

# elektro AUTOMATION

## elektro AUTOMATION - Websession

Edge Computing – Chancen 'on the edge'! am 27./28. April 2022

### Langfristig und nachhaltig präsent!

Die Websession der elektro AUTOMATION startet im April 2022 – digital und mit spannenden Themen rund um das Edge Computing – Chancen 'on the edge'. Vorgestellt werden Systemlösungen für die praxisnahe Umsetzung.

Nutzen Sie die Vorteile unseres Angebots.  
Bleiben Sie positiv bei Ihren Kunden im Gedächtnis:  
Kompetent präsentieren wir gemeinsam spannende Themen rund um alle Facetten des Edge Computings.



## **Stellen Sie Ihre Systeme/Lösungen zielgruppengenau den Entscheidern vor.**

Im Zusammenhang mit der verstärkten Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) traten zunächst Konzepte in den Vordergrund, bei denen Daten aus den Maschinensteuerungen in die Cloud transferiert und dort analysiert werden. Angesichts der exorbitant hohen Datenvolumina und angesichts teilweise berechtigter Sicherheitsbedenken stoßen diese Konzepte aber im „Fabrikalltag“ an Grenzen. Ein interessanter Lösungsansatz ist deshalb, insbesondere bei sich wiederholenden Prozessen die Analyse einmal grundlegend durchzuführen und daraus Steuerungsalgorithmen zu entwickeln, mit denen sich die Maschine/der Prozess vor Ort beeinflussen lässt. Das Konzept, Daten an der Maschine („on the edge“) zu sammeln und dort direkt Steuerungsanweisungen abzuleiten, wird als „Edge Computing“ bezeichnet und derzeit von allen großen Automatisierungsanbietern und vielen Start-ups vorangetrieben.

Zeigen Sie **Präsenz bei Ihrem Thema** und nehmen Sie als einer von mehreren **Partnern an der Websession** von elektro AUTOMATION teil.

**Bleiben Sie in Kontakt mit Ihren Kunden und generieren Sie neue Leads.**

**Wir freuen uns über Ihren Input zu den geplanten Themen und feilen gerne noch an der Ausrichtung.**



## Zielgruppe

Die Websessions der elektro AUTOMATION sprechen Firmen an, die gerne die **Möglichkeiten der Digitalisierung mit innovativer Steuerungstechnik** nutzen wollen, um so am Puls der Zeit zu bleiben und innovative, **wettbewerbsfähige Maschinen und Anlagen** anzubieten.

Zielgruppe sind daher **Entscheider aus kleinen und mittleren Unternehmen** sowie **Entscheider aus Großunternehmen und Konzernen**:

- Inhaber, Geschäftsführer, technische Leiter von mittelständischen Industrieunternehmen
- Entwicklungsleitung sowie Automatisierer, Konstrukteure und Ingenieure
- Produktionsleitung/Fertigungsmanagement, Fabrik- und Fertigungsplaner größerer Unternehmen
- Projektierung, Planung und Engineering im Maschinen- und Anlagenbau
- Systemintegratoren und Systemhäuser

**Ziel-Branchen/Anwendungen sind unter anderem:**

Maschinen- und Anlagenbau / Automobilindustrie und deren Zulieferer / Kunststoffindustrie / Metallindustrie / Elektrotechnik & Elektronik / Verpackung / Lebensmittelindustrie / Kosmetik & Pharma / Medizintechnik / Biotechnik / Holz/ Möbel & Glas

