

Sonderpublikationen der Fachmagazine

Media-Informationen 2011

Gültig ab 1.1. 2011

gi
GELDINSTITUTE
Bank-IT und Organisation für Entscheider.

vb
VERSICHERUNGSBETRIEBE
IT und Kommunikation in der Assekuranz

CallCenter for Finance

Das Special für
die Finanzwirtschaft!



 **HOLZMANN**. MEDIEN

www.callcenter-for-finance.de

www.geldinstitute.de

www.versicherungsbetriebe.de

CallCenter for Finance



Offizieller Medienpartner des
Call Center Verband Deutschland

CallCenter for Finance erscheint zweimal jährlich als Sonderpublikation unserer Fachmagazine **geldinstitute** und **versicherungsbetriebe** mit einer Auflage von jeweils 10.000 Exemplaren und vermittelt der Branche einen fundierten Überblick über das Angebot des Marktes. Zusammen mit Experten aus dem In- und Ausland greift die **gi/vb**-Redaktion aktuelle Fragestellungen auf, regt Diskussionen an und schafft damit eine Brücke vom Hersteller zum Anwender.

Zielgruppe sind Vorstände, IT- und Orgaleiter sowie Verantwortliche im Callcenter-Bereich in Banken und Versicherungen. Zusätzlich werden die Besucher aller großen Branchenmessen durch Auslage auf dem Fachpressestand erreicht.

Vertrieb Die Verbreitung erfolgt als Direktversand an die komplette Leserschaft von **gi** und **vb**. Ergänzend liegt das Heft auf den Branchenmessen CallCenterWorld, contact center trends, VOICE Days plus, VOICE + IP Germany, CRM-Expo, be.connected., CC Science, Sparkassen-Callcenter Qualitätstage und Erfolgreiches Callcenter aus. Eine Erweiterung auf eventuelle neue zukünftige Veranstaltungen wird generell geprüft.

CallCenter for Finance 1/2011

Erscheinungstermin: 15. 02. 2011
Anzeigenschluss: 28. 01. 2011
Druckunterlagen bis: 01. 02. 2011
Redaktionsschluss: 14. 01. 2011

Medienpartner:

CallCenterWorld
Berlin
22.–24. 02. 2011

CallCenter for Finance 2/2011

Erscheinungstermin: 20. 09. 2011
Anzeigenschluss: 30. 08. 2011
Druckunterlagen bis: 02. 09. 2011
Redaktionsschluss: 16. 08. 2011

Medienpartner:

CRM-Expo, Voice Days plus
Voice + IP Germany
Sparkassen CC-Qualitätstage
contact center trends
CC-Science, be.connected.
Erfolgreiches Callcenter

Preisliste	Anzeige	Advertorial
1/1-Seite 4c	2.500,00 €	2.000,00 €
1/2-Seite 4c	1.750,00 €	1.400,00 €
1/3-Seite 4c	1.250,00 €	1.100,00 €
1/4-Seite 4c	990,00 €	750,00 €
Titelseite 4c (inkl. zweiseitiger Titelstory)		3.500,00 €
2. oder 4. Umschlagseite 4c		2.800,00 €
Einhefter und Beilagen auf Anfrage		

Branchen-Guide

CallCenter for Finance

Der **Branchen-Guide CallCenter for Finance** ist der perfekte Rahmen für Ihr Unternehmensporträt – ein Nachschlagewerk, das in ausführlicher redaktioneller Form Hersteller, Anbieter und Dienstleister vorstellt.

Zielgruppe sind Vorstände, IT- und Orgaleiter sowie verantwortliche im Callcenter-Bereich in Banken und Versicherungen.

Vertrieb Das hochwertig gestaltete Nachschlagewerk senden wir an 9.000 Empfänger von **geldinstitute** und **versicherungs-betriebe**. Weitere Exemplare legen wir auf allen wichtigen Branchenmessen aus.

Die gesamte Auflage beträgt 11.000 Exemplare.

Branchen-Guide CallCenter for Finance 2011

Erscheinungstermin: 15. 12. 2011
Anzeigenschluss: 11. 11. 2011
Druckunterlagenschluss: 11. 11. 2011

Preisliste

1 Seite Unternehmensporträt	1.700,00 €
1 Seite Unternehmensporträt + Anzeige	3.400,00 €
2 Seiten Unternehmensporträt	3.400,00 €
3 Seiten Unternehmensporträt + Anzeige	5.100,00 €
4 Seiten Unternehmensporträt	5.100,00 €
Onlineeintrag	250,00 €

Gerne senden wir Ihnen ein kostenloses Ansichtsexemplar zu:

Thomas Pohl, Tel. 08247/354-185 oder thomas.pohl@holzmann-medien.de

Stefanie Minst, Tel. 08247/354-128 oder stefanie.minst@holzmann-medien.de

Beispiele für Ihren Eintrag im Branchen-Guide CallCenter for Finance

1 Seite Unternehmensporträt

Ausführliche Vorstellung Ihres Unternehmens auf einer Seite.

