

# Digitalisierung im Vertrieb

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

Fachkonferenz mit Best Practices

26./27. Juni 2018 in München

## HIGHLIGHTS:

Mit Top-Wissenschaftlern und -Referenten sowie Praxis-Profis aus renommierten Unternehmen wie z. B.

**Adolf Würth GmbH & Co. KG**  
**Capgemini Consulting Deutschland**  
**Deutsche Familienversicherung AG**  
**Horváth & Partner GmbH**  
**Mercuri International**  
**Deutschland GmbH**  
**Trovarit AG**  
**TRUMPF GmbH & Co. KG**

## Gestalten Sie Ihre Vertriebsstrategien, Vertriebswege und Vertriebsabläufe effektiver mit neuen digitalen Technologien!

- > Strategien, Wege, Absatzkanäle und Prozesse im Vertrieb 4.0
- > Effektive digitale Technologien
- > Effizienzsteigerung in Außendienst, KAM und Innendienst
- > Beschaffungskonzepte und persönliches Verkaufen
- > Mobile Solutions – Cloud-Computing – Big Data – Internet der Dinge
- > Führungskonsequenzen im Vertrieb: „Likes“ und „Posts“ statt Umsatz und Besuche?

**Ihre Referenten:** **Niklas Kapries**, Salesmanager, appcom interactive GmbH | **Dr. Stefan M. Knoll**, Vorstandsvorsitzender, Deutsche Familienversicherung AG | **Thorsten Lips**, Partner, Horváth und Partner GmbH | **Prof. Dr.-Ing. Ben Marx**, Hochschule Esslingen | **Marc Müller**, Consultant, Trovarit AG | **Dr. Antje Niehaus**, Principal, Capgemini Consulting Deutschland | **Nils Prüfer**, Principal, Kienbaum Consultants International GmbH | **Prof. Dr. Enrico Purle**, Duale Hochschule Baden-Württemberg | **Marcus Redemann**, Management Partner, Mercuri International Deutschland GmbH | **Moritz Schwarz**, Sales Director E-Business International, Adolf Würth GmbH & Co. KG | **Thorsten Stähler**, Leiter Zentralbereich Vertrieb und Services, TRUMPF GmbH & Co. KG

**Fachliche Leitung:** **Prof. Dr. Enrico Purle**, Professor für BWL – International Business, Industriegütermarketing und -vertrieb, Duale Hochschule Baden-Württemberg

**PLATINPARTNER**



**MEDIENPARTNER**



**SalesExcellence**

**POWERED BY**



# DAS PROGRAMM

Fachliche Leitung: Prof. Dr. Enrico Purle

## ERSTER TAG: DIENSTAG, 26. JUNI 2018

**9.00** Eröffnung der Fachkonferenz, Begrüßung durch Management Forum Starnberg und den Tagungsleiter

**9.15** **Warum im Zeitalter der Digitalisierung Vertriebsorganisationen ihre Aufgaben und Verkaufsansätze neu definieren müssen**

- > Einfluss der Digitalisierung auf Vertrieb und Marketing
- > Veränderung der Aufgaben des Vertriebs/Verkaufs
- > Die neue Verkäuferrolle: Experte mit strategischer Kompetenz
- > Zukünftige Anforderungen erfordern eine veränderte Personalauswahl/Personalentwicklung
- > Chancen der Digitalisierung für den Vertrieb

**Prof. Dr. Enrico Purle**, Professor für BWL, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach

**10.05** **Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung von B2B-Vertriebsstrategien**

- > Evolution von Vertriebsstrategien
- > Trends und Herausforderungen im B2B-, B2B2C-, B2C-Vertrieb
- > Hebel von digitalen Vertriebsstrategien und Kundenanalytik
- > Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung von Vertriebsstrategien

