

Mediadaten 2009

- > Business Process Management > All about S@P
- > Business Intelligence & Performance Management
 - > Software Development > DMS – ECM – Portale
 - > Application Lifecycle Management
- > Business Service Management > Mobile Solutions
 - > Customer Relationship Management
 - > Projektmanagement
 - > System & Infrastructure Management
 - > eBusiness Success



Redaktion:	Katrin Ulrich Peter Krysinski	ulrich@it-verlag.de krysinski@it-verlag.de
Buchhaltung:	Eva Neff	neff@it-verlag.de
Service:	Petra Lemke	lemke@it-verlag.de
Geschäftsleitung:	Ulrich Parthier	u.parthier@it-verlag.de

Verlagsanschrift:



IT Verlag für
Informationstechnik GmbH
Rudolf-Diesel-Ring 32
82054 Sauerlach

Postfach 1128
82050 Sauerlach

Telefon 08104/64940
Telefax 08104/640422
E-Mail: info@it-verlag.de
www.it-daily.net

Mediaberatung:

PLZ 0,1,2,8,9,A,GB

Karen Reetz
Telefon 08121/977594
E-Mail: reetz@it-verlag.de

PLZ 3,4,5,6,7,CH

Carmen Keller-Maiwald
Telefon 08392/934242
E-Mail: keller-maiwald@it-verlag.de

DMS – ECM – Portale, eBusiness Success, All about S@P, Software Development, BSM

Hans Jürgen Schellhase
Telefon 089/30765774
E-Mail: schellhase@it-verlag.de

Mediaberatung

Key Accounts:

Ulrich Parthier
Rudolf-Diesel-Ring 32
82054 Sauerlach
Telefon 08104/6494-14
Telefax 08104/6494-22
E-Mail: u.parthier@it-verlag.de

Unser **it management eJournal** bietet alle Informationen aus der Welt des IT-Managements leserfreundlich als pdf-Magazin aufbereitet. Es setzt neue Maßstäbe der Verteilung mit der kostenfreien Nutzung und Download auf unserer Website www.it-daily.net. Wir bieten Inserenten interaktive und multimediale Lösungen für Anzeigen. Das **it management eJournal** vereint alle Vorzüge von „Print“ und „Online“:

Informativ – Interaktiv – Dauerhaft online verfügbar – Günstig – Schnell - Umweltschonend

Erstmals bieten wir dieses innovative Format an, um die Thematik ohne Streuverlust einem fokussierten Fachpublikum zu präsentieren. Nichts dokumentiert den Wandel vom reinen Online-PDF zu einem echten Online-Magazin besser.

Das **it management eJournal** lebt von seiner Multifunktionalität, denn wo der Artikel aufhört, fängt Multimedia an. Nutzen Sie dies für Ihre Fachbeiträge und Ihre Mediabuchungen.

Kontakt über interaktive Elemente

Sie können die ganze Vielfalt von Sound, über Flash und Film bis hin zur übergreifenden Verlinkung nutzen, die wir integrieren. Nehmen Sie interaktiv Kontakt mit dem Leser auf, lassen Sie ihn eine aktive Rolle spielen. Das Stichwort heißt User Generated Content im Web 2.0. Es wirbelt die Medienlandschaft derzeit durcheinander. Die Dialogfähigkeit dieser verschiedenen Medien ist unerreicht, kein Printmedium, keine Website, kein klassisches PDF und kein Newsletter kann dies leisten. Die interaktiven Elemente haben ein hohes Responsepotenzial und es gibt zwischen eJournal, Web und gegebenenfalls Mobile Devices keinen Medienbruch. Durch die Verlinkungsmöglichkeiten, Video Ads und vielem mehr, wird die erfolgsbasierte Online-Werbung, also das Performance Marketing möglich. Die Erfahrung zeigt, dass ein- oder doppelseitig animierte Anzeigen in eJournals als die größte Werbeform, die es im Internet gibt, eine Verweildauer bietet, die Print nicht bieten kann. Cross-Media-Angebote von eJournal, Web und Newslettern kombiniert mit dem Printmedium haben allerbeste Wahrnehmungschancen bei Kunden.

