

Medieinfo, løsninger og priser 2021

COMPUTERWORLD

Bannere og bannerformater



Optimal synlighed på **alle** devices

Tilpas dine kampagner og opnå synlighed på både mobil og desktop.

Bannere giver synlighed og branding af din virksomhed overfor vores 500.000 månedlige læsere. Du kan vælge flere formater.

- Interstitial
- wallpaper
- nøgleord

Bannerne udnytter formaterne optimalt og der er masser af aktuelle eksempler på de forskellige medieplatforme:

[Computerworld](#) og herunder har vi sektionen [Eksperthen](#)

COMPUTERWORLD

Formater - desktop

- 336x280
- 950x200
- 336x600
- Wallpaper
- Interstitial

Formater - mobil

- 320x80
- 320x160
- 320x320

Vi modtager gif, jpg, png eller 3. parts tags eller HTML5 bannere.

Bannerformater

Topbanner 950x200



Artikelbanner 336x280



Hvordan sikrer danske teknologivirksomheder deres konkurrencedygtighed i længden?

Klumme: Så længe der er mangel på højt kvalificerede it-ressourcer i Danmark, vil der være udfordringer med at få adgang til kvalificerede ressourcer. Det betyder, at der vil være behov for outsourcing eller som nogen vil sige: Udflagning af jobs.

Kl. 11:27

Få nyeste viden og trends om it



Enorm vækst i lønniveau i den danske it-branche
flader ud: Nu vil it-firmaer tiltrække medarbejdere med andre metoder
KL. 09:00

Salget af grafikort bunder afsted: Men udvikling af kryptovaluta står til snart at køle markedet ned
KL. 10:38

CEO Allan Mortensen forlader CSIS Security Group: Afleser allerede på plads
KL. 09:57

Annonceindlæg fra sdu



Ny masteruddannelse skal optimere risikostyring og cybersikkerhed
Master i Intelligence and Cyber Studies rustar organisationer til at navigere i en overflod af informationer og et hastigt skiftende verdensbillede.
4. marts 2021



USA's pres på tele-gigant viser sin effekt: Huawei taber markedsandele
Huawei begynder nu at mærke konsekvenserne af den blacklisting af kinesiske tech-virksomheder, som den tidligere USA-præsident, Donald Trump, har startet - og som hans efterfølger, Joe Biden, nu ser ud til at gøre endeligt.

09:00 Enorm vækst i lønniveau i den danske it-branche flader ud: Nu vil it-firmaer tiltrække medarbejdere med andre metoder
08:40 Lyd-plattformen Clubhouse tjekker dine kontakter og optager dine samtaler uden samtykke
07:50 SolarWinds har ramt bredt i Danmark - BEC, Cowi og Statens IT blandt ofre
07:00 Mindst 20.000 amerikanske virksomheder kompromitteret gennem Microsoft-sårbarheder

Vis flere artikler

SENESTE PREMIUM - KUN FOR ABONNENTER

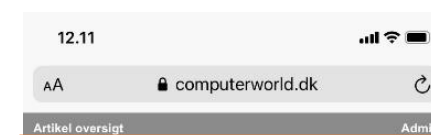
10:38 Salget af grafikort bunder afsted: Men udvikling af kryptovaluta står til snart at køle markedet ned
09:57 CEO Allan Mortensen forlader CSIS Security Group: Afleser allerede på plads



IS Kilden
Data Specialist søges til IS Kilden ApS

bec
BEC Business Consultant for Pension

Mobilbanner 320x160



Hvordan sikrer danske teknologivirksomheder deres konkurrencedygtighed i længden?



COMPUTERWORLD

Pakke med 3 små bannerformater

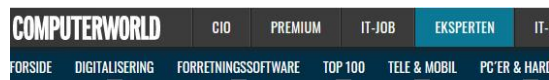
Ca. 135.000 visninger per uge, på 3 bannerformater, sælges som en pakke på ugebasis, hvor de deles med én anden annoncør.

Pris DKK 12.500 per uge.

540x30 (forside + artikler)

740x30 (long-form artikler)

195x250 (forside)



Samsungs første 5G-laptops ser lovende ud: Bomstærke og ultralette

Samsung stempler for alvor ind på markedet for bærbare maskiner.

Kl, 14:48

Få nyeste viden og trends om it » COMPUTERWORLD EVENTS



Så tal dog om informationssikkerhed!



Google sparer milliarder på hjemmeside



Computerworld mener: Vejen til et godt image når gennem dine



Grundlægger og administrerende direktør for GateHouse Group, Michael Bondo Andersen, træder tilbage som administrerende direktør for datterselskaberne for at udnytte sin erfaring som bestyrelsesformand for hvert datterselskab.

Nordjyske GateHouse strammer ledelsegrebet om datterselskaber: Stifteren træder ud af den daglige ledelse

GateHouse Group fra Nørresundby, som sælger satellitudstyr og maritim teknologi, omkalfatr grebet om ledelsen af de tre datterselskaber. Stifter Michael Bondo Andersen træder til gengæld ud af den daglige ledelse af datterselskaberne. Driftsresultatet faldt til næsten en fjerdedel i seneste årsregnskab.

20. april 2021 kl. 14:03



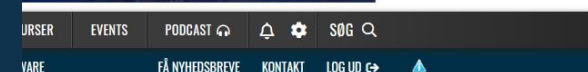
NIELS V. VEILBORG
Debatedaktør

Overvejer du at skifte job? [Klik her](#)

datterselskaber, og topfolk fra holdingselskabet sættes ind som chefer i to af tre datterselskaber.

Selv skriver selskabet om ledelsesrokaden:

"I de seneste år har GateHouse Group oplevet en stigende interesse for dataindsigtstjenester og satellitkommunikationssoftwareløsninger i markedet. For at understøtte den positive udvikling foretager GateHouse Group nu omstruktureringer i ledelsen for yderligere at styrke det kommercielle potentiale i datterselskaberne GateHouse Maritime, GateHouse Satcom og CleanQuote."



SENESTE ARTIKLER

- 14:55 USA og Storbritannien enige om at Rusland står bag SolarWinds-angrebet: Disse fem sårbarheder bør du patche
- 14:20 Hvordan kan Skat leve med at it-hovedleverandøren DXC Technology ikke betaler skat i Danmark?
- 14:03 Nordjyske GateHouse strammer ledelsegrebet om datterselskaber: Stifteren træder ud af den daglige ledelse
- 13:18 Om få timer slår Apple dørene op for årets første hardware-event: Det kan vi forvente at se
- 12:30 Stor undersøgelse: Disse elementer lægger de it-professionelle især vægt på når de skal vælge leverandør
- 11:48 Lunar køber svenske Lendify: Overtager 40.000 kunder i Sverige
- 11:20 Nu kan du (måske) spille Xbox på din iPhone og iPad
- 10:45 Den virtuelle virkelighed er blevet virkelighed

Nu kan du prøve Computerworld Premium gratis i tre måneder - og få adgang til branchens bedste it-dækning

Læs mere

- IT-JOB
- Continia Software A/S
- Software Engineer - Frontend
- Continia Software A/S
- Escalation Engineer
- Ortiam
- Test Manager
- Too Good To Go ApS
- Senior Front End Developer
- Vertica A/S
- Erfaren softwaretester / QA-

COMPUTERWORLD

Eksempel på wallpaper

Når du ønsker ultimativ synlighed og opmærksomhed

CRAZY DAYS HOS HP

SMUGKIG HER!

Windows 10 Pro

KØB HOS HP

ATGA

Dustin

PROSHOP

SPAR OP TIL 33%

KØB NU!

14-16 NOVEMBER 2018

COMPUTERWORLD

CIO PREMIUM JOB & KARRIERE EKSPERTEN IT-KURSER EVENTS

FORSIDE DIGITALISERING FORRETNINGS SOFTWARE TOP 100 TELE & MOBIL PC'ER & HARDWARE

FÅ NYHEDSBREVE KONTAKT LOG UD

PREMIUM

Disse danske it-selskaber æder sig ind på det offentlige marked: Se højdespringerne her

PREMIUM

Apples spritnye iPod underer i test: Hvem er den dog beregnet til?

