

Websessions der Automationspraxis

Termine 2025:

08. April: Logistik-Automation

05. Juni: Next Generation RobotX

13. November: Intelligente Robotik

Worum geht es in der Websession?

Das Thema

08.04.25: Logistik-Automation

Transportroboter (FTS/AGV/AMR), intelligente Lagertechnik, Roboter und Cobots beim Palettieren und Kommissionieren, Bin Picking, flexible Greifer, smarte Software und KI.

05.06.25: Next Generation RobotX

Einfache, modulare und flexible Roboter, kognitive Robotik mit KI, smarte Cobots, mobile Roboter/Service-roboter.

13.11.25: Intelligente Robotik

Intelligente Roboter/Cobots, Software und KI, Vision und Sensorik, intelligente Greifer, smarte Zellen/Pakete, Baukästen/Ökosysteme.

Die Redaktion moderiert



Armin Barnitzke

Chefredakteur Automationspraxis
+49 711 7594-425
armin.barnitzke@konradin.de

Ist Ihr Thema nicht dabei? Haben Sie andere Wünsche und sind für Sie aktuell andere Themen relevant? Wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenberater oder an die Chefredaktion mit Ihren Themenvorschlägen.

Wen erreichen Sie mit Ihrer Teilnahme?

Zielgruppe und Ziel-Branche

Zielgruppe

Die Websessions der Automationspraxis sprechen sowohl erfahrene Robotik-Anwender und Maschinenbauer an, die Roboter flexibler und/oder in neuen Anwendungen einzusetzen wollen, also auch Automationseinsteiger, die bislang noch keine oder kaum Roboter einsetzen.

Zielgruppe sind daher Entscheider aus kleinen und mittleren Unternehmen ebenso wie Entscheider aus Großunternehmen und Konzernen:

- Inhaber, Geschäftsführer, technische Leiter von mittelständischen Industrieunternehmen
- Produktionsleitung/Fertigungsmanagement, Fabrik- und Fertigungsplaner größerer Unternehmen,
- Projektierung, Planung und Engineering im Sondermaschinen- und Anlagenbau
- Systemintegratoren und Systemhäuser

Ziel-Branchen/ Anwendungen sind unter anderem:

Automobilindustrie / Automobilzulieferer / Kunststoffindustrie / Metallindustrie / Elektro & Elektronik / Verpackung / Logistik / E-Commerce / Lebensmittelindustrie / Kosmetik & Pharma / Medizintechnik / Biotech / Holz/ Möbel & Glas

Warum Sie einen Vortragsslot buchen sollten?

Ihre Vorteile

Als einer von maximal acht Partnern haben Sie die Möglichkeit, Ihrer Zielgruppe Ihr Fachwissen und Ihr Themenfeld in einem Vortrag zu vermitteln. Positionieren Sie sich dadurch als kompetenter Partner bei bestehenden Kunden sowie potenziellen Neukunden.



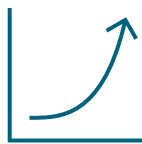
Qualifizierte Leadgenerierung

Sie erhalten die Leads der Teilnehmer sowie ein ausführliches Reporting, um potenzielle Neukunden zu identifizieren.



Große Reichweite

Sprechen Sie Ihre Zielgruppe in ganz Deutschland und darüber hinaus an und profitieren Sie von unserem Netzwerk.



Langfristige Wirkung

Wir kümmern uns um Technik und Projektmanagement und erzeugen durch den On-Demand-Webcast zusätzliche Leads



Mehr Sichtbarkeit

Durch die Bewerbung vor, während und nach der Web-session erhalten Sie als Partner zusätzliche Präsenz in unserem Netzwerk.



Eindeutige Positionierung

Sie präsentieren sich als kompetenter Ansprechpartner in Ihrer Branche und stechen durch Relevanz in der Zielgruppe hervor.

Was beinhaltet eine Buchung?

Leistungen und Preise

Ihre Innovationen aufmerksamkeitsstark platziert

Im Rahmen der Websession werden innovative Lösungen vorgestellt. Präsentieren Sie in 20 Minuten (inkl. Fragerunde) Ihre Innovationen rund um die Themen Robotik, Cobots, Mobilrobotik, Greifer, Vision, Software, Zellen und KI.

