

SCHWERTRANSPORTMAGAZIN
SCHWERTRANSPORT MAGAZIN

INTERNATIONALES FACHMAGAZIN FÜR SCHWERTRANSPORT, TECHNIK UND LOGISTIK

107
 19. Jahrgang Sept./Okt. 2022
 ISSN 1422-3228 D 88 138

South Korea € 1,90
 Österreich € 1,90
 Luxemburg € 1,90
 Belgien € 1,90
 Schweiz SFR 14,20

www.schwertransportmagazin.de

MIT POSTER

1.000 t-Brücke auf Cometto SPMT



Das internationale Fachmagazin für Schwertransport, Technik und Logistik

bauma
 24.-30. OKTOBER 2022, MÜNCHEN

BAUMA 2022:
 SO GELINGT DER BAUMA-BESUCH!

IN AKTION:
 MIT DEM NACHLÄUFER IN DIE CITY

STM MINI:
 AUFSTELLUNGSJUBILÄUM GEFIEHRT

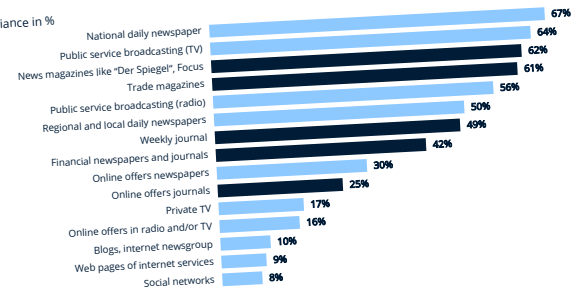
KIM
 Verlags GmbH

WE ARE OPTIMIZING YOUR SUCCESS!

Magazines are quality media

"Where to find good journalism i. e. high quality journalism normally?"

Compliance in %



EDITORIAL MEDIA
 Die Verleger: Print | Online | Woobe

Source: Allensbach¹ Archiv, IVD-Survey 11077
 Based on: Federal Republic of Germany, human population aged 16 and older

INSERTS · TECHNOLOGY · NEWS · FASCINATION

The international business magazine for heavy load, technics and logistics

Germany, Austria, Switzerland, Belgium, Netherlands, Luxemburg and Eastern Europe

- First Issue:** February 2001 as a fix point in the KranMagazin, since June 2004 as a separate magazine and since 2006 also available in news trade – 23. volume.
- Publication:** 6 times a year.
- Distribution:** More than 15.000 sales points in Germany, Austria, Switzerland for example in motorway service areas, railway stations, airports and magazine trade, suscription covering and direct mailing to deciders.
- Copies:** 25.000 – you will reach 20.000 deciders per issue and several co-deciders, approx. 50.000 readers in Germany, Austria, Switzerland and Eastern Europe.
- Stress:** Lorries, trailers, heavy load equipment, activities, services, accessories an components, safety provisions, financing and insurances, model building, industrial sites.
- Target Group:** Forwarders of heavy load and special transports, fleet managers of medium and big forwarding agencies, transport companions, insurance adjusters, financing services, drivers, disponents, experts, steel and industrial sites, ports, refineries, energy companies, truck and car dealers, model builders



**Your consultant for advertisement:
Marta Hellmich**

Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel.: +49 (0) 61 55 / 82 30 30
Mobil: +49 (0) 171 / 768 29 65
E-Mail: hellmich@schwertransportmagazin.de

Web: www.kmverlag.de



The Schwertransportmagazin offers the following columns regularly: News, events, market and brands, technic and management, duty report, financing, insurance, equipment, truck-transport, STM justice, STM extra and STM mini.

The following stresses are planned for 2023:

Issue No.	Date of Issue In sales points (earlier for subscribers)	Copy deadline and Advertising deadline	Specials
109	03.02.2023	<u>16.01.2023</u> <u>18.01.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Heavy Transports to the "Boot 2023" • Nomination: Heavy Transports of the Year
110	06.04.2023	<u>17.03.2023</u> <u>22.03.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • E-mobility for Heavy Transport Tractors!? • Load securing in heavy transport: Traveling safely with heavy loads • Election: Heavy Transports of the Year
111	09.06.2023	<u>19.05.2023</u> <u>23.05.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Transport equipment for Heavy Transport machinery • The Winners: Heavy Transports of the Year
112	11.08.2023	<u>20.07.2023</u> <u>26.07.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Preview NUFAM 2023 • Financing & Insurance
113	13.10.2023	<u>22.09.2023</u> <u>27.09.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Review NUFAM 2023 • International Heavy Duty Days 2023 Hohenroda • BSK annual general meeting: News
114	15.12.2023	<u>23.11.2023</u> <u>29.11.2023</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Review BSK annual general meeting • Digitization in trucks & trailers!

Further topics can be included on demand.