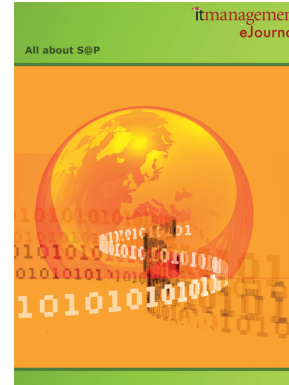
Business Process Management



Was macht den Wert von Unternehmen aus? Natürlich seine Geschäftsprozesse. Sie sind mit das wichtigste Kapital eines jeden Unternehmens. BPM-Lösungen verknüpfen prozessrelevante IT-Komponenten über die Grenzen einzelner Anwendungen und Abteilungen hinweg. Ein wesentliches Merkmal ist dabei die integrierte Unterstützung des gesamten Lebenszyklus von Prozessen. Dieser Zyklus reicht von der Analyse und Modellierung eines Prozesses über die Implementierung und Ausführung bis hin zur Überwachung und Auswertung.

Das **it management eJournal Business Process Management** erscheint 2mal jährlich im Januar und Juli jeweils am Anfang des Monats.

All about S@P



Wie jede marktführende Software, so zeichnet sich auch die der SAP nicht nur durch Sonnenseiten aus. Je mächtiger eine Software, desto größer auch die Gefahren, die dort lauern. Hunderte von Herstellern und Dienstleistern haben Software und Services entwickelt, die den Anwendern helfen sollen, die SAP-Software noch leistungsfähiger zu machen. Um den Dschungel etwas übersichtlicher zu machen, soll dieses eJournal den Lesern Ideen, Anregungen und konkrete Hilfestellung bieten.

Das **it management eJournal All about S@P** erscheint 2mal jährlich im Januar und Juli jeweils Mitte des Monats.

Business Intelligence & Performance Management



Business Intelligence (BI) hat das Ziel der Sammlung und Auswertung von Daten oder Informationen über das Unternehmen zum Zwecke der Entscheidungsunterstützung und der Ableitung strategischer, taktischer oder operativer Maßnahmen. Business Performance Management (BPM) beschreibt Methoden, Werkzeuge und Prozesse zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Profitabilität von Unternehmen und deckt auch zukunftsbezogene Prozesse wie Planung und Prognosen ab.

Das **it management eJournal Business Intelligence & Performance Management** erscheint 2mal jährlich im Februar und August jeweils am Anfang des Monats.

Software Development



In unserem neuen eJournal Software Development informieren wir Sie über die neuesten Entwicklungen, Tipps & Tricks zu allen Themen rund um die Softwareentwicklung. Ob aktuelle Themen wie die agile Softwareentwicklung, Open Source oder Web 2.0, Anwendungsentwicklung, Individual- oder Standardsoftware, Architekturen oder Programmiersprachen. Hier finden sie Anregungen für Ihre tägliche Arbeit.

Das **it management eJournal Software Development** erscheint 2mal jährlich im Februar und August jeweils Mitte des Monats.

DMS – ECM - Portale



Dokumentenmanagement subsumiert ein breites Spektrum von dazugehörigen Teilkategorien wie Content Management System, Enterprise Content Management, Web CMS, DMS, Workflow, Archivierung und Dokumenten Management Systeme. Aus separaten Teilbereichen werden heute Lösungen. Jede Lösung muss sich der Frage des Mehrwertes für ein Unternehmen stellen. Es muss möglich sein, Geschäftsprozesse, die einen ROI generieren, zu automatisieren. Zu

allem gehören Prozesse, Menschen und Technologien. Und genau diesen Aspekten wird sich dieses eJournal widmen.

Das **it management eJournal DMS – ECM - Portale** erscheint 2mal jährlich im März und September jeweils am Anfang des Monats.

