

Tech 4
Pharma

EXCELLENCE IN MANUFACTURING

2026

Preisliste Nr. 16

16. Jahrgang 2026

Gültig ab 01.01.2026

Excellence in Media - Focus on Pharma

www.tech4pharma.de

Tech4Pharma Markenkern

Tech4Pharma – Excellence in Manufacturing steht mit seinem breiten Spektrum **erstveröffentlichter Fachbeiträge** für **anspruchsvolle technische Redaktion**. Die Inhalte liefern Autoren mit jahrelanger Erfahrung in der Pharmaindustrie und fundiertem fachlichen Background. Der **unabhängige Redaktionsbeirat** prüft die eingereichten Beiträge im wissenschaftlichen **Peer-Review-Verfahren** nach ausschließlich qualitativen Maßstäben und sichert somit den anerkannt **hohen Lesernutzen**. Beiträge mit der Note 2,5 und besser werden publiziert und mit „Peer-Review“ gekennzeichnet.

*FACHMEDIEN WEITERHIN WICHTIGSTE INFORMATIONSQUELLE FÜR ENTSCHEIDER: Insgesamt greifen 85,5 % der Entscheider regelmäßig oder gelegentlich auf Fachzeitschriften zurück. Damit verteidigen Fachzeitschriften ihre Spitzenposition bei den genutzten B2B-Informationsquellen.**

Die technisch-wissenschaftlichen, häufig exklusiven Inhalte bilden für **Führungskräfte** in der Pharmaindustrie und deren Zulieferbetriebe eine **fundierte Basis für sichere Entscheidungen**. Sei es auf **Expertenebene** bei konkreten Fragen zu technischen Zusammenhängen nach GxP-Regeln wie auch auf **Managementebene** bei weitreichenden **technischen Investitionen**.

Tech4Pharma Medien

In diesem hochwertigen redaktionellen Umfeld kann Werbung crossmedial seine optimale Wirkung erzielen. Jeder Werbeträger, sei es die **gedruckte Fachzeitschrift**, das **ePaper**, die **Website**, der **Newsletter** oder die **Social-Media-Kanäle**, hat dabei charakteristische Eigenschaften, die sinnvoll aufeinander abgestimmt, erfolgversprechender sind als jedes Medium für sich.

LESEN LÄNGERER TEXTE:

*49 % lesen längere Texte lieber auf Papier, für 39 % macht es keinen Unterschied, ob der Text auf Papier oder am Bildschirm gelesen wird.**

Die Arbeitssituation und die persönlichen Vorlieben entscheiden über die mediale Nutzung. Das **blätterbare ePaper** macht die statische Anzeige im gedruckten Heft **interaktiv und responsiv**. Der **WebView** erlaubt bereits nicht registrierten Usern einen ersten Einblick und ermöglicht **Abonnenten** den „**deep dive**“ zu gesicherten Fachinformationen. Ein Banner vor der Pay-Wall des Beitrags erzielt Aufmerksamkeit.

Unsere Ausstellungsflächen „**Excellence in Pharma**“ auf den Messen **LOUNGES** und **CPHI** ermöglichen es, zu attraktiven Konditionen im Premiumbereich auszustellen und das Fachpublikum zu überzeugen.

Fachzeitschrift

Es erscheinen jährlich 4 Ausgaben von Tech4Pharma mit insgesamt rund 250 redaktionellen Seiten zu Themenschwerpunkten aus Maschinen- und Anlagenbau, Automation, Prozesstechnik und Verpackung in der Pharma-industrie.

Beiträge aus Logistik, Serialisierung, MSR, Digitalisierung, KI, Reinraum u.v.m. zählen selbst-rendend dazu. Dreh- und Angelpunkt ist die **technische Auslegung der GxP-Regeln**. Verschiedene Sonderpublikationen runden das Spektrum ab.

Pro Ausgabe der Fachzeitschrift haben Sie 33.218 Kontaktchancen innerhalb der Pharma- und Zulieferindustrie.

Touchpoint-Studie (Auszug):

„Deutlich überlegen sind Printanzeigen bei der Generierung von Markenbindung. Bei den Älteren arbeitet Print um 23 Prozent besser (Index 123), bei Jüngeren sogar um 30 Prozent (Index 130). Dass die Informationsvermittlung in Printanzeigen besser als in der Bewegtbildwerbung gelingt – der Printvorsprung liegt laut Touchpoint Decoder bei einem Fünftel – entspricht den üblichen Erwartungen und Plausibilitätsüberlegungen.“

Quelle: Editorial Media, 02.02.2023
<https://www.editorial.media/2023/02/02/touchpoint-studie-widerlegt-vorurteil-gegen-printwerbung/>



Werbeformate

- Anzeigen
- Beilagen
- Beihefter
- Advertorials
- Sonderwerbformen
- Video-, Audio- und Bildformate im ePaper und WebView

Website

79.636 Nutzer / User rufen jährlich die Websites des Verlags auf und führen 95.368 Sitzungen / Visits durch.

Sie laden 4.395 Tech4Pharma / TechnoPharm Beiträge (suchmaschinenbereinigt) auf ihren Desktop und sehen sich zudem 1.489 - auch ältere - Beiträge am Monitor an*. Diese Beiträge werden in Summe 226.145 Mal im Jahr aufgerufen. Hinzu kommen 311 Downloads der vollständigen Ausgaben.



Die Besucher rufen 47.653 Seiten von TechnoPharm / Tech4Pharma auf.

**DIGITALE INFORMATIONANGEBOTE
BELEGEN ZWEITEN PLATZ.**

71,7 % nutzen digitale Angebote von Fachmedien regelmäßig oder gelegentlich als Informationsquelle für ihre berufliche Tätigkeit.

Die mit Abstand meisten Nutzer, 67,1 %, kommen aus dem DACH-Raum. Die TOP 10 vervollständigen USA, China, Polen, Indien, Niederlande, Frankreich und England.



95,3 % verbringen im Durchschnitt 18 Minuten täglich mit der Onlinerecherche nach Brancheninformationen. Die Recherche erfolgt am Desktop. Ihre Banner erzielen online eine vergleichbare Wirkung wie die Anzeigen im Heft (Display-Werbung).

Weitere Daten und Details erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Werbeformate

- Banner
- Content-Ads
- Native-Ads
- Logo-Links
- Unternehmenseinträge
- Content-Marketing

LinkedIn



Kontinuierlich bauen wir auf LinkedIn unser Netzwerk aus. Unsere Posts zu den Hot Topics der Branche erzielen immer höhere Reichweiten.



Werbeformate

- Nachrichten push

Newsletter „Pharma-Impact“

Der Newsletter „Pharma-Impact“ erscheint jeweils zur Monatsmitte und adressiert **6.227 Abonnenten** sowie registrierte Interessenten aus der Pharma-industrie.

„Pharma-Impact“ transportiert die pharmazeutischen und technischen Inhalte der Fachzeitschriften Tech4Pharma und pharmin, nennt aktuelle Veranstaltungen, interessante Produkte, neue Bücher etc.

Die durchschnittliche **Öffnungsrate** liegt bei:

24,7 % (Branchendurchschnitt: 21,1 %**)

Die durchschnittliche **Klickrate** liegt bei:

23,7 % (Branchendurchschnitt: 14,3 %**)

Zu Messen und auf Kundenwunsch erscheint „Pharma-Impact“ anlassbezogen bzw. als individuell ausgestalteter Newsletter.

Newsletter „Issue-Alert“

Der Newsletter „Issue-Alert“ erscheint jeweils zur Veröffentlichung der aktuellen Ausgabe und lenkt den Blick gezielt auf die neuen Inhalte – ob gedruckt oder digital.

Werbeformate

- Content-Ads
- Native-Ads
- Job-Ads

Jahresplaner

Großformatig (DIN A1) finden Jahreskalender ihren Platz an Bürowänden. Beigelegt in **Tech4Pharma**, **pharmind** und **cleanroom & processes** – sowie von vielen Unternehmen zusätzlich nachgefragt – ist der Kalender in jedem Fall ein beliebter, hochauflagiger Blickfang und Gesprächsanlass.

Werbeformate:

- Logo-Ads
- Anzeigen

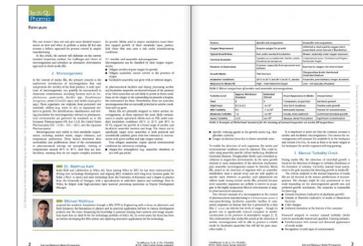


Sonderdrucke

Ein Beitrag, der das Peer-Review des Redaktionsbeirats absolviert hat und veröffentlicht wird, ehrt die Autoren als Experten zu einem Thema. Diese Wirkung erzielt der Fachbeitrag im Heft selbst und noch mehr als **Sonderdruck** – wahlweise als **PDF** oder **Druck** in individuellen Ausführungen und Auflagen. Als Leadgenerator zum Download von der Website, als Social Media Post oder ergänzend zum Werbematerial auf Messen und Veranstaltungen präsentiert er exzellent das Unternehmen hinter den Autoren als Technologieführer.

Werbeformate

- Broschüre / PDF
- Rechteerwerb



„Excellence in Pharma“ auf den LOUNGES

Auf der Fachmesse LOUNGES in Karlsruhe 2026 stehen Werbekunden der Fachzeitschriften **vier exklusive Ausstellungsflächen** zur Verfügung. Das Besondere daran – zu diesen vier Ständen zählt eine **gemeinsame Tribüne mit Blick auf eine 12 m² LED-Präsentationswand**. Jeder der vier, auf den LOUNGES neuen, Aussteller präsentiert mehrmals täglich seine Produkte und Dienstleistungen – auf der LED-Wand wie auch auf dem Gang zwischen Tribüne und LED-Wand. Diese (Kurz-)Präsentationen können zudem in einem ausgefallenen Rahmen stattfinden.

Werbeformate

- Ausstellungsfläche
- Präsentations-Slots
- Mediapaket



**Nur noch zwei
Plätze verfügbar!**

Bücher

Fachbücher und Monografien „von Experten für Experten“ greifen aktuelle wie ständige Themen der Branche auf und vertiefen diese. Dabei kann es sich um Neuauflagen von Blockbustern wie „Die Tablette“ oder „Leitfaden klinische Prüfungen“ handeln, aber auch um neue Praxisbücher wie „Qualitätsmanagement und Validierung“ oder „Sterilherstellung“. Mit einer **Erstauflage** von meist **1.000 Exemplaren** decken die Titel langfristig ihr jeweiliges Segment ab.