Fair data in 2023

BAUMAG

26. – 29.01.2023
Lucerne, Switzerland

Boot

21. – 29.01.2023
Düsseldorf, Germany

Conexpo

14. – 18.03.2023
Las Vegas, USA

RecyclingAKTIV + TiefbauLIVE

27. – 29.04.2023
Karlsruhe, Germany

transport logistic

09. – 12.05.2023
Munich, Germany

APEX

06. – 08.06.2023
Maastricht, Netherlands

Breakbulk Europe

06. – 08.06.2023
Rotterdam, Netherlands

IFBA

15. – 17.06.2023
Kassel, Germany

Platformers' Days

08. + 09.09.2023
Karlsruhe, Germany

Husum Wind

12. – 15.09.2023
Husum, Germany

NUFAM

21. – 24.09.2023
Karlsruhe, Germany

Internationale Schwerlasttage

22. + 23.09.2023
Hohenroda, Germany

René Hellmich, General Manager KM Verlags GmbH

Responsibility: Editorial Office RANMAGAZIN, SCHWERTRANSPORTMAGAZIN, special features



Contact: KM Verlags GmbH
Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel.: +49 (0) 61 55 / 82 30 31
Mobil: +49 (0) 171 / 220 84 11
E-Mail: hellmich@kmverlag.de

Sven Buschmeyer

Responsibility: Chief Editor SCHWERTRANSPORTMAGAZIN, Press releases, Internet



Contact: Redaktion Bühnenmagazin
Ringstraße 7 · D-67808 Stahlberg
Tel.: +49 (0) 63 61 / 92 96 85
Fax: +49 (0) 63 61 / 92 96 86
Mobil: +49 (0) 170 / 354 56 49
E-Mail: nsbuschmeyer@kmverlag.de

Dipl.-Ing. Anke Steffens

Responsibility: Chief Editors KRAMAGAZIN, Press releases etc.



Contact:
Redaktion KRAMAGAZIN
Römheldweg 4
D-64287 Darmstadt
Tel.: +49 (0)163 8870 652
E-Mail: steffens@kmverlag.de

Marta Hellmich Responsibility: Editorial Office and Advertisement, Support KRAMAGAZIN and SCHWERTRANSPORTMAGAZIN, Order transaction



Contact: KM-Verlags GmbH
Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel.: +49 (0) 61 55 / 82 30 30
Mobil: +49 (0) 171 / 768 29 65
E-Mail: hellmich@kranmagazin.de

Nicole Petri

Responsibility: Subscription support, orders and book delivery



Contact: KM-Verlags GmbH
Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel.: +49 (0) 61 55 / 87 81 690
Fax: +49 (0) 61 55 / 82 30 32
E-Mail: harth@kmverlag.de

Martin Schulze Responsibility: Layout, Arrangement, Print, Editorial Office



Contact: Die SatzbuDe
Handgasse 3 · D-69502 Hemsbach
Tel.: +49 (0) 62 01 / 47 09 397 · Fax: +49 (0) 62 01 / 47 09 398
Mobil: +49 (0) 172 / 72 41 308
E-Mail: dtpkm@kmverlag.de

The KM Verlags GmbH is member of



Mechanical Details and Advertising rates:

For German customers plus VAT.

Format	Width x Height mm	Euro
2/1 Page	400 x 267	6.710,00 Euro
1/1 Page	190 x 267	3.850,00 Euro
1/2 Page horizontal	190 x 134	2.200,00 Euro
1/2 Page vertical	93 x 267	2.200,00 Euro
1/2 Page corner	140 x 178	2.200,00 Euro
1/3 Page vertical	60 x 267	1.485,00 Euro
1/3 Page horizontal	190 x 90	1.485,00 Euro
1/4 Page vertical	93 x 134	1.100,00 Euro
1/4 Page horizontal	190 x 68	1.100,00 Euro
1/4 Page Column	45,5 x 267	1.100,00 Euro
1/8 Page vertical	45,5 x 90	660,00 Euro
1/8 Page horizontal	90 x 45,5	660,00 Euro

mm-Prices for inserts:

Each 45,5 mm Column width in the marketplace	3,50 Euro
Box fee including postage quotes	zzgl. 2,00 Euro

View ads for jobs:

Ads for positions in the market place will receive 50% discount on our regular advertising price.

Preference Placements:

Cover (only product with branding image)	3.300,00 Euro
2. or 3. Cover page	3.850,00 Euro
Back Cover page	4.400,00 Euro
Else guaranteed positions (eg 1st period)	+ 10 %

Technical Costs:

Reproduction of pictures or companies signs are invoiced with a usual amount (Euro 45 per ½ hour).

Insert prices:

The maximum size is 20 x 29 cm, minimum size 105 x 148 mm, weight: multilateral inserts with a volume of four or six pages must have a minimum grammage of 80 g/m², inserts from eight pages and more a minimum of 60 g/m². The maximum is 100 g (corresponds for example 32 pages with 100 g/m². A double-sided insert must have 115 g/m² minimum.

Fold:

The insert must be closed on the long side. Zig-zag fold is for example not possible but winding fold. We will need an extra bulk of 3 % minimum. Inserts which differ from standards by form or packing have to be tested in a trial run. Time and place of delivery will be published duly.

Extra Charge for format:

One side or all side spread trim (3 mm additional)	10 %
Additional for Ads spread bleed	10 %

(All increases in the respective basic price should be ignored for the time or quantity discount.)

Discounts:

On taking within one year:

Bracket per Issue	Bracket for bunch
Issuing 3 times 3 %	3 % from 2 pages on
Issuing 6 times 5 %	5 % from 3 pages on

Terms of payment:

3 % on prepayment, 2 % on payment within 10 days from invoice date, no discounts on payment 14 days from invoice date.

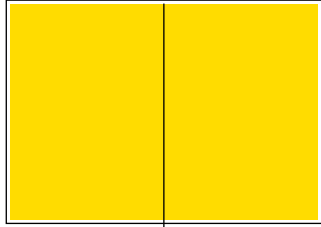
Payment to:

Kreissparkasse Groß-Gerau, BLZ 508 525 53, Kto.-Nr. 705 625 2, IBAN DE21 508 501 50 0027 016 693

Terms and Conditions:

The terms and conditions for advertisements and supplements in newspapers and magazines are valid.

