



Vertrieb

DIGITAL

MEDIADATEN

gültig ab dem 01.01.2024

Warum sollten Menschen Vertrieb DIGITAL lesen ?

Das Magazin bietet einen umfassenden Kompass für den Erfolg im Vertrieb, indem es praxisnahe Tipps, bewährte Strategien und inspirierende Geschichten aus der Praxis liefert, die Lesern helfen, Kunden mithilfe modernster digitaler Möglichkeiten wie Internet und KI zu gewinnen, Verkaufsgespräche zu verbessern, Mitarbeiter zu motivieren und das Unternehmen zu stärken.



Unsere Themen & Schwerpunkte:

- **Neue Interessenten & Kunden gewinnen:** mithilfe digitaler Möglichkeiten
- **Effektivere Verkaufsgespräche:** Praktische Tipps für bessere Abschlüsse.
- **Verbesserte Verkaufskompetenz:** Ratschläge zur Steigerung des Umsatzes.
- **Verkaufpsychologie:** Gespräche lenken und sicher zum Abschluss führen
- **Kundenbindung und -pflege:** Methoden für langfristige Kundenbeziehungen.
- **Trendbeobachtung und Innovation:** Aktuelle Entwicklungen im Vertrieb.
- **Recruiting:** Bewerbungs-Prozesse automatisieren, Top-Mitarbeiter finden und halten.
- **Effizientere Arbeitsprozesse:** Nutzung moderner, digitaler Tools und Technologien.
- **Mitarbeiter-Führung und -Motivation:** Strategien zur Steigerung von Engagement und Leistung.
- **Förderung des Unternehmenswachstums:** Übernahme bewährter Strategien und Praktiken.
- **Netzwerkaufbau und Erfahrungsaustausch:** Plattform für Wissensaustausch und Vernetzung.
- **Zeitmanagement:** Effektive Nutzung der Arbeitszeit.
- **Anpassung an Marktveränderungen:** Flexibles Reagieren auf Marktbedingungen.
- **Inspiration und Motivation:** Erfolgsgeschichten zur Motivation.
- **Entwicklung von Führungskompetenzen:** Unterstützung für Führungskräfte im Vertrieb.
- **Förderung von Teamarbeit und Zusammenhalt:** Stärkung des Teamgefühls und der Zusammenarbeit.



Für diese Zielgruppen geben wir unser Bestes, um wertvolle Inhalte und Expertentipps zu kreieren



- **Unternehmer und Geschäftsführer:** Unternehmer und Führungskräfte, die nach Möglichkeiten suchen, ihr Unternehmen durch effektivere Vertriebsstrategien, Talentmanagement und Unternehmenswachstum voranzubringen.
- **Selbstständige und Unternehmensberater:** Personen, die im Bereich Vertrieb tätig sind oder Unternehmen beraten und nach neuen Erkenntnissen, Best Practices und Inspiration suchen, um ihren eigenen und ihren Kunden zum Erfolg zu verhelfen.
- **Vertriebsprofis:** Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter und Vertriebsdirektoren, die nach neuen Strategien, Techniken und Inspiration suchen, um ihre Verkaufsziele zu erreichen und ihre Karriere voranzutreiben.
- **Personalverantwortliche und HR-Manager:** Personen, die für die Rekrutierung, Entwicklung und Bindung von Vertriebstalenten verantwortlich sind und nach bewährten Methoden und Strategien suchen, um Top-Mitarbeiter zu finden und zu halten.
- **Marketing- und Vertriebsfachleute:** Fachleute, die sich mit den neuesten Trends, Innovationen und digitalen Tools im Bereich Marketing und Vertrieb beschäftigen und ihr Wissen und ihre Fähigkeiten erweitern möchten, um erfolgreich zu sein.
- **Startups und Unternehmensgründer:** Personen, die ein neues Unternehmen gründen oder bereits ein Startup führen und nach Anleitungen, Ratschlägen und Erfahrungen suchen, um ihr Geschäft aufzubauen und erfolgreich zu machen.



Hintergrund: Markus ist CEO eines mittelständischen Unternehmens in der Automobilindustrie. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Management und hat das Unternehmen durch verschiedene Herausforderungen geleitet.

Herausforderungen: Markus steht vor der Herausforderung, das Unternehmen in einem sich schnell verändernden Marktumfeld erfolgreich zu positionieren und weiterzuentwickeln. Er muss die Wettbewerbsfähigkeit seines Unternehmens erhalten, neue Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und das Wachstum vorantreiben.

Ziele: Markus strebt danach, das Unternehmen langfristig erfolgreich zu führen, die Rentabilität zu steigern und die Mitarbeiter zu motivieren und zu entwickeln. Er sucht nach neuen Ideen, Strategien und Best Practices, um diese Ziele zu erreichen und sein Unternehmen zu stärken.

Interessen: Markus interessiert sich besonders für Artikel und Ressourcen, die ihm dabei helfen, die digitale Transformation seines Unternehmens voranzutreiben, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln, die Effizienz der Unternehmensprozesse zu verbessern und die Mitarbeiterführung zu optimieren. Er ist auch daran interessiert, sich mit anderen Führungskräften auszutauschen und von ihren Erfahrungen zu lernen.

Leser: Lisa, die Vertriebsmanagerin



Hintergrund: Lisa arbeitet als Vertriebsmanagerin in einem mittelständischen Unternehmen und ist verantwortlich für die Leitung eines Teams von Vertriebsmitarbeitern.