Werbeformate:

- Anzeigen
- Lesezeichen



Corporate Magazin & Corporate Book

Um sich in Fachkreisen zu präsentieren, eignen sich **Corporate Magazines** und **Books**. Beide kommunizieren glaubwürdig, verlässlich und exklusiv das Know-how der Fachabteilung. Als **Auftragsarbeiten**, orientiert an den **Qualitätsmaßstäben des Verlags**, entstehen Publikationen, die die Leser in die Themenwelten des Unternehmens eintauchen lassen. Individuelle Ausführungen und Auflagen sind möglich.

Werbeformate:

- Buch / eBook
- Magazin / ePaper



„Excellence in Pharma“ auf der CPHI

Auf der internationalen Fachmesse CPHI bietet der Gemeinschaftsmessestand „Excellence in Pharma“ in **Mailand 2026** Teilflächen für Unternehmen an, deren Produkte und Dienstleistungen auf die Pharmaindustrie zugeschnitten sind. Die zentrale Lage in der **Halle 11 | Stand J5 + J11**, der sehr geringe eigene Aufwand und das attraktive Mediapaket machen eine Teilnahme erfolgversprechend und einfach.

Werbeformate:

- Turn-Key-Messestand mit Mediapaket



Szenario 1 | ProContent

„Nicht nur bei **Printmedien**, auch bei **Onlinewerbung** ist ein **passendes Umfeld** nicht zu unterschätzen. Die Nutzerinnen und Nutzer von B2B-Websites halten Werbung, die zur Website passt, für **glaubwürdiger** und **hilfreicher**. Unpassende Werbung wird hingegen sehr kritisch gesehen.“

Quelle: dfv Whitepaper: Desk Research der dfv Mediengruppe zum Thema Werbewirkung in Fachmedien, Dirk Engel, Markt- und Medienforscher

Danny Wohrab • +49 7525 940-133 • dwohrab@cv.de



Inserieren Sie „Äpfel“ nicht im „Birnen“-Magazin, nur weil beides Obst ist. Die Aussage Ihrer Anzeige oder Ihres Banners muss zur Leserschaft passen. Je definierter die Zielgruppe, umso weniger Streuverluste entstehen.

Bauen Sie Werbedruck auf. Das funktioniert am besten mit einer stimmigen Cross-Media-Kampagne. Diese kann beispielsweise [Anzeigen im Heft](#), [Banner im Newsletter](#) und [Content-Marketing-Maßnahmen auf der Website](#) beinhalten. Ergänzen Sie diese Kampagne durch einen [Bericht über Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung](#) im Heft und eine [Newsmeldung online](#).

Sie haben keine Zeit für Layouts oder Ihnen fehlen die Grafikressourcen? Wir übernehmen das für Sie. Im Arbeitsalltag gibt es viele wichtige Dinge zu tun und man kann sich nicht immer um alles kümmern. Das verstehen wir. Doch das sollte Sie keinesfalls von einem starken Werbeauftritt abhalten. [Wir unterstützen Sie bei der technischen Umsetzung Ihrer Kampagne](#) im Print- und Onlinebereich. Professionell, CI-gerecht und medienoptimiert.

Etat beginnend ab **etwa 3.700 €**
Grafische Dienstleistungen werden separat berechnet.

Machen Sie Ihr Produkt erlebbar und ergänzen das Anzeigenmotiv im ePaper um [zusätzliche Video-, Audio- oder Bild-Inhalte](#).

Szenario 2 | ProImage

„**Zufriedene Kunden** sind nicht automatisch treu. Bedeutsam ist eine hohe **emotionale Bindung**. Sie kann durch Investitionen in **Imagewerbung** gefördert werden.“

Quelle: dfv Whitepaper: Desk Research der dfv Mediengruppe zum Thema Werbewirkung in Fachmedien, Dirk Engel, Markt- und Medienforscher

Lara Wohlrab • +49 7525 940-134 • lwohrab@ecv.de



Auch ein schlechtes Image ist ein Image. Aber kein Ziel. Bauen Sie langfristig Vertrauen auf und zeigen Sie Ihren Kunden, dass Ihr Unternehmen auch morgen noch am Markt sein wird. Gerade die Pharmaindustrie mit ihren langen Innovationszyklen braucht beständige Partner.

Bringen Sie Zeit mit. Idealerweise treten Sie regelmäßig übers Jahr **Print wie Online** in Erscheinung. Heute präsentieren Sie ein **innovatives Produkt** oder kommunizieren Ihr Engagement in **Sustainability-Projekte**. Morgen schreiben Sie ein **Advertorial** und zeigen die neue Produktionshalle. Oder Sie preisen ein **Whitepaper** an, das eine Success-Story enthält.

Paket: beginnend ab **etwa 8.900 €**

Ihr Eintrag im **Unternehmensforum - online** macht Sie das ganze Jahr sichtbar.

Szenario 3 | ProExpert

„Fachzeitschriften werden **regelmäßig** und **intensiv** genutzt. Entscheider nehmen sich Zeit für die Lektüre, sie ist Teil ihrer beruflichen Alltagsroutinen. Das fördert eine **tiefe Verarbeitung** von **redaktionellen Beiträgen** und **Werbung**.“

Quelle: dfv Whitepaper: Desk Research der dfv Mediengruppe zum Thema Werbewirkung in Fachmedien, Dirk Engel, Markt- und Medienforscher



Im Durchschnitt wird ein **Tech4Pharma-Fachbeitrag 174 Mal angeklickt**, ein TOP-Beitrag auch über **300 Mal** im Jahr. Was, wenn das nun ein Beitrag wäre, der aus Ihrer Fachabteilung kommt, ein **Peer-Review-Siegel** trägt und Ihr Unternehmen als Experte zu einem Thema präsentiert?

Nach dem Erwerb der Beitragsrechte **posten Sie diesen Beitrag** auf Ihrer Website und in sozialen Medien oder verteilen den **Sonderdruck** auf Messen. Ein **Themen-Newsletter** an die Tech4Pharma-Leser pusht den Beitrag zusätzlich. Noch intensiver wirkt ein von Ihnen gesponsertes Dossier mit Ihren und anderen Fachbeiträgen. Ein **Corporate Book** setzt dem Expertentum die Krone auf.

Etat: beginnend **ab etwa 4.000 €**, Corporate Books **ab 18.000 €**

Werden Sie exklusiver **Sponsor eines Dossiers**, das zu Ihrem Thema passt. Das dazugehörige Mediapaket rückt Sie **mehrmals im Jahr ins Rampenlicht!**

Szenario 4 | ProFair

„Fachmedien – sowohl **Artikel** wie auch **Anzeigen** – stoßen die Kommunikation von Entscheidern mit Geschäftspartnern an. Sie liefern Anlass und Input für Recherchen und Gespräche. Sie unterstützen damit die **Lead-Generierung**.“

Quelle: dfv Whitepaper: Desk Research der dfv Mediengruppe zum Thema Werbewirkung in Fachmedien, Dirk Engel, Markt- und Medienforscher

Christina Wolf • +49 7525 940-115 • cwolf@ecv.de



Fachmessen sind wieder hoch im Kurs. Damit möglichst viele Ihrer potenziellen Kunden Ihren **Messestand** auch besuchen und die Gespräche zur **Lead-Generierung** auf der Veranstaltung Erfolg haben, müssen Sie den Anstoß geben.

Laden Sie zur Messe ein! Erste Multiplikatoren sind der „Störer“ in der **Anzeige** und der **Banner** mit Link zur Veranstaltungs-Website und zum kostenlosen Gastticket. Auf unseren Ausstellungsflächen auf den Messen CPHI und LOUNGES ist die Teilnahme einfach und das Mediapaket bereits inklusive. Profitieren Sie von prominenten Hallenplätzen und geringem Eigenaufwand.

Etat: beginnend ab **etwa 5.500 €**,
Gemeinschaftsmessestand CPHI 21.700 € | LOUNGES ab 10.400 €

Ihr Messeauftritt **perfekt in Szene gesetzt** - als begleitendes Mediapaket oder komplette „All-In-One“-Lösung!



Termin- und Themenplan

Ausgabe	Redaktionsschluss*	Anzeigenschluss	Erscheinungstermin	Schwerpunkthemen	Messen / Kongresse
1	30. Okt. 2025	24. Feb 2026	11. Mrz 2026	Steriltechnik Reinraumtechnik /-produktion /-ausstattung Prozesstechnik Maschinen- und Anlagenbau Logistik BioTech	BIOEurope Spring · Lissabon · 23.–25. Mrz 2026 PharmaCongress · Wiesbaden · 24.–25. Mrz 2026 LogiMat · Stuttgart · 24.–26. Mrz 2026 LOUNGES · Karlsruhe · 24.–26. Mrz 2026 Hannover Messe · 20.–24. Apr. 2026
Sonderheft	15. Okt 2025	12. Feb 2026	27. Feb 2026 (pharmind) 11. Mrz 2026 (Tech4Pharma)	PharmaCongress 2026 Das gemeinsame Sonderheft von Tech4Pharma und pharmind zur Veranstaltung. Mit Fokus auf die Vortragsthemen.	PharmaCongress · Wiesbaden · 24.–25. Mrz 2026
2	30. Nov 2025	07. Apr 2026	22. Apr 2026	Verpackung / Kennzeichnung Künstliche Intelligenz Robotik Automatisierung Serialisierung Cyber Security	MedtecLIVE · Stuttgart · 05.–07. Mai 2026 interpack · Düsseldorf · 07.–13. Mai 2026 CYBERSEC EUROPE · Brüssel · 21.–22. Mai 2026 Chemspec Europe · Köln · 04.–05. Jun 2026 SENSOR+TEST · Nürnberg · 06.–11. Jun 2026
Messe-Guide	03. Aug 2026	24. Aug 2026	09. Sep 2026 (Tech4Pharma) 18. Sep 2026 (cleanroom & processes) 30. Sep 2026 (pharmind)	CPHI 2026 - Der gemeinsame Messe-Guide von Tech4Pharma, pharmind und cleanroom & processes rückt Aussteller ins Rampenlicht.	CPHI · Mailand · 06.–08. Okt 2026
3	30. Apr 2026	25. Aug 2026	09. Sep 2026	Maschinen- und Anlagenbau Prozesstechnik Medienversorgung / Pharmawasser Messen / Steuern / Regeln Reinigung / WIP / SIP Mischen / Granulieren / Coaten / Trocknen	POWTECH-TECHNOPHARM · Nürnberg · 29. Sep - 01. Okt 2026 CPHI · Mailand · 06.–08. Okt 2026 SOLIDS · Antwerpen · 21.–22. Okt 2026
4	30. Jun 2026	23. Okt 2026	06. Nov 2026	Automatisierung Digitaler Zwilling BioTech Aseptische Produktion Sustainability Prozesstechnik	Medica/Compamed · Düsseldorf · 16.–19. Nov 2026 BIO Europe · noch kein Ort · Herbst 2026 semicon/electronica · München · 10.–13. Nov 2025 PHARMAPACK · Paris · Jan 2027

* Der Redaktionsschluss bezieht sich auf die Publikation von beiratsgeprüften Fachbeiträgen. Details zum Ablauf finden Sie [hier](#).

