NEW BUSINESS

Mediadaten 2015

Preise. Formate.
Themen. **Termine.**
Auflagen. Reichweiten.

© Yuri Arcurs - Fotolia.com

Zielgerichtet. **Umfangreich.** Wirkungsvoll.

Das Wirtschaftsmagazin **NEW BUSINESS** bietet als Magazin für Unternehmer seinen Lesern und Kunden seit 22 Jahren wertvolle Informationen über Top-Firmen, zeigt deren Leistungsmerkmale auf, portraitiert Gewinner aus Wirtschaft und Industrie und schafft mit dutzenden Special-Interest-Themen als "Magazin im Magazin" zahlreiche interessante und wertvolle Anregungen für die B2B-Zielgruppe der Entscheidungsträger, Führungskräfte und Opinion Leader.

Als Monatsmagazin orientiert sich **NEW BUSINESS** an Themenbereichen, die für jeden Unternehmer, für jeden Selbstständigen und für alle, die diesen Sprung wagen möchten, ausgesprochen wichtig und hilfreich sind. Ob als eigene Coverstory, als umfangreiches Sonderthema oder in Form von speziellen Sonderausgaben: wir liefern Ihnen die nötigen Tipps, Tricks und Informationen für Ihren Wissensvorsprung.

Der **NEW BUSINESS** Verlag greift auch auf namhafte Kooperationspartner wie zum Beispiel die Wirtschaftskammer Österreich zurück, um seinen Kunden zielgruppengenaues Marketing und erstklassige Zielgruppen zu garantieren.

Durch unseren jahrelangen Vertrieb über das WirtschaftsBlatt haben wir einen eigenständigen, zahlungskräftigen und wirtschaftlich wichtigen Abonnentenkreis aufgebaut, den wir Ihnen zusätzlich zu unseren NEW BUSINESS-Abonnenten anbieten können.

Über 1.000 Kunden im Jahr vertrauen auf unsere Dienstleistungen – tun Sie es auch!

NEW BUSINESS

Zielgerichtet. **Branchenbezogen.** Wirkungsvoll.

NEW BUSINESS Bundesländer Specials

NEW BUSINESS stellt in neun der elf Ausgaben jeweils ein Bundesland vor – dieses wird sowohl im Magazin selber als auch in Form eines eigenständigen Fortdrucks publiziert. Dieser **Fortdruck** erscheint mit einer Auflage zwischen 15.000 Stück bis 45.000 Stück (je nach Größe des Bundeslandes) und entsteht auch in Zusammenarbeit mit der Landesregierung und der Wirtschaftskammer. Der Vertrieb erfolgt über die jeweiligen Wirtschaftskammer-Zeitungen.

Somit erzielen Sie auch im regionalen Umfeld eine bestens strukturierte Reichweite im B2B-Bereich, die für Sie von größtem Nutzen ist!

NEW BUSINESS Innovations
Journal für Innovation, Technik & Industrie

Die Wirtschaft steht niemals still. Tag für Tag bestätigen tausende Unternehmen mit ihren Produkten und Leistungen den hervorragenden Ruf unseres Landes auf der ganzen Welt.

NEW BUSINESS Innovations hat sich zu einem hochkarätigen **Fachmagazin** entwickelt und präsentiert auch in Abstimmung mit der Wirtschaftskammer Österreich genau diese Firmen in Form von eigenen Branchen-Sonderthemen wie Automation, Anlagenbau, CNC, Energie, Messtechnik, Umwelt, HighTech u. v. m.

NEW BUSINESS Innovations wird sowohl im Magazin selber als auch als eigenständiger **Fortdruck** auf hochwertigem Druckpapier nochmals separat vertrieben.

Das gab's noch nie: Wirtschaftsmagazin UND Fachmagazin in einem!

NEW BUSINESS Guides

Unsere Branchen-Guides mit topaktuellen, praxisorientierten und user-freundlichen Themen wie IT & Telekommunikation, Logistik, Automation, Facility Management, Umwelttechnologie, Bildung u.a. wurden als hochwertige Nachschlagewerke konzipiert, um Ihnen eine noch bessere B2B-Kommunikation zu ermöglichen.