Format in type area (width x height):



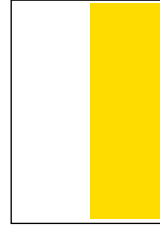
2/1 Double page spread trim
400 x 267 mm¹⁾
426 x 303 mm²⁾



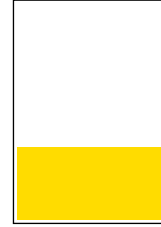
1/1 Page
190 x 267 mm¹⁾
216 x 303 mm²⁾



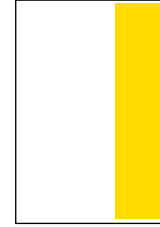
1/2 Page horizontal
190 x 134 mm¹⁾
216 x 148 mm²⁾



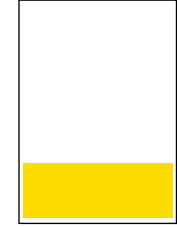
1/2 Page vertical
93 x 267 mm¹⁾
106 x 303 mm²⁾



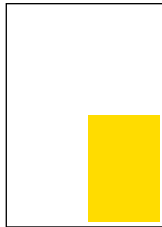
1/3 Page horizontal
190 x 90 mm¹⁾
216 x 104 mm²⁾



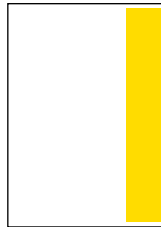
1/3 Page vertical
60 x 267 mm¹⁾
73 x 303 mm²⁾



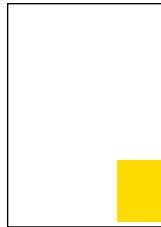
1/4 Page horizontal
190 x 68 mm¹⁾
216 x 82 mm²⁾



1/4 Page vertical
93 x 134 mm¹⁾



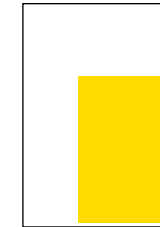
1/4 Page Column
45,5 x 267 mm¹⁾



1/8 Page vertical
45,5 x 90 mm¹⁾



1/8 Page horizontal
90 x 45,5 mm¹⁾



Half page corner
140 x 178 mm¹⁾

Magazine format:

210 mm wide x 297 mm high (DIN A4)

Type area:

190 mm wide x 267 mm high, Column wide: 45,5 mm

¹⁾ Formats in type area

²⁾ Formats with 3 mm bleed (frame)

Acquisition of digital and electronic ads

Per E-Mail: dtpkm@kmverlag.de (up to 30 MB).

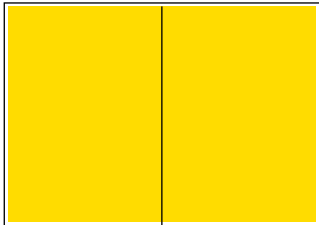
Please send PDF/X3 files. Alternatively to TIF or JPEG files with **300 dpi resolution** at a size of 1:1. The files must be created for printing in **Euroscala (4c) to ISO Coated v2 300% (ECI)**.

Address for proofs and flyers:

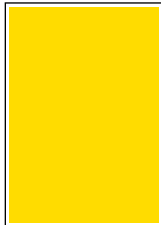
Die SatzbuDe, Martin Schulze
Handgasse 3, 69502 Hemsbach, Germany

Advertorials enjoy more and more popularity. They enable advertisement clients to present the contents of their ads with regard to their design according to the editorial part of the STM. Thus they can explicate also extensive product information to the customer in the familiar look of the STM without losing their advertising effectiveness. This kind of design ensures a special notice for the reader and gives the information an increasing sustainability.

Format in type area (width x height):



2/1 Double page spread trim
400 x 267 mm



1/1 Page
190 x 267 mm



1/2 Page horizontal
190 x 134 mm

Advertising rates: All prices in Euro plus VAT

Format	Width x Height	Euro
2/1 Double page	400 x 267	6.710,00 Euro
1/1 Page	190 x 267	3.850,00 Euro
1/2 Page horizontal	190 x 134	2.200,00 Euro

Advertorial

Insolvenzanfechtung: Gefahr mit Verzug

Auch nach Gesetzesreform wenig Erleichterung für Kranunternehmer.

Wenn einen die Vergangenheit einholt, hat das selten etwas Gutes zu bedeuten, erst recht nicht, wenn es in Form von Rückforderungen alter, längst kalkulierter Zahlungseingänge geschieht. Eine so genannte Insolvenzanfechtung kann gerade kleine und mittelständische Betriebe schnell in existenzielle Nöte bringen.

Die – aus gutem Grund gefürchtete – Regelung im Insolvenzrecht, auch Vorsatzanfechtung genannt, gibt dem Insolvenzverwalter eines zahlungsunfähigen Unternehmens unter bestimmten Voraussetzungen das Recht, sich Rechnungsbeträge zurückzuholen, die vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens an (ehemalige) Geschäftspartner geflossen sind.