Umfangsanalyse

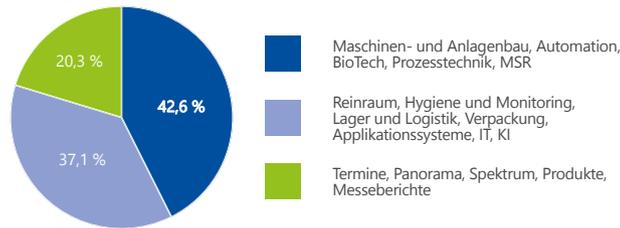
2024 = 4 Ausgaben

Gesamtumfang: 256 Seiten = 100,0 %

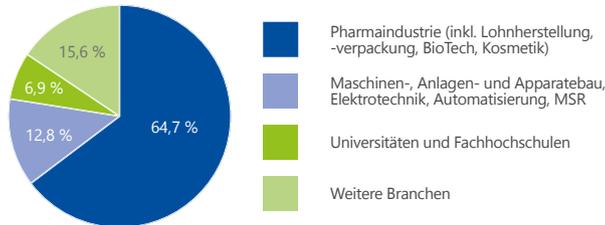
Redaktionsteil: 229 Seiten = 89,5 %

Anzeigenteil: 27 Seiten = 10,5 %

Inhaltsanalyse des Redaktionsteils



Verbreitung nach Branchen



Verbreitung nach Positionen



Quelle: Verlagsangaben | *Google Analytics

Auflagenanalyse Print, ePaper, WebView

(im Zeitraum 01.07.2024 bis 30.06.2025)

In den letzten Jahren hat sich die Nutzung der Tech4Pharma-Medien maßgeblich und nachhaltig verändert. Deshalb haben wir uns für eine sinnvolle neue Darstellung der Verbreitung entschieden:

Empfänger Print-Auflage	6.647
Nutzer Online-Auflage	1.102
Messe- und Belegauflage	160

Verbreitete Auflage (je Ausgabe)	7.909
-------------------------------------	-------

Zugriffe ePaper + WebView* (monatlich, im Jahresdurchschnitt, suchmaschinenbereinigt, im WebView nur Beiträge, die im Berichtszeitraum veröffentlicht wurden!)	3.955
---	-------

Kontaktchancen / Ausgabe (Hochrechnung lt. Leserbefragung, 3,7 Leser / Ausgabe)	33.218
--	--------

BPI | Pharma-Daten 2024

(aktuellste Daten)

In der Bundesrepublik Deutschland sind laut der Kostenstrukturstatistik des Statistischen Bundesamtes 670 pharmazeutische Unternehmen für das Jahr 2022 gemeldet.

Format	Satzspiegelformate Breite x Höhe in mm	Anschnittformate Breite x Höhe in mm*
1/1 Seite	187 x 270	216 x 303
1/2 Seite Juniorpage	121 x 181	146 x 213
1/2 Seite hoch / quer	92 x 270 / 187 x 133	105 x 303 / 216 x 149
1/3 Seite hoch / quer	61 x 270 / 187 x 88	72 x 303 / 216 x 102
1/4 Seite hoch / quer / Block	46 x 270 / 187 x 65 / 92 x 133	57 x 303 / 216 x 78 / 105 x 149
2. /3. /4. Umschlagseite	187 x 270	216 x 303
Beihefter**	Liefere Sie Beihefter im unbeschnittenen Format 218 x 307 mm an. Berücksichtigen Sie einen Fräsrand im Bund (links) von 3 mm - oben, rechts, unten von 5 mm.	
Beilagen**	bis 20 g, inkl. Postgebühr	
Auf Anfrage sind auch weitere Werbeformen möglich – z. B. Banderolen, Advertorials, Dossier-Sponsoring, Inselanzeigen		

* Maße angeschnittener Anzeigen beinhalten 3 mm Beschnittzugabe an den Außenkanten. Produktionstoleranzen erfordern bei angeschnittenen Anzeigen für Texte, Logos etc. mindestens 10 mm (links u. rechts) bzw. 5 mm (oben u. unten) Abstand von der Beschnittkante. Bitte liefern Sie Anzeigen im Anschnitt mit Beschnitt, jedoch ohne Beschnittmarken an.

Druckerei / Lieferanschrift für Beihefter und Beilagen

Holzmann Druck GmbH & Co. KG
Gewerbstraße 2
86825 Bad Wörishofen
Tel. +49 8247-993 0

Bitte mit Vermerk: Tech4Pharma Ausgabe ... / 2026

ePaper / WebView Bonusmaterial

Premium-Paket Video, Foto, Audio € 490,-
Standard-Paket Verlinkung eMail & Website*** inkludiert

** Beihefter und Beilagen sind Bestandteile des ePapers. Dazu benötigen wir lediglich die PDF-Datei Ihrer Werbemittel. Beihefter erhalten ihren Platz wie im gedruckten Heft. Beilagen erhalten einen Hinweis im Inhaltsverzeichnis, von dort wird auf das Werbemittel verlinkt.

*** Voraussetzung ist die technisch korrekte Anlage der Druckdaten.

Konditionen Print, ePaper, WebView

gültig ab 01.01.2026

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Format	Print + ePaper + WebView	Print + ePaper	ePaper + WebView	WebView only	ePaper only	ePaper / WebView BONUS
1/1 Seite	6.635 €	5.305 €	3.980 €	2.650 €	2.650 €	490 €
1/2 Seite Juniorpage	4.565 €	3.650 €	2.740 €	1.825 €	nicht möglich	490 €
1/2 Seite hoch / quer	3.850 €	3.080 €	2.310 €	1.540 €	1.540 €	490 €
1/3 Seite hoch / quer	2.955 €	2.365 €	1.775 €	1.185 €	1.185 €	490 €
1/4 Seite hoch / quer / Block	2.150 €	1.720 €	1.290 €	860 €	860 €	490 €
2. /3. /4. Umschlagseite	nicht möglich	6.060 €	nicht möglich	nicht möglich	nicht möglich	490 €
Beihefter**	5.600 €	4.480 €	3.360 €	2.240 €	2.240 €	490 €
Beilagen**	5.270 €	4.220 €	3.164 €	2.110 €	2.110 €	490 €

Potenzial-
ausschöpfung*: ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ⊕

100 % 98,6 % 42,8 % 36,2 % 34,8 %

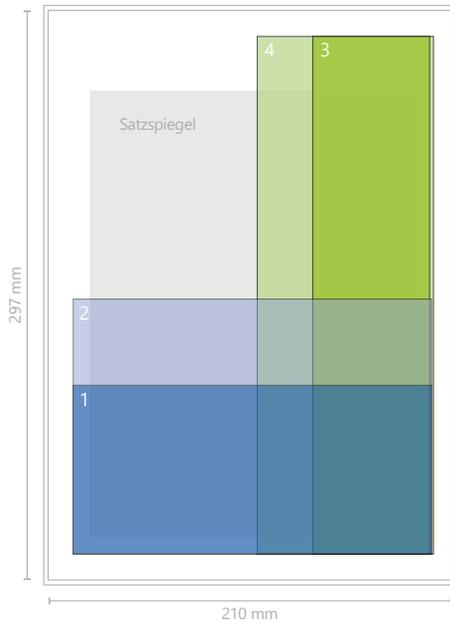
Die **Potenzialausschöpfung** zeigt, wie viele Leser mit den jeweiligen Medien erreicht werden. Beispiel: Mit einer Anzeige in der Print-Ausgabe erreichen Sie 98,6 % der Leser. Die Anzeige erscheint zusätzlich im ePaper.

Neu: Erstmals können Sie Ihr Anzeigenmotiv ausschließlich im ePaper und/oder im WebView platzieren – ohne eine Belegung der Print-Ausgabe. Im ePaper werden die Anzeigenmotive gebündelt zwischen redaktionellen Beiträgen platziert, im WebView erscheinen sie einzeln zwischen den Artikeln. Beispiel: Mit einer Anzeige im ePaper und WebView erreichen Sie 42,8 % der Leser.

* Die Zahlen der Potentialausschöpfung basieren auf den Erkenntnissen der aktuellen pharmind-Leserbefragung und wurden für Tech4Pharma übernommen.