Text (von Ihnen gestellt):

- Überschrift (max. 40 Zeichen)
- Einführung (max. 480 Zeichen – mit Leerzeichen)
- Lauftext (2.180–2.250 Zeichen – mit Leerzeichen)
- 2 Zwischenüberschriften (max. je 35 Zeichen)
- Produktübersicht (stichpunktartige Aufzählung)
- Kontaktdaten

Bilder (von Ihnen digital gestellt): 1 Bild + Firmenlogo

Preis: 1.700,00 € Print / 250,00 € online

Kathrein AG für Konsummärkte



Sind Sie erreichbar, erreichen Sie Ihre Kunden?

arwerk hat die bewährte Lösung, Unabhängigkeit von Arbeitsplätzen und arwerk ZADT ist die Lösung für die Konsummärkte über Telefon (DM, VDP), Internet, E-Mail und andere Kanäle – in multimedialen Callcentern bedient jeder Kunde seine Anliegen. arwerk ZADT integriert sich nahtlos in vorhandene Infrastrukturen und ermöglicht den arbeitnehmerorientierten Service von Kunden, Konzepten, Realisierung und der Service.

Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

Produkt: arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

Leistungen: arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

Leistungsmerkmale: arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

Leistungsmerkmale: arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

Leistungsmerkmale: arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut. Die arwerk ZADT ist ein vollqualifiziertes Callcenter, das Kunden von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Problemlösung betreut.

100 Jahre CallCenter Design Passunggüchert mit...

Design wirkt!

Über 90 Prozent der Werbeanzeigen in deutschen Service Centern sehen die CallCenter-Designer und professionellen Branding-Designer als wesentlichen Erfolgsfaktor ihrer Kampagnen. Ebenso viele bewerten qualitativ hochwertige Gestaltung als einen wichtigen Faktor, der professionellen Beratung und Unterstützung bietet. Dies ist die Motivation für die HCD-Trend Studies 1000. Sie sind die 1000 besten CallCenter-Design-Praxisprojekte weltweit. Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse.

Die HCD-Trend Studies 1000 sind die wichtigsten Erkenntnisse der CallCenter-Designer und professionellen Branding-Designer. Sie sind die 1000 besten CallCenter-Design-Praxisprojekte weltweit. Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse.

Die HCD-Trend Studies 1000 sind die wichtigsten Erkenntnisse der CallCenter-Designer und professionellen Branding-Designer. Sie sind die 1000 besten CallCenter-Design-Praxisprojekte weltweit. Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse.

Die HCD-Trend Studies 1000 sind die wichtigsten Erkenntnisse der CallCenter-Designer und professionellen Branding-Designer. Sie sind die 1000 besten CallCenter-Design-Praxisprojekte weltweit. Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse.

SNT Deutschland AG



SNT Deutschland AG

Die SNT Deutschland AG gehört zu den führenden Kundenkontaktpartnern in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

„Kundenbindung sichert nachhaltiges Unternehmenswachstum“



„Kundenbindung sichert nachhaltiges Unternehmenswachstum“

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

1 Seite Unternehmensporträt + 1 Seite Anzeige/Bild

Ausführliche Vorstellung Ihres Unternehmens auf einer Seite mit ganzzseitiger Anzeige oder Bild

Text (von Ihnen gestellt):

- Überschrift (max. 40 Zeichen)
- Einführung (max. 480 Zeichen – mit Leerzeichen)
- Lauftext (2.180–2.250 Zeichen – mit Leerzeichen)
- 2 Zwischenüberschriften (max. je 35 Zeichen)
- Produktübersicht (stichpunktartige Aufzählung)
- Kontaktdaten

Bilder (von Ihnen digital gestellt): 1 Bild + Firmenlogo + Anzeige/Bild

Preis: 3.400,00 € Print / 250,00 € online

SNT Deutschland AG



SNT Deutschland AG

Die SNT Deutschland AG gehört zu den führenden Kundenkontaktpartnern in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

„Kundenbindung sichert nachhaltiges Unternehmenswachstum“



„Kundenbindung sichert nachhaltiges Unternehmenswachstum“

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

SNT Deutschland AG

Die SNT Deutschland AG gehört zu den führenden Kundenkontaktpartnern in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

„Kundenbindung sichert nachhaltiges Unternehmenswachstum“

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Die SNT Deutschland AG ist ein führender Kundenkontaktpartner in Deutschland. Rund 4.000 Mitarbeiter betreuen an acht Standorten Unternehmensvertriebsstellen für Kunden. In der Konzernweite Personalabteilung integriert SNT über langjährige Erfahrungen aus verschiedenen Konzernsparten. Über den Vertriebskontaktpartner ist eine langfristige Outsourcing- und Kundenbetreuungslösung für Unternehmen ein vorteilhaftes Angebot.