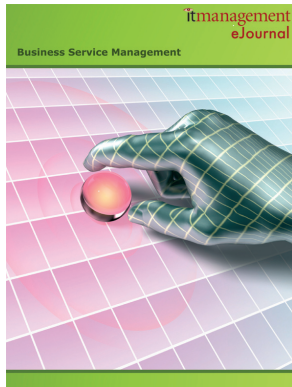
Application Lifecycle Management



Application Lifecycle Management (ALM) steckt in vielen Unternehmen noch in den Kinderschuhen. ALM erfordert zunächst eine Sicht auf die Prozesse des Unternehmens und der Verantwortliche hat eine Querschnittsfunktion, die den gesamten Softwareentwicklungszyklus im Auge hat. Das geht von Anforderungsmanagement, das Design, die Codierung und das Testing bis hin zur Verteilung, die Installation und die Konfiguration.

Das **it management eJournal Application Lifecycle Management** erscheint 2mal jährlich im März und September jeweils Mitte des Monats.

Business Service Management



Die Zeiten, in denen IT-Services rein aus technologischer Sicht betrachtet wurden, sind längst vorbei. Heutzutage gilt es, sie an den gesamten geschäftlichen Prozessen auszurichten und darin einzubinden. Beim Business Service Management dreht es sich vor allem darum, wie diese – längst fällige – Liaison umgesetzt wurde und wird, und welche organisatorischen Hürden es dabei zu überwinden gilt. Es schließt die Lücke zwischen dem IT Service Management

(ITSM) und den Geschäftsprozessen.

Das **it management eJournal Business Service Management** erscheint 2mal jährlich im April und Oktober jeweils am Anfang des Monats.

Mobile Solutions



In diesem eJournal geht es darum, wie Außendienstmitarbeiter besser an die Unternehmens-IT angebunden und dadurch Prozesse optimiert werden können. Wir zeigen, wie mit der heutigen Technologie Mobile Lösungen sinnvoll eingesetzt werden können. Technische und konzeptionelle Grundlagen, Nutzerpotenziale, Lösungen aber auch Security Aspekte vermitteln den Lesern das notwendige Know-how.

Das **it management eJournal Mobile Solutions** erscheint 2mal jährlich im Mai und Oktober jeweils Mitte des Monats.

Customer Relationship Management



In diesem eJournal dreht sich alles um die Qualität der Kundenbeziehung. Das Beziehungsmanagement nimmt einen immer höheren Stellenwert ein, kann doch die Gewinnung von Neukunden um ein vielfaches teurer sein als eine effektive Bindung bereits bestehender Kunden. Grundvoraussetzung ist eine gute Datenbank, die die Kommunikation im kundenbezogenen Prozess mit verlässlichen Daten unterstützt und hilft, diesen zu strukturieren.

Das **it management eJournal CRM** erscheint 2mal jährlich im Mai und November jeweils am Anfang des Monats.

Projektmanagement

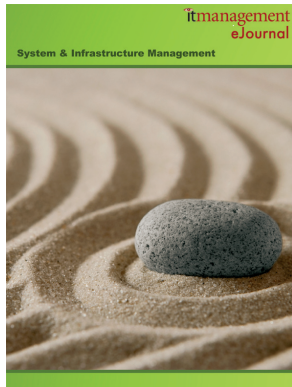


Projektmanager müssen über ein umfassendes Repertoire an fachlichen und sozialen Kompetenzen verfügen. Ganzheitliche Projektmanagement-Systeme beinhalten aber nicht nur die Organisation und Überwachung der einzelnen Abläufe, sondern auch eine gute Portion IT-gestützter Strukturen, die die Kommunikation unterstützen und den gesamten Projektverlauf begleiten. Die am Markt befindlichen Lösungen bieten diverse Funktionalitäten. Um deren Sinn und Unsinn soll es

in diesem eJournal gehen.

Das **it management eJournal Projektmanagement** erscheint 2mal jährlich im April und November jeweils Mitte des Monats.

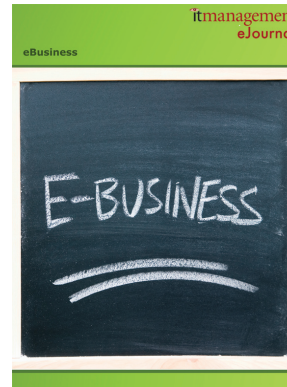
System & Infrastructure Management



Hinter diesem Begriff verbergen sich Themen wie System- und Netzwerkmanagement, Server-, Storage- und Cluster-Technologien gleichermaßen wie Virtualisierung, Monitoring und Konsolidierung. Sie ermöglichen IT-Abteilungen, ihre IT-Infrastruktur durchgängig zu organisieren und zu automatisieren. Praxiserprobte Vorgehensmodelle und Implementierungslösungen gehören ebenso zu diesem Themen-Komplex.