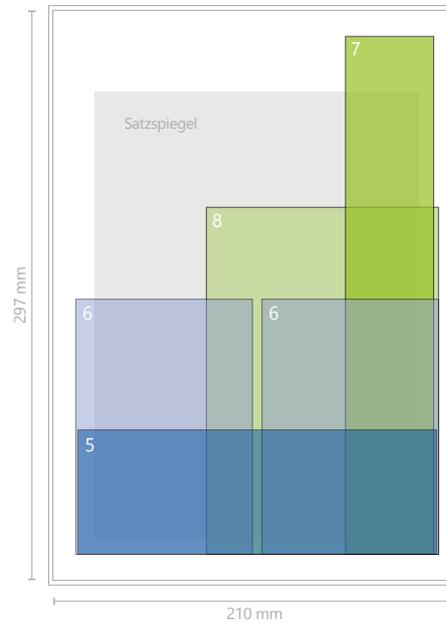
Formate - Print + ePaper

Zeitschrift im A4 Format (297 x 210 mm)



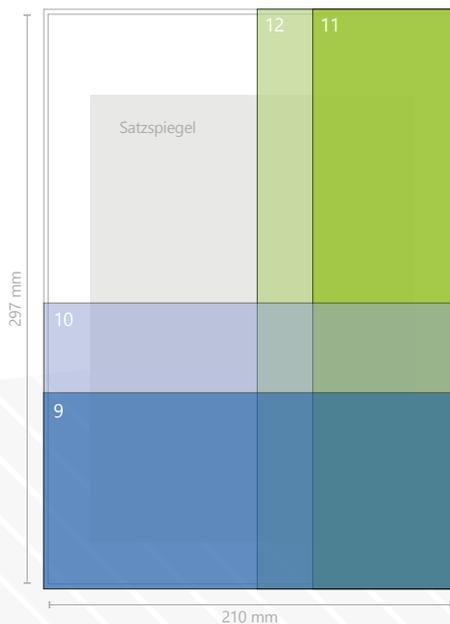
Satzspiegelformate

- 1** 1/3 Seite quer
187 x 88 mm
- 2** 1/2 Seite quer
187 x 133 mm
- 3** 1/3 Seite hoch
61 x 270 mm
- 4** 1/2 Seite hoch
92 x 270 mm



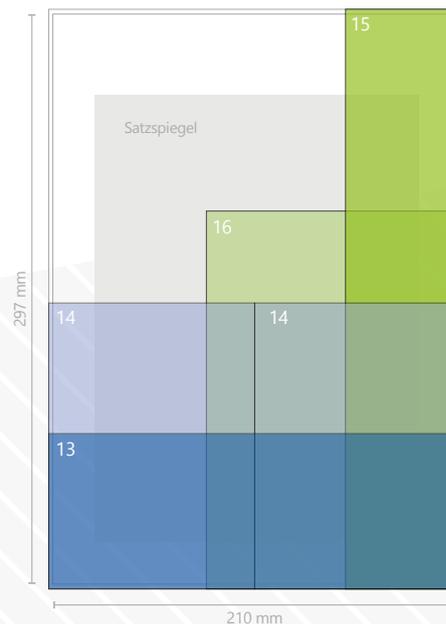
Satzspiegelformate

- 5** 1/4 Seite quer
187 x 65 mm
- 6** 1/4 Seite Block
92 x 133 mm
- 7** 1/4 Seite hoch
46 x 270 mm
- 8** 1/2 Seite Juniorpage
121 x 181 mm



Anschnittformate

- 9** 1/3 Seite quer
216 x 102 mm
- 10** 1/2 Seite quer
216 x 149 mm
- 11** 1/3 Seite hoch
72 x 303 mm
- 12** 1/2 Seite hoch
105 x 303 mm



Anschnittformate

- 13** 1/4 Seite quer
216 x 78 mm
- 14** 1/4 Seite Block
105 x 149 mm
- 15** 1/4 Seite hoch
57 x 303 mm
- 16** 1/2 Seite Juniorpage
146 x 213 mm

Zuschläge, Rabatte, Daten

Zuschläge

Platzierungen

Bindende Platzierungsvorschriften 15 % Zuschlag

Farbe

Zuschlag für Sonderfarben, die als solche gedruckt werden müssen (z. B. HKS oder Pantone) 900 €

Rabatte

Bei Abnahme innerhalb eines Insertionsjahres. Technische Kosten, Beilagen und Postkarten sind nicht rabattierbar.

Malstaffel

3 Schaltungen 4 %
6 Schaltungen 8 %

Mengenstaffel

3 Seiten 12 %
6 Seiten 16 %

Kombination mit pharmind oder cleanroom & processes 5 %

Datenformate

Druckunterlagen bitte als PDF/X-Dokument und mit farbverbindlichem Proof. Weitere Hinweise unter: www.ecv.de/mediadaten-tech4pharma

Datenübermittlung

eMail: anzeigen@ecv.de

Zahlungsbedingungen

10 Tage nach Rechnungsdatum 2 % Skonto
30 Tage nach Rechnungsdatum netto ohne Abzug

Bankverbindung

Kreissparkasse Ravensburg
IBAN: DE34 6505 0110 0101 1909 36
SWIFT-BIC: SOLADES1RVB

Konditionen Online I

gültig ab 01.01.2026

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Werbeform	Platzierung	Format GIF/PNG/JPG	Datenvolumen	Preis pro Woche
Content-Ad	Zwischen redaktionellen Beiträgen auf der Tech4Pharma Website	960 x 180 px	150 kB	440 €
Native-Ad*	Bild-Text-Kombi zwischen redaktionellen Beiträgen auf der Tech4Pharma Website	Eintrag	–	500 €
Skyscraper links/rechts	Tech4Pharma-Domain	256 x 853 px	300 kB	550 €
Full-Hockey-Stick links/rechts	Tech4Pharma-Domain	(1) 980 x 140 px + (2) 256 x 450 px	150 kB 150 kB	620 €
Half-Hockey-Stick links/rechts	Tech4Pharma-Domain	(1) 485 x 140 px + (2) 256 x 450 px	150 kB 150 kB	410 €
Wallpaper		(1) 256 x 450 px + (2) 992 x 140 px + (3) 256 x 450 px	300 kB 300 kB 300 kB	1.050 €
Logo-Link**	Tech4Pharma-, pharmind-, cleanroom & processes-, ECV-Domain	Logo	–	40 €

* Native-Ads bestehen aus Bild und Text und sind so gestaltet, dass sie sich vom redaktionellen Inhalt nur durch die gesetzlich verpflichtende Kennzeichnung mit dem Wort „Anzeige“ unterscheiden. Dazu benötigen wir ein Bild im Format 230 x 230 px, eine Headline mit max. 80 Zeichen und einen Text mit max. 500 Zeichen (inkl. Leerzeichen). Diese Inhalte pflegen wir für Sie unter „News“ in die redaktionellen Artikel ein. **Native-Ads werden von Werbeblockern nicht erfasst!**

** Logo-Links sind wahlweise für 6 bzw. 12 Monate buchbar.

Web-Adresse

www.tech4pharma.de

Darstellung

Auf Desktops und Tablets werden oben genannte Banner skaliert angepasst. Für die Ausspielung auf Smartphones senden Sie uns bitte einen separaten Banner im Format 360 x 100 px. Dieser ist im Preis inkludiert.

Datenübermittlung

eMail: anzeigen@ecv.de

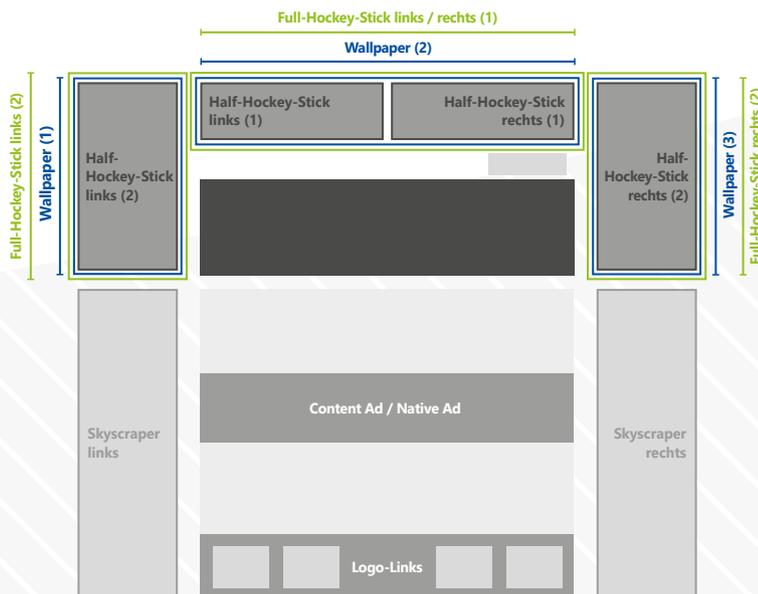
Nutzungsdaten*** (Zeitraum 01.07.2024 – 30.06.2025)

Visits: 79.636 | Page Impressions: 749.918

Downloads von Zeitschriftenartikeln aus dem Archiv: 4.359 ****

Tech4Pharma / TechnoPharm Beiträge (suchmaschinenbereinigt).

Herkunft der User: 71,5 % aus Deutschland, Österreich und Schweiz / 28,5 % ROW



Quelle: Google Analytics | *Verlagsangaben

Werbeform	Platzierung	Format GIF/PNG/JPG	Preis pro Ad-Impression
Content-Ad	vor einem ausgewählten redaktionellen Beitrag	960 x 180 px	25 €
Native-Ad	vor einem ausgewählten redaktionellen Beitrag	Bild-Text-Eintrag	25 €

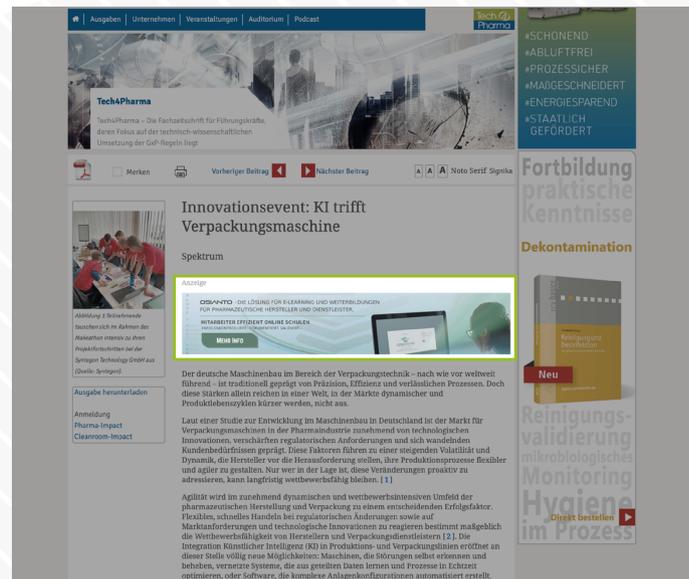
Nutzungsdaten* (im Zeitraum von 01.07.24 bis 30.06.25)

35.048 Klicks auf 220 redaktionelle Beiträge.
 Durchschnittlich 159 Klicks pro Beitrag,
 TOP-Beiträge über 500 Klicks.

Kalkulationsbeispiel

Ergänzend oder alternativ zur Anzeige im gedruckten Heft / ePaper platzieren Sie einen Banner vor die Bezahlschranke Ihres Wunschbeitrags, der im WebView angezeigt wird. Diesen Banner sehen alle Nutzer, die sich für den Beitrag interessieren.

