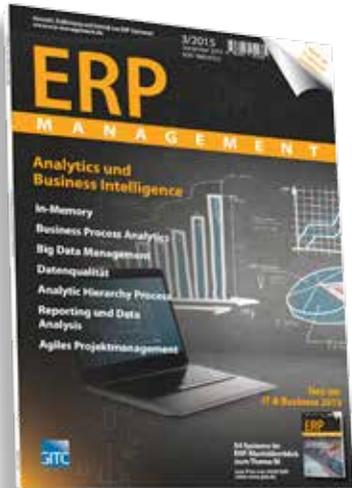


Mediaadaten

2016



Auswahl, Einführung und Betrieb von ERP-Systemen



ERP Management

ERP Management ist das einzige deutschsprachige branchenübergreifende Fachmedium, welches über den gesamten ERP-Bereich berichtet. Sie stellt aktuelle Entwicklungen sowie Trends vor, bietet kompetente Entscheidungshilfe zur Auswahl und Nutzung von ERP-Systemen und zeigt alternative Lösungswege auf.



ERP-Management.de

ERP-Management.de ist Ihre erste Adresse, wenn es um hochwertige Leadgenerierung geht. Wir haben den Content, den Unternehmen auf der Suche nach einem neuen ERP-System benötigen. Daher haben wir bereits jetzt monatlich mehr als 10.000 Besucher (unique visitors) auf der Seite. ERP-Management.de wird zum führenden Online-Medium für die Auswahl, Einführung und den Betrieb von ERP-Systemen ausgebaut. IT-Entscheider nutzen ERP-Management.de schon jetzt als wertvolle Informationsquelle, um sich über den ERP-Markt zu informieren. Unser einzigartiges Konzept verbindet fachliche Tiefe mit leichter Auffindbarkeit der relevanten Anbieter. Dabei bauen wir auf zwanzig Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb.

ERP-Management.de

Auswahl, Einführung und
Betrieb von ERP-Systemen

ERP
MANAGEMENT

Hochwertige
Leadgenerierung

Fachliche Tiefe

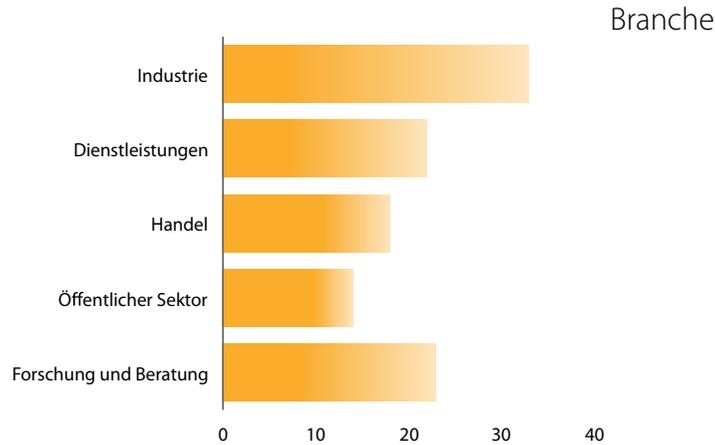
Leichte Auffindbarkeit
relevanter Anbieter

Wirtschaftlichste Form des
Internet-Marketing

Jede Ausgabe von ERP Management erreicht ca. 2,5 Leser.
Die Reichweite beträgt somit bis zu 24640 Leser.

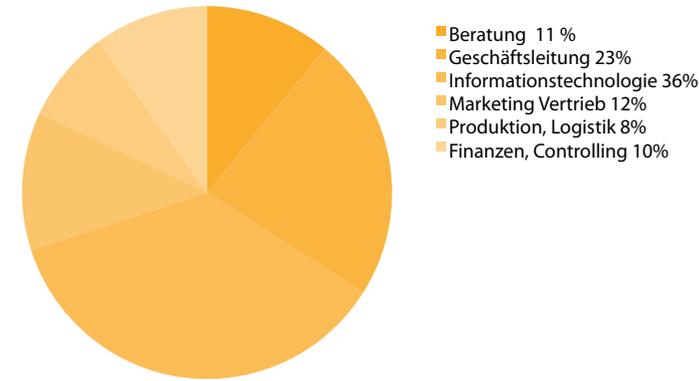
(Quelle: Adressdatenbank mit qualifizierten Lesern und Leserbefragung 2008)

Verbreitung



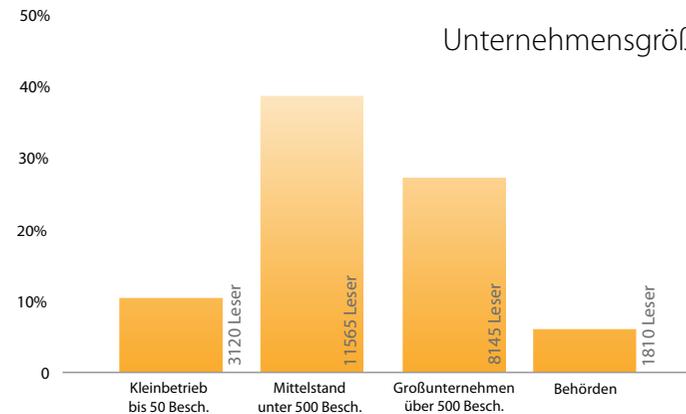
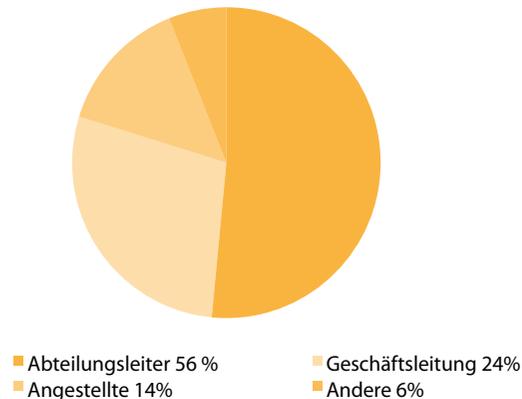
Branche

Funktion



Entscheider

Unternehmensgröße



Verteilung

Druckauflage bis zu (Messeausgaben)	9856
Abonnenten	1390
Einzelverkauf	590
Veranstaltungen	4560
Wechselversand bis zu	3316

80% (ca. 19700) der Leser von ERP Management treffen IT-Entscheidungen oder sind an solchen beteiligt.