PREMIUM

Dansk top-CIO styrer 335 it-folk på seks kontinenter: "Da jeg kom til, var der ingen, der vidste, hvor mange it-medarbejdere selskabet havde"

PREMIUM

AWS, Azure eller Google: Hvilken cloud-plattform bør du vælge?

PREMIUM

Han har placeret stort datacenter 36 meter under Nordsøens overflade: "Mit arbejde på en undervandsbåd har givet mig erfaring med at drive kritiske systemer under vand"

SENESTE ARTIKLER

10:30 Microsoft, Dell, HP og Intel i samlet modstand mod straffold på kinesiske produkter: Se deres statement her

10:00 Microservices - næste bølge inden for moderne software-udvikling

09:38 Fagforbund: Omstridt byggefirma fortsat i gang på Facebook-byggeri i Odense

09:00 Disse danske it-selskaber æder sig ind på det offentlige marked: Se højdespringerne her

08:31 Visma køber dansk virksomhed med 31 ansatte

08:04 Apple vil flytte 15 til 30 procent af produktionen væk fra Kina

07:06 Nets afviser at fremlægge topchefs potentielle gigant-gevinst

06:40 Morgen-briefing: Undersøgelse af fejl i politiets dataindsamling kan være på vej / Advokat: It-fejl hos Politiet kan have haft konsekvenser for mordsag / EU giver IBM grønt lys for Red Hat-opkøb / Engelsk datatilsyn i brøler

Microsoft, Dell, HP og Intel i samlet modstand mod straffold på kinesiske produkter: Se deres statement her

Microsoft, Dell, HP og Intel protesterer i samlet flok mod amerikansk plan, der kan forøge pc-priserne med op til 20 procent.

Vis flere artikler

Eksempel på interstitial

Et pop-up overlay, som giver dig læsernes fulde opmærksomhed

The screenshot shows the Computerworld website with a large interstitial overlay for a seminar. The overlay is titled "Seminar invitation" and features the GlobalSeur logo. The text on the overlay reads: "How to minimize your attack-surface and make it harder for IT-criminals to break in". It specifies the date as "NOVEMBER 17TH 2020 9 - 11" and the format as "VIRTUAL SEMINAR". A prominent orange button says "READ MORE & REGISTER".

The background website content includes a top navigation bar with categories like CIO, PREMIUM, JOB & KARRIERE, EKSPERTEN, IT-KURSER, and EVENTS. Below this is a secondary navigation bar with links to FORSIDE, DIGITALISERING, FORRETNINGS SOFTWARE, TOP 100, TELE & MOBIL, PC'ER & HARDWARE, and FÅ NYHEDSBREVE. The main content area on the left lists several articles with their respective reader counts (e.g., "328 læser", "254 læser"). On the right, there is a section for "COMPUTERWORLD Whitepaper" and a list of IT-JOB opportunities.

Nyhedsbreve

Hvem læser vores nyhedsbreve?

Du har en unik mulighed for at nå ud til de vigtigste it-beslutningstagere i Danmark.

Vi dækker både offentlige, private og store og små virksomheder.

Gruppe 1: Direktør, CEO, Adm. direktør, Director

Gruppe 2: Afd. leder, it-chef, it-manager

Gruppe 3: It-support, it-medarbejder,
it-arkitekt, udvikler

Gruppe 4: Salg, Account manager, Account
Executive, Account director

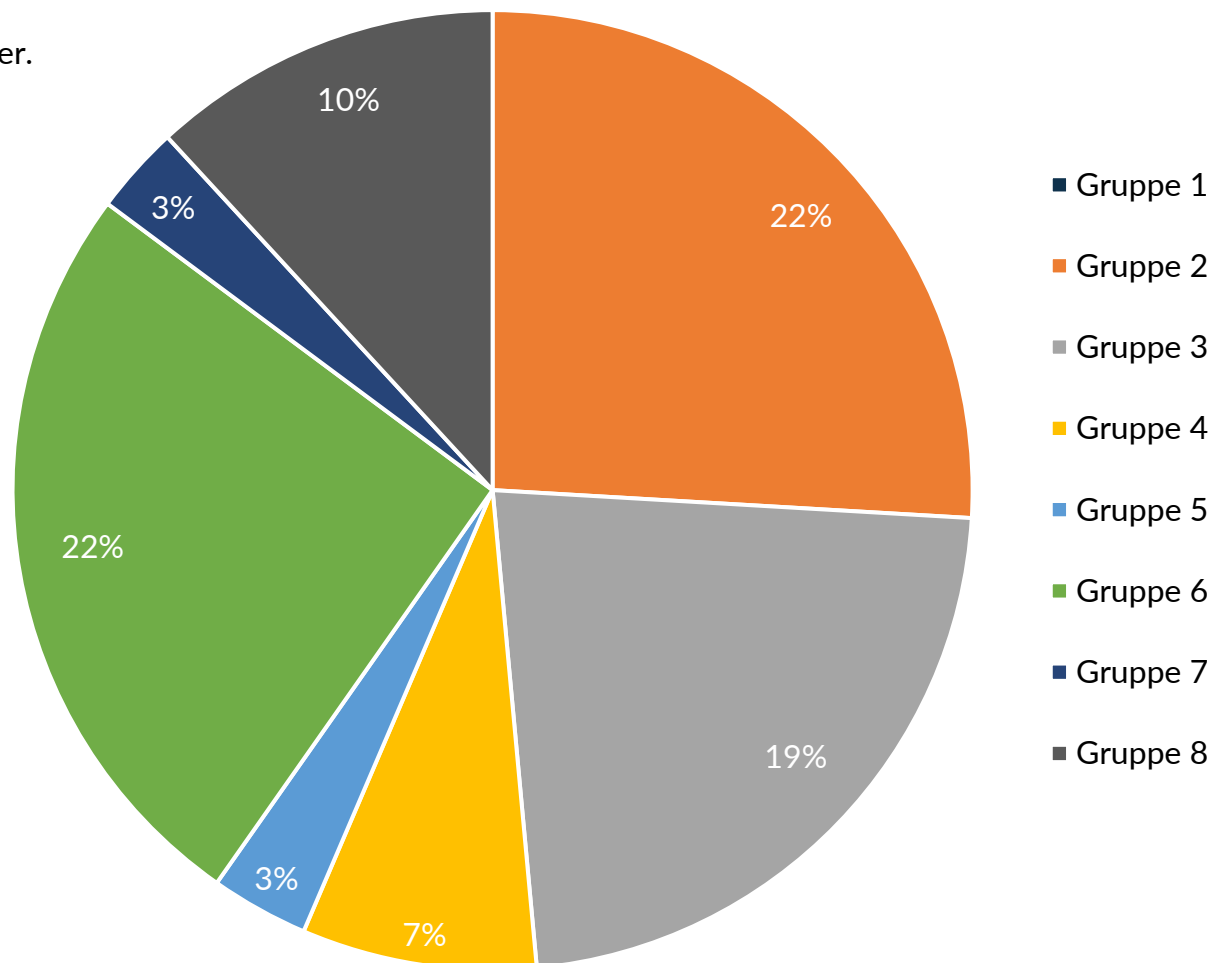
Gruppe 5: Marketing

Gruppe 6: Konsulent, chef-konsulent, projektleder,
projekt-manager

Gruppe 7: Økonomi

Gruppe 8: HR

Gruppe 9: Andet



Bliv set flere gange om dagen

Hver dag rammer vi de it-professionelles indbakke med relevante artikler og tendenser, som de ikke vil gå glip af.