Dafür nennen Sie uns ein Budget von z. B. 500 €. Ihr Banner wird dafür 20 x ausgespielt. Ist das Budget erschöpft, informieren wir Sie und Sie können ein neues Budget ansetzen oder die Ausspielung beenden lassen. Ist Ihr Budget binnen 12 Monaten nicht ausgeschöpft worden, dann bleibt es als Guthaben bestehen und Sie können es beliebig für andere Werbeformen in unseren Fachmedien einsetzen.



Konditionen Newsletter „Pharma-Impact“

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

„Pharma-Impact“ erscheint jeweils zur Monatsmitte und adressiert 6.227 Abonnenten und Interessenten. Der Newsletter deckt das Themenspektrum der Titel pharmind und Tech4Pharma ab und pusht die Nutzung der Fachzeitschriften.

Werbeform	Platzierung	Format PNG/JPG	Datenvolumen	Preis
Content-Ad	Banner zwischen den Beiträgen	716 x 134 px	50 kB	1.320 €
Native-Ad*	Bild-Text-Kombi zwischen den Beiträgen	Eintrag	–	1.420 €

* Native-Ads bestehen aus Bild und Text und sind so gestaltet, dass sie sich vom redaktionellen Inhalt nur durch die gesetzlich verpflichtende Kennzeichnung mit dem Wort „Anzeige“ von der Redaktion unterscheiden. Dazu benötigen wir ein Bild im Format 300 x 134 px und einen Text mit max. 240 Zeichen (inkl. Leerzeichen). Diese Inhalte pflegen wir für Sie bei der Newsletter-Erstellung an gebuchter Platzierung mit ein.

Nutzungsdaten

Durchschnittliche Öffnungsrate: **24,7 %****

Durchschnittliche Klickrate: **23,7 %****

Damit übertrifft „Pharma-Impact“ die Durchschnittswerte der Branche. Diese liegen bei 21,1 %*** (Öffnungsrate) und 14,3 %*** (Klickrate)

Konditionen Themen-Newsletter „Pharma-Impact“

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

„Pharma-Impact“ lässt sich individuell als kundenspezifischer Themen-Newsletter konfigurieren. Die Beiträge wählen wir mit Ihnen zusammen aus unserem und Ihrem Fundus so aus, dass der redaktionelle Charakter erhalten bleibt (Content-Marketing). Ihr Unternehmen ist der alleinige Werbetreibende.

Mögliche Werbeformen

- Content / Native Ad
- Produktmeldung
- Fachbeitrag
- Veranstaltungen
- Stellenausschreibungen

Preis: **4.980 €**



Konditionen Newsletter „Issue-Alert“

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Immer wenn eine neue Ausgabe von Tech4Pharma erschienen ist, informieren wir die Empfänger aktiv darüber. In diesem Newsletter stehen max. drei Bannerplätze zur Verfügung.

Werbeform	Platzierung	Format PNG/JPG	Datenvolumen	Preis
Content-Ad	Banner zwischen den Beiträgen	716 x 134 px	50 kB	700 €
Native-Ad	Bild-Text-Kombi zwischen den Beiträgen	Eintrag	–	800 €

Konditionen „Unternehmensforum - online“

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Das „Unternehmensforum - online“ rollt den roten Teppich für Ihr Unternehmen aus. Dort präsentieren Sie sich und Ihre Leistungen mit Text, Bild und Video. Der Eintrag lohnt sich, da Ihr Unternehmen bei relevanten Suchanfragen als Treffer gelistet und mit Logo angezeigt wird.

Preis: 1.750 € p. a.

(inkl. Foto-, Video-, Downloadbereich)

Werbekunden von Tech4Pharma erhalten einen Rabatt von 50 %.

Tech4Pharma
Tech4Pharma - Die Fachzeitschrift für Führungskräfte, deren Fokus auf der technisch-wissenschaftlichen Umsetzung der GMP-Regelien liegt.

PPT Pharma Process Technology GmbH
Kurfürstling 64
95429 Weislingheim

Firmenprofil
Die PPT Pharma Process Technology GmbH ist ein Dienstleistungsunternehmen bestehend aus Spezialisten mit jahrelanger Erfahrung in der Auslegung, Inbetriebnahme und Betrieb von Produktionsanlagen und Produktionsprozessen der pharmazeutischen Industrie.

Unsere Mission ist es, ein zuverlässiger Partner für die Pharma- und Medizintechnikindustrie in allen Lebensphasen der Prozess- und Produktionsanlagen zu sein. Von der Produktentwicklung, dem Scale-Up und Transfer in den Marktscale bieten unsere Fachexperten ganzheitliche Lösungen über den gesamten Produktlebenszyklus. Schwerpunkt ist die sterile Prozesstechnik, angefangen von der biotechnologischen API-Herstellung bis zum finalen Produkt.

E-Mail: info@ppt-technology.de
Internet: www.ppt-technology.de

Ansprechpartner
Gerald Mahe

Konditionen „Content-Marketing - online“

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Sie haben ein White Paper geschrieben und möchten dieses in Tech4Pharma veröffentlichen. Oder Sie haben einen Fachbeitrag vor Augen, der Weg über das Peer-Review ist Ihnen aber zu weit. Dann ist „Content-Marketing - online“ genau das Richtige für Sie. Der 2-seitige Beitrag wird in Zusammenarbeit mit Ihnen im Layout der Zeitschrift

aufgebaut und mit „Content-Marketing“ gekennzeichnet. Der Beitrag erscheint im ePaper und im WebView der gewählten Ausgabe an geeigneter Stelle. Je Ausgabe sind max. 2 Content-Marketing-Beiträge möglich. Neue Beiträge stellen wir im Newsletter „Pharma-Impact“ einmalig vor.

Werbeform	Preis
Redaktioneller Beitrag mit Newsletter-Push (Banner zum Preis von 1.320 € inkludiert)	3.620 €

Allgemeine Geschäftsbedingungen des ECV • Editio Cantor Verlag für Anzeigen und andere Werbemittel | Auszug | Die vollständigen AGB finden Sie unter www.ecv.de/agb

§ 1 GELTUNG, VERTRAGSSPRACHE

- (1) Das Angebot unseres Verlages richtet sich ausschließlich an Unternehmer gem. § 14 Abs. 1 BGB.
- (2) Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten ausschließlich gegenüber Unternehmern im Sinne von § 14 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), d.h. natürlichen oder juristischen Person oder rechtsfähigen Personengesellschaften, die bei Abschluss des Vertrages in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handeln.
- (3) Unsere Lieferungen, Leistungen und Angebote erfolgen ausschließlich aufgrund dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie aufgrund unserer veröffentlichten Mediadaten in der jeweils aktuellen Fassung. Diese sind Bestandteil aller Verträge, die wir mit unseren Kunden (nachfolgend „Kunde“ genannt) über die von uns angebotenen Leistungen schließen.
- (4) Abweichende Bedingungen des Kunden oder Dritter finden keine Anwendung, wenn und soweit wir diese nicht ausdrücklich schriftlich anerkennen. Unser Schweigen auf derartige abweichende Bedingungen gilt insbesondere nicht als Anerkenntnis oder Zustimmung, auch nicht bei zukünftigen Verträgen. Selbst wenn wir auf ein Schreiben Bezug nehmen, das Geschäftsbedingungen des Kunden oder eines Dritten enthält oder auf solche verweist, liegt darin kein Einverständnis mit Geltung jener Geschäftsbedingungen. Der Ausschluss der Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Kunden gilt auch dann, wenn diese zu einzelnen Regelungspunkten keine gesonderte Regelung enthalten.
- (5) Vertragssprachen sind Deutsch und Englisch. Im Falle von Abweichungen zwischen der deutschen und der englischen Fassung der Angebote bzw. dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen hat die deutsche Fassung Vorrang.
- (6) Bei Widersprüchen zwischen den Mediadaten und den AGB gehen die Mediadaten vor.

§ 3 ANGEBOT UND VERTRAGSABSCHLUSS

- (1) Soweit der Kunde von uns ein Angebot (Kostenvoranschlag) erhält, gilt folgendes: Alle Angebote (Kostenvoranschläge) sind freibleibend und unverbindlich, sofern sie nicht ausdrücklich als verbindlich gekennzeichnet sind. Unsere Angebote (auch unverbindliche) sind für die Zeit von vier Wochen ab Angebotsdatum gültig. Maßgeblich hierfür ist der Zugang der Annahmeerklärung in Textform bei uns. Mit Annahme des Angebots erkennt der Kunde diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen an.
- (2) Soweit unser Angebot nicht bereits ausdrücklich als verbindlich gekennzeichnet war oder der Kunde bei uns telefonisch bucht, kommt ein Vertrag erst durch Bestätigung des Auftrages durch uns zustande.
- (3) Der Vertragstext wird von uns nach Vertragsabschluss gespeichert. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind für den Kunden jederzeit auf unserer Verlags-Website zugänglich und können von diesem abgespeichert und ausgedruckt werden.
- (4) Angaben von uns zum Gegenstand der Leistung (z.B. Umfang, Maße, Gebrauchswerte, technische Daten) sowie unsere Darstellungen desselben (z.B. Zeichnungen und Abbildungen) sind nur annähernd maßgeblich, soweit nicht die Verwendbarkeit zum vertraglich vorgesehenen Zweck eine genaue Übereinstimmung voraussetzt. Sie sind keine garantierten Beschaffenheitsmerkmale, sondern Beschreibungen oder Kennzeichnungen der Leistung. Handelsübliche Abweichungen und Abweichungen, die aufgrund rechtlicher Vorschriften erfolgen oder technische Verbesserungen darstellen, sind zulässig, soweit sie die Verwendbarkeit zum vertraglich vorgesehenen Zweck nicht beeinträchtigen. Anderes gilt dann, sofern und soweit wir eine ausdrückliche Garantie übernehmen.
- (5) Auskünfte und Erläuterungen hinsichtlich Leistungen durch uns und unsere Mitarbeiter erfolgen ausschließlich aufgrund der bisherigen Erfahrung. Sie stellen keinerlei Eigenschaften oder Garantien in Bezug auf die Produkte dar. Eine Garantie gilt nur dann als von uns übernommen, wenn wir schriftlich eine Eigenschaft und/oder einen Leistungserfolg als „rechtlich garantiert“ bezeichnet haben.
- (6) Die Eigenschaften von Mustern etc. werden nur dann Vertragsbestandteil, wenn dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde. Der Vertragspartner ist zur Verwertung und Weitergabe von Mustern nicht berechtigt.
- (7) Wir behalten uns das Eigentum und/oder das Urheberrecht an allen abgegebenen Angeboten und Kostenvoranschlägen sowie dem Kunden zur Verfügung gestellten Zeichnungen, Abbildungen, Berechnungen, Prospekten, Katalogen, Modellen, Werkzeugen und anderen Unterlagen und Hilfsmitteln vor. Der Kunde darf diese Gegenstände ohne ausdrückliche Zustimmung von uns weder als solche noch inhaltlich Dritten zugänglich machen, sie bekannt geben, selbst oder durch Dritte nutzen oder vervielfältigen. Er hat auf unser Verlangen diese Gegenstände vollständig an uns zurückzugeben und eventuell gefertigte Kopien zu vernichten, wenn sie von ihm im ordnungsgemäßen Geschäftsgang nicht mehr benötigt werden oder wenn Verhandlungen nicht zum Abschluss eines Vertrages führen.