Herausforderungen: Sie sucht nach neuen Strategien und Methoden, um die Vertriebsleistung ihres Teams zu verbessern und ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Ziele: Lisa strebt danach, die Effektivität ihrer Verkaufsgespräche zu steigern, die Mitarbeitermotivation zu erhöhen und innovative Ansätze zu finden, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen zu stärken.

Interessen: Sie interessiert sich besonders für praxisnahe Tipps und Fallstudien, die ihr dabei helfen, konkrete Herausforderungen im Vertriebsalltag zu bewältigen, sowie für Artikel über Führung und Teamarbeit.



Hintergrund: Max hat kürzlich sein eigenes Start-up im Bereich Softwareentwicklung gegründet und ist auf der Suche nach Möglichkeiten, sein Unternehmen erfolgreich zu vermarkten und zu wachsen.

Herausforderungen: Als Gründer steht Max vor der Herausforderung, sein Produkt erfolgreich auf dem Markt zu positionieren und Kunden zu gewinnen, während er gleichzeitig das Wachstum seines Unternehmens vorantreibt.

Ziele: Max strebt danach, effektive Vertriebsstrategien zu entwickeln, talentierte Mitarbeiter für sein Team zu finden und innovative digitale Lösungen zu nutzen, um sein Geschäft voranzubringen und langfristigen Erfolg zu erzielen.

Interessen: Er interessiert sich besonders für Artikel über digitale Marketingstrategien, Trends im Bereich Unternehmenswachstum und Erfolgsgeschichten von anderen Start-ups.



Hintergrund: Michael ist ein erfahrener Vertriebstrainer und Berater, der für verschiedene Unternehmen Schulungen und Workshops im Bereich Verkauf und Kundenbindung durchführt.

Herausforderungen: Er ist stets auf der Suche nach aktuellen Trends und innovativen Methoden, um sein Trainingsangebot zu verbessern und seinen Kunden einen echten Mehrwert zu bieten.

Ziele: Michaels Ziel ist es, sein Fachwissen zu erweitern, neue Tools und Technologien kennenzulernen, die er in seinen Trainings einsetzen kann, und sich mit anderen Experten und Branchenkollegen auszutauschen.

Interessen: Er interessiert sich besonders für Fachartikel und Experteninterviews über Verkaufspsychologie, effektive Trainingsmethoden und die Nutzung von digitalen Tools zur Verbesserung der Vertriebsleistung.

Leser: Sophia, die Marketingdirektorin



Hintergrund: Sophia ist Marketingdirektorin in einem großen Technologieunternehmen und verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien zur Lead-generierung und Markenbekanntheit.

Herausforderungen: Sie sucht nach Möglichkeiten, die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb zu verbessern, um qualifizierte Leads zu generieren und den Umsatz des Unternehmens zu steigern.

Ziele: Sophia strebt danach, innovative Marketingkampagnen zu entwickeln, die das Interesse potenzieller Kunden wecken und die Effektivität des Vertriebsteams steigern, um das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben.

Interessen: Sie interessiert sich besonders für Artikel über Leadmanagement, Marketingautomatisierung und die Integration von Marketing- und Vertriebsprozessen.



Hintergrund: Jonas leitet ein traditionsreiches Familienunternehmen im Handwerk und ist auf der Suche nach Möglichkeiten, sein Unternehmen für die Zukunft zu positionieren und weiterzuentwickeln.

Herausforderungen: Er steht vor der Herausforderung, sein Unternehmen angesichts des digitalen Wandels und des zunehmenden Wettbewerbs auf dem Markt zu modernisieren und zu diversifizieren.

Ziele: Jonas strebt danach, sein Unternehmen erfolgreich in die digitale Zukunft zu führen, neue Geschäftsfelder zu erschließen und die Effizienz seiner Vertriebs- und Betriebsabläufe zu steigern.

Interessen: Er interessiert sich besonders für Artikel über digitale Transformation, Industrie 4.0, strategisches Management und den Einsatz neuer Technologien im Maschinenbau.

9 von 10 Unternehmen scheitern bereits innerhalb 3 Jahren

Quelle: Deutscher Start-Up Monitor



Die Ursachen:

Die meisten Unternehmen scheitern nicht aufgrund ihres schlechten Produktes oder einer schlechten Qualität ihrer Arbeit, sondern an zu wenig zahlenden Kunden.

Gute Qualität alleine ist kein Garant für Erfolg, sondern die Mindestvoraussetzung, um überhaupt am Spiel des Marktes teilnehmen zu dürfen.

Erfolglose Unternehmen haben zwar oft gute Produkte, aber dafür kein gutes Marketing und keine saubere Vertriebsysteme.

Ohne zielgruppengerechtes Marketing bekommt niemand mit, dass es Sie am Markt gibt. Und ohne funktionierenden Vertrieb kauft niemand das Produkt. Egal wie gut es ist.

Idealerweise haben wir dazu Vorbilder oder einen Coach/Trainer, der uns vor teuren Fehlern bewahrt und uns den Weg zum Erfolg zeigt.