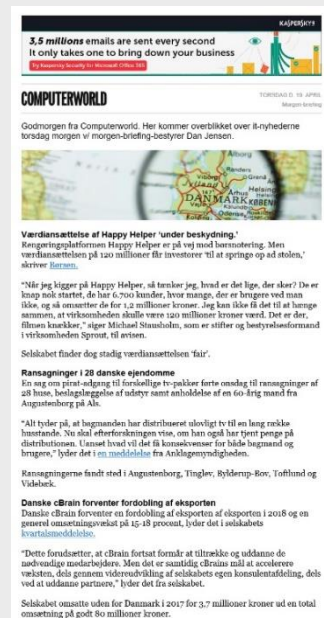
Vil **DU** gå glip af det?

Computerworld Morgen-briefing

Morgenbrief udkommer hver morgen kl. 6.30 til 22.300 abonnenter.

Topbanner har format 640*130.
(Gif, jpg eller png-filer)

Her er der kun det ene banner, derfor er det mere eksklusivt og prisen er kr. 4.500 per stk.



Computerworld

Computerworlds daglige nyhedsbreve udkommer hver dag kl. 11. 00 og 16.00.

Topbanner har format 750*150 og artikelbanneret 336x280.
(Gif, jpg eller png-filer)

Her er der 2 bannere: top og midt. Pris per banner kr. 4.000.

Begge nyhedsbreve udsendes til 24.000 modtagere.





Årets CIO 2020
Peter Cabellé
Højebjerg
CIO,
Højebjerg Group

Eksklusiv CIO-klub søger nyt medlem

Er du blandt de bedste it-direktører i Danmark, vil vi gerne opfordre dig til at udfylde en indstilling til prisen på www.aaretscio.dk.

Konference & middag i KBH, 16. september 2021

[Indstil her](#)

Årets CIO 2021

COMPUTERWORLD

TIRSDAG D. 13. APRIL
CIO

CIO



Matas køber to it-selskaber i millionhandel: Indgår samarbejde med web-apotek

12. april 2021 kl. 11:30 [Indstil her](#)

Den danske Matas-koncern tager en stor bid af markedet for e-handel med opkøbet af to it-virksomheder. De to selskaber har Matas erhvervet sig for et tocifret millionbeløb.



Ny analyse: Investeringer i it giver massivt løft af produktionen på 1,4 milliarder kroner

8. april 2021 kl. 08:00 [Indstil her](#)

Investeringer i it giver et afkast på 15 procent. Det viser en ny analyse fra erhvervsorganisationen DI, der nu sætter tal på, hvor meget investeringerne i it under coronakrisen, betyder for danske virksomheder. "Det giver konkrete gevinster at investere i it," siger underdirektør Morten Granzau.



Microsoft anklages for systematisk at ødelægge kæmpemarked: Krav om milliard-erstatning på vej i Højesteret

8. april 2021 kl. 12:40 [Indstil her](#)

Microsoft skal i Højesteret for at forsvare sig mod erstatningskrav på to milliarder kroner for bevidst og med fuldt overlæg at ødelægge et kæmpemarked.



Hver femte danske virksomhed skal skifte hele sin it-infrastruktur i år: Her skal danske CIO'er opgradere deres it-setup

Special-nyhedsbreve

Computerworld har 3 special-nyhedsbreve, som udkommer én gang om ugen.

Prisen pr. banner er kr. 3.000.

CIO nyhedsbrev

Udkommer hver tirsdag
til 4.700 abonnenter.

Format: 750x150.

Technology nyhedsbrev

Udkommer hver onsdag
til 6.700 abonnenter.

Format: 750x150

Security nyhedsbrev

Udkommer hver
torsdag til 5.300 abonnenter.

Format: 750x150

COMPUTERWORLD

Computerworld print



Udgivelsesplan 2021

Uge	Magsin-tema	Udgivelsesnr.	Udkommer
4	Jobglæde	2101	29. januar
8	Sikkerhed	2102	26. februar
11	Top 50	2103	19. marts
16	Image	2104	23. april
20	Auotomatisering/ skalering	2105	21. maj
23	Sikkerhed	2106	11. juni
31	Digitale forretningsløsninger	2107	6. august
39	Top 100	2108	24. september
42	Integration	2109	22. oktober
47	IT-Komet	2110	26. november
50	Årets CIO	2111	17. december

Specialudgivelser på print

Ti gange om året udgiver vi vores Computerworld specialmagasiner, som ligger rundt i de danske it-virksomheder – og du får læsernes fulde opmærksomhed.

Kr. 10.000 for en helside-annonce



Computerworld Connect

Virkelig målrettet markedsføring

Computerworld bringer vores store permission-database i spil og tilbyder en unik mulighed for at sende et eksklusivt målrettet budskab til en helt specifik gruppe af it-professionelle.

Priser

- 1.000 permission kr. 15.000
- 3.000 permission kr. 25.000
- Yderligere permission kr. 4 per stk.

1.000 permissions er minimum.

Materiale

Indhold til servicemail kan enten leveres som HTML eller som grafik + tekst.

Hvis HTML skal sættes op tillægges et gebyr på kr. 2.500,-

Hvis I afleverer en færdig HTML-fil og der er mere end 2 korrekturgange, tillægges der også et gebyr på kr. 2.500,-

Servicemails kan bruges til at invitere til eget event, til en produktlancering, en nyhed, branding mv. - alt hvor I har behov for at nå målrettet ud til jeres målgruppe.

Du bestemmer indholdet, vi leverer målgruppen.

Salesforce Live: Danmark

Er du klar til fremtidens arbejde?

27. april, 2021 | KL 10.00

[TILMELD DIG](#) [LÆS MERE](#)



Hej [NAME],

Sæt et stort X i kalenderen den 27. april, når vi afholder et af Danmarks største virtuelle tech-events **Salesforce Live: Danmark** - fyldt med med inspirerende talere, tankevækkende paneldebatter og engagerende kundehistorier.

Sammen med virksomheder som Solar, Topdanmark, Baln & Co. og Chr Hansen viser vi dig, hvordan din virksomhed kan tilpasse sig den nye normal, øge væksten ved at skabe fremtidens arbejdsplads og samtidig være platform for bæredygtig forandring. Lær best practices inden for din industri, bliv inspireret af succeshistorier fra andre virksomheder og hør fra eksperter, hvordan du kan gribe udfordringen an.

Highlights



Inspirerende kundepaneller
Værtinde Michele Bellalche vil fore an på tankevækkende paneldebatter sammen med vores Trailblazers



Tankevækkende interviews
Få et eksklusivt indblik i racerfører Kevin Magnussons brug af data, og drag paralleller til din egen virksomhedsstrategi



Breakout-sessioner
Dyk ned i de seneste trends og tendenser indenfor din branche sammen med eksperter og kunder i vores breakout-sessioner

Agenda

10:00 Salesforce Live: Aftnings-session
11:15 Industri-specifikke breakout-sessioner
12:45 Rolle-specifikke breakout-sessioner

[SE HELE AGENDA'EN](#)

Vi håber at se dig til Salesforce Live: Danmark i april!

De bedste hilsener,
Salesforce Danmark



© Copyright 2000-2021 Salesforce.com, Inc. All rights reserved.
Various trademarks held by their respective owners.

Salesforce.com BMEIA Limited, village 9, 26 Salesforce Tower,
110 Bishopsgate, London, UK, EC2N 4AY.
General Enquiries: 44 (0)2031477600 | Fax: +44 870 351 5473 |
Sales: 00800 7253 3333



BREAKFAST SESSION

Gratis LIVE morgenmøde

Brugervenlig digitalisering

Den 15. april kl. 9-11 Inviterer Syspeople dig og dine kollegaer til gratis Breakfast Session.

Kom med til en spændende morgen, når **Anne Marie Kanstrup**, Professor ved Aalborg Universitet og **Morten Steenbach**, CPO hos Syspeople, stiller skarpt på brugervenlig digitalisering og drøfter:

- Hvad er vigtigt, når vi designer og udvikler nye digitale løsninger?
- Hvordan inddrager vi forskellige brugergrupper?
- Hvordan bygger vi bro mellem brugere, forretningen og teknikere?
- Hvordan skaber vi sammenhæng i vores løsninger?
- Hvad kan vi lære fra konkrete cases?

og meget mere ...