Weitere Insertionsmöglichkeiten:

2 Seiten Unternehmensporträt | 3 Seiten Unternehmensporträt + 1 Seite Anzeige | 4 Seiten Unternehmensporträt

Kombinieren & profitieren



Februar

+



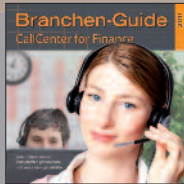
September

= 5 % Rabatt



CallCenter
for Finance

+



Branchen-Guide
CallCenter
for Finance

= 5 % Rabatt



2 Ausgaben
CallCenter
for Finance

+



Branchen-Guide
CallCenter
for Finance

= 10 % Rabatt

Für die Schaltung von Anzeigen und sonstigen Werbemitteln in den Print- und Onlinemedien der Holzmann Medien GmbH & Co. KG („Holzmann“), Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen, gelten ausschließlich die nachstehenden allgemeinen Geschäftsbedingungen („AGB“).

1. „Auftrag“ im Sinne dieser AGB ist der Vertrag über die Veröffentlichung einer oder mehrerer Anzeigen oder anderer Werbemittel (gemeinsam „Anzeigen“) von Werbungstreibenden oder sonstigen Inserenten („Auftraggeber“) in einer Druckschrift („Druckschrift“) und/oder in Onlinemedien zum Zweck der Verbreitung. Ein Werbemittel in Onlinemedien kann beispielsweise aus einem oder mehreren der folgenden Elemente bestehen:

– aus einem Bild und/oder Text, aus Tonfolgen und/oder Bewegtbildern (z.B. Banner, Skyscraper, Pop-up);
– aus einer sensitiven Fläche, die bei Anklicken die Verbindung mit einer vom Auftraggeber genannten Onlineadresse zu weiteren Daten herstellt, die im Bereich des Auftraggebers und/oder Dritten liegen (z.B. Link).

2. Aufträge können persönlich, telefonisch, schriftlich, per E-Mail, Telefax oder per Internet aufgegeben werden. Holzmann haftet nicht für Übermittlungsfehler. Vorbehaltlich entgegenstehender individueller Vereinbarungen kommt der Vertrag erst nach schriftlicher Bestätigung durch Holzmann zustande. Auftragsbestätigungen über EDV (z.B. per E-Mail) sind auch ohne Unterschrift rechtsverbindlich. Nach Anzeigenschluss bzw. bei Onlinemedien fünf Werktagen vor Aufschaltung sind Stornierungen, Änderungen von Größen, Formaten und Wechsel von Farben nicht mehr möglich.

3. „Abschluss“ ist ein Auftrag, bei dem Rabatte gemäß der jeweiligen Preisliste gewährt werden und bei dem die einzelnen Veröffentlichungen der Anzeigen auf Abruf des Auftraggebers erfolgen. Die in der Preisliste vorgesehenen Rabatte werden nicht gewährt für Auftraggeber, deren Geschäftszweck unter anderem darin besteht, für verschiedene Werbungtreibende Anzeigenaufträge zu erteilen, um eine gemeinsame Rabattierung zu beanspruchen. Ist im Rahmen eines Abschlusses das Recht zum Abruf einzelner Anzeigen eingeräumt, so ist der Auftrag innerhalb eines Jahres seit Erscheinen der ersten Anzeige abzuwickeln, sofern die erste Anzeige innerhalb eines Jahres nach Vertragschluss abgerufen und veröffentlicht wird.

4. Werden einzelne oder mehrere Abrufe eines Abschlusses aus Umständen nicht erfüllt, die Holzmann nicht zu vertreten hat, so hat der Auftraggeber, unbeschadet etwaiger weiterer Rechtspflichten, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass Holzmann zu erstatten. Die Erstattung entfällt, wenn die Nichterfüllung auf höherer Gewalt im Risikobereich von Holzmann beruht. Der Auftraggeber hat, sofern nichts anderes vereinbart ist, rückwirkend Anspruch auf den seiner tatsächlichen Abnahme von Anzeigen innerhalb eines Jahres entsprechenden Nachlass. Der Abruf weiterer Anzeigen über die im Auftrag genannte Menge hinaus steht unter dem Vorbehalt vorhandener Kapazität.

5. Bei der Errechnung der Abnahmemengen von gedruckten Anzeigen werden Text-Millimeterzeilen ggf. dem Preis entsprechend in Anzeigen-Millimeter umgerechnet.

6. Aufträge für Anzeigen, die nur in bestimmten Heftnummern, bestimmten Ausgaben oder an bestimmten Plätzen der Druckschrift veröffentlicht werden sollen, müssen so rechtzeitig bei Holzmann eingehen, dass dem Auftraggeber noch vor Anzeigenschluss mitgeteilt werden kann, wenn der Auftrag auf diese Weise nicht auszuführen ist. Rubrizierte Anzeigen werden in der jeweiligen Rubrik abgedruckt, ohne dass dies der ausdrücklichen Vereinbarung bedarf. Platzierungszusagen und der Ausschluss von Konkurrenzanzeigen sind nur wirksam, wenn Holzmann dies schriftlich bestätigt.