Sie erreichen damit exakt jene Leser, die sich für Ihre Dienstleistungen und Produkte wirklich interessieren!

Zielgerichtet. **Kompakt.** Wirkungsvoll.

NEW BUSINESS PDF-Newsletters

NEW BUSINESS News

Aktuelle Wirtschaftsinfos, Portraits von Top-Firmen und -Branchen, Hoteltipps, Termine & Events: damit unsere Leser auf interessante Business-News noch schneller zugreifen können, haben wir additiv zum Printmagazin NEW BUSINESS den kompakten PDF-Newsletter NEW BUSINESS News ins Leben gerufen, der jeden zweiten Dienstag abend/Mittwoch früh erscheint. Das illustrierte NEW BUSINESS News freut sich bereits über 60.000 Online-Abonnenten – in Österreich und im Ausland.
www.newbusinessnews.at

EXPORT today

EXPORTER'S weekly war gestern – EXPORT today ist heute!

Seit 2005 erstellte der New Business Verlag im Auftrag der **AUSSENWIRTSCHAFT ÖSTERREICH (AWO)** der **Wirtschaftskammer Österreich (WKO)** den wöchentlichen PDF-Newsletter EXPORTER´S weekly. Mittlerweile zu einem der erfolgreichsten B2B-Newsletter des Landes avanciert, wurde der Newsletter Anfang 2012 in **EXPORT today** umbenannt. Selbstverständlich ändert sich nichts an der gewohnten hochwertigen Aufbereitung und sorgsamen Erstellung der wichtigsten Themen rund um den Export.
Veranstaltungen, Tipps, Termine, Export-Kaiser und Firmen auf dem Weg dorthin: **EXPORT today** beschäftigt sich auch weiterhin mit dem Erfolgsthema Nr. 1: dem Export.
EXPORT today erscheint immer Donnerstag abend/Freitag früh und ist bereits für über 50.000 erfolgreiche Unternehmen eine zusätzliche Bereicherung des Informationsbedarfes!
www.exporttoday.at

NEW BUSINESS und Marketagent.com

Eines der namhaftesten Research-Institute im deutschsprachigen Raum – das Institut Marketagent.com – greift auf unsere Online-B2B-Abonnenten zurück, um seinen Kunden eine wertvolle Zielgruppe für zielgruppengenaues Marketing-Management anbieten zu können.
Mag. Thomas Schwabl, Geschäftsführer von Marketagent.com, dazu: „Unsere Kooperation mit NEW BUSINESS ermöglicht uns das Ziehen von B2B-Stichproben, die die heimische Unternehmenslandschaft bestmöglich abdecken. Wir erreichen damit ein breites Spektrum an Entscheidern aus einer Vielzahl von Branchen und können so Markt- und Meinungsforschung im B2B-Bereich auf hohem Niveau realisieren – schnell, multimedial und kosteneffizient."

MARKETAGENT.COM

NEW BUSINESS

Zielgerichtet. **Leistungsstark.** Wirkungsvoll.

Auflage und Vertrieb des Magazins NEW BUSINESS

NEW BUSINESS erscheint 11 mal im Jahr mit einer **Auflage** von jeweils 55.000 Exemplaren. Hinzu kommen die gesonderten Auflagen in den Bundesländer Specials (15.000 bis 45.000 Stk.).

Unsere Leserschaft setzt sich aus wichtigen Unternehmen aus Wirtschaft und Industrie zusammen. Durch den jahrelangen Vertrieb über das WirtschaftsBlatt haben wir eine eigenständige, zahlungskräftige und wirtschaftlich wichtige Abonnentenschaft aufgebaut, die wir Ihnen zusätzlich zu unseren NEW BUSINESS-Abonnenten anbieten können. Darüber hinaus haben wir nochmals in punktgenauer Recherche tausende personalisierte Adressen aus den wichtigsten Industrie- und Wirtschaftszweigen über den europäischen Marktführer Schober Group zugekauft.