Die 3 Erfolgssäulen für Leser



1. Unternehmer geben Tipps

für Mindset, Mgmt., Führung, Recruiting,

2. Marketing-Insights & Tipps und Tricks.

Online mehr Interessenten und Kunden gewinnen

3. Vertrieb und Verkauf: Verkaufs-Techniken, Höhere Abschlussquote erreichen, Einwände entkräften, Verkaufspsychologie

Wertvolles Wissen für ein erfolgreiches Business in Raten

Alle drei Erfolgssäulen vereint in einem Heft

Erfolgssäule Nr. 1: Unternehmer-Wissen und Insights

Lernen Sie von erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeiten, wie sie es geschafft haben, trotz aller Widrigkeiten, ihr Unternehmen groß zu machen. Erfahren Sie, wie das Mindset für Erfolg aussehen muss, um auch große Ziele erreichen zu können. Lassen Sie sich inspirieren durch Unternehmer, die Sie als Vorbild und Mentor nutzen können.

Erfolgssäule Nr. 2: (Online-)Marketing

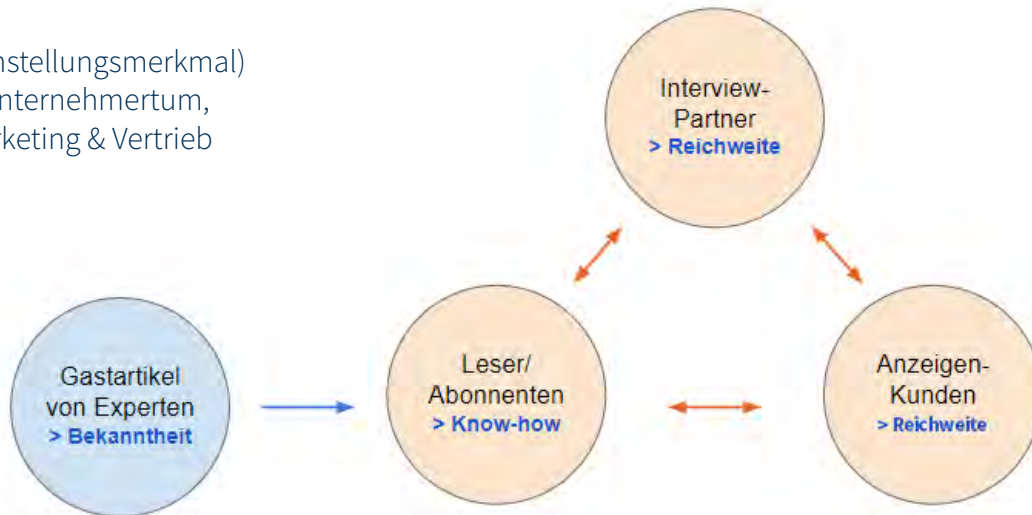
Erfahrene Online-Experten geben Ihnen die nötigen Hilfsmittel an die Hand, um das Spiel des Vertriebs mit den neuen Regeln meisterhaft zu spielen. Von der Positionierung hin zur Zielgruppenfindung bis zur Skalierung der Neukunden- und Mitarbeitergewinnung durch die neuen Möglichkeiten des digitalen Vertriebs.

Erfolgssäule Nr. 3: Vertrieb & Recruiting

Wertvolles Wissen von erfahrenen Vertriebs- und Verkaufsprofis von der Akquise über Vertrauensaufbau bis zum Verkaufsabschluss und Upselling. Alle Facetten rund um den erfolgreichen Vertrieb. Lernen Sie, Ihre Abschlussquote zu erhöhen, Einwände zu entkräften und mehr zu verkaufen durch hypnotische Sprachmuster. Erfahren Sie außerdem, wie Sie wirkungsvolle Recruitingprozesse aufsetzen, um die besten Mitarbeiter zu gewinnen.

Laut Statista gibt es in Deutschland derzeit knapp 6000 Fachmedien . Warum “Vertrieb DIGITAL“ anders ist ?

Der USP (Alleinstellungsmerkmal)
Kombination aus Unternehmertum,
Personalmgmt, Marketing & Vertrieb



Leser, Interview-Partner, Anzeigen-Kunden und Gastautoren/Experten profitieren gleichermaßen von der Plattform Vertrieb DIGITAL®

Auslagen am POS

An diesen Stellen ist unser Magazin vorgesehen

Premium-Autohändler
Premium Autohersteller
Unternehmensberatungen
Einzelhandel im Luxussegment
Privat-Praxen
Kosmetik-Praxen
Flugzeuge/Airlines
Züge / DB
Premium Möbelhäuser
Hochwertige Küchenstudios
Immobilienmakler
Business-Hotels
Banken
Versicherungen
Krankenkassen
Anwälte
(Privat-)Ärzte
Zahnärzte
Premium Fitness-Studios
und weitere



Reichweiten & Kontakte

268.622

Potenzielle Kontaktmöglichkeiten
im Jahr für unsere Werbekunden

Entscheider lesen Vertrieb DIGITAL

Vertrieb DIGITAL® ist ein unverzichtbares Werkzeug für Unternehmer, Selbstständige, Vertriebsprofis, HR-Manager, Marketingexperten und Startups. Das Magazin liefert praxisnahe Tipps, Best Practices und Inspiration für effektivere Vertriebsstrategien, Talentmanagement und Unternehmenswachstum.

Von Führungskräften bis hin zu Vertriebsmitarbeitern bietet es Einblicke, wie Karrieren gefördert, Top-Talente gefunden und gehalten sowie Unternehmen erfolgreich positioniert werden können. In einem sich ständig wandelnden Marktumfeld ist Vertrieb DIGITAL® eine unverzichtbare Ressource, um das Wissen und die Fähigkeiten im Vertrieb zu erweitern. Es ist eine Quelle für aktuelle Trends, Innovationen und digitale Tools im Bereich Marketing und Vertrieb. Unternehmen können von den praxiserprobten Ratschlägen profitieren, um ihre Geschäfte aufzubauen und erfolgreich zu machen.