7. Textteilanzeigen sind Anzeigen, die mit mindestens drei Seiten an Text und nicht an andere Anzeigen angrenzen. Anzeigen, die aufgrund ihrer Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden als solche von Holzmann mit dem Wort „Anzeige“ deutlich kenntlich gemacht.

8. Holzmann behält sich vor, Anzeigen – auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses – abzulehnen oder zu sperren, wenn deren Inhalt gegen Gesetze oder behördliche Bestimmungen, insbesondere deren Bestimmungen des Strafgesetzbuches oder des Jugendstrafrechts, verstößt oder vom Deutschen Werberat in einem Beschwerdeverfahren beanstandet wurde oder deren Veröffentlichung für Holzmann wegen des Inhalts, der Gestaltung, der Herkunft oder der technischen Form unzumutbar ist oder wenn Anzeigen Werbung Dritter oder für Dritte enthalten oder deren Inhalt gegen die Interessen der herausgebenden Verbände und Organisationen verstößt.

Insbesondere kann Holzmann eine bereits veröffentlichte Anzeige zurückziehen und/oder sperren, wenn der Auftraggeber nachträglich Änderungen der Inhalte der Anzeige selbst vornimmt oder die Daten nachträglich verändert werden, auf die durch einen Link verwiesen wird und hierdurch die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllt werden. Beilagenaufträge sind für Holzmann erst nach Vorlage eines Modells und dessen Billigung bindend. Beilagen, die durch Format oder Aufmachung beim Leser den Eindruck eines Bestandteils der Zeitung oder Zeitschrift erwecken oder Fremdanzeigen enthalten, werden nicht angenommen. Anzeigen, die Werbung Dritter oder für Dritte enthalten (Verbundwerbung), bedürfen in jedem Einzelfall der vorherigen schriftlichen Annahmeerklärung von Holzmann. Diese berechtigt Holzmann zur Erhebung eines Verbundaufschlags. Die Ablehnung einer Anzeige oder eines anderen Werbemittels wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt.

9. Für die rechtzeitige Lieferung und die einwandfreie Beschaffenheit geeigneter Druckerunterlagen oder anderer Werbemittel ist allein der Auftraggeber verantwortlich. Bei der Anlieferung von digitalen Druckerunterlagen oder Daten für Onlinewerbemittel ist der Auftraggeber ver-

pflichtet, ordnungsgemäße, insbesondere dem Format oder den technischen Vorgaben von Holzmann entsprechende Vorlagen für Anzeigen anzuliefern. Die Vorlagen für digitale Druckerunterlagen müssen Holzmann bis zum jeweiligen Anzeigenschluss, die Vorlagen für Onlinewerbemittel spätestens fünf Werktage vor Schaltungsbeginn vorliegen. Kosten von Holzmann für vom Auftraggeber gewünschte oder zu vertretende Änderungen der Druckvorlagen hat der Auftraggeber zu tragen. Vereinbart ist die für den belegten Titel nach Maßgabe der Angaben in der Preisliste sowie in der Auftragsbestätigung übliche Beschaffenheit der Anzeigen im Rahmen der durch die Druckerunterlagen gegebenen Möglichkeiten. Dies gilt nur für den Fall, dass der Auftraggeber die Vorgaben von Holzmann zur Erstellung und Übermittlung von Druckerunterlagen einhält. Der Auftraggeber hat vor der digitalen Übertragung von Daten dafür Sorge zu tragen, dass diese frei von Computerviren sind. Entdeckt Holzmann auf einer ihm übermittelten Datei Computerviren, wird diese Datei gelöscht, ohne dass der Auftraggeber hieraus Ansprüche geltend machen könnte. Holzmann behält sich vor, den Auftraggeber auf Schadensersatz in Anspruch zu nehmen, wenn durch solche, durch den Auftraggeber infizierte Computerviren Holzmann Schäden entstanden sind. Sind etwaige Mängel bei den Werbungsunterlagen nicht offenkundig, so hat der Auftraggeber bei ungenügender Veröffentlichung keine Ansprüche. Das Gleiche gilt bei Fehlern in wiederholten Werbeschaltungen, wenn der Auftraggeber nicht rechtzeitig vor Veröffentlichung der nächstfolgenden Werbeschaltung auf den Fehler hinweist.

10. Druckerunterlagen/Medien werden nur auf besondere Anforderung an den Auftraggeber zurückgesandt. Druckerunterlagen/Medien werden nicht länger als ein Jahr nach letzter Einschaltung von Holzmann aufbewahrt.