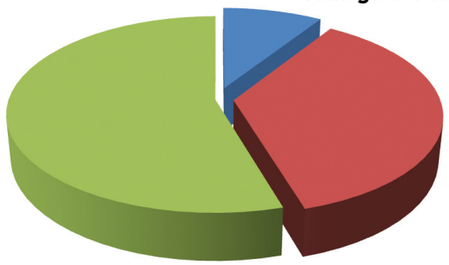
Unsere durchschnittliche **Zielgruppe** ist zwischen 25 und 60 Jahre alt, entweder selber Unternehmer oder in leitenden Positionen tätig (Geschäftsführer, Vorstand, Prokurist, IT-Leiter, Assistent der Geschäftsführung, Assistent des Vorstandes, Marketingleiter, Leiter des Einkaufs usw.).

Das **Branchen**-Spektrum ist heterogen: von typischen Industriebetrieben bis hin zu Rechtsanwälten, Steuerberatern, Logistikern, KFZ-Zulieferern, Marketing- oder Dienstleistungsfirmen und Touristik-Unternehmen. Unsere Adressen sind personalisiert - Sie erreichen über den NEW BUSINESS-Pool gleichermaßen 10-Mann Betriebe wie weltweite Groß-Konzerne.

NEW BUSINESS bietet Ihnen 65.000 LeserInnen vom Feinsten – inklusive Bundesland-Specials sogar bis zu 110.000 LeserInnen!

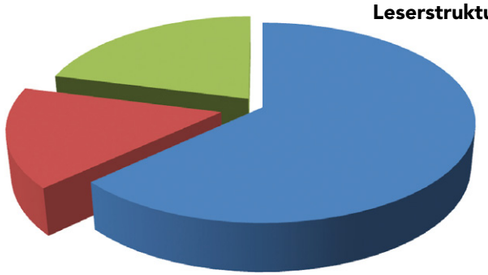
Somit garantieren wir Ihnen eine absolut erstklassige und leistungsstarke Zielgruppe für Ihren wirtschaftlichen Erfolg!

Auflage/Vertrieb



- **20.000** Abonnenten inkl. WirtschaftsBlatt-Kombi-Abonnenten
- **30.000** personalisierte Adressen von Schober Group
- **5.000** Kiosk und sonstiger Vertrieb

Leserstruktur



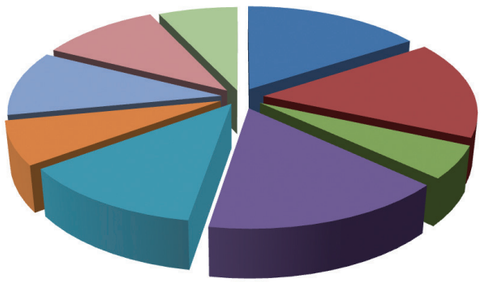
- **16 %** Leitende Angestellte/Mitentscheider
- **21 %** kaufmännische/technische Führungskräfte
- **63 %** Geschäftsführer/Vorstände/Eigentümer

Branchen

- **28 %** Industrie/Energie/Umwelt
- **20 %** Verkehr/Logistik/Transport
- **20 %** Technik/IT/Telekommunikation
- **15 %** Gewerbe/Handel
- **8 %** Geld/Kredit/Versicherungswesen
- **5 %** Forschung/Entwicklung
- **4 %** Sonstige (Rechtsanwälte, Wirtschaftsberater, Architekten, Tourismus, kommunale Institutionen)

Zielgerichtet. **Sympathisch.** Wirkungsvoll.

Auflage der Bundesländer-Specials in den jeweiligen Wirtschaftskammer-Zeitungen



- **45.000** Wien
- **45.000** Niederösterreich
- **15.000** Burgenland
- **45.000** Oberösterreich
- **35.000** Steiermark
- **20.000** Kärnten
- **30.000** Salzburg
- **30.000** Tirol
- **20.000** Vorarlberg

Vertrieb der Bundesländer-Specials

Mit den Bundesland-Specials von NEW BUSINESS erreichen Sie sowohl österreichweit als auch in Ihrem Bundesland genau die Zielgruppe, die Sie brauchen: unser zielgruppengenauer österreichweiter Vertrieb in der Höhe von 55.000 Stück plus dem zusätzlichen Vertrieb über die jeweiligen Wirtschaftskammer-Zeitungen garantiert Ihnen bestmögliche Aufmerksamkeit in einer der besten B2B-Zielgruppen des Landes.