Als Voraussetzung genügen bis vor Kurzem Indizien, die (vermeintlich) dafür sprachen, dass der Zahlungsempfänger (Gläubiger) zum Zeitpunkt der Transaktion bereits über die prekäre wirtschaftliche Situation seines Geschäftspartners (Schuldner) Bescheid gewusst und sich aus diesem Wissen (vermeintlich) Vorteile verschafft hat. Als „verdächtige“ Indizien galten beispielsweise Ratenzahlungsvereinbarungen, nachträgliche Zahlungsveränderungen, geplante Schecks, eine schleppende Zahlungsmoral des Schuldners oder gegen ihn eröffnete Vollstreckungsverfahren usw.

Für einen (guten) Kunden auch mal „Fünfe grade“ sein zu lassen, war für den Kranunternehmer in der Vergangenheit also gleich doppelt riskant, lief er doch Gefahr, entweder sofort auf den Außenständen sitzenzubleiben oder die geforderten Beträge zwar bezahlt zu bekommen, sie aber später wieder kassieren zu müssen.

Weil der Gesetzgeber der viel kritisierten Rechtsunsicherheit für Rechnungsteller einen Riegel vorschleiben wollte, hat er das Insolvenzanfechtungsrecht nun angepasst. Am 5. April ist endlich die lang ersehnte Gesetzesreform in Kraft getreten. Anlass zu überbordender Freude besteht allerdings nicht. Die Reform ist eher ein Reformchen, die positiven Effekte sind längst nicht so üppig wie erhofft.

Was ist neu?

Dem Kunden gewährte Zahlungserleichterungen und -aufschübe (z. B. Ratenzahlungen) gelten jetzt nicht mehr als untrügliche Zeichen für eine Vorteilnahme des Gläubigers, die eine Insolvenzanfechtung rechtfertigen, sondern schließen diese – im Gegenteil – explizit aus. Weiterhin nicht konkret geregelt ist allerdings, wie die Gerichte z. B. nachträgliche Zahlungserleichterungen bewerten sollen, die mehrfach gewährt wurden. Eindeutige Vorgaben gibt der Gesetzgeber Akteuren und Richtern also immer noch nicht an die Hand.

Immerhin: Eine besonders bittere Pille müssen betroffene Kranunternehmer nun definitiv nicht mehr schlucken. Bisher warden die Anfechtungsbeträge spätestens ab Eröffnung des Insolvenzverfahrens mit fünf Prozent verzinst, obwohl die Forderung oft erst Jahre später fällig wurde. Betroffene mussten also vielfach wehrlos zusehen, wie sich ihr Risiko von Jahr zu Jahr erhöhte. Seit Inkrafttreten der Reform gilt die Verzinsungspflicht erfreulicherweise erst dann, wenn der Anfechtungsgegner mit der Zahlung im Verzug ist. Erfreulich ist auch, dass die Anfechtungsfrist von zehn auf vier Jahre verkürzt wurde, was, allerdings in der Realität kaum spürbare Auswirkungen haben wird, da längere Verfahrenszeiträume in der Praxis so gut wie nie vorkommen.



Für den Bereich Bargeschäfte führt der Gesetzgeber die Begriffe „Unlauterkeit“ und „Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs“ im Insolvenzrecht ein. Die Antwort auf die Frage, wo genau „Gepflogenere“ aufhört und wo „Unlauteres“ beginnt, bleibt indes nebulös und wird in Zukunft sicherlich noch zahlreiche Gerichte beschäftigen.

Die Reform des Insolvenzanfechtungsrechts lässt also weiterhin gehörig Raum für Rechtsunsicherheiten. Und auch die wenigen Verbesserungen, die man sich von der Neuregelung erhofft, werden voraussichtlich erst in ein paar Jahren zu spüren sein, wenn es eine gefestigte Rechtsprechung dazu gibt.

Wie kann man vorbeugen?

Erhalten, längst bilanzierte Zahlungseingänge aus dem Stand rückabwickeln zu müssen, ist in praktisch nicht kalkulierbares und daher existenzbedrohendes Risiko, gerade für Mittelständler mit überschaubarer Liquidität.

Zwar hat die Gesetzesreform einige – wenige – Verbesserungen gebracht. Profitieren werden am Ende des Tages aber nur diejenigen Kranunternehmer, die das Anfechtungsrisiko nach wie vor sehr ernst nehmen und potenzielle Insolvenzanfechtungen langfristig eskalieren.

Mit einer Anfechtungsversicherung sichern sich Kranunternehmer nachhaltig gegen das Risiko ab. Neben speziellen Deckungen für das Anfechtungsrisiko gibt es z. B. auch Baustellensicherungen, die im Rahmen der Warenkreditversicherung abgeschlossen werden können.

Wollen Sie mehr über am Markt erhältliche Versicherungsprodukte oder das neue Anfechtungsrecht wissen? Die Experten der IAK Inter-Asskuranz Versicherungsmakler GmbH in München und Köln beantworten gerne und kompetent Ihre Fragen.

IAK Inter-Asskuranz Versicherungsmakler GmbH

Bernd Hengdes
Werner-Eckert-Straße 11, 81829 München
Telefon +49 (0) 89 74 11 52 – 110
E-Mail bernd.hengdes@interasskuranz.de
Markus Kuhles
Ottostraße 1, 50859 Köln
Telefon +49 (0) 2234 99 55 – 152
E-Mail markus.kuhles@interasskuranz.de

... Interviews? In the Schwertransportmagazin

Interviews are the most complex journalistic form – anyway how it is self-evident for our editorial team. We do not show a mangle of loose declarations. When we have an interview we give our partners the opportunity to answer the questions of our editors cohesively. The result are authentic interviews in which is clear who said what and in which context. Thus all our interviews are authorized our interview partners and readers can be sure that we bring out firm facts and no words taken out of context.