47.600

geplant Druck-Exemplare / Jahr

Druckauflage/Ausgabe	10.200
Verbreitung/Ausgabe	9.837

5.400

geplant Downloads E-Magazin / Jahr

Downloads E-Magazin/Ausgabe	1.350
-----------------------------	-------

210.922

B2B-Kontakte Social Media+ Online / Jahr

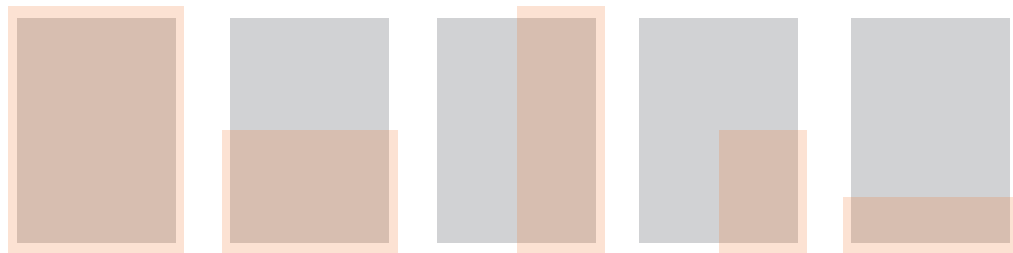
PI Facebook	55.164
PI LinkedIn	80.808
Website Besucher /Monat	6.200
Newsletter 1x pro Woche (50x)	1.375

4.700

geplant Druck-Exemplare Sonderhefte / Jahr

Präsenzveranstaltungen, Events, Seminare, Kongresse	4.700
---	-------

Anzeigen- Formate & Preise



Innenteil ohne feste Platzierung

1/1-Seite Innenteil
A: 210 x 297 mm
S: 180 x 258 mm
5.725,00 €

1/2-Seite quer
A: 210 x 149 mm
S: 180 x 130 mm
4.320,00 €

1/2-Seite hoch
A: 100 x 297 mm
S: 85 x 258 mm
4.520,00 €

1/4-Seite hoch
A: 100 x 149 mm
S: 85 x 130 mm
2.750,00 €

1/4-Seite quer
A: 210 x 80 mm
S: 180 x 65 mm
2.750,00 €

Umschlag

U2
A: 210 x 297 mm
8.250,00 €

U3
A: 210 x 297 mm
8.750,00 €

U4
A: 210 x 297 mm
9.850,00 €

Beilagen ins Heft

Beilagen 2-seitig bis 25 g 5.825,00 €
Beilagen 4-seitig bis 50 g 7.040,00 €

Advertorials - Print

Advertorials sind das effiziente Instrument des Content Marketings und stärken Ihre Sichtbarkeit im Markt. Wir bieten Ihnen eine zielgruppen-gerechte Adressierung und eine große Reichweite.

Ihr Gastbeitrag im Heft zur Unterstreichung Ihrer Expertise

Advertorial 1/1 Seite

Text mit 3.600 Zeichen (inkl. Leerzeichen), Bilder im Format 55 x 70 mm (1sp.) oder 115 x 45 mm (2sp.), 300 dpi Auflösung, Laufzeit 1 Ausgabe

pro Ausgabe/Seite 4.123,00 €
jede zusätzliche Seite 2.870,00 €



Advertorials - Online

Advertorials sind das effiziente Instrument des Content Marketings und stärken Ihre Sichtbarkeit im Markt. Wir bieten Ihnen eine zielgruppengerechte Adressierung und eine große Reichweite.

Ihr Gastbeitrag auf unseren Webpages

Advertorial online

AdVert09:

Text mit 900 Zeichen (inkl. Leerzeichen) + 2 Bilder

1.560,00 €

AdVert18:

Text mit 1.800 Zeichen (inkl. Leerzeichen) + 4 Bilder + Video

1.925,00 €

AdVert36:

Text mit 3.600 Zeichen (inkl. Leerzeichen) + 10 Bilder + 2 Videos

3.185,00 €



Video

Präsentieren Sie Ihre Angebote/
Produkte in einem Video
unerhaltsamer und einprägender.



Ihre Botschaft als Video

Das Videoformat wird auf der Startseite und im Herzen des redaktionellen Contents platziert. Das Video wird beim Scrollen für den Nutzer sichtbar, startet automatisch und spielt lautlos ab.

Format:	YouTube-Link
Platzierung auf der Startseite:	unter dem zweiten Artikel
Platzierung auf Articlebene:	nach dem zweiten Absatz













Vorteile

Videos sind kurzweilig, leicht konsumierbar und werden daher vom Online-Publikum bevorzugt. Durch die Verbindung aus Bild und Ton bzw. Musik eignen sich Videos hervorragend dazu, komplexe Sachverhalte in kurzer Zeit leicht verständlich zu vermitteln. Davon profitieren vor allem erklärungsbedürftige Produkte und Leistungen, deren Vorteile oder Funktionen sich in Form von Spots, Erklärvideos oder Tutorials bestens kommunizieren lassen. Aber auch bei der Krisenkommunikation können Videos aktiv dazu beitragen, Transparenz und Klarheit zu schaffen.