11. Der Auftraggeber hat bei ganz oder teilweise unleserlichem, unrichtigem oder unvollständigem Abdruck der Anzeige oder bei ungenügender Wiedergabequalität des Werbemittels Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine einwandfreie Ersatzanzeige bzw. Ersatzveröffentlichung des anderen Werbemittels, oder nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige oder des anderen Werbemittels beeinträchtigt wurde. Holzmann hat das Recht, eine Ersatzanzeige bzw. Ersatzveröffentlichung zu verweigern, wenn diese einen Aufwand erfordert, der unter Beachtung des Inhalts des Schuldverhältnisses und der Gebote von Treu und Glauben in einem groben Missverhältnis zum Leistungsinteresse des Auftraggebers steht oder diese für Holzmann nur mit unverhältnismäßigen Kosten möglich wäre. Lässt Holzmann eine ihm für die Ersatzanzeige oder die Veröffentlichung des anderen Werbemittels gesetzte angemessene Frist verstreichen oder ist die Ersatzanzeige/Ersatzveröffentlichung erneut nicht einwandfrei, so hat der Auftraggeber ein Recht auf Zahlungsminderung oder Rückgängigmachung des Auftrags. Bei unwesentlichen Mängeln der Anzeige oder der Veröffentlichung des anderen Werbemittels ist die Rückgängigmachung des Auftrags ausgeschlossen. Reklamationen müssen innerhalb von vier Wochen nach Eingang der Rechnung geltend gemacht werden. Bei nicht offensichtlichen Mängeln müssen Reklamationen binnen eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn geltend gemacht werden. Schadensersatzansprüche aus positiver Forderungsverletzung, Verschulden bei Vertragsabschluss und unerlaubter Handlung sind – auch bei telefonischer Auftragserteilung – ausgeschlossen. Schadensersatzansprüche aus Unmöglichkeit der Lieferung und Verzug sind beschränkt auf Ersatz des vorhersehbaren Schadens und auf das für die betreffende Anzeige zu zahlende Entgelt. Dies gilt nicht für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit des Verlegers, seines gesetzlichen Vertreters und seines Erfüllungsgehilfen. Eine Haftung von Holzmann für Schäden wegen des Fehlens zugesicherter Eigenschaften bleibt unberührt. Im kaufmännischen Geschäftsverkehr haftet Holzmann darüber hinaus auch nicht für grobe Fahrlässigkeit von Erfüllungsgehilfen; in den übrigen Fällen ist gegenüber Kaufleuten die Haftung für grobe Fahrlässigkeit dem Umfang nach auf den voraussehbaren Schaden bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts beschränkt. Die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt unberührt. Alle gegen Holzmann gerichteten Ansprüche aus vertraglicher Pflichtverletzung verjähren in einem Jahr ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn, sofern sie nicht auf vorzeitigem Verhalten beruhen.

12. Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zurückgesandten Probeabzüge. Holzmann berücksichtigt alle Fehlerkorrekturen, die ihm bis zum Anzeigenschluss oder innerhalb der bei der Übersendung des Probeabzuges gesetzten Frist mitgeteilt werden.

13. Sind keine besonderen Größenvorschriften gegeben, so wird die nach der Anzeige übliche, tatsächliche Abdruckhöhe der Berechnung zugrunde gelegt.

14. Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen Frist zu bezahlen, sofern nicht im Einzelfall schriftlich eine andere Zahlungsfrist oder Vorauszahlung vereinbart ist. Etwaige Nachlässe für vorzeitige Zahlung werden nach der Preisliste gewährt.

15. Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden bankübliche Zinsen sowie die Einziehungskosten berechnet. Holzmann kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrages bis zur Bezahlung zurückstellen und für die restlichen Anzeigen Vorauszahlung verlangen. Bei Vorliegen begründeter Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers ist Holzmann berechtigt, auch während der Laufzeit eines Anzeigenabschlusses das Erscheinen weiterer Anzeigen ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Betrages zum Anzeigenschlusstermin und von dem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeträge abhängig zu machen.

16. Holzmann liefert auf Wunsch einen Anzeigenbeleg. Je nach Art und Umfang des Anzeigenauftrages werden Anzeigenschnitte, Belegseiten oder vollständige Belegnummern geliefert. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, so tritt an seine Stelle eine rechtsverbindliche Bescheinigung von Holzmann über die Veröffentlichung und Verbreitung der Anzeige.

17. Aus einer Auflagenminderung kann – vorbehaltlich der Regelung der Ziffer 18 dieser AGB – nach Maßgabe des Satzes 2 bei einem Abschluss über mehrere Anzeigen ein Anspruch auf Preisminderung hergeleitet werden, wenn im Gesamtdurchschnitt des mit der ersten

Anzeige beginnenden Inserationsjahres die Garantieauflage unterschritten wird. Eine Auflagenminderung ist nur dann ein zur Preiserminderung berechtigender Mangel, wenn und soweit sie

- bei einer Garantieauflage bis zu 50.000 Exemplaren mindestens 20 v.H.,
- bei einer Garantieauflage bis zu 100.000 Exemplaren mindestens 15 v.H.,
- bei einer Garantieauflage bis zu 500.000 Exemplaren mindestens 10 v.H.,
- bei einer Garantieauflage über 500.000 Exemplaren mindestens 5 v.H. beträgt.