... Fair reports? In the Schwertransportmagazin

Especially with view to the special fair highlights of the different branches it becomes apparent: A comprehensive report which does not show the fair presence of your company superficially in a postage stamp dimensioned story but informs knowledgeable on the novelties is the adequate way to optimize your fair success. The SCHWERTRANSPORTMAGAZIN provides you with well-balanced fair reports which inform detailed on the innovations and novelties. Within the scope of this reporting we provide your prospective clients with the information they may need for their decision.

... Consulting duty reports? In the Schwertransportmagazin

Detailed reports on novelties and innovations are only one side of the medal because just the duty shows if theory is practicable. Duty reports ever played an important role in the SCHWERTRANSPORTMAGAZIN and will so in future. Just like that you can show how cranes can be used; whether the STM-editors are on-site or posted duty reports are published. And you will profit by our practice near reports: Your machines can show they are able for.

... Technic in detail? In the Schwertransportmagazin

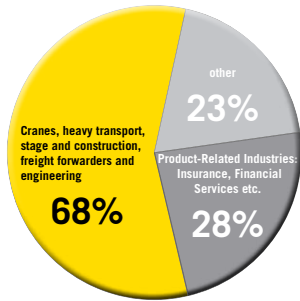
It is no secret that there is no ongoing without components. However all the components included in platforms, cranes, trucks or trailers do hardly find attention in most special magazines. This is different for the trade magazines of the KM-Verlags GmbH. We view the technic in detail and show what is possible now and for the future. Thereby we also highlight the field of accessories which often surprises with innovative ideas.

All around information? In the Schwertransportmagazin

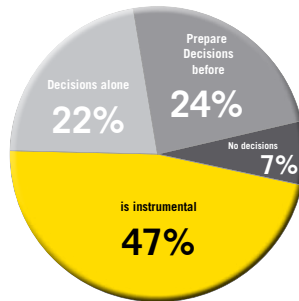
The SCHWERTRANSPORTMAGAZIN deals in its editorial arrangement with all needs of the heavy load branch. On this there is besides the pure product information also the not less important topics like financing, insurance, job safety and legal questions. Thus the reader will find all necessary information firsthand. And this gets around over the bounds.

The total circulation of our magazines is regularly controlled, so that each issue can be achieved with 20 000 deciders.
 The total circulation of our magazines are regularly read by 100 000 people.
 Our magazines have the highest subscription circulation in the sector.

Readership



Readers by sector



deciders by readers

A survey of our readers confirmed:

- more than 90% of readers have a management role in the company
- 93% of readers are directly or indirectly involved in decisions
- Each magazine is read by an average of 3 deciders, with a total circulation of all two magazines 25 000 copies are the 100 000 people
- Therefore, the combination circuit in all 2 magazines

Spread abroad

3980 magazines go to:

- Denmark
- Belgium
- Holland
- Italy
- Luxembourg
- Alsace-Lorraine
- Switzerland
- Austria
- Czech Republic
- Poland
- Slovakia
- Bulgaria
- Russia / Ukraine
- China
- Japan
- USA / South America



With an annual circuit (6 issues) can be reached through our controlled circulation even 62 000 deciders throughout the crane, heavy lift and transport Sector.

Access to online library

Through our online archive on www.kmverlag.de, we achieve another 40 000 hits per month on our online editions of the editions that have already appeared.

FURTHER PUBLISHING HOUSE ISSUES

The leading magazines, books and reference works

WE ARE OPTIMIZING YOUR SUCCESS

The **“Das große Buch der Fahrzeugkrane”** by Dipl.-Ing. Rudolf Becker which was already published in the second revised edition shows for the first time all technical facets of the truck crane construction: From boom cross-section over buckling load to cylinder tube – it is the worldwide first creation which introduces in all partitions of truck crane construction. An absolute standard act for all of you who are concerned with truck cranes but also a goody for ...

To be ordered in German, English or Russian language.

After dealing with crane technic in detail in the first volume Dr. Rudolf Saller continued the line. **“Das große Buch der Fahrzeugkrane, Vol. 2”** shows all legal aspects which are important when working with heavy machines.

“Giganten der Arbeiten – 40 Jahre Kranbau in der DDR” is at last one of the most extensive essay on the truck crane construction in the former DDR.

The book **“50 Jahre Demag Mobilkrane”** is the result of an archives research which allows the reader to experience five decades of crane history.

“Das Beste aus 100 Ausgaben Kranmagazin – 18 Jahre Krangeschichte”
Best of 100 issues KranMagazin – 18 years of crane history
by Manuela Buschmeyer and Jens Buschmeyer.

On the occasion of the anniversary issue of KranMagazin the KM the editorial staff has combed through all issues of the past 18 years. So we have compiled the most exciting statements, reports and most spectacular pictures.

It is a stroll through 18 years of crane history where innovation, market analysis, trends and the view to our neighbouring countries and last but not least duties are not missing. This issue is limited!



*The heavy transport magazine is also well-stocked
Newsagents available!*

*Current news is available via our free newsletter.
Quite simply register at
www.kmverlag.de*

More information on our portfolio in the areas of cranes, heavy transport, lifting equipment and science go to www.kmverlag.de

www.kmverlag.de

You need more information on a special magazine? One click to "contact" and you will get information on the magazine staff and their responsibilities. The whole team of the KM Verlags GmbH introduce themselves on the link "KM-Team". All important events of the current year are listed on the link "Data". Should you miss a date please send a mail to the editorial office and the online timetable will be completed.