§ 7 PREISE UND ZAHLUNG

- (1) Es gelten die von uns im Angebot angegebenen bzw. – soweit kein Angebot vorliegt – von uns in den Mediadaten ausgeschriebenen Preise, Rabatte, Zuschläge und Anzeigenformate zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses; diese verstehen sich als Nettopreise in Euro zzgl. der jeweils geltenden Umsatzsteuer.
- (2) Etwaige Kosten für Verpackung, Transport, Versand, Fracht, Versicherungen oder etwaiger Zoll und andere Gebühren oder öffentliche Abgaben sind darin nicht enthalten und werden separat berechnet. Soweit wir ein Angebot ausstellen, werden diese Kosten dort gesondert ausgewiesen und erfolgen auf Kosten des Kunden.
- (3) Die im Angebot genannten Preise wurden auf Basis der vom Kunden geschilderten Auftragsdaten erstellt und gelten unter dem Vorbehalt, dass diese unverändert bleiben. Andernfalls behalten wir uns vor, das Angebot entsprechend anzupassen oder – soweit mit dem Auftrag bereits begonnen wurde – die entsprechenden Mehrkosten in Rechnung zu stellen. Jeglicher Mehraufwand gegenüber dem Angebot ist gesondert zu vergüten.
- (4) Die Errechnung der Abnahmemengen erfolgt nach Millimeter-Höhe und Spaltenanzahl.
- (5) Wir haben zudem Anspruch auf Ersatz folgender Auslagen:
 - a) Ausgaben, die wir zur Beschaffung von Lizenzen für erforderlich halten und die wir mit dem Kunden abgestimmt haben;
 - b) Ausgaben, die dadurch entstehen, dass der Kunde die nochmalige Änderung von bereits freigegebenen Leistungen verlangt
 - c) Kosten für die Anfertigung bestellter Beilagen/Beihemer, Anzeigen, Online-Werbeformate und individueller Auftragsarbeiten
 - d) Kosten für externe Dienstleister
- (6) Die Zahlung erfolgt grundsätzlich auf Rechnung.
- (7) Die Abrechnung erfolgt grundsätzlich in Euro. Entstehen Kosten in anderer Währung, trägt grundsätzlich der Kunde das Risiko einer Verteuerung der Kosten durch Verschlechterung des Wechselkurses zwischen dem Zeitpunkt der Kalkulation und der tatsächlichen Bezahlung von Kosten, die vereinbarungsgemäß von Dritten in fremder Währung in Rechnung gestellt werden. Im Falle von Überweisungen aus dem Ausland trägt der Kunde stets die anfallenden Bankspesen.
- (8) Der Kunde erklärt sich mit der Zusendung einer elektronischen Rechnung (PDF-Format) einverstanden. Der Kunde wird darauf hingewiesen, dass die mit der Zusendung einer digitalen Rechnung an ihn Archivierungspflichten einhergehen.
- (9) Wir stellen eine Rechnung aus, auf der ein Verweis auf unser ePaper mit den darin enthaltenen Anzeigen und Ads zu finden ist. Im

Übrigen werden Originalbelege nur gegen gesonderte Berechnung geliefert.

- (10) Rechnungsbeträge sind sofort fällig und innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum ohne jeden Abzug zu bezahlen, sofern nicht etwas anders schriftlich vereinbart ist. Maßgebend für das Datum der Zahlung ist der Eingang bei uns. Leistet der Kunde bei Fälligkeit nicht, so sind die ausstehenden Beträge ab dem Tag der Fälligkeit nach dem gesetzlichen Verzugszinssatz zu verzinsen; die Geltendmachung höherer Zinsen und weiterer Schäden im Falle des Verzugs bleibt unberührt. Des Weiteren steht uns eine Verzugszuschale von 40,00 Euro zu.
- (11) Bei Zahlung binnen 10 Tagen nach Rechnungsdatum gewähren wir dem Kunden 2 % Skonto auf den Nettobetrag.
- (12) Wir sind berechtigt, Vorkasse zu verlangen. Die Höhe ergibt sich aus der vertraglichen Vereinbarung. Wir sind berechtigt, mit der Leistung erst dann zu beginnen, wenn die Anzahlung in der vereinbarten Höhe vom Kunden geleistet wurde. Soweit noch weitere Forderungen gegenüber dem Kunden bestehen, behalten wir uns zudem das Recht vor, mit der eigenen Leistung erst nach Eingang aller rückständigen Zahlungen zu beginnen.
- (13) Die Aufrechnung mit Gegenansprüchen des Kunden ist nur zulässig, soweit die Gegenansprüche unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind. Zur Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts ist der Kunde nur insoweit befugt, als sein Gegenanspruch auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht.
- (14) Einwendungen gegen die Abrechnung der erbrachten Leistungen hat der Kunde innerhalb einer Frist von acht Wochen nach Zugang der Rechnung schriftlich bei der auf der Rechnung angegebenen Stelle zu erheben. Nach Ablauf der vorgenannten Frist gilt die Abrechnung als vom Kunden genehmigt. Wir werden den Kunden mit Übersendung der Rechnung auf die Bedeutung seines Verhaltens besonders hinweisen.
- (15) Gerät der Kunde mit einem Betrag von mindestens 10% der offenen Gesamtforderung in Verzug, gilt als vereinbart: Alle Forderungen werden sofort fällig. Wir sind berechtigt, die weitere Bearbeitung aller Aufträge des Kunden von einer Vorauszahlung oder Sicherheitsleistung abhängig zu machen oder nach Setzung einer angemessenen Nachfrist deren weitere Erfüllung abzulehnen. Wird nach Abschluss des Vertrags erkennbar, dass unser Anspruch auf den Preis durch mangelnde Leistungsfähigkeit des Kunden gefährdet wird, sind wir nach den gesetzlichen Vorschriften zur Leistungsverweigerung und – gegebenenfalls nach Fristsetzung – zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt.

§ 10 LIEFER-/LEISTUNGSTERMIN, VERSAND UND GEFAHRÜBERGANG

- (1) Die Leistung erfolgt innerhalb der vereinbarten Frist. Ist die Zusendung einer Ware vereinbart, erfolgt die Lieferung innerhalb der vereinbarten Lieferfrist an den vereinbarten Lieferort. Sollten wir einen vereinbarten Termin nicht einhalten, so hat der Kunde eine angemessene Nachfrist zu setzen, die in keinem Fall zwei Wochen – soweit nicht unangemessen – unterschreiten darf.
- (2) Wir sind, abgesehen von vereinbarten Terminen, frei in der Einteilung unserer Leistungszeit. Die Nichteinhaltung der gesetzten Termine ist für uns unschädlich, wenn und soweit die Verzögerung auf der Verletzung von Pflichten oder Obliegenheiten oder Änderungen durch den Kunden beruhen. Wir werden uns bemühen, die vereinbarten Leistungszeiten trotz der Verzögerung einzuhalten, soweit uns dies zumutbar ist. Hierfür entstehende Zusatzkosten hat der Kunde zu tragen.
- (3) Sämtliche vereinbarten Termine beginnen, wenn Zahlung
 - a) gegen Vorkasse vereinbart ist, am Tag des Eingangs des vereinbarten Vorschusses.
 - b) gegen Rechnung vereinbart ist, mit Zugang unserer Auftragsbestätigung beim Kunden oder mangels eines solchen binnen 5 Kalendertagen nach Zugang der Bestellung/Buchung bei uns, jedoch nicht, bevor alle Einzelheiten der Ausführung des Auftrages geklärt sind und alles sonst vom Kunden zu erfüllenden Voraussetzungen vorliegen, insbesondere vereinbarte Anzahlungen oder Sicherheiten und notwendige Mitwirkungsleistungen (Einholen von behördlichen Genehmigungen, Zur-Verfügung-Stellen von Urkunden betr. Zoll, Vorlegen von Fristen, Freigaben etc.) vollständig geleistet sind. Werden diese Voraussetzungen nicht rechtzeitig erfüllt, so verlängern sich die Fristen angemessen; dies gilt nicht, wenn wir die Verzögerung zu vertreten haben. Hat der Kunde nach Auftragserteilung Änderungen verlangt, so beginnt die Liefer- und/oder Leistungsfrist mit der Bestätigung der Änderung durch uns.
- (4) Wir haben Sonderformate/individuelle Auftragsarbeiten nach Fertigstellung in den Verfügungsbereich des Kunden zu übertragen. Dies kann durch Herausfäden einer Datei auf einen vom Kunden angegebenen und durch Übermittlung der Zugangsdaten zugänglich gemachten Server oder auf sonstige, dem Kunden zumutbare Weise bewerkstelligt werden. Die Datei wird für 7 Kalendertage zum Abruf bereitgehalten. Soweit dies vereinbart ist, werden wir individuelle Auftragsarbeiten entsprechend der Vereinbarung übersenden.
- (5) Bei Lieferung ist für die Einhaltung des Versandtermins ist allein der Tag der Übergabe der Ware durch uns an das Versandunternehmen maßgeblich. Soweit nicht ausdrücklich anders vereinbart, bestimmen wir die angemessene Versandart und das Transportunternehmen nach dessen billigen Ermessen. Die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung geht spätestens mit der Übergabe des Liefergegenstandes (wobei der Beginn des Verladevorgangs maßgeblich ist) an den Spediteur, Frachtführer oder sonst zur Ausführung der Versendung bestimmten Dritten auf den Kunden über. Dies gilt auch dann, wenn Teillieferungen erfolgen oder wir noch andere Leistungen (z.B. Versand) übernehmen haben. Verzögert sich der Versand oder die Übergabe infolge eines Umstandes, dessen Ursache beim Kunden liegt, geht die Gefahr von dem Tag an auf den Kunden über, an dem der Liefergegenstand versandbereit ist und wir dies dem Kunden angezeigt haben. Gleiches gilt, wenn wir dem Kunden die Möglichkeit zum Download angezeigt und ihm die jeweiligen Zugangsdaten zur Verfügung gestellt haben. Ist die Anlieferung aufgrund eines Umstandes, den der Kunde zu vertreten hat unmöglich, oder ist der Kunde in Annahmeverzug, trägt der Kunde die Kosten einer weiteren Lieferung.