Eine Auflagenminderung aus Gründen der Ziffer 24 bleibt unberücksichtigt. Als Garantieauflage gilt die in der Preisliste oder auf andere Weise genannte durchschnittliche Auflage oder, wenn eine Auflage nicht genannt ist, die durchschnittlich verkaufte Auflage des vorausgehenden Kalenderjahres. Darüber hinaus sind bei Abschlüssen Preiserminderungsansprüche ausgeschlossen, wenn Holzmann dem Auftraggeber von dem Absinken der Auflage so rechtzeitig Kenntnis gegeben hat, dass dieser vor Erscheinen der Anzeige vom Vertrag zurücktreten konnte.

18. Abweichend von Ziffer 17 dieser AGB berechtigt eine Auflagenminderung von Titeln, die heftbezogene Auflagentenden veröffentlichen, nur dann zu einer Preiserminderung, wenn und soweit sie bei einer Auflage (Garantieauflage) von bis zu 500.000 Exemplaren 10 v.H. und bei einer Auflage (Garantieauflage) von über 500.000 Exemplaren 5 v.H. überschreitet. Eine Auflagenminderung aus Gründen der Ziffer 24 bleibt unberücksichtigt. Die der Garantie zugrunde liegende Auflage ist die gesamte verkaufte Auflage im Sinne der Definition der IVW. Sie errechnet sich für das Inserationsjahr aus dem Auflagendurchschnitt der vier Quartale vor dem Inserationsjahr, soweit nicht von Holzmann eine absolute Auflagenzahl als Garantie in der jeweiligen Preisliste angegeben wurde. Voraussetzung für einen Anspruch auf Preiserminderung ist ein rabattfähiger Abschluss auf Basis der Mengentafel und für mindestens drei Ausgaben. Grundlage für die Berechnung der Preiserminderung ist der Auftrag pro Unternehmen, soweit nicht bei Auftragserteilung eine Abrechnung nach Marken, die bei Auftragserteilung zu definieren sind, vereinbart wurde. Die mögliche Auflagenminderung errechnet sich als Saldo der Auflagenüber- und Auftragsuntererschreitungen der belegten Ausgaben innerhalb des Inserationsjahres. Die Rückvergütung erfolgt am Kampagnenende auf Basis des Kundennettos unter Berücksichtigung der bereits gewährten Agenturvergütung als Naturalgutzuschuss oder, wenn dies nicht mehr möglich ist, als Entgelt. Ein Anspruch auf Rückvergütung besteht nur, wenn die Rückvergütungsumme mindestens 2.500,00 Euro beträgt.

19. Bei Ziffernangaben wendet Holzmann für die Verwahrung und rechtzeitige Weitergabe der Angebote die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns an. Einschreibebriefe und Eilbriefe auf Ziffernangaben werden nur auf dem normalen Postweg weitergeleitet. Die Eingänge auf Ziffernangaben werden vier Wochen aufbewahrt. Zuschriften, die in dieser Frist nicht abgeholt sind, werden vernichtet. Wertvolle Unterlagen sendet Holzmann zurück, ohne dazu verpflichtet zu sein. Holzmann kann einzelvertraglich als Vertreter das Recht eingeräumt werden, die eingehenden Angebote anstelle und im erklärten Interesse des Auftraggebers zu öffnen. Briefe, die das zulässige Format DIN A4 (Gewicht 500 g) überschreiten, sowie Waren, Bücher, Katalogsendungen und Päckchen sind von der Weiterleitung ausgeschlossen und werden nicht entgegengenommen. Eine Entgegennahme und Weiterleitung kann jedoch ausnahmsweise für den Fall vereinbart werden, dass der Auftraggeber die dabei entstehenden Gebühren/Kosten übernimmt.

20. Die Werbungsmitler und Werbeagenturen („Agenturen“) sind verpflichtet, sich in ihren Angeboten, Verträgen und Abrechnungen mit den Werbungtreibenden an die Preisliste von Holzmann zu halten. Mitlervergütung wird nur an nachgewiesene Agenturen vergütet. Holzmann behält sich die Rückforderung geleisteter Mitlervergütung an nicht nachgewiesene Agenturen vor. Die gewährte Mitlervergütung darf an die Auftraggeber weder ganz noch teilweise weitergegeben werden. Aufträge durch Agenturen werden in deren Namen und auf deren Rechnung erteilt. Soweit Agenturen Aufträge erteilen, kommt der Vertrag im Zweifel mit der Agentur zustande. Soll ein Werbungtreibender Auftraggeber werden, muss dies gesondert unter namentlicher Nennung des Werbungtreibenden vereinbart werden. Holzmann ist berechtigt, von der Agentur einen Mandatsnachweis zu verlangen.