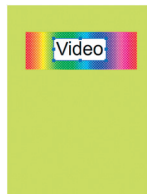
Das **it management eJournal System & Infrastructure Management** erscheint 2mal jährlich im Juni und Dezember jeweils am Anfang des Monats.

eBusiness Success



Um im eBusiness erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen viele Aspekte berücksichtigen. Zuerst einmal müssen Sie ihre eigenen Prozesse überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Auf der IT-Seite, die diese Prozesse unterstützt, sind Dutzende von Aspekten zu berücksichtigen, beispielsweise CM – ECM oder Portaleinsatz, Open Source oder proprietäre Systeme, Webentwicklung, Webdesign, Internet-Marketing, Suchmaschinenmarketing, eMail-Marketing, virales Marketing, Tracking, Datenanalyse und -anreicherung, ERP- und BI-Anbindung.

Das **it management eJournal eBusiness Success** erscheint 2mal jährlich im Juni und Dezember jeweils Mitte des Monats.



1/1 Seite & Video,
Flash oder andere
interaktive
Komponenten
600 x 450 Pixel
3900,- €



½ Seite quer
300 x 450 Pixel
1750,- €



1/3 Seite quer
200 x 450 Pixel
1200,- €



¼ Seite quer
150 x 450 Pixel
900,- €



1/1 Seite
600 x 450 Pixel
3500,- €



½ Seite hoch
470 x 225 Pixel
1750,- €



1/3 Seite hoch
470 x 150 Pixel
1200,- €



¼ Seite hoch
470 x 113 Pixel
900,- €

Fragen, Anregungen, Sonderwünsche?

Mediaberatung:

PLZ 3, 4, 5, 6, 7, CH

Carmen Keller-Maiwald (keller-maiwald@it-verlag.de)

PLZ 0, 1, 2, 8, 9, A, GB

Karen Reetz (reetz@it-verlag.de)

Hans-Jürgen Schellhase (schellhase@it-verlag.de)

für DMS – ECM – Portale, eBusiness Success und

All about S@P, Software Development, BSM

Das **it management eJournal** ist nicht verpflichtet, die zur Verfügung gestellten Werbemittel, Inhalte, Verlinkungen etc. auf deren Richtigkeit, Aktualität, Vollständigkeit, Qualität und/oder Freiheit von Fehlern zu überprüfen und übernimmt dafür weder Gewähr noch Haftung. Die AGBs lesen Sie bitte auch auf unserer Webseite www.it-daily.net

Rabatte

3 Schaltungen – 5 %

6 Schaltungen – 15 %



itevents

17.–18. Februar 2009	Business Mashups	München
22.–23. April 2009	it security 2009	München
12.–13. Mai 2009	Projektmanagement	München
19.–20. Mai 2009	Application Lifecycle Management	München
16.–17. Juni 2009	Rechenzentrum 2009	Frankfurt
06.–07. Oktober 2009	Digital ID World 2009	Frankfurt
11.–12. November 2009	Enterprise Intelligence 2009	München
24. November 2009	CIO Award & Kongress 2009	Frankfurt
02.–03. Dezember 2009	eBusiness Success	München

(Änderungen vorbehalten)