Det er selvfølgelig gratis at deltage!

Læs mere om vores event og tilmeld dig nedentor.

Vi glæder os til at se dig!

[Tilmeld dig her](#)



Anne Marie Kanstrup, Professor ved Aalborg Universitet

Denne Breakfast Session afholdes af



MÅLGRUPPER

Computerworld Connect er vores store database med ca. 30.000 it-professionelle i databasen og der kan udvælges ud fra følgende kriterier:

Branche

Bank- og finansvirksomhed

Bygge- og anlæg/Arkitekt- og ingeniørvirksomhed

Engroshandel/Detailhandel (ikke-IT)

Flyvevåben/Forsvaret

Forretningsservice/Konsulentvirksomhed

Forsikring/Fast Ejendom/Advokat

Fremstilling

It/tele-branchen: Andet

It/tele-branchen: Computer/Network Consultant

It/tele-branchen: e-handel/Internet

It/tele-branchen: Engros/Distributør/Detail

It/tele-branchen: Forhandler - hardware/software

It/tele-branchen: It-/Netværkskonsulent

It/tele-branchen: Producent - Hardware/Software

It/tele-branchen: Serviceprovider

It/tele-branchen: Telekommunikationsudbydere

Kultur- og forlystelser/Recreation

Landbrug/Jagt/Skovbrug/Fiskeri

Mine/Gas/Olie

Pharmaceutical/Biotech

Region/Kommune/Stat

Branche

Rejsebureau/Hotel

Reklamebureau/Marketingbureau/PR etc.

Sundhedsvæsen/Medicinal

Transport/Energy- og vandforsyning

Uddannelse

Udenfor IT: Andet

Branche kategoriseret

Udenfor IT

IT-branchen

Antal ansatte

Mindre end 50

50-99 ansatte

10-249 ansatte

250-499 ansatte

500-999 ansatte

1.000-4.999 ansatte

5.000 – 9.999 ansatte

10.000 – eller flere ansatte

Jobtitel kategoriseret

It-ledelse

It-medarbejdere

Funktionsledere

Funktionsmedarbejdere

Geografi

Sjælland og Øerne

Fyn & Jylland

MÅLGRUPPER

- Fortsat

Jobfunktion

It-ledelse: Executive IT (CIO/CTO/CSO/EVP/SVP/VP)

It-ledelse: IT-chef/IT Manager / It-ansvarlig

It-ledelse: Network Manager / Netværksansvarlig

It-ledelse: R & D / It-udviklingsansvarlig

It-ledelse: Webudviklingsansvarlig/Onlineansvarlig

It-ledelse: Applikationsudviklingsansvarlig

It-ledelse: Systems Engineering

It-ledelse: Telefoniansvarlig

It-ledelse: Konsulenter/integrator

It-ledelse: Øvrig it-ledelse

It-ledelse: Databasechef/databaseansvarlig

Funktionsområde: Topledelse (adm.direktør/CEO/COO/VP)

Funktionsområde: Økonomichef/-ansvarlig

Funktionsområde: Salg-/Marketingchef

Funktionsområde: HR Manager/Uddannelseschef

Funktionsområde: Legal/Compliance

Funktionsområde: Øvrige ledelse ex. direktør, partner, project manager, team manager, business development manager

It: It-medarbejder/It-supporter/it-tekniker

Øvrige: ex. forretningsudvikler, HR, ingeniør, konsulent, produktchef, projektleder, indkøber, systemkonsulenter

Kontakt Computerworld
for nærmere info og
pris på din målgruppe.

COMPUTERWORLD

Computerworld Whitepaper

Producer et Whitepaper og hent de bedste salgsleads

It-professionelle bruger ofte Whitepapers til at hente viden om aktuelle teknologier og løsninger, før de beslutter sig for en investering.

Konceptet er skruet sådan sammen:

- Virksomheden booker et vist antal leads. Prisen afhænger af, hvem virksomheden accepterer som lead
- Whitepaperet uploades på Computerworld.dk/whitepaper
- Whitepaperet markedsføres i Computerworlds medieunivers
- Leads fremsendes løbende.
- Data om hvert lead omfatter navn, titel, virksomhedsnavn, adresse, e-mail, telefon, branche, antal ansatte, dato og tidspunkt for download.

Pris kr. 5.000 for opstart + kr. 1.000 pr. basis lead (min. 20 leads).

Computerworld modtager gerne en liste over virksomheder, man ønsker leads fra - og en liste over virksomheder, som ikke har interesse.

The screenshot shows the Computerworld Whitepaper website. At the top is a navigation bar with the Computerworld logo and links for CID, PREMIUM, JOB & KARRIERE, EKSPERTEN, IT-KURSER, EVENTS, and social media icons. Below this is a 'Whitepaper' section with links for STRATEGI, PLANER & LEDELSE, FORRETNINGS SOFTWARE, SERVER & STORAGE, SIKKERHED, and TELE & MOBIL, along with a 'LOG UD' button and a search icon.

The main content area is titled 'Computerworld Whitepaper' and includes a search bar with a 'Søg' button. Below the search bar is a grid of 9 categories, each with a download icon and a brief description of the whitepapers available in that category. The categories are: FORRETNINGS SOFTWARE (302), BUSINESS INTELLIGENCE OG ANALYSE (99), HARDWARE (132), SIKKERHED (202), SOFTWARE (117), TELE OG MOBIL (154), STRATEGI, PLANER OG LEDELSE (545), SERVER OG STORAGE (251), and NETVÆRK (148).

Below the categories is a section titled 'SENESTE WHITEPAPERS' featuring several featured whitepapers with their titles and brief descriptions. The featured whitepapers include: 'Sådan automatiserer du Service Management i den digitale tidsalder', 'Sådan tager du kontrollen over dine Office 365 data', 'Netværk uden vokseværk', 'Hvad er prisen for gammeldags netværk?', '5 ting vi lærte da vi byggede en chatbot til kundesupport', 'Lav din egen robot på få minutter med Fable', 'Spændende undersøgelse: Her ligger forretningsværdien i print-sikkerhed', and 'Hvad gør du? Printsikkerhed er en trussel for din virksomhed!'. Each featured whitepaper includes a small image and a brief summary of its content.



**Giv nemt og sikkert
medarbejderne mulighed
for at vælge klient**
– og styrk tilfredshed og produktivitet

Pris: kr. 60.000

Whitepap

Professionel Computerworld-journalistik skaffer leads i topkvalitet

White papers har dokumenteret effekt som salgsgenerator. Ofte ser man de bedste resultater, hvis white paperet er tænkt og skrevet journalistisk – og på dansk. Computerworld tilbyder en totalproduktion af et højkvalitets-white paper, og samtidig garanterer vi, at det resulterer i 50 salgsleads.

Konceptet er skruet sådan sammen:

- Et firesiders Whitepaper skrives af en journalist tilknyttet Computerworld og layouts af Computerworld.
- Emnet og eventuel drejebog defineres af sponsoren.
- Jeres Whitepaper uploades i Computerworlds Whitepaper-bibliotek og markedsføres på computerworld.dk, nyhedsbreve samt email Direct Marketing.
- Computerworld **garanterer** 50 leads inden for en aftalt periode.
- Et lead består af en professionel (B2B) person, der har tilkendegivet et behov for produktområdet, og som Computerworld har følgende data om: Navn, titel, virksomhedsnavn, adresse, e-mail, telefonnummer, branche og antal ansatte. Desuden dato og tidspunkt for download af Whitepaperet.

Computerworld Native

Tal til Computerworlds læsere på en helt ny måde gennem Native

Native er et effektivt kontaktformat. Look og feel er som det øvrige redaktionelle indhold, og den journalistiske tilgang betyder, at man møder målgruppen med paraderne nede, fordi der ikke er tale om en traditionel markedsføring.