21. Preisänderungen für erteilte Auftragsaufträge sind gegenüber Unternehmern wirksam, wenn sie von Holzmann mindestens einen Monat vor Veröffentlichung der Anzeige angekündigt werden. Im Falle einer Preiserhöhung steht dem Auftraggeber ein Rücktrittsrecht zu. Das Rücktrittsrecht muss innerhalb von 14 Tagen in Textform nach Erhalt der Mitteilung über die Preiserhöhung ausgeübt werden. Für Anzeigen auf Sonderseiten, in Sonderbeilagen und Kollektiven kann Holzmann von der Preisliste abweichende Preise festsetzen.

22. Wird für konzernverbundene Unternehmen eine gemeinsame Rabattierung beansprucht, ist der schriftliche Nachweis des Konzernstatus des Werbungtreibenden erforderlich. Konzernverbundene Unternehmen im Sinne dieser Bestimmung sind Unternehmen, zwischen denen eine kapitalmäßige Beteiligung von mindestens 50 Prozent besteht. Der Konzernstatus ist bei Kapitalgesellschaften durch Bestätigung eines Wirtschaftsprüfers oder durch Vorlage des letzten Geschäftsberichtes, bei Personengesellschaften durch Vorlage eines Handelsregisterauszuges nachzuweisen. Der Nachweis muss spätestens bis zum Abschluss des Inserationsjahres erbracht werden. Ein späterer Nachweis kann nicht rückwirkend anerkannt werden. Konzernrabatte bedürfen in jedem Fall der ausdrücklichen, schriftlichen Bestätigung durch Holzmann. Konzernrabatte werden nur für die Dauer der Konzernzugehörigkeit gewährt. Die Beendigung der Konzernzugehörigkeit ist unverzüglich anzuzeigen; mit der Beendigung der Konzernzugehörigkeit endet auch die Konzernrabattierung.

23. Der Auftraggeber gewährleistet, dass er alle zur Schaltung der Anzeige erforderlichen Rechte besitzt. Der Auftraggeber trägt allein die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit und die Übermittlung der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelieferten Werbemittel. Er stellt Holzmann im Rahmen des Auftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen

der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können. Ferner wird Holzmann von den Kosten zur notwendigen Rechtsverfolgung freigestellt. Der Auftraggeber ist verpflichtet, Holzmann nach Treu und Glauben mit Informationen und Unterlagen bei der Rechtsverteidigung gegenüber Dritten zu unterstützen. Der Auftraggeber räumt Holzmann die für die zweckgemäße Nutzung der Anzeigen in den jeweiligen Print- und Onlinemedien erforderlichen urheberrechtlichen Nutzungs-, Leistungsschutz- und sonstigen Rechte ein, insbesondere die jeweils erforderlichen Rechte zur Vervielfältigung, Verbreitung, Übertragung, Sendung, Bearbeitung, zu öffentlichem Zugänglichmachen, Einstellen in einer Datenbank, Entnahme aus einer Datenbank und Bereithalten zum Abruf, und zwar zeitlich, räumlich und inhaltlich in dem für die Durchführung des Auftrags notwendigen Umfang.

24. Bei Betriebsstörungen oder in Fällen höherer Gewalt, illegalem Arbeitskampf, rechtswidriger Beschlagnahme, Verkehrsstörungen, allgemeiner Rohstoff- oder Energieverknappung und dergleichen – sowohl im Betrieb von Holzmann als auch in fremden Betrieben, derer sich Holzmann zur Erfüllung seiner Verbindlichkeiten bedient – hat Holzmann Anspruch auf volle Bezahlung der veröffentlichten Printanzeigen, wenn das Verlagsobjekt mit 80 Prozent der im Durchschnitt der letzten vier Quartale verkauften oder auf andere Weise zugesicherten Auflage von Holzmann ausgeliefert worden ist. Bei geringeren Auslieferungen wird der Rechnungsbetrag im gleichen Verhältnis gekürzt, in dem die garantierte verkaufte oder zugesicherte Auflage zur tatsächlich ausgelieferten Auflage steht. Ist die Durchführung eines Auftrags in Onlinemedien aus Gründen, die Holzmann nicht zu vertreten hat, nicht oder nur teilweise zu bewerkstelligen, so wird diese nach Möglichkeit nachgeholt. Solche Gründe sind insbesondere bei Rechnerausfall, höherer Gewalt, Streik, aufgrund gesetzlicher Bestimmungen, Störungen aus dem Verantwortungsbereich von Dritten (z.B. anderen Providem), Netzbetreibern oder Leistungsanbietern oder aus vergleichbaren Gründen gegeben. Bei Nachholung in angemessener und zumutbarer Zeit nach Beseitigung der Störung bleibt der Vergütungsanspruch des Anbieters bestehen.

25. Jeder Auftrag wird unter Berücksichtigung der geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen abgewickelt. Holzmann ist berechtigt, Bruttowertbeurteilungen und vergleichbar relevante Daten des Auftraggebers auf Produktebene zur Veröffentlichung an Unternehmen weiterzuleiten, die sich mit der Erhebung und Auswertung solcher Informationen beschäftigen. Diese Daten werden dort aggregiert und in anonymisierter Form in den Markt kommuniziert.