Die Bundesland-Specials entstehen in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Landes-institutionen und der Wirtschaftskammer!

Das sagen Kunden über uns (Auszug):

Wir gratulieren New Business, Herrn Polak und seinem gesamten Team herzlich zum 20-jährigen Jubiläum. Die Zusammenarbeit mit New Business ist geprägt durch einen hohen Grad an Professionalität, Kompetenz und eine gute und partnerschaftliche Beziehung. Die Redaktion steht für interessante und gut recherchierte Informationen für Entscheidungsträger aus Industrie und Wirtschaft, die in ein kreatives und dynamisches Design verpackt sind und bietet deshalb für ABB ein attraktives Umfeld.
Mag. Thomas Makrandreou, Unternehmenskommunikation ABB AG

PRISMA arbeitet bereits seit vielen Jahren gerne und erfolgreich mit dem New Business Verlag zusammen. Besonders schätzen wir die Verlässlichkeit, Flexibilität und Einsatzbereitschaft von Herrn Polak und seinem gesamten Team. Wir gratulieren ganz herzlich zum 20-jährigen Jubiläum und freuen uns auf viele weitere gemeinsame Projekte.
Mag. Marion Koll, Unternehmenskommunikation Prisma Kreditversicherungs-AG

NEW BUSINESS bietet wichtige Informationen für Industrie und Wirtschaft – und das seit vielen Jahren. Raiffeisen als Nr. 1 bei Start Ups setzt daher seit vielen Jahren auf die Werbekraft von NEW BUSINESS, da auch dieses wichtige Thema immer wieder professionell umgesetzt wird. Weiterhin viel Erfolg wünscht
Dr. Leodegar Pruschak, Geschäftsführer der Zentralen Raiffeisenwerbung

Das Magazin „New Business" ist spannend, schön gestaltet und abwechslungsreich. Die Betreuung des Teams von „New Business" ist eine sehr liebenswürdige, kompetente und persönliche. Flexibilität, eine rasche Reaktion und das Eingehen auf die Wünsche des Kunden sind in der Redaktion selbstverständlich. Siemens fühlt sich im Magazin sehr gut vertreten und ich freue mich über die enge Zusammenarbeit.
Susanna Sturm, Siemens AG Österreich

Die Zusammenarbeit mit New Business verläuft seit Jahren ausgezeichnet. Die kompetente und persönliche Betreuung sowie die rasche und exakte Umsetzung unserer Aufträge möchte ich besonders hervorheben. New Business ist ein echter Klassiker mit hohem Bekanntheitsgrad. Unsere Zielgruppe erreichen wir damit optimal. Viel Erfolg für die nächsten Jahre!
Herbert Auer, Vorstand VB Factoring Bank AG

Der Weg mit dem Kunden ist der Erfolgsweg. Das wird in den brillanten Artikeln im New Business mehr als deutlich. Die Redaktion hat ausgezeichnet recherchiert und in Szene gesetzt. Der Artikel macht unsere 20 Jahre Erfolg zu einer spannenden Life Work-Story.
Ing. Wolfgang Huemer, Geschäftsführer Zoller Austria GmbH

NEW BUSINESS

Themen. Termine.

Ausgabe	Auswahl Schwerpunkte	Erscheinungstermin	Druckunterlagenschluss
1	IT-Guide Aus- und Weiterbildung Messe Wels	30. 01. 2015	16. 01. 2015
2	Metall, Fertigungstechnik, Engineering Sicherheit für Unternehmen Bundesland Kärnten	27. 02. 2015	13. 02. 2015
3	FACILITY MANAGEMENT-Guide SMART Automation Bundesland Niederösterreich	27. 03. 2015	13. 03. 2015
4	LOGISTIK-Guide Energie & Umweltschutz Bundesland Wien	30. 04. 2015	17. 04. 2015
5	AUTOMATION-Guide Kunststoff & Verpackung Bundesland Burgenland	29. 05. 2015	15. 05. 2015
6	ERP, CRM Industrie Bundesland Tirol	26. 06. 2015	12. 06. 2015
7	Alles für Ihr Unternehmen BILDUNGS-Guide Bundesland Oberösterreich	28. 08. 2015	14. 08. 2015
8	IT- & Softwarelösungen Geschenke & Lifestyle Bundesland Steiermark	25. 09. 2015	11. 09. 2015
9	UMWELTTECHNIK & ENERGIE-Guide Top Industrie-Ranking Bundesland Vorarlberg	23. 10. 2015	09. 10. 2015
10	INDUSTRIE-Guide Standort Österreich Bundesland Salzburg	20. 11. 2015	06. 11. 2015
11	„Best of Leading Companies" Forschung & Entwicklung Rückblick und Ausblick	31. 12. 2015	11. 12. 2015