Preise/Laufzeit:	920,00 EUR / Laufzeit 2 Wochen
------------------	--------------------------------

Website & Newsletter

Werbeformen & Preise

Website		Desktop & Tablet		Mobile		Preise pro Monat
Werbeform	Display Ads	Platzierung	Größe in Pixel (B x H)	Platzierung	Gr. in Pixel (B x H)	in EUR
Leaderboard (Superbanner)	 1)		728 x 90	 1)	300 x 75	715,00
Skyscraper / Exp.e Skyscraper	 1)		120 x 600 120 x 600 und 420 x 600	 1)	300 x 50 300 x 50	735,00 920,00
Medium Rectangle	 2)		300 x 250	 1)	300 x 250	1.045,00
Wallpaper	 1)		960 x 90 + 120 x 600	 1)	300 x 75	1.410,00
Billboard (2 Wochen)	 3)		970 x 250	 1)	300 x 75	920,00
Halfpage Ad	 1)		300 x 600	 1)	300 x 600	1.210,00
Newsletter						
Banner		4)	max. 900 x 200; Datenvolumen max. 100 kB			810,00
Text-Bild/Logo-Anzeige		4)	Text max. 400 Zeichen; Bild 350 px breit (Querformat); Datenvolumen max. 80 kB			1.010,00

- 1) Komplette Website/Rotation (max. 3 Kunden)
- 2) Komplette Website, rechter Seitenbereich/ Rotation (max. 3 Kunden)
- 3) Startseite/Rotation (max. 3 Kunden)
- 4) nicht rabattfähig

Technische Informationen

Drucktechnische Informationen

Druckunterlagen >> digitale Vorlagen

Beilagen, Einhefter

Anlieferung frei Haus Beileger sind unbeschnitten (wenn 4-seitig gefalzt) zum jeweiligen Termin mit Hinweis auf Titel und Ausgabe portofrei direkt an die Druckerei zu liefern

Lieferanschrift

YANAZ, Erlenwiesenstr. 6, 73079 Süßen

Datenanlieferung

anzeigen@vertrieb-digital.online

Datenübermittlung/Druckvorlagen

- druckoptimiertes PDF X-3/PDF X-4
- Farbprofile für die Anzeige ISO Coated V2 oder ISO Coated V2 300
- Auflösung mindestens 300 dpi
- Schriften müssen vollständig eingebettet oder in Pfade umgewandelt werden
- Bitte achten Sie bei angeschnittenen Motiven darauf, dass wichtige Bild- und Textelemente nicht direkt an der Beschnittkante (Nettoformat) platziert werden
- Dateiname muss Kundename, Anzeigenformat und Hefttitel enthalten

Technische Informationen

Dateiformate

- GIF, JPEG (max. 80 kB)
- Video (iframe [YouTube])

Datenanlieferung

- Anlieferung der Daten spätestens 10 Werktage vor Kampagnenbeginn: Mit diesen Vorlaufzeiten haben wir gemeinsam ausreichend Zeit, die Formate zu testen und eine sichere Auslieferung der Kampagne zu gewährleisten. Verzögerungen durch verspätete Anlieferungen gehen ansonsten nicht zu unseren Lasten.

Wir benötigen die folgenden Meta-Informationen:

- Kundename
- Kampagnenname
- Buchungszeitraum
- Belegte Site
- Werbeformat
- Ansprechpartner für Rückfragen
- Motivname (optional)
- Klick-URL
- Alt-Text (optional)

Kontakt für Rückfragen

Mail: kontakt@vertrieb-digital.online

Unsere AGB's

Allgemeine Geschäftsbedingungen Stand: 01.01.2024



Bitte lesen Sie die Vertragsbedingungen vor dem Abschicken der Bestellung komplett durch! Durch das Abschicken Ihrer Bestellung erkennen Sie die Vertragsbestimmungen der Vertrieb DIGITAL an.

Allgemeines/Änderungen

Die Geschäftsbedingungen des Kunden finden grundsätzlich, auch wenn die Vertrieb DIGITAL ihnen nicht ausdrücklich widerspricht, nur insoweit Anwendung, als dass sie nicht von den AGBs der Vertrieb DIGITAL abweichen. Ausnahmen und Änderungen der in diesen AGB enthaltenen Bestimmungen bedürfen der Schriftform, mündliche Abreden sind ungültig. Die Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestimmungen berührt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht.

Wir behalten uns das Recht vor, diese Geschäftsbedingungen zu ändern, sofern diese Änderung für Sie zumutbar ist. Dieses ist insbesondere der Fall, wenn die Änderung für Sie ohne wesentliche rechtliche oder wirtschaftliche Nachteile ist; zum Beispiel bei Veränderungen im Registrierungsprozess, Änderungen von Kontaktinformationen, etc. Im Übrigen werden wir Sie vor einer Änderung dieser Geschäftsbedingungen mit einem Vorlauf von mindestens einem Monat vor dem beabsichtigten Inkrafttreten informieren. Sollten Sie mit einer Änderung nicht einverstanden sein, haben Sie das Recht, der Änderung innerhalb eines Monats nach Zugang der Mitteilung zu widersprechen. Wenn Sie fristgerecht widersprechen, sind wir berechtigt, den Vertrag mit einer Frist von einem Monat zum Ende des Kalendermonats schriftlich zu kündigen.

