, etwa in Verbindung mit einem Advertorial! Gerne ersellen wir Ihnen auch gesponserte Werbeanzeigen und liefern diese aus.

- 🐦 X (Twitter) mit 5.570 Followern
- 🌐 LinkedIn mit 4554 Followern
- 📘 Facebook mit 2.290 Abonnenten
- 🔗 Xing mit 389 Followern
- 📷 Instagram mit 692 Followern
- 📺 YouTube mit 62 Abonnenten

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



Save the date:



PMWelt am 07.+ 08. Mai 2025

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 (vergleichb. 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

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 798-0
aw@projektmagazin.de

Gemeinsam mit Ihnen in den Endspurt für das Geschäftsjahr 2024



AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Buchung von Werbeleistungen der Berleb Media GmbH als Betreiberin von 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.

(1) „Wrbefauftrag“ im Sinne der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Vertrag zwischen der Berleb Media GmbH als Betreiberin der Website mit der URL „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“, 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) 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 Beweg- 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 verstoßen 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 Werbungtreibender 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 Werbungtreibenden 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, ordnungsgemäße, insbesondere dem Format oder technischen Vorgaben des Anbieters entsprechende Werbemittel und die URL, auf die das Werbemittel verweisen soll, rechtzeitig (mindestens

5 Werktagen, bei Sonderwerbformen 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. Rechtsgewährleistung 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 gesetzliche 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 Darstellungssoftware 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 Fehlschlägen, 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 anzuzeigen. 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 Fehlschlagens 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 schuldhaftes 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 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 Geschäftsverkehr 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) Premieinträge, Termineinträge, Top-Einträge verlängern sich automatisch. Nach Ablauf der 6 Monate verlängert sich die Buchung automatisch um weitere 6 Monate, falls keine Buchungskündigung vorliegt. Es 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) Textanzeigen, Advertorials, Sondernutzungsrechte für Softwarebesprechungen, die beauftragt wurden und die per Auftragsbestätigung durch Berleb Media GmbH bestätigt wurden, sind von einer Kündigung ausgeschlossen.

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