NEW BUSINESS

Formate. Preise.

Format	Satzspiegel (Breite x Höhe in mm)	Abfallend (Breite x Höhe in mm)	Preise (in €)
2/1	395 x 250	420 x 280	**9.500,–**
1/1	185 x 250	210 x 280	**5.300,–**
1/2	quer: 185 x 120 hoch: 90 x 250	quer: 210 x 135 hoch: 100 x 280	**3.150,–**
1/3	quer: 185 x 80 hoch: 60 x 250	quer: 210 x 94 hoch: 70 x 280	**2.650,–**
1/4	DIN: 90 x 123 quer: 185 x 60 hoch: 43 x 250	DIN: 105 x 140 quer: 210 x 70 hoch: 52 x 280	**1.950,–**

PREISE UND BUCHUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR IHREN ONLINE-AUFTRITT
erfragen Sie bitte direkt unter marketing@newbusiness.at

Preise für Sonderplatzierungen (Flappe, Cover-Banderole, Splitcover, Sonstiges) auf Anfrage.
Alle Preise exklusive gesetzlicher Abgaben und Steuern.

PLATZIERUNGSZUSCHLÄGE 1/1 4C
2. Umschlagseite + 20%
3. Umschlagseite + 15%
4. Umschlagseite + 25%

ABFALLENDE ANZEIGEN
Vorlagen benötigen 5 mm Schnittzugabe je Schnittkante. Anschnittgefährdete Elemente müssen mind. 8 mm vom Beschnitt nach innen gelegen sein.

BEILAGEN/BEIHEFTER
bis 20 Gramm € 120,–/Tausend
bis 30 Gramm € 140,– /Tausend
über 30 Gramm auf Anfrage
Tip-on-Cards (maschinell, mind. Buchung von 1/1 Seite)
€ 90,–/Tausend

Das. **New Business.** Team.

LORIN POLAK
Geschäftsführer

Tel. 01 / 235 13 66-300
lorin.polak@newbusiness.at

SYLVIA POLAK
Back Office

Tel. 01 / 235 13 66-100
sylvia.polak@newbusiness.at

VICTORIA E. MORGAN
Chefredaktion

Tel. 01 / 235 13 66-370
victoria.morgan@newbusiness.at

MELANIE WACHTER
Chefredaktion

Tel. 01 / 235 13 66-360
melanie.wachter@newbusiness.at

BETTINA OSTERMANN
NEW BUSINESS Guides,
Promotion Editor

Tel. 01 / 235 13 66-320
bettina.ostermann@newbusiness.at

MAX GFRERER
Redaktion,
Promotion Editor

Tel. 01 / 235 13 66-320
max.gfrerer@newbusiness.at

GABRIELE SONNBERGER
Grafik/Produktion

Tel. 01 / 235 13 66-720
gabriele.sonnberger@newbusiness.at

REINHARD FISCHBACH
Projektleiter Bundesländer

Tel. 01 / 235 13 66-200
reinhard.fischbach@newbusiness.at

ROBERT HOLZHACKER
Projektleitung Exportmedien

Tel. 01 / 235 13 66-220
robert.holzhacker@newbusiness.at

JULIA AVCI
Mediaberatung

Tel. 01 / 235 13 66-200
julia.avci@newbusiness.at

ANIKO KELLNER
Mediaberatung

Tel. 01 / 235 13 66-240
aniko.kellner@newbusiness.at

MARCUS KELLNER
Mediaberatung

Tel. 01 / 235 13 66-500
marcus.kellner@newbusiness.at

ANDREA KÜHTREIBER
Mediaberatung

Tel. 01 / 235 13 66-210
andrea.kuehtreiber@newbusiness.at

NEW BUSINESS

Geschäftsführung:

Lorin Polak
Tel.: +43/1/235 13 66-300
E-Mail: lorin.polak@newbusiness.at

Produktion:

Druckunterlagen:
Datenträger (CD-ROM, Zip 100), E-Mail, FTP nach Absprache mit der Grafikabteilung +43/1/235 13 66-720

Dateiformate: InDesign, Photoshop (*.psd,*.eps,*.tiff), Freehand (*.eps), Illustrator (*.eps), druckfähige PDFs.

Immer alle benötigten Bilddateien, Logos und Schriftsätze mit Ausdruck sowie der „offenen" Originaldatei mitschicken!

Druckverfahren: Rollenoffset
Raster: 60er-Raster
Druckfolge: black, cyan, magenta, yellow

Farbskala:
Es wird generell mit der Europa-Skala gedruckt, die Lithos sind dementsprechend anzuliefern. Tonwertabweichungen sind im Toleranzbereich des Druckverfahrens begründet. Schmuckfarben sind nur auf Anfrage und gegen Aufpreis möglich.

Verlagsanschrift:
New Business Verlag GmbH
A-1060 Wien, Otto Bauer-Gasse 6
Tel.: +43/1/235 13 66-0
Fax: +43/1/235 13 66-999
http://www.newbusiness.at

Erscheinungsort:
New Business Verlag GmbH
A-1060 Wien, Otto Bauer-Gasse 6
Erfüllungsort und Gerichtsstand
ist Sitz des Verlages.

Zahlungsbedingungen:
Bei Bezahlung der Schaltkosten vor dem Erscheinungstermin der Ausgabe, in der die Schaltung erfolgt, gewährt der Verlag 2 % Skonto. Ab dem Erscheinungstermin ist der Rechnungsbetrag innerhalb von 3 Wochen netto Kassa zu bezahlen.

Geschäftsbedingungen:

Auftragserteilung

1. Maßgeblich für den Auftrag sind die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die jeweils gültige Anzeigenpreisliste und unsere Auftragsbestätigung.
2. Der Verlag behält sich vor, Anzeigenaufträge – auch einzelne Anzeigen innerhalb eines Rahmenauftrags – nach freiem Ermessen abzulehnen. Die Ablehnung wird dem Auftraggeber mitgeteilt.

Auftragsabwicklung

3. Werden die tarifmäßigen Nachlässe beansprucht, so sind die Anzeigenaufträge innerhalb eines Kalenderjahres abzuwickeln. Auf Wunsch kann das Rabattjahr mit dem Erscheinen der ersten Anzeigen beginnen.
4. Sollte innerhalb eines Rabattjahres ein Anzeigenauftrag durch Ausfall einer oder mehrerer Ausgaben nicht durchgeführt werden, so bleibt davon die ursprüngliche Rabattvereinbarung unberührt.
5. Wird ein Jahresauftrag ohne Verschulden des Verlags nicht erfüllt, so hat der Auftraggeber den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass dem Verlag rückzuvergüten.
6. Die Aufnahme von Anzeigen in bestimmten Ausgaben oder an bestimmten Plätzen kann nicht gewährleistet werden. Überhaupt bleibt es dem Verlag vorbehalten, von der Durchführung auch bereits angenommener Aufträge aus technischen oder anderen Gründen ohne jeden Ersatzanspruch des Auftraggebers zurückzutreten.
7. Dem Ausschluss von Mitbewerbern kann seitens des Verlags grundsätzlich nicht entsprochen werden.
8. Textanzeigen und solche, die aufgrund ihrer Gestaltung nicht sofort als Werbung erkennbar sind, werden durch das Wort „Anzeige" kenntlich gemacht.
9. Der Verlag gewährleistet die drucktechnisch einwandfreie Wiedergabe der Anzeige. Geringe Tonabweichungen sind im Toleranzbereich des Druckverfahrens begründet. Ungeeignete oder beschädigte Druckunterlagen werden dem Auftraggeber zurückgesandt. Der Auftraggeber hat bei unleserlichem, unrichtigem oder unvollständigem Abdruck der Anzeige Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine Ersatzanzeige, aber nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Weitergehende Haftungen sind für den Verlag ausgeschlossen.
10. Sind etwaige Mängel bei den Druckunterlagen nicht sofort erkennbar, sondern werden erst beim Druckvorgang deutlich, so hat der Werbetreibende bei ungenügendem Abdruck keine Ansprüche.
11. Bei fernmündlich veranlassten Änderungen und Abbestellungen übernimmt der Verlag keine Haftung.
12. Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Sendet der Auftraggeber Probeabzüge nicht bis zum Anzeigenschluss oder einem anderen seitens des Verlages genannten Termin zurück, so gilt die Genehmigung zum Druck als erteilt.
13. Die Pflicht zur Aufbewahrung von Druckunterlagen endet drei Monate nach Erscheinen der letzten Anzeige.
14. Beanstandungen sind innerhalb von acht Tagen nach Erscheinen zu melden.