Geltungsbereich

Die vorliegende Fassung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen regelt die Bedingungen, zu denen alle Produkte von Vertrieb DIGITAL und deren verbundene Firmen an gewerbliche Kunden angeboten und verkauft werden. Diese Geschäftsbedingungen gelten für sämtliche Dienstleistungen und Warenlieferungen (Digitale Produkte, Software-Lösungen als Download, CD-ROM, DVD), Bücher, Zeitschriften, E-Paper, Loseblattwerke, Ergänzungslieferungen, Tabellen, Broschüren etc. und auch für Werbeanzeigen der werbenden Unternehmen auf den von Vertrieb DIGITAL gehörenden und von ihr betriebenen oder von ihr vermarkteten Webseiten, Web-Pages und Internetdiensten sowie auf allen neu- oder weiterentwickelten Websites oder Internet-Diensten. Unabhängig davon, ob sie unter demselben Namen vermarktet oder angepriesen werden und mittels internet-

fähiger Geräte wie Arbeitsplatz-PC, Laptops, Tablet-PC, tragbarer Computer, iPhones und sonstiger Systeme abrufbar sind.

Angebot/Aufträge

Die Angebote der Vertrieb DIGITAL sind freibleibend. Technische und preisliche Angaben sowie Beschreibungen des Liefergegenstandes in Angeboten, Prospekten und sonstigen Informationen sind unverbindlich.

Aufträge, Verträge, Vertragsänderungen und -ergänzungen und alle sonstigen Vereinbarungen und Erklärungen einschließlich der Zusicherung von Eigenschaften werden für die Vertrieb DIGITAL erst dann verbindlich, wenn sie von der Vertrieb DIGITAL ausdrücklich schriftlich bestätigt worden sind. Das kann noch mit der Rechnungslegung geschehen.

Preise

Als verbindliche Preisgrundlage gelten die jeweils bei Auftragserteilung gültigen Preislisten. Bei Aufträgen kann der Verlag Preisänderungen mit einer Ansagefrist von 6 Wochen zum Vertragsende durchführen. Erhält die Vertrieb DIGITAL innerhalb dieser 6 Wochen keine Antwort, gilt die Preiserhöhung durch den Kunden als angenommen. Alle Preise gemäß der gültigen Preislisten gelten zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer und der anfallenden Verpackungs-, Fracht- und Exportkosten.

Rechnungsstellung/ Zahlungsbedingungen

Die Rechnungslegung erfolgt jeweils nach bestelltem Rechnungszeitraum des Kunden. Alle Rechnungen der Vertrieb DIGITAL sind innerhalb von 8 Tagen mit 2% Skonto oder innerhalb von 14 Tagen netto zu zahlen. Sollte ein Kunde von Vertrieb DIGITAL am Lastschriftverfahren teilnehmen, sind die durch den Widerspruch entstehenden Bankgebühren vom Kunden zu zahlen.

Zahlungsverzug

Im Falle eines Zahlungsverzuges ist die Vertrieb DIGITAL nach Setzung einer angemessenen Nachfrist berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen. Im Falle des Zahlungsverzuges werden Zinsen in Höhe von 8% über Diskont berechnet, soweit die Vertrieb DIGITAL nicht höhere Zinsen für Inanspruchnahme von Bankkrediten aufwenden muss.

Unsere AGB's

Allgemeine Geschäftsbedingungen Stand: 01.01.2024



Lieferbedingungen

Die gedruckten und digital erstellten Verlagsprodukte werden aufgrund von Einzel- oder Abonnementbestellungen abgegeben. Grundlage einer Lieferung ist ein schriftlicher oder mündlicher Auftrag, der durch ein Auftragsformular auf der Homepage, durch ein separates Schreiben bzw. einer Auftragsbestätigung oder durch Rechnungslegung als bestätigt gilt.

Laufzeit der Abonnements/Kündigung

Ein Abonnement beginnt mit Datum der Auftragserteilung und gilt mindestens für ein Jahr. Es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht eine Vertragspartei spätestens 6 Wochen vor Ende des jeweiligen Vertragszeitraums eine Kündigung ausspricht. Für die Rechtzeitigkeit der Kündigung ist der Eingang bei der jeweils anderen Vertragspartei maßgebend. Die Kündigung muss schriftlich per Einschreiben, per Telefax mit Absender- und Datumskennung oder per E-Mail erfolgen.

Produkt-Datenbanken/Tarifformen

Der Verlag bietet den Kunden beim Bezug der jeweiligen Produkt-Datenbanken unterschiedliche Tarife zu unterschiedlichen Leistungen und zu unterschiedlichen Konditionen an. Es ist nicht möglich, dass ein Kunde einer Unternehmensgruppe und/oder verbundene Unternehmen die gleiche Datenbank zu unterschiedlichen Tarifarten bestellt. Der Kunde kann sich bei einer Datenbank nur für eine Tarifart entscheiden.