The quick view via QR-Code

You can also reach us with your smartphone or tablet pc. You just have to scan the adjoining QR-Code and you will be automatically directed to our smartphone respectively tablet pc site. There you will find all important news and information quickly.

Should you be interested in your own QR-Code (i. e. in advertisings or press releases) for further messages or product information our experts will be at your disposal too.



Prices for online advertising:

For German customers plus VAT.

Format	Pixel Width x Height	Price per month	Price per year
① Top Banner big	590x100	900,00 Euro	8.000,00 Euro
② Top Banner small	385x100	585,00 Euro	6.300,00 Euro
③ Side Banner	150x150	315,00 Euro	3.400,00 Euro

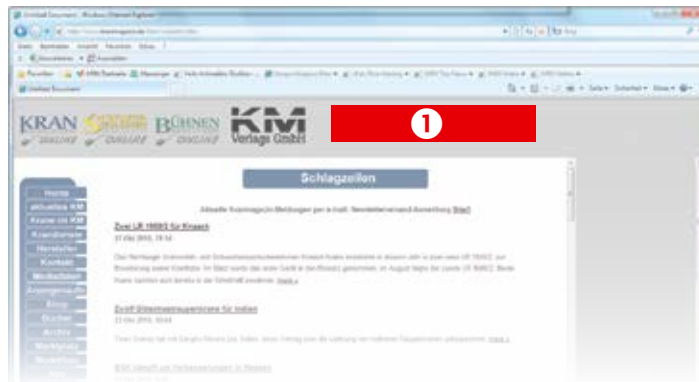
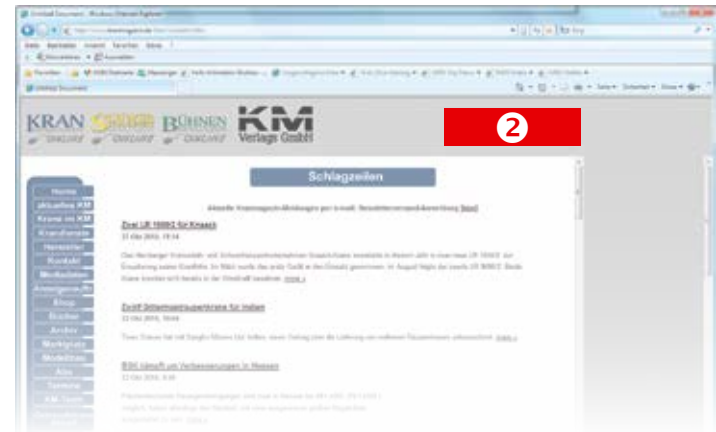
Advantages for your banner advertisement:

- qualified contact opportunity with prospective buyer
- direct and fast communication with your target group
- amplifying synergies by combining with your printed ads
- your success for a campagne is directly measurable

Delivery of advertising material

E-Mail to: nsbuschmeyer@kmverlag.de

File Formats: GIF, JPG, HTML, Flash, max. File size 40 kB




The KM-Verlag newsletter informs in regular weekly reports on the top news of the branch. The registration is free on www.kmverlag.de. Become newsletter sponsor and ensure the maximum contact with a minimum ad budget – that means highest efficiency for you! You maximize the click rates on your website and generate precise new contacts.

Your banner in the premium position placed in the e-mail newsletter:
 - on the top of the online version of the newsletter
 - your banner presented prominently on the newsletter registration site
 - exclusively: only one sponsor per newsletter a month possible
 Your banner in the standard position placed in the e-mail newsletter:
 - between the single news

Accepted sizes:
 banner in size 468x60 pixels as gif. (not animated) or jpg.

Format	Pixel Width x Height	Price per month	Price per year
① Premium-Position	468x60	450,00 Euro	8.000,00 Euro
② Standard-Position	385x100	355,00 Euro	6.300,00 Euro



1

Inhalt:

1. Ranking-Verbesserung
2. Vertriebsstruktur ergänzt
3. BSK kämpft um Verbesserungen in Hessen

Auf unserer Internetseite finden Sie weitere Informationen zu den einzelnen Themen.
 Mehr unter:
<http://www.kranmagazin.de/Buehne/indexbm.htm>
<http://www.kranmagazin.de/Kran/indexkm.htm>
<http://www.kranmagazin.de/Schwertransport/indexstm.htm>

Ranking-Verbesserung
 In dem vom Unternehmerrmagazin Impulse durchgeführten Ranking „Die 100 besten Franchise-Systeme“ (10/2010) verbessert sich Pirtek um sieben Plätze auf Rang 25, wie der Hydraulikspezialist bekannt gibt.
 Seit über zehn Jahren am Markt, zählt Pirtek zu den etablierten Franchise-Systemen in Deutschland. Das Geschäftskonzept, das ursprünglich aus Australien stammt, wird inzwischen an rund 50 Standorten von Franchise-Partnern umgesetzt. 2009 erwirtschafteten diese einen Systemumsatz von insgesamt ca. 25 Mio. Euro – und zeigten damit auch in der Wirtschaftskrise eine stabile Entwicklung.

2

Vertriebsstruktur ergänzt
 CTE hat fürs Vertriebsteam Massimo Franceschi und Feliciano Gentilini ernannt: Zwei neue Vertriebsmanager für Arbeitsbühnen und Lastenaufzügen. Massimo Franceschi, der nicht neu im Team ist, da er seit 2007 als Bereichsmanager tätig ist, wird Export Verkaufsaufgaben für einige Teile von Europa und Südamerika sein.