Formatet er velegnet til mere komplicerede emner som abonnementsbaserede ydelser, services, konsulentarbejde og andre områder, hvor viden og branchekendskab skal i fokus.

Computerworld freelance journalist skriver artiklen på baggrund af et interview med jer og vi garanterer 500 læsninger af artiklen. Artiklen vises i Computerworlds nyhedsrulle med Native bannere og ofte får dette banner op mod 150.000 eksponeringer.

COMPUTERWORLD

COMPUTERWORLD

CIOPREMIUMJOB & KARRIERE

EKSPERTIT-KURSEREVENTSPodcast

ForsideDigitaliseringForretningssoftwareTOP 100TELE & MOBILPC'er & hardwareFå nyhedsbrevetKontaktLog ud

Computerworld Content PartnerIBM

KontrolpanelLog ud

Annonsørindlæg fra IBM



Den rigtige teknologi med den forkerte kultur giver et skidt resultat

Teknologien er kun en del af arbejdet - Kultur og holdninger skal følge med, når applikationer skal moderniseres.

AF IBM | Udgivet 4. december 2020

Kulturen i en organisation er utrolig vigtig og meget vanskelig at håndtere i de forandringsprojekter, hvor teknologien er involveret. Den inkluderer alt fra holdninger i samfundet som helhed, industristandarder og ens egen virksomhedskultur til hvordan de enkelte medarbejdere i en virksomhed tænker.

Med en kultur der ikke matcher de teknologiske ændringer, er der en åbenlys risiko for, at den teknologiske ændring går galt, ofte uden varsel. Folk vil ganske enkelt ikke.

I udfordringer med forandring, det vil sige transformation, findes der et mellemliggende niveau mellem kultur og implementering af teknologi: ændring af forretningsmodeller. De tre niveauer er naturligvis forbundet, og koblingerne mellem dem gør kun forandringsprojekter endnu vanskeligere.

Det er noget, som Derek Barclay har arbejdet meget med. Han er ansvarlig for investeringer i modernisering af applikationer hos IBM i Norden. Fordi han har boet i Sverige siden år 2000, har han bemærket de særlige kendetegn, der generelt findes i de nordiske lande og i særdeleshed i Sverige. Det er en kompleks situation, som han beskriver:

- I Sverige er du nødt til at kommunikere ændringer tidligere ud end i for eksempel Storbritannien og USA. Og du skal have hele holdet med på forandringsrejsen, forklarer Derek Barclay.

[Maksimer værdien af dine digitale kanaler og minimer omkostningerne](#)

Der findes sågar forskelle i måderne, som der kommunikeres på:

- Når vi hiver eksperter ind fra andre lande for at holde foredrag, er vi omhyggelige med at forklare, at de skal have en mere ydmyg holdning, end de er vant til, siger Derek Barclay, som har forstået kulturens betydning.

Men i sidste ende handler det om at skabe nye forretningsmuligheder og øge lønsumheden ved hjælp af teknologiske ændringer. I dette tilfælde for at modernisere applikationer, ofte ved hjælp af cloud-teknologi. Hvor skal man starte?

En mulig taktik er at udvælge et afgrænset område og foretage en hurtig teknologisk ændring i, hvad der vil have en positiv indvirkning på medarbejderne i en virksomhed. Tanken er, at det herefter bliver lettere at gennemføre de nødvendige kulturelle ændringer sammen med medarbejderne.

Hvorfor sløppe cloudrejsen her bud?

Hybrid strategi og realistisk planlægning viser vejen videre, når infrastrukturen skal gemmes og forretningskritiske løsninger gøres tilgængelige.

Smukke visioner og hvordan de findes

I dag er data en stor del af drivkraften de fleste virksomheder.

Det begynder at blive klart, hvor store datamængder der kræves til smart AI

AI-algoritmer kræver pålidelig dataindsigt, når der er på plads åbne og for store mængder af cloud-løsninger.

Podcast: Hvorfor cloud - og hvorfor ikke?

Følg med, når Computerworlds chefredaktør og IBM Danmarks adm. dir. taler med ledende CIOs om strategi og ansvarlighed på den digitale rejse.

Hvad fordelene ved decabernet og skyen - på samme tid

En pragmatisk hybrid multi-cloud strategi kombinerer fleksibilitet med fordelagtig automatisering, så man kan være mere agtende af mange elementer.

Effektiv hybridstrategi er en bedre investering end ren cloud.

IBM har investeret milliarder i cloud-teknologi, men skyen kan ikke stå alene. Derfor vil IBM også arbejde med forretningsmodeller i den nordiske CIO.

IBM

Kontaktinfo: IBM
Provinsvej 1
2605 Brøndby
<https://www.ibm.com/dk-en>

Vil du vide mere om annoncetilbud?

SENDEST ARTIKLER FRA COMPUTERWORLD

17-12

Facebook giver nu fallets Tilmelding Tilmelding mere magt

10-12

Sådan sikre dine anerkendte rammer af Selskabsdirektør

12-10

Microsoft klar med AI-nyhedsbrev: Endelig undgår kaskader af fejl

12-03

Har du rammet på GIGA nye Infrastruktur-aktier med 90.000 aktier? GIGA-nyhedsbrev: GIGA-nyhedsbrev

14-10

Google har startet op for kontrol af digitale platforme

12-10

Apple ramt af produktionsproblemer: Kan mangle dele til kommende iPad

12-06

Om 4 år vil næsten alle danskere have adgang til hurtig bredbånd: Reglen i hovedsagen kommer til at have mere betydning

12-10

Norlys på vej med kompagnigrader: Vil udføre afslutning og indføre fiber inden 2025

Se flere IT-job hos COMPUTERWORLD it-jobbank

EVENTS

CIO Trends 2021 - trends, teknologi, innovation og organisationer

Sådan gør IT-bæredygtighed til en god forretning

The Successful Journey to the Cloud

IT Security 2021

Se flere events

WHITE PAPERS

Har du både dine applikationer og de hoved i skyen?

Sådan sikrer du hovedingen til dine data

Infrastruktur: Dyrer og velfungerende Data Center i store trin

Sådan rammer ledelsen virksomheder, medarbejdere og support

Se flere white papers

UDGIVELSE

Azure Architect Design Track (AZ-301)

Omstilling - IT-landingsplan

ITX Grundkursus

ITX Grundkursus

Native = Maksimal synlighed

Konceptet er skruet sådan sammen:

- Måltrettet og professionel artikel med fokus på virksomhedens historie, produkt eller budskab. Artiklen kan også bruges i virksomhedens øvrige markedsføring.
- Virksomhedens Native artikel eksponeres over for ca. 315.000 månedlige brugere på Computerworld.dk.
- Virksomheden får fuld adgang til antal eksponeringer og antal læsninger af virksomhedens indhold på Computerworld.dk.
- Mulighed for at generere leads ved at inkludere yderligere materialer som Whitepapers og case studies bag en registreringsvæg.

Computerworld skriver, interviewer og publicerer : Pris kr. 25.000

Publicer dit eget indhold med det samme: Pris kr. 15.000

COMPUTERWORLD

COMPUTERWORLD

CIOPREMIUMJOB & KARRIEREEKSPERTEN

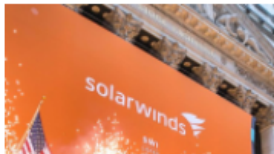
FORSIDEDIGITALISERINGFORRETNINGS SOFTWARETOP 100TELE & MOBILPC'ER & HARDWARE

Kl. 15:30

Skal du snart videre i din it-karriere? Overvåg jobmarkedet her



Facebook giver nu Helle Thornings Tilsynsråd mere magt
Kl. 17:12



Seks danske energiselskaber ramt af Solarwinds-hack
Kl. 16:42



Her er navnet på IBM's nye infrastruktur-selskab med 90.000 ansatte: Ocean-navnet droppes i Danmark
Kl. 15:03

Annonceindlæg fra NetApp



Undgå kompleksiteten i, og overprovisioning af, multiple clouds
Det stigende antal europæiske virksomheder, der benytter hybride multi cloud miljøer, ser ofte omkostningerne stige langt over det forventede
1. marts 2021

Native banner



Skatteministeren skruer op for kontrollen med digitale platforme
Regeringen vil intensivere kontrollen med it-platforme, når det gælder indbetaling af skat. Sammen med resten af EU skruer man nu op for kontrollen med skatteindbetalingen hos de mange nye digitale platforme.
Kl. 14:20



Apple ramt af produktionsproblemer: Kan mangle dele til kommende iPad
Produktionen af den kommende iPad-model kan blive ramt af problemer, da Apple ser ud til at mangle væsentlige komponenter til den kommende enhed.
Kl. 13:30

Computerworld Podcast



Podcast for de it-professionelle

Baggrund

Podcast er for jer, der i samarbejde med Computerworld, ønsker at etablere en podcast om virksomheders digitale udfordringer, sikkerhedsudfordringer eller andre udfordringer, der er interessante for it-chefer at få løst.