§ 11 MÄNGELRECHTE

- (1) Bei einem Sachmangel gelten grundsätzlich die gesetzlichen Vorschriften, soweit nachstehend nichts Abweichendes vereinbart wird.
- (2) Der Kunde hat das Produkt unverzüglich nach Übersendung sorgfältig zu untersuchen. Das Produkt gilt als vom Kunden genehmigt, wenn ein Mangel (i) im Falle von offensichtlichen Mängeln nicht innerhalb von zehn Werktagen nach Lieferung oder (ii) im Falle von versteckten Mängeln unverzüglich nach Entdeckung des Mangels angezeigt wird. Versteckte Mängel sind spätestens innerhalb der Gewährleistungsverjährungsfrist nach § 13 uns gegenüber zu rügen. Eine nicht fristgerechte Rüge schließt jeglichen Anspruch des Kunden aus Pflichtverletzung wegen Sachmangels aus. Dies gilt nicht im Falle eines vorsätzlichen, grob fahrlässigen oder arglistigen Handelns unsererseits, im Falle der Verletzung von Leib, Leben oder Gesundheit oder der Übernahme einer Garantie der Mängelfreiheit, oder eines Beschaffungsrisikos nach § 276 BGB oder sonstigen gesetzlich zwingenden Haftungstatbeständen.
- (3) Der Kunde ist verpflichtet, etwaige Mängel nachvollziehbar und detailliert zu melden. Dabei ist der Kunde insbesondere die Arbeitsschritte, die zum Auftreten des Mangels geführt haben, die Erscheinungsweise sowie die Auswirkungen des Mangels anzugeben.
- (4) Wir übernehmen keine Gewährleistung nach §§ 478, 479 BGB (Rückgriff in der Lieferkette – Lieferantennegress), wenn der Kunde die von uns vertragsgegenständlich gelieferten Produkte bearbeitet oder verarbeitet oder sonst verändert hat, soweit dies nicht dem vertraglich

verbarten Bestimmungszweck der Produkte entspricht.

- (5) Für Ansprüche des Kunden auf Schadensersatz gelten außerdem die besonderen Bestimmungen des § 12 dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

§ 12 HAFTUNG

12.1 Allgemeines

- (1) Für eine Haftung von Vertragspartner auf Schadensersatz gelten unbeschadet der sonstigen gesetzlichen Anspruchsvoraussetzungen die folgenden Haftungsausschlüsse und -begrenzungen.
- (2) Wir haften für Schäden unbeschränkt, soweit
- diese auf grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz zurückzuführen sind,
 - wir eine Garantie für die Beschaffenheit der Ware übernommen haben,
 - c) diese nach dem Produkthaftungsgesetz zu ersetzen sind,
 - d) diese an Leben, Körper oder Gesundheit erfolgen oder
 - e) diese auf einer schuldhaften Verletzung wesentlicher Vertragspflichten beruhen.
- (3) Die Haftung für einfache und grobe Fahrlässigkeit sowie für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten ist zudem auf den vorhersehbar und vertragstypischen Schaden begrenzt, mit dessen Entstehung der Kunde bei Vertragsschluss aufgrund der ihm zu diesem Zeitpunkt bekannten Umständen rechnen musste und soweit nicht zugleich ein anderer der in Abs. 2 lit. b) bis c) aufgeführten Ausnahmefälle vorliegt.
- (4) Der vertragstypische vorhersehbare Schaden beträgt pro Auftrag maximal 100 % des Auftragsvolumens. Die vorstehende Haftungsbegrenzung gilt auch für Schadensersatz aufgrund entgangenen Gewinns.
- (5) Im Übrigen ist eine Schadensersatzhaftung für Schäden aller Art, gleich aufgrund welcher Anspruchsgrundlage, einschließlich der Haftung für Verschulden bei Vertragsabschluss, ausgeschlossen.
- (6) Die verschuldensunabhängige Haftung unsererseits nach § 536a Abs. 1, 1. Alt. BGB für bereits zum Zeitpunkt des Vertragsschluss vorhandene Mängel wird ausgeschlossen.
- (7) Vorstehende Haftungsausschlüsse und -begrenzungen gelten auch zugunsten der Mitarbeiter, Erfüllungsgehilfen und sonstiger Dritter, deren wir uns zur Vertragserfüllung bedienen.
- (8) Die vorstehenden Regelungen gelten für alle Schadensersatzansprüche (insbesondere für Schadensersatz neben der Leistung und Schadensersatz statt der Leistung), und zwar gleich aus welchem Rechtsgrund, insbesondere wegen Mängeln, der Verletzung von Pflichten aus dem Schuldverhältnis oder aus unerlaubter Handlung. Sie gelten auch für den Anspruch auf Ersatz vergeblicher Aufwendungen.
- (9) Eine Änderung der Beweislast zum Nachteil des Kunden ist mit den vorstehenden Regelungen nicht verbunden.

12.2 Haftung wegen Verzug

Sofern dem Kunden aufgrund eines von uns zu vertretenden Verzugs ein Schaden erwächst, so ist er unter Ausschluss weiterer Ansprüche berechtigt, eine Verzugserschädigung (einschl. des Ersatzes vergeblicher Aufwendungen) zu fordern. Diese beträgt für jede angefangene Woche des Verzugs 0,5 % der Nettovergütung für die im Verzug befindliche Warenlieferung und/oder Leistung im Ganzen, höchstens jedoch 5 % der Nettovergütung für die Gesamtleistung und/oder Gesamtleistung, die infolge des Verzugs nicht rechtzeitig oder nicht vertragsgemäß von uns geliefert und/oder geleistet wird. Ein weitergehender Ersatz des Verzugserschadens ist ausgeschlossen. Dies gilt nicht im Falle eines vorsätzlichen, grob fahrlässigen oder arglistigen Handelns unsererseits, bei Ansprüchen wegen der Verletzung von Leib, Leben oder Gesundheit, im Falle eines vereinbarten fixen Liefertermins im Rechtssinne und der Übernahme einer Leistungsgarantie oder eines Beschaffungsrisikos nach § 276 BGB und bei einer gesetzlich zwingenden Haftung.

12.3 Haftung wegen Unmöglichkeit

Wir haften bei Unmöglichkeit der Leistung in Fällen des Vorsatzes oder der groben Fahrlässigkeit von Vertragspartner oder eines Vertreters oder Erfüllungsgehilfen sowie bei einer schuldhaft verursachten Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit nach den gesetzlichen Bestimmungen. Unsere Haftung bei Unmöglichkeit der Leistung ist in Fällen grober Fahrlässigkeit jedoch auf den vertragstypischen, vorhersehbaren Schaden begrenzt, wenn nicht zugleich ein anderer der in S. 1 aufgeführten Ausnahmefälle vorliegt. Außerdem bei der Fälle des S. 1 und des S. 2 wird unsere Haftung wegen Unmöglichkeit auf Schadensersatz und auf Ersatz vergeblicher Aufwendungen auf insgesamt 10 % des Wertes der unmöglich gewordenen Leistung begrenzt. Weitergehende Ansprüche des Kunden wegen Unmöglichkeit der Lieferung sind - auch nach Ablauf einer uns etwa gesetzten Frist zur Leistung - ausgeschlossen. Das Recht des Kunden zum Rücktritt vom Vertrag bleibt unberührt. Eine Änderung der Beweislast zum Nachteil des Kunden ist mit den vorstehenden Regelungen nicht verbunden.

§ 14 HÖHERE GEWALT

- (1) Wir haften nicht für Unmöglichkeit der Leistung oder für Leistungsverzögerungen, soweit diese durch
- höhere Gewalt (z.B. zivile Unruhen, Terrorakte, Streik/Aussperrungen, Naturkatastrophen, Kriegshandlungen, Schwierigkeiten in der Materialbeschaffung, örtliche Stromausfälle, Unfälle, Schwierigkeiten bei der Beschaffung von evtl. notwendigen behördlichen Genehmigungen, Pandemien) verursacht sind, oder
 - Virus- und sonstige, auch nicht-technische Angriffe Dritter auf unser System erfolgen, gleichwohl wir die dem Stand der Technik entsprechenden Schutzmaßnahmen ergriffen haben oder
 - Hindernisse aufgrund von deutschen, US-amerikanischen sowie sonstigen anwendbaren nationalen, EU oder internationalen Vorschriften des Außenwirtschaftsrechts oder aufgrund sonstiger Umstände, verursacht worden sind, die wir nicht zu vertreten haben oder
 - Erkrankung unsererseits
 - behördliche Anordnungen unmöglich werden (hiervon umfasst sind insbesondere Anordnungen nach IfSG, Anordnungen der Unter-sagung der gewerblichen Durchführung, Anordnung von Sperrzeiten, sonstige Anordnungen, die eine Durchführung rechtlich oder tatsächlich unmöglich machen bzw. die eine Durchführung unzumutbar machen).
- (2) Im Falle einer nicht von uns zu vertretenden Nichtverfügbarkeit der Leistung oder einer nicht von uns zu vertretenden Verzögerung der Leistung infolge der vorgenannten Ereignisse des Abs. 1, wird der Kunde unverzüglich über die fehlende Leistungsmöglichkeit unterrichtet.
- (3) Der Kunde ist im Fall des Eintritts der in Abs. 1 genannten Voraussetzungen damit einverstanden, dass der Leistungstermin verlegt. Ist der Kunde Kaufmann, hat dieser unverzüglich zu widersprechen. Andernfalls werden wir dies als Zustimmung. Ist der Kunde kein Kaufmann i.S.d. HGB, ist die Verlegung nur möglich, sofern diese für den Kunden nicht unzumutbar ist.
- (4) Die Verlegung gem. Abs. 3 berechtigt den Kunden nicht zum Schadensersatz oder Rücktritt vom Vertrag.
- (5) Ist uns eine Verlegung gem. Abs. 3 unmöglich oder ist diese für den Kunden unzumutbar bzw. hat der kaufmännische Kunde der Verlegung widersprochen, sind wir zum Rücktritt vom und/oder zur Kündigung des Vertrages berechtigt, soweit wir nicht das Beschaffungsrisiko übernommen haben; gleiches gilt, wenn ein Leistungstermin verbindlich vereinbart und dieser aufgrund von Ereignissen nach Abs. 1 Satz 1 um mehr als vier Wochen überschritten wird. Unter den vorgenannten Voraussetzungen ist der Kunde gleichsam berechtigt, wegen des noch nicht erfüllten Teils vom Vertrag zurückzutreten bzw. diesen zu kündigen.