Bestellung über Dritte

Die Vertrieb DIGITAL-Datenbanken können beim Verlag nur direkt bestellt werden. Die Bestellung der Datenbank und die Anforderung eines Passworts und Logins können nicht über einen Vermittler, Buchhandel oder Zwischeneinkäufer erfolgen. Ein Bezug über Dritte (Buchhandlungen etc.) ist nicht möglich. Liefertermine/Lieferverzug/Transporte Die Verlagsprodukte haben verschiedene Erscheinungszeiträume, die je nach Produkt generell nicht fest fixiert werden können. Die Erscheinungszeiträume werden für die Produkte in den Preislisten erläutert. Die Vertrieb DIGITAL ist um schnellstmögliche Lieferung bemüht. Die von der Vertrieb DIGITAL angegebenen Liefertermine werden nach Möglichkeit eingehalten. Zu Teillieferungen mit gesonderten Berechnungen ist die Vertrieb DIGITAL jederzeit berechtigt. Bei einer schuldhaften Überschreitung eines schriftlich

bestätigten Liefertermins von mehr als vier Wochen und Setzung einer Nachfrist ist der Kunde berechtigt, durch schriftliche Erklärung vom Vertrag zurückzutreten. Weitergehende Schadensersatzansprüche werden nicht anerkannt. Transportschäden treten bei den gedruckten und digitalen Produkten nicht auf.

Nichtabnahme/Auftragsstornierungen

Die Vertrieb DIGITAL hat das Recht, im Falle von Nichtabnahme und Auftragsstornierungen Schadensersatz zu verlangen. Der zu ersetzende Betrag ist auf den jeweiligen Preislisten vermerkt. Wenn nichts auf der Preisliste erwähnt ist, gilt als Ansatz ein Wert von 25% des jeweiligen Kaufpreises ohne gesetzliche Mehrwertsteuer. Der Schadensbetrag ist höher oder niedriger einzusetzen, wenn die Vertrieb DIGITAL einen höheren oder niedrigeren Schaden nachweist. Die Geltendmachung eines weiteren Schadens bleibt ausdrücklich vorbehalten. Bei Auftragsstornierungen bezüglich von Anzeigenschaltungen und Bannerwerbung sind folgende Ausgleiche zu zahlen: unter 2 Wochen vor Veröffentlichung = 100 % des Auftragswertes, unter 4 Wochen vor Veröffentlichung = 75 % des Auftragswertes, unter 6 Wochen vor Veröffentlichung = 50 % des Auftragswertes und bis 8 Wochen vor Veröffentlichung = 25 % des Auftragswertes.

Eigentumsvorbehalt

Alle Kaufgegenstände bleiben bis zur vollständigen Bezahlung der entsprechenden Rechnung Eigentum der Vertrieb DIGITAL. Bei überfälligen Forderungen aus Altgeschäften sind wir berechtigt, bis zur Klärung weitere Belieferungen einzustellen. Vertragsgegenstand/Nutzungsrechte Gegenstand dieses Vertrages sind die in gedruckten und digital von der Redaktion recherchierten und erstellten Informationen des Verlages sowie die Nutzung der in Vertrieb DIGITAL-Datenbank enthaltenen Daten und Datenbankprogramme sowie des Archives für die Ausgaben unserer Informationsdienste. Die Vertrieb DIGITAL-Datenbanken werden aufgrund von Einzelzugängen oder Bestellungen auf Abonnementbasis abgegeben. Grundlage einer Freischaltung ist ein schriftlicher oder mündlicher Auftrag.

Unsere AGB's

Allgemeine Geschäftsbedingungen Stand: 01.01.2024



Alle anderen Nutzungsarten und -möglichkeiten wie etwa Übersetzungen, Übernahme der Daten in andere Datenbanken, weitere Bearbeitungen und Umarbeitungen, die nicht ausdrücklich von der Vertrieb DIGITAL genehmigt wurden, sind untersagt. Das Anfertigen von Sicherungskopien ist nicht gestattet. Die Vertrieb DIGITAL-Datenbanken dürfen an Dritte weder unentgeltlich oder gegen Entgelt zur Nutzung überlassen werden, wie zum Beispiel durch Verleih oder Vermietung.

Die Nutzung der Vertrieb DIGITAL-Datenbanken, der Datenbankprogramme sowie des Archives für die Ausgaben unserer Informationsdienste beschränkt sich auf den Auftraggeber und ist nicht an beteiligte Firmen und Niederlassungen übertragbar.

Passwortvergabe

Mit der Bestellung einer Vertrieb DIGITAL-Datenbank und der Ausgaben der Informationsdienste erhält jeder Kunde vom Verlag eine Identifikation und ein Passwort zugewiesen. Die Zugangsberechtigung wird nicht auf die Firma, sondern auf die Repräsentanten des Unternehmens bzw. auf die jeweilige Nutzungsperson ausgestellt. Eine Weitergabe an andere Mitarbeiter und Nutzung im gleichen Unternehmen führt bei gleichzeitigem Zugriff auf die Datenbank mit ein und demselben Passwort automatisch zur Sperrung der Zugangs-berechtigung.

Gewährleistung und Haftung

Der Verlag weist darauf hin, dass es nach dem Stand der Technik nicht möglich ist, die Datenbank-Software so zu erstellen, dass sie in allen Anwendungen und Kombinationen ausnahmslos fehlerfrei arbeitet. Der Kunde verpflichtet sich mit dem Abrufen der Datenbanken, erkannte Mängel binnen zwei Wochen schriftlich mitzuteilen. Die Vertrieb DIGITAL ist bemüht, die Informationen auf ihren Webseiten regelmäßig zu aktualisieren. Trotz aller Sorgfalt können sich die Markt-daten geändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen kann daher nicht gewährleistet werden. Gleiches gilt auch für alle anderen Webseiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Vertrieb DIGITAL ist für den Inhalt dieser Seiten nicht verantwortlich.