Podcastens værter er Computerworlds chefredaktør Lars Jacobsen og en fra jer.

Podcastens vil, med udgangspunkt i samtalen med en gæst, i hver episode fokusere på gæstens historie, udfordringer og mulige løsninger inden for netop gæstens branche.

Podcastens opbygning:

Hver podcast starter med en præsentation af gæsten, værterne og emnet. Derefter kommer der en 20-30 sekunders voiceover/intro. Det nævnes samtidig, at podcasten er et samarbejde mellem Computerworld og jer.

Værterne vil derefter drøfte episodens emne med gæsten.

Podcast - fortsat

Hver gæst bliver valgt fordi vedkommende repræsenterer et emne, I som partner gerne vil have italesat.

Der kan bestilles fra 5 til 10 podcast.

Computerworld står for at distribuere hvert af de 10 episoder via RSS (Android), iTunes (iOS) samt på Computerworld.dk i form af artikel, der giver et resume af episoden.

Computerworld stiller chefredaktør Lars Jacobsen eller anden redaktør til rådighed for samarbejdet som vært og redaktionel sparringspartner .

I og Computerworld tilrettelægger sammen hver episode, dog forventes det I trækker på jeres netværk og kunder for at vi kan finde de bedste interviewpersoner. Redaktionsretten er dog forbeholdt Computerworld.

Eventuelle rejseomkostninger i forbindelse med optagelserne afholdes af jer.

Episoderne udgives på iTunes, RSS (til Android) og på Computerworld.

På Computerworld etableres en selvstændig landingpage og hver episode udgives desuden som en artikel, der kort opridser episodens vigtigste pointer samt giver mulighed for at lytte eller downloade den.²

Ydermere markedsføres podcastene via bannerannoncering i Computerworld universet.

Ud over Computerworlds distribution får I efter hver episode lydfiler, tekster og eventuelle fotos, som firmaet kan anvende på sine egne sociale medier og andre marketingkanaler.

Pris ved 5 Podcast DKK 250.000

Pris ved 10 Podcast DKK 450.000

[>> Eksempler på podcasts](#)

Computerworld Events & Konferencer

Mød de it-professionelle i øjenhøjde



Benyt Computerworlds events og konferencer til at komme i direkte kontakt med til Danmarks it-professionelle - enten digitalt eller fysisk.

Computerworld Events har hele tiden fingeren på pulsen, når det drejer sig om udviklingen på it-området. Det er blandt andet Computerworlds journalisters overblik og indblik i udviklingen inden for it, der bringes i spil, når Computerworld arrangerer konferencer, events, eksklusive rundbordsdiskussioner og ikke mindst halvdags-seminaret How To?



Bliv partner med Computerworld og bliv kendt for fokuseret videndeling

En temakonference på typisk én dag klæder deltagerne på med konkrete cases, videndeling og gode råd fra eksperter.

Som partner er virksomheden med til at definere dagens fokus og indhold. Konferencen startes og slutes i plenum med danske og internationale keynotes. Ofte er der flere fokuserede spor i løbet af dagen.

Pris for partnerskab: (taletid i spor) Kr. 40.000

Pris for guldparterskab (taletid i plenum) kr. 60.000

En partnerpakke på et fysisk event indeholder følgende:

- 25 minutters taletid i spor eller plenum
- Deltagerliste med kontaktdata og e-mail-permission
- Stand i netværksområde, hvor alt forplejning også serveres
- Markedsføring via logo på tilmeldingssite, omtale og virksomhedsbeskrivelse på tilmeldingssitet og logo på program
- Opfølgende evaluering via rapport

Bliv partner på Computerworlds digitale events



En partnerpakke på et digitalt event indeholder følgende:

- 20 min. Taletid.
- Deltagerliste indeholdende ALLE deltagere, inkl. email permission og telefonnummer.
- Deltagerliste fra jeres specifikke indlæg.
- Markedsføring i alle Computerworlds medier.
- Logo og beskrivelse på event sitet.
- Teaser tekst på live sendeflade.
- Optagelse af jeres indlæg i fuld længde.
- 2-3 min. Resumé af jeres indlæg.
- Evaluering fra deltagerne.

Pris for partnerskab: (taletid i spor) Kr. 50.000

Pris for guldparterskab (taletid i plenum) kr. 75.000



How To



How To? ... bliv en del af en etableret succes

Computerworlds serie af How To?-seminarer over hele landet er en ubestridelig succes. Professionelle it-folk i tusindvis er blevet inspireret og har fået ny, vigtig viden.

Sådan er konceptet skruet sammen:

- Formiddagsseminar med ca. 4 talere (partnere) - hver partner har 25 min. taletid
- Der afsluttes med en paneldebat, hvor de 4 partnere deltager
- 50-80 deltagere. Partnerne modtager deltagerliste inkl. email-permission

Pris for partnerskab: kr. 40.000

Typiske deltagere:

- | | |
|--------------------|--------------------------------|
| ▪ CIOer | ▪ Systemansvarlige |
| ▪ It-chefer | ▪ Salg- og marketingansvarlige |
| ▪ It-konsulenter | ▪ CEOer |
| ▪ It-projektledere | ▪ Udviklere |
| ▪ Arkitekter | ▪ Forretningsudviklere |

Skal du have dit eget How To? ...



Et How To seminar indeholder:

- Formiddagsseminar med 4 indlæg og eventuelt med en paneldebat
- Computerworld rådgiver omkring sammensætningen af programmet
- Seminaret modereres af en Computerworlds journalister
- 40-80 deltagere, som Computerworld rekrutterer
- Computerworld booker og koordinerer med venue
- Computerworld sørger for al praktik på dagen
- Deltagerliste med kontaktinfo og e-mail permissions
- Statistik over deltagernes evaluering
- Liste med deltagere, som ønsker yderligere dialog

Pris for ejerskab af et helt How To?: kr. 125.000

Digital HowTo

På disse Digital HowTo seminarer får du som eksklusiv partner mulighed for at tale om, hvordan I med jeres værktøjer og viden kan hjælpe med aktuelle problemstillinger indenfor det emne, I vælger at deltage på.