BSK kämpft um Verbesserungen in Hessen
 Flächendeckende Dauergenehmigungen sind zwar in Hessen bis 60 t zGG. (72 t zGG.) möglich, haben allerdings den Nachteil, mit einer ausgewiesenen großen Negativliste ausgestattet zu sein. Einer Negativliste, die z. B. das Befahren von Bundesautobahnen sehr häufig verbietet (Fahrverbote). Der gleiche Autokran als Einzelgenehmigung kann in der Regel, zumindest bei den 4- und 5-achsigen Autokranen mit wenigen Ausnahmen ohne große Brückenaufgaben bewegt werden. Diese Negativlisten sind nun im Internet als "Positivkarte" veröffentlicht. Auf dem ersten Blick positiv, auf dem zweiten jedoch negativ, da hierdurch die Ausmaße der Negativliste zu sehen ist. Daher kämpft die BSK für eine Verbesserung, sprich Reduzierung der Negativliste auf das wirklich brückenstatisch Notwendige.

1. Der Verlag behält sich nach freiem Ermessen vor, Anzeigen oder Beilagenaufträge anzunehmen oder abzulehnen. Bei Anzeigenabschlüssen behält sich der Verlag die Annahme oder Ablehnung einzelner Anzeigentexte vor. Er kann die Annahme oder Ablehnung auf die Anwendung einheitlicher Grundsätze wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form der Anzeige stützen. Auch bei Anzeigenaufträgen, die von Verlagsvertretern oder von sonstigen Annahmestellen vorgenommen werden, steht dem Verlag das Recht der Ablehnung zu. Die Ablehnung wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt. Fest erteilte Aufträge können nicht abbestellt werden, auch nicht, wenn die innere Einteilung, die Ausstattung, der Umfang, der Titel oder die Besitzverhältnisse der Zeitschrift geändert werden oder wenn einzelne Anzeigenvorlagen gemäß Satz 2 vom Verlag abgelehnt worden sind. Bei Änderungen der Anzeigenpreise gelten die neuen Bedingungen auch für die laufenden Aufträge, und zwar bei Preissenkungen sofort, bei Preiserhöhungen einen Monat später. Auf den jeweils gültigen Tarif wird im Impressum der Zeitschrift hingewiesen.
2. Für rechtzeitige Lieferung des Anzeigentextes hat der Werbungtreibende Sorge zu tragen. Die Kosten für Entwürfe, Reinzeichnungen usw. sind in den Anzeigenpreisen nicht enthalten. Soweit der Auftraggeber also die Druckunterlagen nicht zur Verfügung stellt, übernimmt er die Kosten für die Beschaffung.
3. Für Fehler aus telefonischen oder fernschriftlichen Übermittlungen jeder Art sowie die Richtigkeit von Übersetzungen von Anzeigentexten übernimmt der Verlag keinerlei Haftung.
4. Die Einschaltung der Anzeigen erfolgt fortlaufend von den nächstreichbarsten Heften ab, falls nichts anderes vereinbart ist. Verschiebungen der Erscheinungsdaten aus technischen oder anderen Ursachen behält sich der Verlag vor. Für die Aufnahme von Anzeigen an bestimmten Plätzen oder in bestimmten Nummern wird keine Gewähr übernommen. Enthalten Anzeigenaufträge trotzdem Platzvorschriften, so gilt der Anzeigenauftrag an sich unter allen Umständen als verbindlich erteilt, auch wenn den Vorschriften nicht entsprochen werden kann. Für angemessene Platzvorschriften werden die tariflichen Sätze berechnet. Der Ausschluss von Mitbewerbern ist nicht möglich.
5. Der Verleger gewährleistet die drucktechnisch zeitbedingt bestmögliche Wiedergabe der Anzeige. Reklamationen aller Art sind spätestens 30 Tage nach Anzeigenabdruck oder Rechnungsdatum zu erheben. Können Mängel an den Druckunterlagen nicht sofort erkannt werden, sondern stellen sie sich erst beim Druck heraus, so hat der Auftraggeber bei ungenügendem Abdruck keine Ansprüche. Im Übrigen hat der Auftraggeber bei ganz oder teilweise unleserlichem, unrichtigem oder unvollständigem Abdruck der Anzeige Anspruch auf angemessenen Ersatz in Form von unberechnetem, zusätzlichem Anzeigenraum in dem Ausmaße, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Weitergehende Haftungen für den Verlag sind ausgeschlossen. Fehlende oder fehlerhaft gedruckte Kontrollangaben ergeben keinen Anspruch für den Auftraggeber.
6. Probeabzüge werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zurückgesandten Probeabzüge. Sendet der Auftraggeber den ihm rechtzeitig übermittelten Probeabzug nicht fristgemäß zurück, so gilt die Genehmigung zum Abdruck als erteilt.
7. Die Kontrolle über fristgemäßen Abruf des Auftrages ist Sache des Bestellers. Der Verleger haftet nicht für Auftrags-überschreitungen, die durch den Besteller veranlasst werden.