Entscheider besuchen die Foren, die z.T. exklusiv von ERP Management begleitet werden, in 2016 z. B. ERP Tage, CeBIT 2016, DSAG Jahresskongress, Communication World, tools 2016: Expo + Konferenz, DMS Expo, IT & Business, ERP Future.

Online-Themen 2016

ERP-Management.de

Schwerpunkt: Mobil aus der Cloud
Erscheinungstermin: 19.01.2016
Anzeigenschluss: 05.01.2016
Druckunterlagenschluss: 12.01.2016

Themenbereiche:

1

ERP-Management.de

Schwerpunkt: ERP-Vertragsgestaltung bei Einführung und Betrieb
Erscheinungstermin: 10.05.2016
Anzeigenschluss: 26.04.2016
Druckunterlagenschluss: 03.05.2016

Themenbereiche:

- Vertragsformen
- Risikomanagement
- Schulungskonzepte
- Wirtschaftlichkeit
- Mediationsmaßnahmen/ Konfliktmanagement

3

ERP-Management.de

Schwerpunkt: ERP-Einführungsstrategien
Erscheinungstermin: 04.10.2016
Anzeigenschluss: 20.09.2016
Druckunterlagenschluss: 27.09.2016

Themenbereiche:

- Agiles Einführungsmethoden
- Erfolgskonzepte für ein erfolgreiches Projektmanagement
- Change Management
- Qualitätsmanagement

5

ERP-Management.de

Schwerpunkt: ERP der Zukunft: ERP 4.0
Erscheinungstermin: 14.03.2016
Anzeigenschluss: 29.02.2016
Druckunterlagenschluss: 07.03.2016

Themenbereiche:

- Betreibermodelle der Zukunft (Cloud Computing, Hosting)
- Usability
- Mobile ERP
- Analytics mit ERP

2

ERP-Management.de

Schwerpunkt: ERP, BI und Analytics
Erscheinungstermin: 29.06.2016
Anzeigenschluss: 06.07.2016
Druckunterlagenschluss: 13.07.2016

Themenbereiche:

4

ERP-Management.de

Schwerpunkt: ERP-Stammdatenmanagement
Erscheinungstermin: 29.11.2016
Anzeigenschluss: 15.11.2016
Druckunterlagenschluss: 22.11.2016

Themenbereiche:

- Datenpflege
- Mobiles Stammdatenmanagement
- Management der Stammdatenqualität
- Migrationskonzepte

6

Branchenabdeckung (u. a.)
 Projektorientierte Dienstleister, Fertigung, Handel, Logistik, Transport, Verkehr, Public Sector, Prozessfertigung (Pharma/Chemie/Food)

Bitte beachten Sie, dass die Termine kurzfristig angepasst werden können.

Print-Themen 2016

ERP Management

Schwerpunkt: ERP der Zukunft: ERP 4.0
Erscheinungstermin: 14.03.2016
Anzeigenschluss: 11.02.2016
Druckunterlagenschluss: 18.02.2016

Themenbereiche:

- Betreibermodelle der Zukunft (Cloud Computing, Hosting)
- Usability
- Mobile ERP
- Analytics mit ERP

Special: ERP-Apps

Branchenabdeckung: Projektorientierte Dienstleister, Onlinehandel

Sonderteil: Security Management/
Sicherheitskonzepte in Unternehmen

Buchbeilage: Marktübersicht: Funktionsvielfalt aktueller ERP-Systeme

1

ERP Management

Schwerpunkt: ERP-Vertragsgestaltung bei Einführung und Betrieb

Erscheinungstermin: 10.05.2016
Anzeigenschluss: 08.04.2016
Druckunterlagenschluss: 15.04.2016

Themenbereiche:

- Vertragsformen
- Risikomanagement
- Schulungskonzepte
- Wirtschaftlichkeit
- Mediationsmaßnahmen/ Konfliktmanagement

Special: Retail Special

Branchenabdeckung: Fertigung, Handel
Business Process Management
Vom Modell zur Umsetzung

Sonderteil: Marktübersicht: ECM – Trends im Enterprise Content Management

2

ERP Management

Schwerpunkt: ERP-Einführungsstrategien
Erscheinungstermin: 04.10.2016
Anzeigenschluss: 02.09.2016
Druckunterlagenschluss: 09.09.2016

Themenbereiche:

- Agiles Einführungsmethoden
- Erfolgskonzepte für ein erfolgreiches Projektmanagement
- Change Management
- Qualitätsmanagement

Special: Analytics Special

Branchenabdeckung: Logistik, Transport, Verkehr, Public Sector

Sonderteil: Internationaler ERP-Einsatz
Internationaler Rollout

Buchbeilage: Marktübersicht:
100 ERP-Systeme im Vergleich

3

ERP Management

Schwerpunkt: ERP-Stammdatenmanagement ERP-Einsatz

Erscheinungstermin: 29.11.2016
Anzeigenschluss: 28.10.2016
Druckunterlagenschluss: 04.11.2016

Themenbereiche:

- Datenpflege
- Mobiles Stammdatenmanagement
- Management der Stammdatenqualität
- Migrationskonzepte

Special: Dienstleistungsspecial

Branchenabdeckung: Prozessfertigung (Pharma/Chemie/Food), Handel/Einzelhandel

Sonderteil: Customer Relationship Management (CRM)

Buchbeilage: Marktübersicht: CRM
Aktuelle CRM-Lösungen

4

Gleichzeitiges Erscheinen der Ausgaben

ERP Management 1 und erp-management.de 2 mit Schwerpunkt ERP der Zukunft: ERP 4.0

ERP Management 2 und erp-management.de 3 mit Schwerpunkt ERP-Vertragsgestaltung bei Einführung und Betrieb

ERP Management 3 und erp-management.de 5 mit Schwerpunkt ERP-Einführungsstrategien

ERP Management 4 und erp-management.de 6 mit Schwerpunkt ERP-Stammdatenmanagement

Bitte beachten Sie, dass die Termine kurzfristig angepasst werden können.

Was sind Ihre Marketingziele?