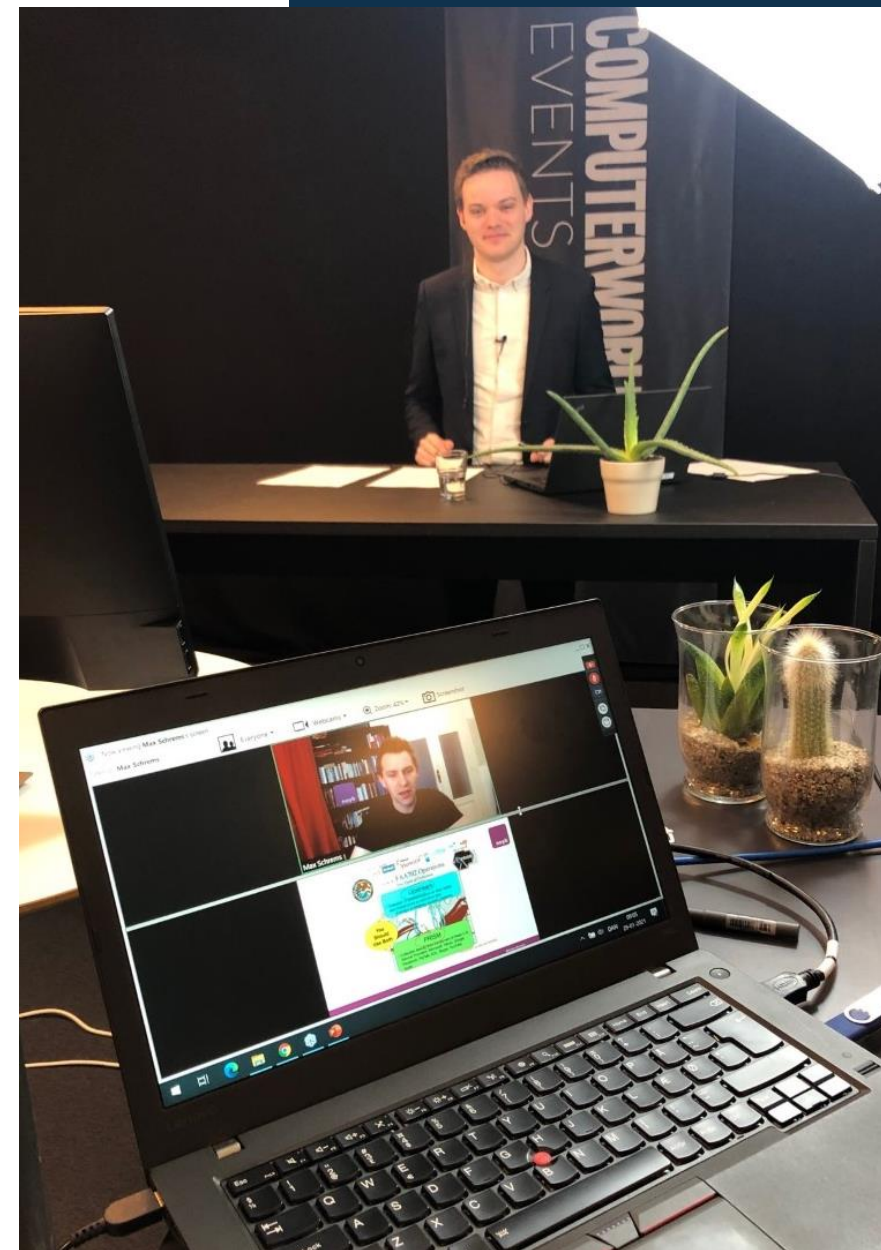
Målgruppen er it-beslutningstagere lige fra enterprise til SMV virksomheder samt det offentlige.

Pris for partnerskab: kr. 40.000

I har også mulighed for at eje hele eventet for kr. 125.000 ex. moms.

Som partner får I:

- 20 minutters indlæg med taler og præsentation
- En af Computerworlds redaktører som moderator
- Leadliste med e-mail permisson, GDPR compliant
- 70-100 online deltagere
- Online spørgsmål og chat med deltagerne
- Markedsføring via Computerworlds kanaler
- Evaluering fra deltagerne
- Optagelsen af jeres indlæg, som I kan bruge fremadrettet.





Brug for event management? Computerworld er den professionelle partner

Computerworld har solid erfaring i event management – både med digitale og fysiske konferencer, og vi stiller gerne det hele til rådighed.

Brug Computerworld som underleverandør til et helt arrangement - eller til dele af et arrangement.

Læs mere i Computerworld Events præsentationer om event management her:

[Fysisk Event Management](#)

[Digital Event Management](#)

Kernekompetencer:

- Sammensætning af program. Vi kan levere fagligt input og journalistisk sparring til programmet.
- Projektledelse. Tiden er knap, og mange virksomheder har ikke kapacitet til selv at binde det hele sammen. Det klarer Computerworld.
- Venue/Booking af konferencested ... samt ekstra hænder på dagen / streaming platform.
- Deltagere - når virksomheden ønsker andre deltagere end dem, virksomheden har i egen database.



Tæt dialog med toplevel-CIO'er



Computerworld Events har dokumenterede erfaringer med at arrangere halvdags-konferencer for en lille skare CIO'er fra virksomheder med over 250 ansatte.

Konceptet kaldes round table, som er face-to-face-verdenens svar på et white paper, der er skrevet af en uvildig tredjepart.

Pris for partnerskab: 150.000 kr.

Konceptet er skruet sådan sammen:

- Full service. Computerworld CIO er vært for en given debat - afstemt med partneren.
- Computerworld CIO står for at Invitere it-chefen/CIO'en, påtage sig værtsrollen ved arrangementet samt være moderator.
- Typisk inviteres 8-12 CIO'er i virksomheder med mere end 250 ansatte.

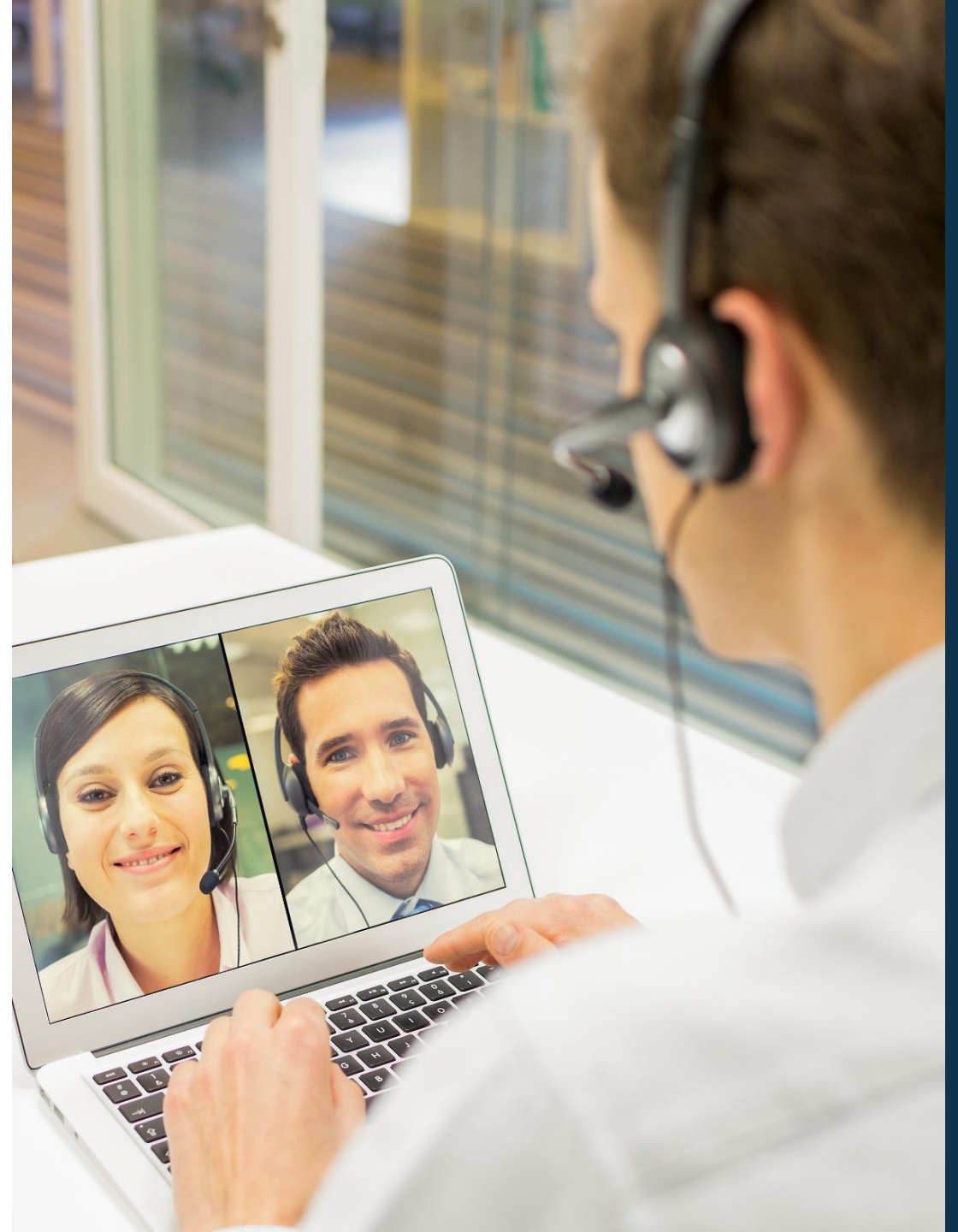
Digital Roundtable

Et Digital Roundtable afholdes af Computerworld med en moderator via en interaktive online-videoplatform. Her vil der være en åben debat inden for gruppen, der giver jer som partner mulighed for høre om nogle af de udfordringer og tanker, deltagerne står overfor, samtidig med at I kan positionere jer som thought leaders hos CIO's.