Neben der vollständigen Anmeldeleiste erhalten Sie eine hohe Reichweite durch die umfangreiche Bewerbung des Webinars.

Die Anzahl der Vorträge ist begrenzt. Wir empfehlen daher eine frühzeitige Buchung.

Termin Websession: 08.04.2025

Buchungsschluss: 12.02.25

Datenanlieferung: 26.02.25

Termin Websession: 05.06.2025

Buchungsschluss: 09.04.25

Datenanlieferung: 23.04.25

Termin Websession: 13.11.2025

Buchungsschluss: 25.09.25

Datenanlieferung: 09.10.25

| Leistung | Gültig ab 01.10.24 |
|---|-----------------------|
| 20-minütiger Vortrag inkl. Fragen und Antworten | |
| Anmoderation des Themas / des Sprechers durch die Redaktion der Automationspraxis | |
| Organisation und Durchführung der Websession durch Konradin Industrie | |
| DSGVO-konforme Teilnehmerleads im Nachgang der Websession | |
| Crossmediale Bewerbung und Akquise der Teilnehmenden | |
| Preis <small>(zzgl. MwSt.)</small> | 3.200,- € |
| Aufzeichnung Ihres Vortrags zur Veröffentlichung auf den eigenen Kanälen | + 500,- € |
| 1/1 Seite Advertorial in Print | + 1.950,- € |
| 2/1 Seite Advertorial in Print | + 3.200,- € |
| Leads (nach Live-Webinar), pro Lead | ab 70,- € |

*Die Angaben basieren auf den Mediadaten 2025 der Automationspraxis.

Was benötigen wir von Ihnen?

Datenanforderung

| ✓ | Benötigte Inhalte | Format | Umfang | Weitere Details |
|---|---|--------------|-------------------|--|
| | Name und Funktion des Referenten, Unternehmen | DOC, TXT | | |
| | Firmen-Logo | 402 x 402 px | | Das Firmenlogo wird für die Logo Slider auf der Landingpage und in Newslettern verwendet. |
| | Telefon, E-Mail | DOC, TXT | | Die Kontaktdaten werden für die Kommunikation mit dem Referenten genutzt. |
| | Portraitbild | JPG, RGB | | Das Referentenbild sollte im Querformat 16:9 erstellt werden und größer als 300px sein. |
| | Vortragstitel | DOC, TXT | | Der Vortragstitel sollte möglichst konkret sein und das Interesse der potenziellen Teilnehmer wecken. |
| | USP/Quintessenz für die Landingpage | DOC, TXT | Max. 200 Zeichen* | Der Text beschreibt den Nutzen des Vortrags für die Teilnehmer. |
| | Teaser für Promotion in Newslettern | DOC, TXT | Max. 300 Zeichen* | Der Teasertext beschreibt den Nutzen und sollte Aufmerksamkeit erregen. Für die potenziellen Teilnehmer muss klar sein, worum es in Ihrem Vortrag geht. |
| | Eisbrecherfragen für das Q&A im Anschluss Ihres Vortrags | DOC, TXT | 3 Fragen | Mit den Eisbrecherfragen „brechen wir das Eis“, falls nicht direkt Fragen aus dem Publikum kommen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich bestmöglich auf die Antwort vorzubereiten. |

*Zeichenangaben inkl. Leerzeichen

Sie haben noch Fragen?

Egal, ob klassische Printmedien oder umfassende Online-Marketing-Lösungen – gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir individuelle Maßnahmen, angepasst an Ihre individuellen Kommunikationsziele.

Gerne beraten wir Sie auch in einem persönlichen Gespräch.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Joachim Linckh

Gesamtanzeigenleitung

Phone +49 711 7594-565

Mobil +49 173 353 92 11

E-Mail joachim.linckh@konradin.de



Konradin Mediengruppe GmbH

Ernst-Mey-Straße 8,

70771 Leinfelden-Echterdingen