8. Anzeigenaufträge sind im Zweifel innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss durchzuführen. Die Veröffentlichung der Anzeige erfolgt im Zweifel gleichmäßig auf die Abnahmezeit verteilt. Die in der Anzeigenpreislise bezeichneten Nachlässe werden nur für die innerhalb eines Jahres in einer Druckschrift erscheinenden Anzeigen eines Werbungtreibenden gewährt. Die Frist beginnt mit dem Erscheinen der ersten Anzeige, wenn nicht bei Vertragsabschluss schriftlich ein anderer Beginn vereinbart worden ist. Bei einem Malabschluss ergibt sich die Nachlasshöhe aus der Malmenge. Werden größere Formate abgenommen, so darf nur eine Anzeige vom Abschluss abgebucht werden, es sei denn, dass die abgenommene Druckunterlagen werden längstens bis zu 3 Monaten nach Auftragsbefüllung aufbewahrt. Gesamtmillimetermenge den höheren Rabatt rechtfertigt. Werden innerhalb eines Jahres weniger Anzeigen als vereinbart abgenommen, so ist der Verlag berechtigt, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme aufgrund der Preisliste entsprechenden Nachlass nachzuberechnen.
9. Die Werbemittel und Werbeagenturen sind verpflichtet, sich in ihren Angeboten, Verträgen und Abrechnungen mit den Werbungtreibenden an die Preislisten des Verlages zu halten. Die vom Verlag gewährte Mittelvergütung darf an die Auftraggeber weder ganz noch teilweise weitergegeben werden.
10. Der Werbungtreibende hat rückwirkend Anspruch auf den seiner tatsächlichen Abnahme von Anzeigen innerhalb Jahresfrist entsprechenden Nachlass, wenn er zu Beginn der Frist gleich einen rabattfähigen Auftrag abgeschlossen hat. Der Anspruch auf erweiterten Nachlass erlischt, wenn er nicht spätestens einen Monat nach Ablauf des Anzeigenjahres geltend gemacht wird. Der rückwirkende Nachlass wird in Anzeigen, auf Antrag, in bar gewährt. Der Anspruch auf rückwirkenden Nachlass ist vom Werbungtreibenden zu belegen.
11. Durch höhere Gewalt, Streik, Aussperrung oder Betriebsstörungen begründete zeitweilige Unterbrechung der Anzeigenveröffentlichung entbindet nicht vom Vertrag. In solchen Fällen verlängert sich die vereinbarte Abnahmezeit entsprechend. Die Forderung von Schadenersatz bleibt ausgeschlossen.
12. Wird ein Auftrag ganz oder teilweise aus Gründen nicht erfüllt, die der Verlag nicht zu vertreten hat, so ist der Auftraggeber gleichwohl verpflichtet, den vollen Anzeigenpreis zu bezahlen. Die entsprechende Restrechnung, die ggf. zunächst auch nur für einen Teilbetrag erstellt werden kann, ist unabhängig davon, ob die gesamte Abnahmezeit bereits abgelaufen ist, zur Zahlung gemäß Ziffer 17, Absatz 2, fällig.
13. Die Abtretung der Ansprüche aus dem Anzeigenvertrag durch den Besteller ist nicht zulässig.
14. Bei Ziffernanzeigen übernimmt der Verlag keine Haftung für die Verwahrung und rechtzeitige Weitergabe der Angebote. Einschreibebriefe und Eilbriefe auf Ziffernanzeigen können nur auf dem normalen Postweg weitergeleitet werden. Der Verlag behält sich im Interesse und zum Schutz des Auftraggebers das Recht vor, die eingehenden Angebote zur Ausschaltung von Missbrauch des Zifferndienstes zu Prüfzwecken zu öffnen. Zur Weiterleitung von geschäftlichen Anpreisungen und Vermittlungsangeboten ist der Verlag nicht verpflichtet. Die Eingänge auf Ziffernanzeigen werden vier Wochen aufbewahrt. Zuschriften, die in dieser Frist nicht zugestellt werden können, werden vernichtet. Wertvolle Unterlagen sendet der Verlag zurück, ohne dazu verpflichtet zu sein.
15. Der Verleger liefert auf Wunsch nach Erscheinen der Anzeige kostenlos einen Beleg. Eine vollständige Belegnummer wird geliefert, sofern Art und Umfang des Anzeigenauftrages dieses rechtfertigen. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, so tritt an seine Stelle eine Aufnahmebescheinigung des Verlegers.
16. Die Berechnung erfolgt nach Seitenteilen, bei Gelegenheitsanzeigen nach der tatsächlichen Abdruckhöhe.
17. Falls der Auftraggeber nicht Vorauszahlung leistet, wird die Rechnung spätestens am Monatsende erteilt. Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen Frist zu bezahlen, sofern nicht Vorauszahlung vereinbart ist. Etwaige Nachlässe für vorzeitige Zahlung werden nach der Preisliste gewährt.
18. Bei Zahlungsverzug werden Zinsen sowie die Einziehungskosten berechnet. Der Verleger kann die weitere Ausführung des Auftrages bis zur Bezahlung zurückstellen, auch Vorauskasse verlangen. Bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens wird der Gesamtbetrag für noch abzuhaltende Anzeigen sofort fällig.
19. Sollte eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, so bleibt der Vertrag und die Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen im Übrigen wirksam.
20. Der Verlag speichert die im Verkehr mit den Geschäftspartnern relevanten Daten zwecks Verarbeitung in automatisierten Verfahren.
21. Erfüllungsort und ausschließlicher Gerichtsstand - soweit gesetzlich zulässig - für alle Aufträge ist ohne Rücksicht auf die Höhe des Betrages das Amtsgericht Darmstadt.