Berechnung und Zahlung

15. Falls der Auftraggeber keine Vorauszahlung leistet, ist die Rechnung innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen Frist zu bezahlen.
16. Der eventuelle Verzicht auf die Grundfarbe Schwarz bei der Anlage von Anzeigen ist ohne Einfluss auf die Berechnung.
17. Der Verlag ist jederzeit berechtigt, das Erscheinen weiterer Anzeigen von offen stehenden Rechnungen abhängig zu machen.
18. Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Verzugszinsen in der Höhe von 14 Prozent sowie die Einziehungskosten berechnet. Der Verlag kann die Ausführung des Auftrags bis zur Bezahlung zurückstellen.
19. Kosten für die Herstellung von Reinzeichnungen oder anderen Druckvorlagen hat der Auftraggeber zu zahlen.
20. Bestehen Vorlagen von Mehrfarbanzeigen aus mehr als drei Farbteilen, werden die zusätzlichen Herstellungskosten für jedes weitere Farbbild gesondert berechnet.
21. Bei verspäteter Anlieferung der Druckunterlagen (drei Wochen vor Erscheinungstermin) werden die dadurch entstehenden Mehrkosten dem Auftraggeber in Rechnung gestellt.
22. Bei Änderung der Anzeigenpreisliste treten die neuen Bedingungen auch bei laufenden Aufträgen sofort in Kraft.
23. Bei Betriebsstörungen oder Eingriffen durch höhere Gewalt hat der Verlag Anspruch auf volle Bezahlung der veröffentlichten Anzeigen, wenn die Aufträge mit 80 Prozent der zugesicherten Druckauflage erfüllt sind. Geringere Leistungen sind aliquot zu berechnen.
24. Der Inserent erhält nach Erscheinen der Anzeige kostenlos ein Belegexemplar.
25. Anzeigenaufträge müssen schriftlich erteilt und durch den Verlag schriftlich angenommen werden, Erfüllungsort ist der Sitz des Verlags.
26. Der Auftraggeber garantiert dem Zeitungsverlag sowie dessen Mitarbeitern, im Besonderen dem verantwortlichen Redakteur, dass die Anzeige gegen keinerlei gesetzliche Bestimmungen verstößt und Rechte Dritter nicht verletzt. Der Auftraggeber verpflichtet sich, den Verlag sowie dessen Mitarbeiter hinsichtlich aller Ansprüche, die auf die erschienene Anzeige gegründet werden, schad- und klaglos zu halten sowie für die ihnen selbst entstandenen Nachteile volle Genugtuung zu leisten. Der Verlag und seine Mitarbeiter sind zu einer entsprechenden Prüfung der Anzeige oder eines Entgegnungsbegehrens nicht verpflichtet.
27. Kostenlose Stornierung der gebuchten Anzeige durch den Auftraggeber ist bis zu vier Wochen vor Anzeigenschluss in schriftlicher Form möglich. Darüber hinaus besteht die volle Zahlungsverpflichtung im Ausmaß des erteilten Auftrags.
28. Gerichtsstand Wien