

Innovationstag Medizintechnik digital

29.09.2026



Worum geht es in der Websession?

Das Thema

Was trägt eine innovative Branche wie die Medizintechnik?

Ein wesentlicher Punkt sind die neuen Ideen, die Fachleute in ihrem jeweiligen Bereich entwickeln und dann – bei Bedarf mit Partnern – auch in die Tat umsetzen. Spätestens an dieser Stelle kommen die Ingenieure oder auch IT-Fachleute ins Spiel, die wissen, wie man Anforderungen in der Fertigung umsetzen kann, wie man alle wesentlichen Daten im Blick behält und analysiert.

Zeigen Sie in Ihrem Vortrag, womit Sie zu Innovationen in der Medizintechnik-Branche beitragen. Inspirieren Sie die Interessenten mit Ihren Lösungen zu einer Anwendung oder neuen Technologien, zu denen Keynoter den fachlichen Rahmen schaffen. Generieren Sie Leads in einer der wenigen Branchen, für die angesichts der Entwicklung internationaler Märkte und des demographischen Wandels auch künftig Wachstum zu erwarten ist.

Die Redaktion moderiert



Dr. Birgit Oppermann
Chefredakteurin medizin&technik

+49 711 7594-459
birgit.oppermann@konradin.de



Susanne Schwab
Redakteurin medizin&technik

+49 711 7594-444
susanne.schwab@konradin.de

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

medizin
& technik

Ihre Innovationen aufmerksamkeitsstark platziert

Sie sind der ideale Partner, wenn Sie sich in Ihrem Unternehmen z.B. mit den folgenden Themen beschäftigen und in die Medizintechnik liefern:

Antriebstechnik, Elektrische Bauteile, Fluidtechnik, Mikrosystemtechnik, Sensorik, Werkstoffe, Qualitätssicherung, Bildverarbeitung, Automatisierung, Kennzeichnung/Identtechnik, Kunststofftechnik, Lasertechnik, Montage/Handhabung, Oberflächentechnik, Reinraumtechnik, Sterilisation, Verbindungstechnik, Verpackungstechnik, Werkzeugmaschinen, Werkzeug- und Formenbau, 3D-Druck sowie IT in der Medizin.

29.09.2026

Buchungsschluss: 04.08.2026

Datenanlieferung: 18.08.2026

Leistung	
20-minütiger Vortrag inkl. Fragen und Antworten	
Anmoderation des Themas / des Sprechers durch die Redaktion der medizin&technik	
Organisation und Durchführung der Websession durch Konradin Industrie	
DSGVO-konforme Teilnehmerleads im Nachgang der Websession	
Crossmediale Werbung und Akquise der Teilnehmenden	
Preis (zzgl. MwSt.)	3.200,- €
Aufzeichnung Ihres Vortrags zur Veröffentlichung auf den eigenen Kanälen	+ 500,- €
1/1 Seite Advertorial in Print	+ 1.750,- €
2/1 Seite Advertorial in Print	+ 2.950,- €
Leads (nach Live-Webinar), pro Lead	Ab 70,- €

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 Referent benutzt.
	Portraitbild	JPG, RGB		Das Referentenbild sollte im Querformat 16:9 erstellt werden und größer als 300 px 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



Beate Günther-Hühn

Projektmanagement

Phone +49 711 7594-545

E-Mail beate.guenther-huehn@konradin.de



Konradin Verlag Robert Kohlhammer GmbH

Ernst-Mey-Straße 8,

70771 Leinfelden-Echterdingen