Branding
 Leadgenerierung
 Umwandlung von Interessenten in Kunden

Ihre Marketingziele	Unsere Werbeformen							
	ERP-Anbieterportal	Success Story (Online und Print)	Produktreport / Unternehmensportrait (Online und Print)	Whitepaper	Anzeigen (Print)	Banner (Online)	Newsletterwerbung (Online)	ERP-Marktüberblick (Print)
Branding	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Leadgenerierung	✓	✓	✓	✓			✓	✓
Umwandlung von Interessenten in Kunden	✓	✓	✓				✓	✓

Auf Anfrage ist auch die Herausgabe spezieller Schwerpunktausgaben möglich. Details besprechen Sie bitte mit der Online-Redaktion.

Zu jeder Ausgabe erscheint ein Newsletter an den gesamten Verteiler (ca. 7 000 Empfänger), der die Inhalte der aktuellen Ausgabe vorstellt und neben Nachrichten und Veranstaltungshinweisen auch Anzeigen ermöglicht.

Ihre Marketingziele sind:

- 1. Branding S. 6
- 2. Leadgenerierung S. 7
- 3. Umwandlung von Interessenten in Kunden S. 8



So steigern Sie die Bekanntheit Ihrer Marke

- Imagebanner auf ERP-Management.de (bis zu Klicks/Monat)
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal
- Produktreport im Buch „Marktüberblick“
- Success Story in der Zeitschrift
- Imagewerbung
- Videobeitrag auf ERP-Management.de
- Unternehmensvideo
- Werbung im Redaktionsvideo



Paket Basis:

- Imagebanner, Super Banner: 980 x 90 Pixel, 2 Monate auf der Startseite ERP-Management.de
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport im Buch „Marktüberblick“

Paket Premium

- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport im Buch „Marktüberblick“ für ein Jahr
- Produktreport online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de
- Success Story in der Zeitschrift und online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de sowie der Abdruck von 2 Seiten in der Zeitschrift
- Videobeitrag online, 6 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de
- Imagewerbung, 1/1 Anzeige in der Zeitschrift im vorderen Heftdrittel oder Umschlag



Paket Medium:

Paketpreis: 2.190 €

- Imagebanner, Super Banner: 980 x 90 Pixel, 2 Monate auf der Startseite ERP-Management.de
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de
- Success Story in der Zeitschrift und online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de sowie der Abdruck von 2 Seiten in der Zeitschrift
- Imagewerbung, 1/3 Anzeige in der Zeitschrift im vorderen Heftdrittel

Paketpreis: 8.590 €



Paketpreis: 5.490 €

Branding:

Steigern Sie die Bekanntheit Ihrer Marke!

Teilen Sie uns Ihre Vorstellungen mit und wir erstellen gemeinsam ein Paket entsprechend Ihrer Wünsche!



So gewinnen Sie neue Interessenten

- Whitepaper zu aktuellen Herausforderungen auf ERP-Management.de (ab 1990 €)
Quote zur Interessentengewinnung: Beispiel: 142 Kontaktdaten während der Kampagnenlaufzeit
- ERP-Anbieterportal
- Eintrag in unserem ERP-Infobrief (Themenbezogener Newsletter)
Infobrief zur Steigerung der Ergiebigkeit auch per Post möglich
Versand an bis zu 14.680 Kontakten (Stand September 2015, Verteilergröße insgesamt)
Click-to-open-Rate (CTOR): 9,1 (Stand September 2015, Basis: Infobriefe 2015)
- Produktreports und Success Stories

Paket Basis:

- Ihre Nachricht/Anzeige im Infobrief, Einträge in 3 Ausgaben
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de

Paketpreis: 2.790 €

Paket Medium:

- Ihre Nachricht/Anzeige im Infobrief, Einträge in 4 Ausgaben
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de
- Whitepaper online, 6 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de inkl. der Abfrage von Kontaktdaten
- Ankündigung des Whitepapers im Infobrief und in der Zeitschrift (1 Seite)

Paketpreis: 6.890 €

Paket Premium

- Ihre Nachricht/Anzeige im Infobrief, Einträge in 4 Ausgaben
- Eintrag ins ERP-Anbieterportal, online und print für 12 Monate, online inkl. der Verlinkung mit Ihren weiteren Inhalten
- Produktreport online, 2 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de
- Erstellung eines themenspezifischen Whitepapers
- Whitepaper online, 6 Monate auf der Startseite von ERP-Management.de inkl. der Abfrage von Kontaktdaten
- Ankündigung des Whitepapers im Infobrief und in der Zeitschrift (1 Seite)

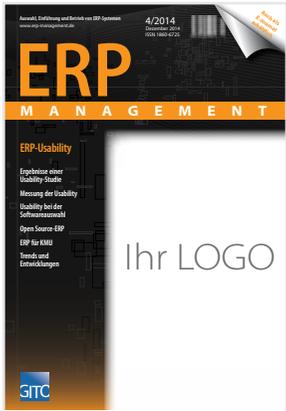
Paketpreis: 9.890 €

Leadgenerierung:

Gewinnen Sie neue
Interessenten!

Unsere Garantie: Erreichen sie die Anzahl der Kontakte nicht im gebuchten Kampagnenzeitraum, verlängern wir die Laufzeit kostenfrei!

Teilen Sie uns auch gerne Ihre Vorstellungen mit und wir erstellen gemeinsam ein Paket entsprechend Ihrer Wünsche!



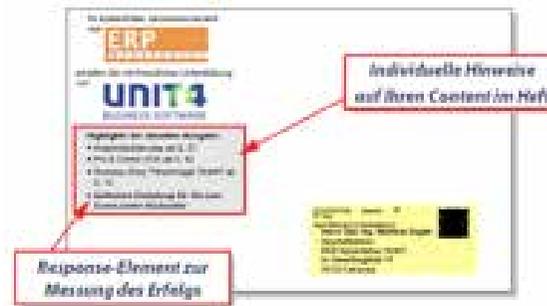
So wandeln Sie Interessenten in Kunden um

- Individualisierte Zeitschriften zum Versand an Ihre Interessenten

- Logo auf der individuellen Titelseite
- Verweis zu Ihren Inhalten auf der individuellen Titelseite

- Individueller und seriöser Versand an Ihre Kontakte

- Hinweise auf Ihren Content in der Ausgabe
- Response-Elemente zur Erfolgsmessung



Paket Basis:



März:

- Messevorbericht zur Cebit oder Unternehmensnachricht,
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage),
- Success Story, 1 Seite



Oktober:

- Messevorbericht zur IT&Business oder Unternehmensnachricht,
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage),
- Teilnahme am Pro&Contra zu einem Thema Ihrer Wahl, 1 Seite



Juni:

- Unternehmensnachricht/ Veranstaltungsankündigung,
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- Produktreport oder Unternehmensportrait, 1 Seite



November:

- Unternehmensnachricht/ Veranstaltungsankündigung,
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- Produktreport, 1/2 Seite

Paketpreis: 3.800 € (190 €/Interessent/Jahr)

Neukundengewinnung:

Wandeln Sie Interessenten in Kunden um!