# elektro AUTOMATION-Websession

**Moderation: Michael Corban**, Chefredakteur KEM Konstruktion

## 27. und 28. April 2022, vormittags:

10:00 – 10:10 Begrüßung und Ausblick auf die Vorträge

10:10 – 10:30 Keynote

10:30 – 10:50 **Partner 1**

10:50 – 11:10 **Partner 2**

11:10 – 11:30 **Partner 3**

11:30 – 11:50 **Partner 4**

11:50 – 12:00 Fragen und Verabschiedung

## 27. und 28. April 2022, nachmittags:

14:00 – 14:10 Begrüßung und Ausblick auf die Vorträge

14:10 – 14:30 Keynote

14:30 – 14:50 **Partner 1**

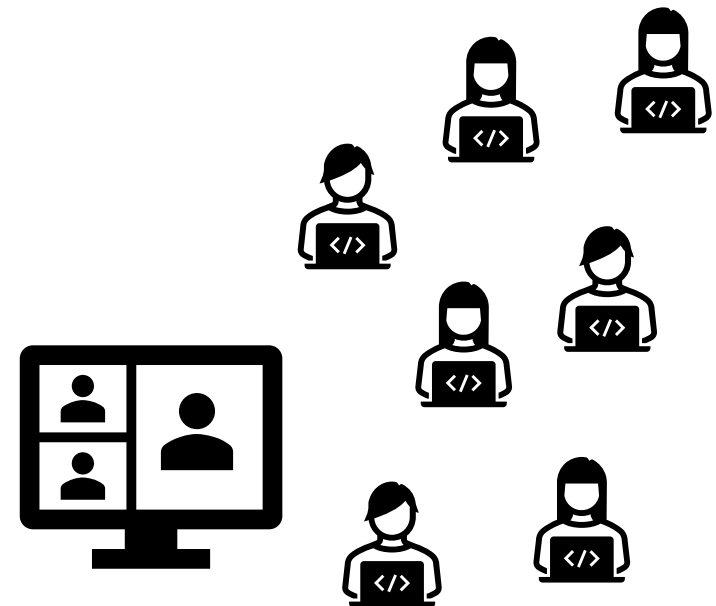
14:50 – 15:10 **Partner 2**

15:10 – 15:30 **Partner 3**

15:30 – 15:50 **Partner 4**

15:50 – 16.00 Fragen und Verabschiedung

ca. 75 Teilnehmer je Vortragsblock



**Je Partner max. 20 Minuten Präsentation  
inkl. Fragen & Antworten**

## Die Vorteile

### Webinar – Fachwissen vermitteln und Leads generieren

- ✓ **Neue Kontakte** – lernen Sie potenzielle Kunden kennen, die sich für Ihr Produkt interessieren (MQL = Marketing Qualified Leads)
- ✓ **Kompetente Durchführung** – auf Basis unserer Webinar-Erfahrung organisieren wir Ihr Webinar, Sie stellen den Referenten
- ✓ **Imagegewinn** – moderne Medienformen für moderne Menschen
- ✓ **Kosten- und Zeitersparnis** – ortsunabhängig, keine An- und Abreise und keine damit verbundenen Kosten
- ✓ **Wissensvermittlung auf multimedialer Basis** – teilen Sie Audio, Video und Dateien mit den Teilnehmern
- ✓ **Direkter Kontakt** – durch Fragen im Chat und zusätzliche Umfragen zur weiteren Qualifizierung der Leads
- ✓ **Ausführliches Reporting** – Sie erhalten die Ergebnisse der Umfragen, Aufmerksamkeitsquote und durchschnittliche Anwesenheitsdauer
- ✓ **Webinar-Aufzeichnung** – wir zeichnen Ihr Webinar auf und stellen es als On-Demand-Webcast auf unsere Websites – **zusätzliche Lead-Generierung**
- ✓ **Leads** – Sie erhalten alle Anmeldungen sowie die Webinar-Teilnehmerlisten zu Ihrem Vortragsblock.

## Ihr Vorteil: Leads & Reichweite

Nutzen Sie die Vorteile der Digitalisierung und stellen Sie Ihre Innovationen einem breiten Publikum vor – in einer virtuellen Umgebung in einem Slot in der **Websession Edge Computing – Chancen 'on the edge' am 27./28. April 2022**

<b>Leistungspaket</b>	
Preise in € zzgl. MwSt.	
Vortrag je Partner inkl. Fragen und Antworten (20 Minuten)	✓
Anmoderation des Themas sowie des Sprechers durch die Redaktion der elektro AUTOMATION	✓
Organisation und Durchführung des Webinars inkl. Bewerbung und Akquisition der Teilnehmer	✓
DSGVO-konforme Anmelde-/Teilnehmerliste im Nachgang des Webinars	✓
<b>Paketpreis Websession KEM Konstruktion</b>	<b>3.000,-</b>
<b>Weitere Optionen gegen Aufpreis:</b>	
+ 1/1 Seite Advertorial in Print	1.750,-
+ 2/1 Seite Advertorial in Print	2.950,-
+ Leads (nach Live-Webinar), pro Lead	ab 70,-



Die Ausgabe für Ihre optionale Printbegleitung im Vorfeld der Websession Edge Computing.

**elektro AUTOMATION 2/2022**

ET: 19.04.2022

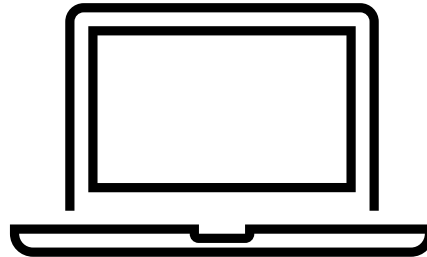
AS: 21.03.2022

## Maximaler Nutzen zu minimalem Preis

Kombinieren Sie die Vorteile eines Webinars mit denen einer renommierten Fachzeitschrift und sprechen Sie Ihre Kunden direkt an. **Sehr gerne schnüren wir für Sie weitere attraktive crossmediale Kombipakete... individuell auf Ihre Wünsche abgestimmt!**



+



=

**MAXIMALER**  
Nutzen

Wir freuen uns auf Ihre Beteiligung.

**Ihr Ansprechpartner im Verkauf:**

Heike Durz

Phone +49 711 7594-4650

[heike.durz@konradin.de](mailto:heike.durz@konradin.de)

**Ihr Ansprechpartner in der Redaktion:**

Michael Corban

Phone +49 711 7594-417

[michael.corban@konradin.de](mailto:michael.corban@konradin.de)