Mitwirkungspflichten Für die Durchführung der vertragsgegenständlichen Leistungen des Verlages sind Mitwirkungsleistungen erforderlich, die von unseren Vertragspartner vollständig und rechtzeitig zu erbringen sind. Die Mitwirkungspflichten umfassen insbesondere folgende Tätigkeiten: Die Beachtung aller anwendbaren Gesetze und sonstigen

Rechtsvorschriften. Es ist untersagt, Daten oder Inhalte von uns auf eigene EDV-Systeme zu übertragen, die gegen Rechtsvorschriften verstoßen oder fremde Schutz- oder Urheberrechte oder sonstige Rechte Dritter verletzen. Bei einer Fehlermeldung müssen Sie uns alle Dokumentationen, Protokolle und andere für die Fehlerbehebung relevanten Informationen zur Verfügung zu stellen.

Urheberrechtsschutz

Die Informations-/Datenbank- und Online-Produkte des Verlages sind als Datenbankwerke (§ 4 Abs. 2 UrhG) und als Datenbanken (§ 87a ff. UrhG) urheberrechtlich geschützt. Die einzelnen Dokumente sind darüber hinaus urheberrechtlich geschützte Werke (§2). Die zur Darstellung und Suche der Inhalte der On line-Produkte erforderliche Software unterliegt dem Schutz des Urhebergesetzes nach den §§ 69a ff. UrhG.

Der Kunde ist zur Nutzung der Informations-/Datenbank- und Online-Produkte im geschäftsüblichen, für seine Bedürfnisse erforderlichen Umfang innerhalb der Grenzen des § 87b UrhG berechtigt. Soweit die tatsächliche Nutzung unsere berechtigten Interessen in unzumutbarer Weise beeinträchtigen, sind wir berechtigt, den Zugriff auf die Datenbanken einzuschränken oder zu verhindern. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe wesentlicher Bestandteile oder die wiederholte und systematische Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe und Zugänglichmachung von unwesentlichen Bestandteilen des Datenbankwerks/der Datenbank. Alle nachstehend nicht ausdrücklich aufgeführten Urheber-, Nutzungs- und sonstigen Schutzrechte an den Informations-/Datenbank- und Online-Produkten verbleiben beim Verlag als Inhaber aller Nutzungs- und Schutzrechte.

Erfüllungsort/Gerichtsstand

Der Kunde und der Verlag einigen sich auf den Erfüllungsort Göppingen. Für sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche aus der Geschäftsverbindung mit Vollkaufleuten sowie für Ansprüche, die im Wege des Mahnverfahrens geltend gemacht werden, ist der Gerichtsstand Göppingen. Der gleiche Gerichtsstand gilt, wenn der Kunde keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat, nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz wechselt oder ein gewöhnlicher Aufenthaltsort bei Klageerhebung nicht bekannt ist.

Vertrieb DIGITAL 01. Januar 2024

Impressum

Vertrieb Digital

Die Zeitschrift für den B2B-Vertrieb
Erscheinungsweise: quartalsweise
E-Mail: yanaz@vertrieb-digital.online
Internet: www.vertrieb-digital.online

Herausgeber:

2Y MEDIA,
Erlenwiesenstraße 6
73079 Süßen
Telefon 07162-970 34-85
Telefax 07162-970 9668
Inhaber:
2Y MEDIA - Marketing & Consulting

Geschäftsführung:

Yücel Yanaz
Telefon: 07162-9709310
E-Mail: yanaz@vertrieb-digital.online
Objektleitung:
Carsten Dietmayer
Telefon 07162-970 34-85
E-Mail: aboservice@vertrieb-digital.online

Redaktion:

Yücel Yanaz (Chefredaktion)
Telefon: +49(0)176-22029851
redaktion@vertrieb-digital.online

Layout:

Carsten Dietmayer
Telefon 07162-970 34-85

Anzeigen:

Britta Söhnke (Leitung)
Telefon: +49(0)176-22029850
E-Mail: anzeigen@vertrieb-digital.online

Vertrieb:

Bora Komodoroglu (Leitung)
Telefon: +49(0) 1573 9121743
E-Mail: vertrieb@vertrieb-digital.online

Jahresbezugspreis:

Inland pro Jahr€ 71,20 (incl. Versandkosten und USt.). Ausland pro Jahr€ 115,36 (zzgl. Versandkosten/incl.. USt.).

Einzelheftpreis:

€ 17,80 (zzgl. Versandkosten inkl. USt.).
Abonnementkündigung jeweils mit einer Frist von 8 Wochen zum Ende des Bezugszeitraumes möglich.

Anzeigenpreise:

Preisliste Nr. 01 vom 1. Januar 2024

Bankverbindungen:

Kreissparkasse Göppingen:
DE32 6105 0000 0049 0072 15
BIC: GOPSDE6G

Druckbegleitung:

KOMODOROGLU Druck & Medienberatung
Pappelweg 1
D- 73037 Göppingen

Diese Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes bedarf der Zustimmung des Verlages.

Gesetzlich geschützte Warenzeichen sind nicht als solche gekennzeichnet. Der fehlende Hinweis bedeutet aber nicht, dass es sich um frei benutzbare Warenbezeichnungen handelt.

Vertrieb digital wird klimaneutral gedruckt auf „Vivus Silk“ (Berberich Papier) halbmatt gestrichen, 100 % Recyclingpapier





Verkaufen. Führen. Wachsen.

Das neue Fachmagazin für den B2B-Vertrieb

kontakt@vertrieb-digital.online
www.vertrieb-digital.online