Paket Basis:
Versand an 20 Interessenten

Gerne können Sie uns Ihre Vorstellungen mitteilen und wir entwickeln gemeinsam eine Strategie zur Neukundengewinnung!

So wandeln Sie Interessenten in Kunden um

Paket Medium:



März:

- Messevorbericht zur CeBIT/Unternehmensnachricht,
- Ankündigung Ihrer Interessentenveranstaltung (bei Bedarf),
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage),
- Produktreport in der Buchbeilage: 1 Seite,
- Success Story: 2 Seiten



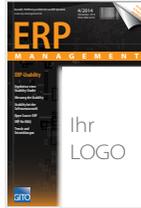
Oktober:

- Messevorbericht zur IT&Business/ Unternehmensnachricht,
- Success Story: 2 Seiten,
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage)



Juni:

- Unternehmensnachricht/Veranstaltungsankündigung,
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- 1/3 Anzeige zu Ihrer Interessentenveranstaltung (bei Bedarf),
- Beilage: Anmeldebogen zur Interessentenveranstaltung (bei Bedarf),
- Success Story: 2 Seiten,
- Produktreport oder Unternehmensportrait, 1 Seite



November:

- Unternehmensnachricht/ Veranstaltungsankündigung,
- Nachbericht zur Veranstaltung print und online (bei Bedarf),
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- Interview mit Ihrem Geschäftsführer: 1 Seiten,
- Produktreport: 1/2 Seite

Paketpreis: 7.800 € (260 €/Interessent/Jahr)

Paket Premium:



März:

- Messevorbericht zur CeBIT/Unternehmensnachricht,
- Ankündigung Ihrer Interessentenveranstaltung,
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage),
- Produktreport in der Buchbeilage: 1 Seite,
- Success Story: 2 Seiten



Oktober:

- Messevorbericht zur IT&Business/ Unternehmensnachricht,
- Success Story: 2 Seiten,
- Interview mit Ihrem Geschäftsführer: 1 Seite,
- Teilnahme an der Marktrecherche (Buchbeilage)



Juni:

- Unternehmensnachricht/Veranstaltungsankündigung,
- Anzeige zur Interessentenveranstaltung im Infobrief des Verlags,
- 1/3 Anzeige zu Ihrer Interessentenveranstaltung,
- Beilage: Anmeldebogen zur Interessentenveranstaltung,
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- Success Story: 2 Seiten,
- Produktreport oder Unternehmensportrait, 1 Seite



November:

- Unternehmensnachricht/Veranstaltungsankündigung,
- Nachbericht zur Veranstaltung,
- Marktrecherche mit Ihren Produkten,
- Teilnahme am Pro&Contra zu einem Thema Ihre Wahl
- Produktreport, 1 Seite

Paketpreis: 13.800 € (276 €/Interessent/Jahr, inkl. Veranstaltungsorganisation)

Neukundengewinnung:

Wandeln Sie Interessenten in Kunden um!

Paket Medium:
Versand an 30 Interessenten

Paket Premium:
Versand an 50 Interessenten

Zusatz Premium Paket:
Organisation einer niedrigschwelligen Veranstaltung zur Umwandlung Ihrer Interessenten in Kunden



Veröffentlichen Sie Empfehlungen zum Stand der Technik, Leistungen, Standards oder Funktionen in einem **Whitepaper** zur Ausgabe Ihrer Wahl. Je Ausgabe ist nur ein Whitepaper buchbar.*

Preise

- White Paper 6 Monate 1990 €
- White Paper 12 Monate 2490 €

Printzuschlag

- Abdruck in einer Printausgabe: 690 €
pro Seite ca. 3 500 Zeichen zuzügl. Bildmaterial

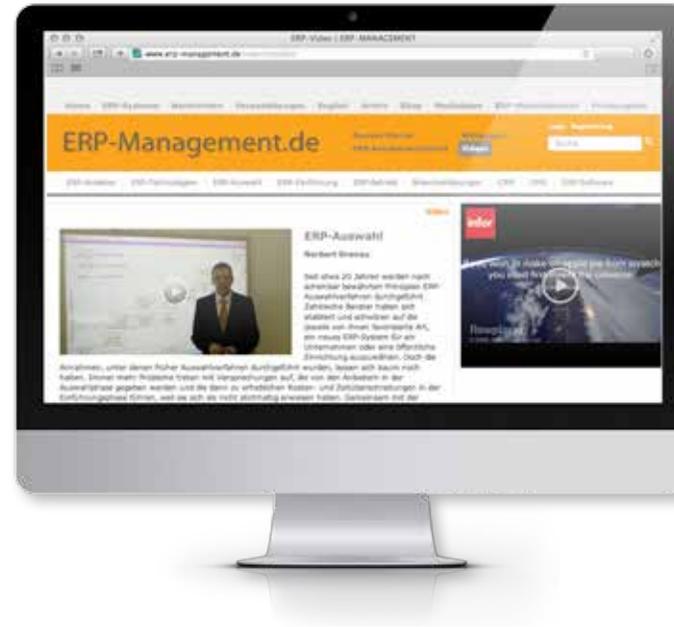
*Die Begrenzung der Anzahl entfällt bei Messeausgaben.

Veröffentlichen Sie Ihre **Unternehmens-Videos** auf ERP-Management.de.

Je Ausgabe kann dieser werbliche Videobeitrag gebucht werden.

Neben eigenen Videobeiträgen können Sie sich auch im Vorspann des zu jeder Ausgabe veröffentlichten Redaktionsvideos präsentieren.