26. Digital übermittelte Druckvorlagen für Farbanzeigen können nur mit einem auf Papier gelieferten Farbproof mit Medienkell zuverlässig verarbeitet werden. Ohne Farbproof können Farbabweichungen entstehen. Diese begründen keinen Preiserminderungsanspruch.

27. Unerwünschte Druckresultate, die sich auf eine Abweichung des Auftraggebers von den technischen Angaben zur Erstellung und Übermittlung von Druckunterlagen zurückführen lassen, begründen keinen Preiserminderungsanspruch.

28. Für Aufträge, die in den Onlinemedien veröffentlicht werden, gewährleistet Holzmann eine dem jeweils üblichen technischen Standard entsprechende, bestmögliche Wiedergabe des Werbemittels. Dem Auftraggeber ist jedoch bekannt, dass es im elektronischen Bereich nach dem Stand der Technik nicht möglich ist, ein von Fehlern vollkommen freies Programm zu erstellen. Die Gewährleistung gilt nicht für unwesentliche Fehler. Ein Fehler in der Darstellung liegt nicht vor, wenn er hervorgerufen wird durch Verwendung einer nicht geeigneten Darstellungssoftware- und/oder Hardware, Störung der Kommunikationsnetze anderer Betreiber, Rechnerausfall bei Dritten (z.B. anderen Providem), unvollständige und/oder nicht aktualisierte Angebote auf sog. Proxys, Ausfall des Ad-Servers, der länger als 24 Stunden (fortlaufend) innerhalb von 30 Tagen nach Beginn der vertraglich vereinbarten Schaltung andauert. Bei einem Ausfall des Ad-Servers über einen erheblichen Zeitraum (mehr als zehn Minuten) im Rahmen einer zeitgebundenen Festbuchung entfällt die Zahlungspflicht des Auftraggebers für den Zeitraum des Ausfalls. Bei Crossmediabuchungen entfällt die Zahlungspflicht in anteiliger Höhe zum überschreitenden Betrag einer reinen Printanzeige. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

29. Holzmann hält die Zahl der Zugriffe auf Onlinewerbemittel innerhalb von zehn Werttagen nach Ausführung des Auftrags für den Auftraggeber zum Abruf bereit.

30. Bei Neuaufnahme einer Geschäftsverbindung und Aufträgen aus dem Ausland behält sich Holzmann vor, Vorauszahlung zum Anzeigenstartstermin zu verlangen. Bei Aufträgen aus dem Ausland erfolgt die Rechnungsstellung ohne Mehrwertsteuerberechnung unter der Voraussetzung, dass Steuerbefreiung besteht und vom Auftraggeber schriftlich nachgewiesen wird. Holzmann behält sich die Berechnung der Mehrwertsteuer in der gesetzlich geschuldeten Höhe für den Fall vor, dass die Finanzverwaltung die Steuerpflicht bejaht. Holzmann behält sich das Recht vor, fehlerhafte Auftragsrechnungen innerhalb von sechs Monaten nach Rechnungsstellung zu korrigieren.

31. Erfüllungsort ist der Sitz von Holzmann Medien. Es gilt deutsches Recht. Im geschäftsverkehr mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder bei öffentlich-rechtlichen Sondervermögen ist bei Klagen Gerichtsstand der Sitz von Holzmann Medien. Soweit Ansprüche von Holzmann nicht im Mahnverfahren geltend gemacht werden, bestimmt sich der Gerichtsstand bei Nichtkaufleuten nach deren Wohnsitz. Ist der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthalt des Auftraggebers, auch bei Nichtkaufleuten, im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt oder hat der Auftraggeber nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt aus dem Geltungsbereich des Gesetzes verlegt, ist als Gerichtsstand der Sitz von Holzmann Medien vereinbart.

CallCenter for Finance

gi
GELDINSTITUTE
Bank-IT und Organisation für Entscheider.

vb
VERSICHERUNGSBETRIEBE
IT und Kommunikation in der Assekuranz

Ihre Ansprechpartner im Verlag



Stefanie Minst
Anzeigenverkauf/-verwaltung

Tel. 08247 354-128
Fax 08247 354-4128

stefanie.minst@holzmann-medien.de



Erwin Ströbele
Chefredakteur

Tel. 08247 354-107
Fax 08247 354-108

erwin.stroebele@holzmann-medien.de



Inge Holzmann
Redaktionsassistentz

Tel. 08247 354-106
Fax 08247 354-108

inge.holzmann@holzmann-medien.de

 **HOLZMANN** . MEDIEN

Holzmann Medien GmbH & Co. KG | gi + vb | Postfach 13 42 | 86816 Bad Wörishofen | Telefon +49 8247 354-01 | Telefax +49 8247 354-170
E-Mail: anzg@vb@holzmann-medien.de | www.geldinstitute.de | www.versicherungsbetriebe.de | www.holzmann-medien.de