Computerworld tager sig af alt, du skal bare definere emnet i samarbejde med os og være til stede med en vært/case på roundtable.

Computerworld skriver invitation og sørger for deltagerrekruttering.

Pris 125.000 kr.



Digital Roundtable – hvad er inkluderet?

Præproduktion

- Co-branded marketing før arrangementet - bekræftelse af dato, tidsplan og emner.
- Info om bedste praksis for webcam/lyd samt praktiske bemærkninger.

Online arrangement

- 2 timers digitalt arrangement.
- En 10 minutters velkomst fra partneren
- Åben samtale styret af Computerworlds moderator, chefredaktør Lars Jacobsen.
- 8 -12 deltagere

Efter arrangementet

- Kontaktinformation på alle deltagere
- Afsluttende rapport, der samler feedback fra deltagerne.

Deltagerprofil:

- IT beslutningstagere: CIO's, it-chefer og it-direktører
- Alle brancher
- Partners ønske til deltagerlister prioriteres

Format/tidslinje for selve arrangementet:

- Log on og registrering af navn/virksomhed/stilling
- Diskussion af emner i en rundbordsdiskussion på 2 timer med Lars Jacobsen, chefredaktør, Computerworld, som ordstyrer
- Live-afstemninger, indholdsdeling - indledende og afsluttende bemærkninger fra alle deltagere.

Computerworld job

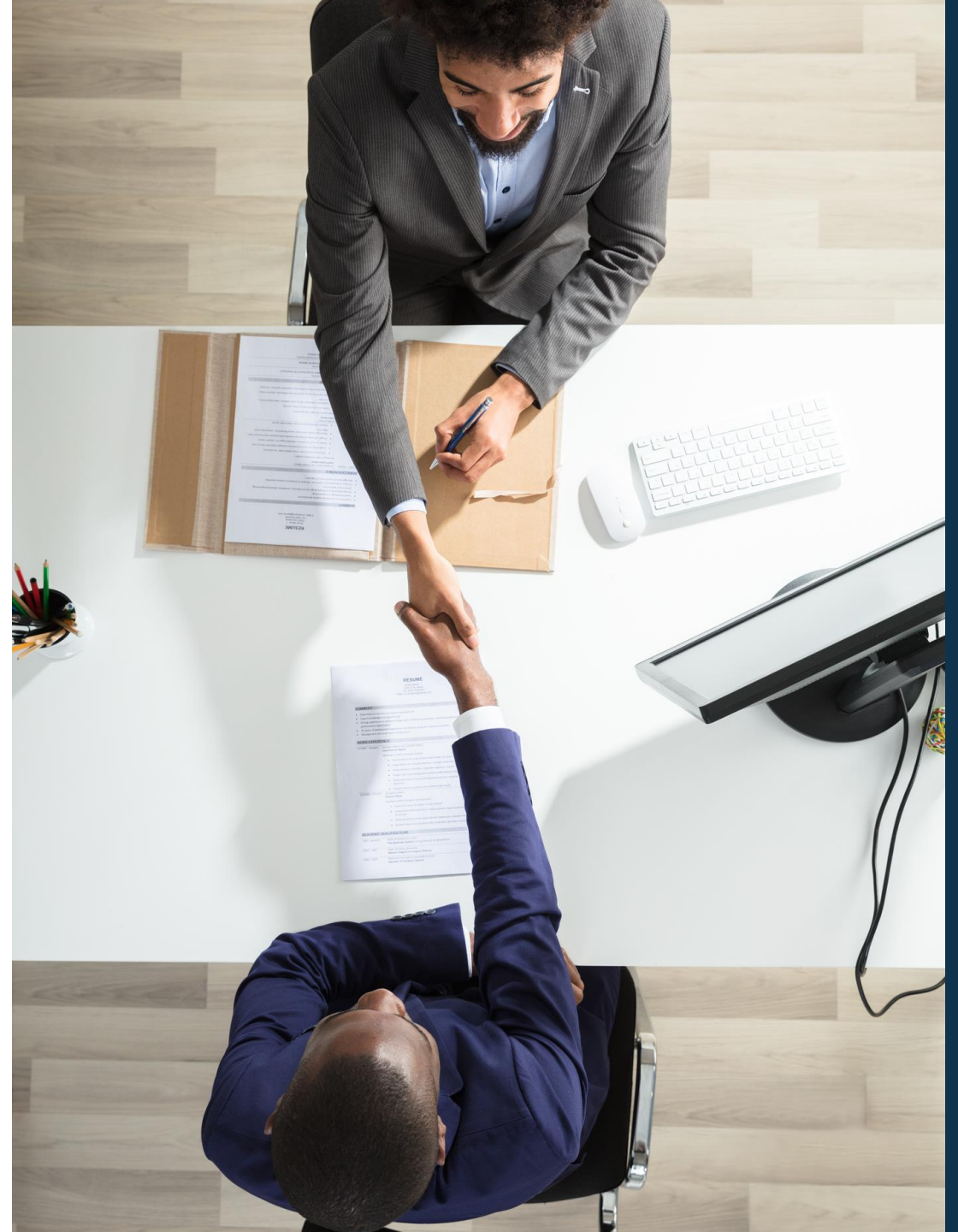
Skal I bruge nye it-medarbejdere?

Computerworld-it-jobbank er Danmarks største it-jobsite, og vi har Danmarks største it-nyhedsmedie Computerworld i ryggen. Det betyder at du har et helt unikt udgangspunkt når du skal ud at rekruttere dine næste it-medarbejdere. Du rammer nemlig både dem, der aktivt søger job på it-jobbank.dk, og dem der kan fristes af det rette tilbud, hvis de bliver eksponeret for det hos Computerworld. Og de *kan* rent faktisk fristes. For tal fra vores seneste store undersøgelse med over 3.000 besvarelser, viser nemlig at hele 85% er klar på et jobskifte, hvis det rette tilbud dukker op.

Helt konkret betyder det også at du potentielt når ud til over en halv million it-interesserede brugere hver eneste måned. Det øger dine forudsætninger for at lykkes med dine rekrutteringer, uanset hvilke typer it-profiler du søger. Der er ingen garantier, men vi gør **alt** hvad vi kan for at vi kommer i mål

Ring til os på 70 22 93 00 og hør mere.

COMPUTERWORLD
it-j**o**bbank



LYST TIL AT VIDE MERE?

Kontakt os i dag for uddybende informationer og et godt tilbud.



Maibritt Møller Bryding
salgsdirektør
E-mail: mmo@cw.dk
Tlf.: 27 28 40 41



Jesper Holm
key account manager
E-mail: jeh@cw.dk
Tlf.: 77 300 271



Niels Steenberg
key account manager
E-mail: nis@cw.dk
Tlf.: 77 300 213



Dennis Flenting
key account manager
E-mail: defl@cw.dk
Tlf.: 50 86 78 44