Je Ausgabe steht nur eine Werbestrecke zur Verfügung!



Preise

- Unternehmensvideo 6 Monate 1190 €
- Unternehmensvideo 12 Monate 1990 €
- Werbung im Redaktionsvideo 6 Monate
- Werbung im Redaktionsvideo 12 Monate 1590 €

Mit Ihren Produkttrailern, Imagefilmen oder auch Messevideos können Sie sich optimal auf ERP-Management.de präsentieren.



Eine **Success Story** enthält die Darstellung einer erfolgreichen Einführung eines Anwendungssystems oder die gelungene Anwendung einer Beratungsmethode bei einem Ihrer Kunden.

Ein **Produktreport** beschreibt die Merkmale und Vorteile eines aktuellen Produktes oder einer Dienstleistung Ihres Unternehmens.

Das **Unternehmensportrait** stellt ihr Unternehmen vor.

Als weiteres Format bietet ein **Chefportrait** mit Ihren angebotenen Dienstleistungen eine persönliche Darstellung. Gern ist Ihnen die Redaktion bei der Überarbeitung des Textes behilflich.

Preise für ERP-Management.de (online)

- Produktreport/Unternehmensportrait 6 Monate 1290 €
- Produktreport/Unternehmensportrait 12 Monate 1790 €
- Success Story 6 Monate 1290 €
- Success Story 12 Monate 1790 €

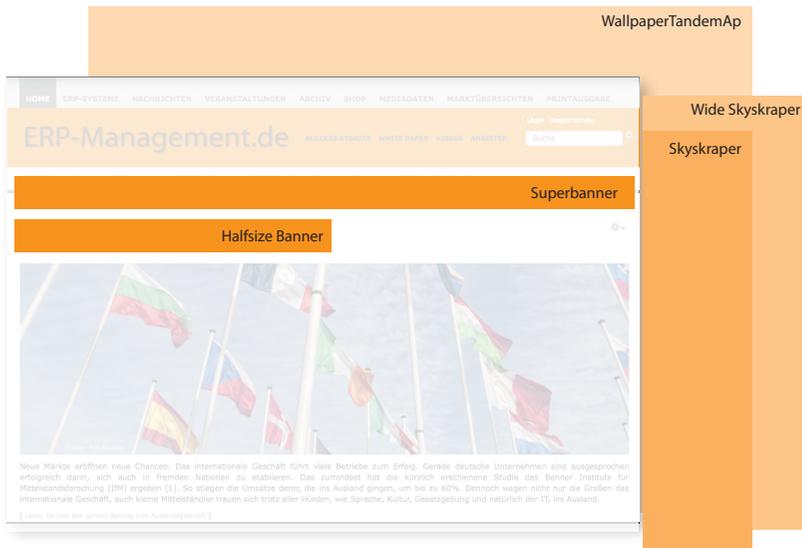
Printzuschlag Abdruck in einer Printausgabe: 690 €
(pro Seite ca. 3 500 Zeichen zuzügl. Bildmaterial)

Preise für ERP Management (Printausgabe)

- Success Story einseitig 1280 €
- Success Story zweiseitig 1980 €
- Success Story dreiseitig 2780 €
- 1/2 Seite PR (ca. 1 800 Zeichen + Bild) 895 €
- 1/1 Seite PR (ca. 3 600 Zeichen + Bild) 1450 €
- 1/1 Seite UP (ca. 3 600 Zeichen + Bild) 1800 €

*Die Begrenzung der Anzahl entfällt bei Messeausgaben.

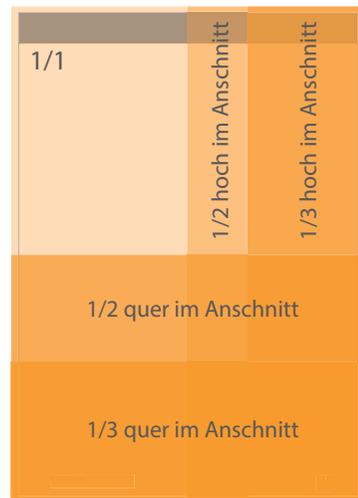
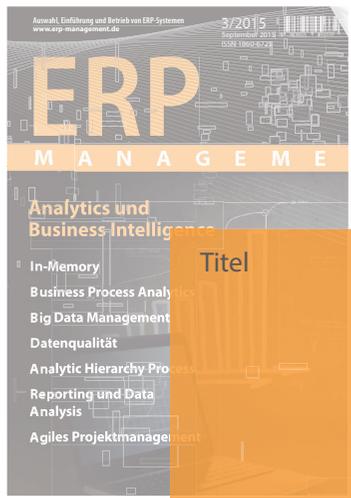
Als Serviceleistung sind bereits veröffentlichte Success Stories, Produktreports/ Unternehmensportraits auf www.erp-management.de zur Ansicht und zum Download abrufbar. Falls ein Eintrag im Anbieterverzeichnis der Zeitschrift existiert, sind die Success Stories auch dort verfügbar. Ein ansprechendes Layout ermöglicht die Weiterverwendung als Sonderdruck und als Beilage in Präsentationsmappen. Eine elektronische Version des Beitrags (im PDF-Format) erhalten Sie nach dessen Abdruck. Success Stories werden grundsätzlich vierfarbig gedruckt.



Banner-Preise

- Superbanner (980 x 90 px) 390 €
- Halfsize Banner (450 x 60 px) 198 €
- Skyscraper: (120 x 600 px) 390 €
- Wide Skyscraper: (160 x 600 px) 498 €
- Wallpaper/Tandem Ad: (728 x 90 px & 160 x 600 px) 669 €

*alle Preise sind pro Woche und verstehen sich exklusive USt.



Anzeigenpreise

- Titel (145 x 207 mm) 4.350 €
- 1/1 216 x 303 mm 3.850 €
- 1/2 hoch i. A. (106 x 303 mm) 2.200 €
- 1/3 hoch i. A. (73 x 303 mm) 1.600 €
- 1/2 quer i. A. (216 x 145 mm) 2.200 €
- 1/3 quer i. A. (216 x 106 mm) 1.600 €

Druckunterlagen

Liefern Sie EPS-Dateien mit eingebundenen Schriften, PDF-Dateien, TIFFs oder JPEGs in ausreichender Bildauflösung per E-Mail an satz@gito.de.