- (6) Im Falle des Rücktritts/der Kündigung und/oder durch uns gem. Abs. 5 wird die bereits erbrachte Zahlung für den nicht erbrachten Teil unverzüglich erstattet. Weitere Ansprüche des Kunden, insbesondere Schadensersatzansprüche wie bspw. Erstattung entstandener Aufwendungen (z.B. Hotelkosten, Reisekosten etc.), bestehen in diesem Fall nicht.

- (7) Geraten wir mit einer Leistung in Verzug oder wird eine Lieferung oder Leistung, gleich aus welchem Grund, unmöglich, so ist die Haftung auf Schadensersatz nach Maßgabe des § 12 dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen beschränkt.

§ 15 LAUFZEIT, STORNIERUNG/KÜNDIGUNG DURCH DEN KUNDEN

15.1 Allgemein

- (1) Die Kündigung von Aufträgen ist nur wie folgt möglich:
- Die Kündigung/Stornierung von Anzeigen gem. Ziff. 2.2 ist bis zum Anzeigenschluss möglich.
 - Die Kündigung/Stornierung betreffend die Verteilung von Beilagen und Beihelfern gem. Ziff. 2.3 ist bis fünf Tage vor dem Erscheinungstermin möglich
 - Die Kündigung/Stornierung von Newsletterwerbung gem. Ziff. 2.5 ist bis zum Versand des Newsletters möglich.
 - Die Kündigung/Stornierung von Sonderwerbformaten und individuellen Auftragsarbeiten gem. Ziff. 2.6 ist bis zur Druckfreigabe möglich.
- (2) Im Übrigen gilt das Gesetz.
- (3) Das beiderseitige Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein solcher wichtiger Grund kann insbesondere bestehen, wenn
- a) der Kunde gegen die Pflichten aus dem Vertrag, insbesondere gegen Mitwirkungspflichten, verstößt
 - b) der Kunde fällige (Abschlags-)Zahlungen trotz Mahnung nicht leistet,
 - c) wenn über das Vermögen des Unternehmens des Kunden oder über das Vermögen des Kunden das Insolvenzverfahren beantragt oder eröffnet wurde.
 - d) Gründe vorliegen, die die Leistung tatsächlich unmöglich machen (insbes. aufgrund höherer Gewalt).
- (4) Jede Kündigungserklärung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Textform.

15.2 Unternehmenseinträge

- (1) Der Vertrag beginnt mit Platzierung der Einträge und wird für die Dauer von 12 Monaten geschlossen.
- (2) Der Vertrag verlängert sich jeweils um 12 Monate, soweit die Parteien diesen nicht unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von mindestens einem Monat vor dem jeweiligen Vertragsende in Textform kündigen. Maßgeblich ist der Zugang der Kündigung. Im Übrigen ist die ordentliche Kündigung ausgeschlossen.
- (3) Wir werden den Kunden bis spätestens zwei Monate vor Ablauf des Vertrages in Textform auf folgendes hinweisen:
- a) Zeitpunkt, zu dem die vereinbarte aktuelle Vertragslaufzeit endet
 - b) Zeitraum, um den sich der Vertrag bei Nichtkündigung verlängert
 - c) Zeitpunkt, bis zu dem die Kündigung bei uns spätestens eingehen muss.

15.3 Ads, Banner

Der Vertrag beginnt mit Platzierung der Ads, Banner etc. und wird für die Dauer von 4 Wochen geschlossen. Danach endet der Vertrag automatisch.

§ 16 FOLGEN DER VORZEITIGEN KÜNDIGUNG/STORNIERUNG

- (1) Werden Aufträge seitens des Kunden gekündigt/storniert, ohne dass wir dies zu vertreten haben, so sind wir berechtigt, die vereinbarte Vergütung zu verlangen, wobei wir das anrechnen, was der Kunde infolge der Aufhebung des Vertrags an Aufwendungen erspart oder wir durch anderweitige Verwendung unserer Arbeitskraft hätten erwerben können oder erworben haben. Es wird daher vermutet, dass uns die Vergütung für den erbrachten Teil sowie mindestens folgende Pauschalen auf den noch nicht erbrachten Teil der Werkleistung zustehen:
- a) Bei Kündigung bis 2 Tage vor Anzeigenschluss/Newsletterversand/Verteilung von Beilagen/Beihelfern/Druckfreigabe der Auftragsarbeiten 50% auf den noch nicht erbrachten Teil der Leistung.
 - b) Bei Kündigung ab 2 Tagen vor Anzeigenschluss/Newsletterversand/Verteilung von Beilagen/Beihelfern/Druckfreigabe der Auftragsarbeiten bis zur Versendung/Fertigstellung 90 % auf den noch nicht erbrachten Teil der Leistung.
- (2) Abs. 1 gilt jedoch dann nicht, soweit dem Kunden von uns im Einzelfall ein kostenloses Kündigungsrecht eingeräumt wurde und uns die Erklärung des Kunden über die Ausübung dieses kostenlosen Kündigungsrechts fristgerecht zugeht.
- (3) Es bleibt dem Kunden ausdrücklich vorbehalten, uns nachzuweisen, dass die ersparten Aufwendungen wesentlich höher sind, als die vorstehend berücksichtigten Abzüge, bzw. dass eine anderweitige Verwendung der Leistungen stattgefunden hat. Im Falle eines solchen Nachweises ist der Kunde nur verpflichtet, den entsprechend geringeren Betrag zu bezahlen.
- (4) Sofern wir nachweisen, dass die auf den nicht erbrachten Teil entfallenden Kosten, die aufgrund und im Hinblick auf die Umsetzung des Auftrags bereits erbracht wurden, höher sind als die in Abs. 1 geltend gemachten Pauschalen bzw. die ersparten Aufwendungen niedriger sind als die angerechneten Ersparnisse, sind wir berechtigt, die tatsächlich entstandenen Kosten zu verlangen.

§ 18 ANWENDBARES RECHT UND RICHTERSTAND

- (1) Für diese Geschäftsbedingungen und die gesamten Rechtsbeziehungen zwischen uns und dem Kunden gilt vorbehaltlich anderweitiger individueller Vereinbarungen das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des UN-Kaufrechts (CISG). Ist im Einzelfall zwingend ausländisches Recht anzuwenden, sind die vorliegenden AGB so auszulegen, dass der mit ihnen verfolgte wirtschaftliche Zweck weitest möglich gewahrt wird.
- (2) Erfüllungsort für alle vertraglichen Verpflichtungen mit Ausnahme des Falles der Übernahme einer Bringschuld oder anderweitiger Vereinbarung ist unser Geschäftssitz.
- (3) Ist der Kunde Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen oder hat er in der Bundesrepublik Deutschland keinen allgemeinen Gerichtsstand, so ist Gerichtsstand für alle etwaigen Streitigkeiten aus der Geschäftsbeziehung unser Geschäftssitz.
- (4) Die Zuständigkeitsregelungen der vorstehenden Abs. 2 und 3 gelten klarstellungshalber auch für solche Sachverhalte zwischen uns und dem Kunden, die zu außervertraglichen Ansprüchen im Sinne der VO (EG) Nr. 864/2007 führen können. Zwingende gesetzliche Bestimmungen über ausschließliche Gerichtsstände bleiben von dieser Regelung unberührt.

Stand: 01.09.2025

Änderungen und Druckfehler vorbehalten



Jens Renke
Redaktion
+49 7525 940-120
jrenke@ecv.de



Nadine Y. Sprecher
Redaktion
+49 7525 940-124
nsprecher@ecv.de



Christian Hahn
Redaktion
+49 7525 940-128
chahn@ecv.de



Dr. Tobias Ludwig
Redaktion
+49 7525 940-135
tludwig@ecv.de



Karin Müller
Verlagsassistentin
Sonderdrucke
+49 7525 940-114
kmueLLer@ecv.de



Andreas Gerth
Geschäftsführung
Redaktionsleitung | ViSDP
+49 7525 940-103
agerth@ecv.de



Lara Wohlrab
Geschäftsführung
Verkaufsleitung
+49 7525 940-134
lwohrlab@ecv.de



Danny Wohlrab
Mediaberatung
Mediadesign
+49 7525 940-133
dwohrlab@ecv.de



Dr. Joachim Wübert
Redaktionsassistentin
+49 7525 940-159
jwuebert@ecv.de



Agnes Dziadek
Disposition
+49 7525 940-132
adziadek@ecv.de



Christina Wolf
Mediaberatung
+49 7525 940-115
cwolf@ecv.de



Katrin Bennett
Mediaberatung
+49 7525 940-112
kbennett@ecv.de

**Verlagsbüro ID
GmbH & Co. KG**
Jathostraße 10 a
30916 Isernhagen

+49 511 616595-0
info@verlagsbuero-id.de
www.verlagsbuero-id.de



Ines Walter
Mediaberatung
+49 511 616595-25
walter@verlagsbuero-id.de



Irmgard Ditgens
Mediaberatung
+49 511 616595-10
ditgens@verlagsbuero-id.de



Jacqueline Spiegel
Mediaberatung
+49 511 616595-20
spiegel@verlagsbuero-id.de