Die aktuellen Termine und Events finden Sie stets online unter www.it-daily.net

- Der Verlag behält sich nach freiem Ermessen vor, Mediaaufträge wegen des Inhaltes, der Herkunft oder der technischen Form aus sachlichen Gründen anzunehmen oder abzulehnen. Die Ablehnung wird dem Auftraggeber schriftlich oder per eMail mitgeteilt. Aufträge, die wegen ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden vom Verlag durch die Bezeichnung „Anzeige“ kenntlich gemacht.
- Für die rechtzeitige Anlieferung einwandfreier Werbeunterlagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Sind Druckunterlagen erkennbar beschädigt oder ungeeignet, so fordert der Verlag Ersatz an. Der Verlag gewährleistet die bestmögliche Wiedergabe der Anzeige. Kosten für etwaige Entwürfe, etc. sind in den Anzeigenpreisen nicht enthalten. Für Fehler aus telefonischen oder fernschriftlichen Übermittlungen jeder Art sowie für die Richtigkeit von Übersetzungen übernimmt der Verlag keine Haftung.
- Die Einschaltung der Anzeigen erfolgt fortlaufend vom nächsten erreichbaren Termin ab, falls nichts Gegenteiliges vereinbart worden ist. Verschiebungen der Erscheinungsdaten aus technischen oder anderen Ursachen behält sich der Verlag vor. Der Ausschluss von Mitbewerbern ist nicht möglich.
- Anzeigenaufträge sind innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss durchzuführen. Die Veröffentlichung der Anzeige erfolgt im Zweifel gleichmäßig auf die Abnahmezeit verteilt. Die in der Anzeigenpreisliste aufgeführten Nachlässe werden nur für die innerhalb eines Jahres in einer Druckschrift erscheinenden Anzeigen eines Werbungtreibenden gewährt. Die Frist beginnt mit dem Erscheinen der ersten Anzeige, wenn nicht bei Vertragsabschluss schriftlich ein anderer Beginn vereinbart worden ist. Werden innerhalb eines Jahres weniger Anzeigen als vereinbart abgenommen, so ist der Verlag berechtigt, den Unterschied zwischen dem gewährten und der tatsächlichen Abnahme nachzuberechnen (Nachrabbattierung).
- Der Verlag haftet nicht für höhere Gewalt, Streik, Aussperrung oder Betriebsstörungen. In solchen Fällen verlängert sich die Abnahmezeit für Anzeigenveröffentlichungen entsprechend. Die Forderung von Schadenersatz bleibt ausgeschlossen.
- DieWerbungsmittler und Agenturen sind verpflichtet, sich in ihren Angeboten, Verträgen und Abrechnungen mit den Werbungtreibenden an die Preislisten des Verlages zu halten. Wir gewähren 2% Skonto bei Bezahlung vor der Ersteinschaltung, 10 Tage netto nach der Ersteinschaltung. Die vom Verlag gewährte Mittlervergütung darf an die Auftraggeber weder ganz noch teilweise weitergegeben werden.
- Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen Frist zu bezahlen. Bei Zahlungsverzug werden Zinsen sowie die Einziehungskosten gesondert in Rechnung gestellt. Bei Zahlungsverzug kann der Verlag die Ausführung des laufenden Auftrages zurückstellen und für die restlichen Anzeigen Vorauszahlung verlangen. Bei Insolvenz wird der Gesamtbetrag für noch abzunehmende Anzeigen auch im Falle des §17 Abs.1 KO sofort fällig. Der bewilligte Nachlass fällt bei Konkurs, Zwangsvergleich oder im Falle einer Klage weg.
- Erfüllungsort ist der Sitz des Verlages. Im Geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz des Verlages. Soweit Ansprüche des Verlages nicht im Mahnverfahren geltend gemacht werden, bestimmt sich der Gerichtsstand bei Nicht-Kaufleuten nach deren Wohnsitz. Ist der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthaltsort des Auftraggebers, auch bei Nicht-Kaufleuten, zum Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt oder hat der Auftraggeber nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich verlegt, so gilt als Gerichtsstand der Sitz des Verlages als vereinbart.
- Als Zusatzvereinbarungen gelten als vereinbart:
 - a.) Der Auftraggeber stellt den Verlag von allen Ansprüchen Dritter aus Verstößen der Anzeigen gegen gesetzliche Vorschriften, insbesondere gegen das Wettbewerbs- und Urheberrecht, frei.
 - b.) Für Fehler jeglicher Art aus telefonischer Übermittlung haftet der Verlag nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit.
 - c.) Platzierungsvorschriften werden erst durch die schriftliche Bestätigung des Verlages gültig.
 - d.) Mediaaufträge sind nach Auftragserteilung nicht mehr stornierbar.
- Sollte eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, so bleiben der Vertrag und die Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen im Übrigen wirksam.