Rabatte

- 2-maliges Schalten 5%
- 3-maliges Schalten 10%
- 4-maliges Schalten 15%

Kombination mit anderen Zeitschriften des Verlages 10%

Durchschaltung 9 statt 12 zahlen

Beilagen

Beilagen müssen so gestaltet sein, dass sie nicht mit dem Redaktionsteil verwechselt werden können.

Format: Maximal 205 mm breit, 290 mm hoch

850 € für Aboauflage, 2600 EUR für Gesamtauflage



Infobrief

ERP-Management.de bietet ein vielschichtiges, multimediales und interaktives Angebot an Fach- und Produktinformationen sowie Neuigkeiten über unternehmensweite Anwendungssysteme. Mit klassischen Online-Werbeformaten bieten www.erp-management.de und der Newsletter des GITO Verlages für jede Werbebotschaft das passende Format. Der Newsletter des GITO Verlags erscheint 6-mal jährlich.

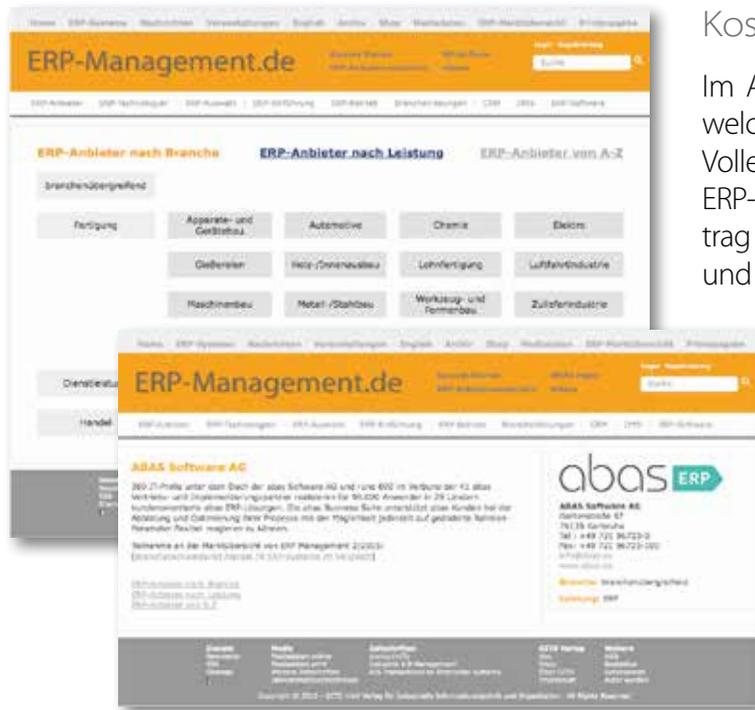
Anzeige im Infobrief

Preis: 590 €

Der Text sollte 500 Zeichen (inkl. Leerzeichen) und 10 Zeilen möglichst nicht überschreiten. Bild bzw. Logo und Link auf vom Kunden gewünschte Seite sind inklusive. Bei mehrmaligem Erscheinen bieten wir auch eine Malstaffel von 10% bzw. 15%.

Eintrag im ERP-Infobrief (Themenbezogener Newsletter)

- zur Steigerung der Er-
giebigkeit auch per Post
möglich
- Versand an bis zu 14.680
Kontakten (Stand Sep-
tember 2015, Verteiler-
größe insgesamt)
- Click-to-open-Rate
(CTOR): 9,1 (Stand
September 2015, Basis:
Infobriefe 2015)



Kostenloser Basiseintrag im ERP-Anbieterportal

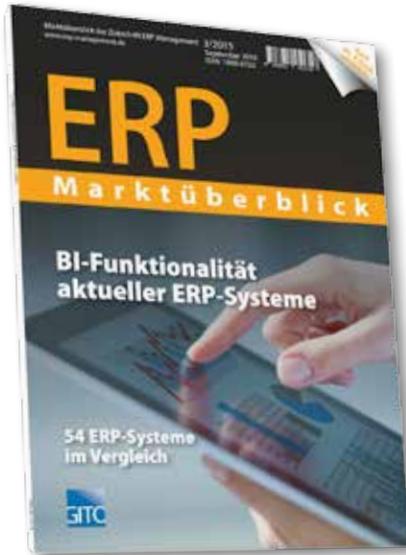
Im Anbieterportal von ERP-Management.de wird vermerkt, an welchen Marktübersichten Sie teilgenommen haben. Bei einem Volleintrag werden alle Success Stories und Nachrichten aus ERP-Management.de und ERP Management (Print) in Ihren Eintrag übernommen. Es wird zu Ihrem Webauftritt weiterverlinkt und ein Kontaktformular angeboten, dessen Eingaben unmittelbar zu Ihnen gelangen. Ein Logo ist ebenso enthalten wie ein beschreibender Text zu Ihrem Unternehmen bzw. Ihrem Leistungsspektrum. Weiterhin sind bis zu drei Branchen und bis zu drei Leistungen im Volleintrag enthalten. Gegen Aufpreis können Sie zusätzlich Ihre eigenen Pressemitteilungen im Portal veröffentlichen und die Ihr Produkt betreffenden Ergebnisse der Marktübersicht werden ebenfalls verfügbar gemacht.

Leistung	Basiseintrag	Volleintrag
Firmenname	✓	✓
Anschrift	✓	✓
Telefon- und Faxnummer	✓	✓
Vermerk „Teilnahme an der Marktübersicht“	✓	✓
Alle veröffentlichten Success Stories, Produktreports etc. aus der Zeitschrift ERP Management		✓
Alle veröffentlichten Pressemeldungen aus der Zeitschrift ERP Management		✓
Webadresse (Landing page) und E-Mail-Kontakt		✓
Logo		✓
Beschreibender Text zu Unternehmen und Produkten		✓
Hinweis im gedruckten ERP Management Anbieterverzeichnis		✓
Preis pro Monat	0,- €	99,- €

Das erp-management.de-Anbieterportal verschafft Ihnen qualifizierte Leads und optimiert Ihre Trefferposition (SEO) bei Suchmaschinen.

Die Vorteile Ihres Eintrags:

- Präsenz im Zielmarkt: ERP-Interessenten surfen auf unserer Website (eigene Untersuchung 2013)
- Potenzielle Leads sind nur einen Klick von Ihrer Website entfernt
- Pressemeldungen, Success Stories und Produktreports in Ihrem Eintrag
- Links zu Ihren Profilen in den sozialen Medien (z. B. Facebook)
- Präsentation als Branchenspezialist durch Angabe von Branchen und des Leistungsspektrums
- Crossmediale Vernetzung: qualifizierter Eintrag im Anbieterverzeichnis der Zeitschrift ERP Management



Buchbeilage: ERP-Marktüberblick

Der ERP-Marktüberblick erscheint zweimal im Jahr als Buchveröffentlichung (print und E-Book) zu den Messeausgaben (CeBIT und IT & Business). Er enthält Umfrageergebnisse zu aktuellen Themen im ERP-Bereich.

Übersichtstabellen helfen potenziellen Anwendern im Vorfeld einer Auswahlentscheidung zur Orientierung. Detaillierte Antworten auf aktuelle Fragestellungen ermöglichen eine noch umfangreichere Darstellung von ERP-Systemen und deren Anbietern.



Anzeigenpreise

- einseitiges Firmenportrait 790 €
- einseitiger Produktreport 790 €
- Firmenportrait für ein Jahr 1.280 €
- U2 1.800 €
- U3 1.800 €
- U4 2.600 €
- halbseitige Anzeige 990 €
- einseitige Anzeige (innen) 1.500 €
- Logo (im ERP-Marktüberblick) 99 €

Die Teilnahme an dieser Erhebung ist kostenlos.

Die Daten für den Überblick erhält das Redaktionsteam mithilfe einer Online-Umfrage. Interessierte Anbieter können sich bei der Redaktion (eggert@erp-management.de) für bestimmte Themengruppen registrieren lassen und erhalten dann per E-Mail Einladungen für alle Marktuntersuchungen der ERP Management.

Im hinteren Bereich des Buches finden Leser die Anbieter in alphabetischer Reihenfolge mit Adresse und Website. Mit einer Logoplatzierung können Sie sich als Anbieter besonders hervorheben.

GITO mbH Verlag für Industrielle Informations-
technik und Organisation

Detmolder Str. 62, 10715 Berlin
Tel. 030/419383-64, Fax 030/419383-67
E-Mail: service@gito.de
www.erp-management.de



Sandy Eggert

Redaktionsleitung

Prof. Dr. Sandy Eggert
Tel.: 0331/977-4566
E-Mail: eggert@erp-management.de



Norbert Gronau

Herausgeber

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau
Direktor des Center for Enterprise Research an der Universi-
tät Potsdam
E-Mail: ngronau@wi.uni-potsdam.de



Martina Braun

Anzeigenleitung

Martina Braun
Tel. 030/419383-65
Fax 030/419383-67
E-Mail: anzeigen@gito.de



Wiebke Wegener

Nachrichtenredaktion

Wiebke Wegener
E-Mail: nachrichten@erp-management.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- 1.** „Anzeigenauftrag“ im Sinne der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Vertrag über die Veröffentlichung einer oder mehrerer Anzeigen eines Werbungstreibenden oder sonstigen Inserenten in einer Druckschrift oder in einem elektronischen Medium zum Zweck der Verbreitung.
- 2.** Anzeigen sind im Zweifel zur Veröffentlichung innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss abzurufen. Ist im Rahmen eines Abschlusses das Recht zum Abruf einzelner Anzeigen eingeräumt, so ist der Auftrag innerhalb eines Jahres seit Erscheinen der ersten Anzeige abzuwickeln, sofern die erste Anzeige innerhalb der in Satz 1 genannten Frist abgerufen und veröffentlicht wird.
- 3.** Bei Abschlüssen ist der Auftraggeber berechtigt, innerhalb der vereinbarten bzw. der in Ziffer 2 genannten Frist auch über die im Auftrag genannte Anzeigenmenge hinaus weitere Anzeigen abzurufen.
- 4.** Wird ein Auftrag aus Umständen nicht erfüllt, die der Verlag nicht zu vertreten hat, so hat der Auftraggeber, unbeschadet etwaiger weiterer Rechtspflichten, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass dem Verlag zu erstatten. Die Erstattung entfällt, wenn die Nichterfüllung auf höhere Gewalt im Risikobereich des Verlages beruht.
- 5.** Aufträge für Anzeigen und Fremdbeilagen, die erklärtermaßen ausschließlich in bestimmten Nummern, bestimmten Ausgaben oder an bestimmten Plätzen der Druckschrift veröffentlicht werden sollen, müssen so rechtzeitig beim Verlag eingehen, dass dem Auftraggeber noch vor Anzeigenschluss mitgeteilt werden kann, wenn der Auftrag auf diese Weise nicht auszuführen ist. Rubrizierte Anzeigen werden in der jeweiligen Rubrik abgedruckt, ohne dass dies der ausdrücklichen Vereinbarung bedarf.
- 6.** Textteil-Anzeigen sind Anzeigen, die mit mindestens drei Seiten an den Text und nicht an andere Anzeigen angrenzen. Anzeigen, die aufgrund ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden als solche vom Verlag mit dem Wort „Anzeige“ deutlich kenntlich gemacht.
- 7.** Der Verlag behält sich vor, Anzeigenaufträge – auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses – und Beilagenaufträge wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form nach einheitlichen, sachlich gerechtfertigten Grundsätzen des Verlages abzulehnen, wenn deren Inhalt gegen Gesetze oder behördliche Bestimmungen verstößt oder deren Veröffentlichung für den Verlag unzumutbar ist. Dies gilt auch für Aufträge, die bei Geschäftsstellen, Annahmestellen oder Vertretern aufgegeben werden. Beilageaufträge sind für den Verlag erst nach Vorlage eines Musters der Beilage und deren Billigung bindend. Beilagen, die durch Format oder Aufmachung beim Leser den Eindruck eines Bestandteil der Zeitung oder Zeitschrift erwecken oder Fremdanzeigen enthalten, werden nicht angenommen. Die Ablehnung eines Auftrages wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt.
- 8.** Für die rechtzeitige Lieferung des Anzeigentextes und einwandfreier Druckunterlagen oder der Beilagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Für erkennbar ungeeignete oder beschädigte Druckunterlagen fordert der Verlag unverzüglich Ersatz an. Der Verlag gewährleistet die für den belegten Titel übliche Druck- bzw. Medienqualität im Rahmen der durch die Druckunterlagen gegebenen Möglichkeiten.
- 9.** Der Auftraggeber hat bei ganz oder teilweise unleserlichem, unrichtigem oder unvollständigem Abdruck der Anzeige Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine einwandfreie Ersatzanzeige, aber nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Lässt der Verlag eine hierfür angemessene Frist verstreichen oder ist die Ersatzanzeige erneut nicht einwandfrei, so hat der Auftraggeber ein Recht auf Zahlungsminderung oder Rückgängigmachung des Auftrages. Schadensersatzansprüche aus positiver Forderungsverletzung, Verschulden bei Vertragsabschluss und unerlaubter Handlung sind – auch bei telefonischer Auftragserteilung – ausgeschlossen. Schadensersatzansprüche aus Unmöglichkeit der Leistung und Verzug sind beschränkt auf Ersatz des vorhersehbaren Schadens und auf das für die betreffende Anzeige oder Beilage zu zahlende Entgelt. Das gilt nicht für Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit des Verlegers, seines gesetzlichen Vertreters und seines Erfüllungsgehilfen. Eine Haftung des Verlages für Schäden wegen des Fehlens zugesicherter Eigenschaften bleibt unberührt.

Im kaufmännischen Geschäftsverkehr haftet der Verlag darüber hinaus auch nicht für grobe Fahrlässigkeit von Erfüllungsgehilfen: in den übrigen Fällen ist gegenüber Kaufleuten die Haftung für grobe Fahrlässigkeit dem Umfang nach auf den voraussehbaren Schaden bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts beschränkt. Reklamationen müssen – außer bei nicht offensichtlichen Mängeln – innerhalb von vier Wochen nach Eingang von Rechnung und Beleg geltend gemacht werden.

10. Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zugesandten Probeabzüge. Der Verlag berücksichtigt alle Fehlerkorrekturen, die ihm innerhalb der bei der Übersendung des Probeabzugs gesetzten Frist mitgeteilt werden.

11. Sind keine besonderen Größenvorschriften gegeben, so wird die nach Art der Anzeige übliche, tatsächliche Abdruckhöhe der Berechnung zugrunde gelegt.

12. Falls der Auftraggeber nicht Vorauszahlung leistet, wird die Rechnung sofort, möglichst aber vierzehn Tage nach Veröffentlichung der Anzeige übersandt. Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen vom Empfang der Rechnung an laufenden Frist zu bezahlen, sofern nicht im einzelnen Fall eine andere Zahlungsfrist oder Vorauszahlung vereinbart ist. Etwaige Nachlässe für vorzeitige Zahlung werden nach der Preisliste gewährt.

13. Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Zinsen sowie die Einziehungskosten berechnet. Der Verlag kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrages bis zur Bezahlung zurückstellen und für die restlichen Anzeigen Vorauszahlung verlangen. Bei Vorliegen begründeter Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers ist der Verlag berechtigt, auch während der Laufzeit eines Anzeigenabschlusses das Erscheinen weiterer Anzeigen ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel vor der Vorauszahlung des Betrages und von dem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeiträge abhängig machen.

14. Der Verlag liefert mit der Rechnung auf Wunsch einen Anzeigenbeleg. Je nach Art und Umfang des Anzeigenauftrags werden Anzeigenausschnitte, Belegseiten oder vollständige Belegnummern geliefert. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, so tritt an seine Stelle eine rechtsverbindliche Bescheinigung des Verlages über die Veröffentlichung und Verbreitung der Anzeige.

15. Kosten für die Anfertigung bestellter Druckstöcke, Matern und Zeichnungen sowie für den Auftraggeber gewünschte oder zu vertretende erhebliche Änderungen ursprünglich vereinbarter Ausführungen hat der Auftraggeber zu tragen.

16. Aus einer Auflagenminderung kann bei einem Abschluss über mehrere Anzeigen ein Anspruch auf Preisminderung hergeleitet werden, wenn im Gesamtdurchschnitt des mit dem ersten Anzeige beginnenden Insertionsjahr die in der Preisliste oder auf andere Weise genannte durchschnittliche Auflage oder – wenn eine Auflage nicht genannt ist – die durchschnittliche verkaufte (bei Fachzeitschriften gegebenenfalls die durchschnittlich tatsächlich verbreitete) Auflage des vergangenen Kalenderjahres unterschritten wird. Eine Auflagenminderung ist nur dann ein zur Preisminderung berechtigter Mangel, wenn sie bei einer Auflage bis zu 50.000 Exemplaren 20% bei einer Auflage bis zu 100.000 Exemplaren 15% bei einer Auflage bis zu 500.000 Exemplaren 10% bei einer Auflage über 500.000 Exemplaren 5% beträgt. Darüber hinaus sind bei den Abschlüssen Preisminderungsansprüche ausgeschlossen, wenn der Verlag dem Auftraggeber von dem Sinken der Auflage so rechtzeitig Kenntnis gegeben hat, dass dieser vor Erscheinen der Anzeige vom Vertrag zurücktreten konnte.

17. Erfüllungsort ist der Sitz des Verlages. Im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlichrechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz des Verlages. Soweit Ansprüche des Verlages nicht im Mahnverfahren geltend gemacht werden, bestimmt sich der Gerichtsstand bei Nicht-Kaufleuten nach deren Wohnsitz. Ist der Wohnsitz der gewöhnliche Aufenthalt des Auftraggebers, auch bei Nicht-Kaufleuten, im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt oder hat der Auftraggeber nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt aus dem Geltungsbereich des Gesetzes ist als Gerichtsstand der Sitz des Verlages vereinbart.





**GITO Verlag für Industrielle Informationstechnik
und Organisation GmbH**

Detmolder Str. 62

10715 Berlin

Tel. 030/41 93 83 64

Fax 030/41 93 83 67

E-Mail: service@gito.de

www.gito.de

ERP

MANAGEMENT

Industrie^{4.0}
MANAGEMENT

productivity

AIS Transactions on
ENTERPRISE SYSTEMS