**Dr. Antje Niehaus**, Principal Business & Technology Innovation, Capgemini Consulting Deutschland

**10.55** Kommunikations- und Kaffeepause

**11.20** **Mobile Solutions, Cloud Computing, Internet der Dinge, Big Data: Chancen und Risiken für den Vertrieb**

- > Perspektiven für den Einsatz mobiler Geräte im B2B-Vertrieb
- > Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit mit vertriebsorientierten Cloud-Computing-Lösungen
- > Internet der Dinge und die Nutzungsmöglichkeiten für Vertriebskonzepte

- > Big Data im Vertrieb: Chancen und Risiken im Überblick

**Prof. Dr.-Ing. Ben Marx**, Professor an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen, Hochschule Esslingen

**12.10** **Digitalisierung am Beispiel Würth-Vertrieb: Omni-Channeling – aber wie?**

- > Wie Digitalisierung und E-Business erfolgreich in den klassischen Vertrieb integriert werden können
- > Multi-Kanal-Vertrieb und Einsatz von Big-Data-Spezialisten zur Außendienstunterstützung
- > Best Practices und Lessons Learned aus dem Würth-Vertriebsmodell

**Moritz Schwarz**, Sales Director E-Business International, Adolf Würth GmbH & Co. KG

**13.00** Gemeinsames Mittagessen

**14.15** **Vertriebs-Apps– So sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden**

- > Mobile Apps als Verkaufsinstrument? Eine Bestandsaufnahme
- > Sieben Eigenschaften einer perfekten Vertriebs-App
- > Mobile Solutions für den Vertrieb: Dahin geht die Reise

**Niklas Kapries**, Salesmanager, appcom interactive GmbH

**14.45** **Key-Account-Management 4.0**

- > Rolle des Key-Account-Managements im digitalen Zeitalter
- > Key-Account-Management als zentrale Schnittstelle in der Vertriebsorganisation
- > Neue Anforderungen an Kompetenzen und Skills des Key-Account-Managers
- > Konsequenzen für HR Management, Führung und Steuerung

**Nils Prüfer**, Principal, Kienbaum Consultants International GmbH

**15.35** Kommunikations- und Kaffeepause

# DAS PROGRAMM

Fachliche Leitung: Prof. Dr. Enrico Purle

## 16.00 Innendienst 4.0

- > Kommunikation digital – neue Herausforderungen und Aufgaben für den Innendienst
- > Erweiterung des Verantwortungsbereichs des Innendienstes durch Social Networks, Social-Media-Plattformen und Messenger-Anwendungen
- > Revolution der Kundenkommunikation durch künstliche Intelligenz und Chatbots
- > Optimierung der Kommunikation zwischen Innendienst und Außendienst

**Marc Müller**, Consultant, Trovarit AG

## 16.50 Wettbewerbsvorsprung durch innovative Digitalisierung im Vertrieb: Erfahrungsbericht Deutsche Familienversicherung

- > Digitalisierung nur effizienz- und kostengetriebene Automatisierung?
- > Wie künstliche Intelligenz Verkaufsprozesse und Vertriebsabläufe radikal verändert
- > Warum Digitalisierung bei verständlichen Produkten beginnt
- > Volldigitalisierte Verkaufsabschlüsse: Fiktion im Vertrieb?

**Dr. Stefan M. Knoll**, Gründer und Vorstandsvorsitzender, Deutsche Familienversicherung AG

**17.40 Get-together:** Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

## ZWEITER TAG: MITTWOCH, 27. JUNI 2018

Fachliche Leitung: Prof. Dr. Enrico Purle

**9.00** Einführung in den zweiten Konferenztag

### 9.10 Disruption und Agilität im Vertrieb

- > Der klassische Außendienstverkäufer: ein Auslaufmodell?
- > Disruption und Agilität im Verkaufsprozess: Brauchen Unternehmen noch Vertriebsstrategien?

- > Neukundenakquise der Zukunft: Social Selling oder Selling Social?
- > Die neuen Fertigkeiten des wettbewerbsüberlegenen Vertriebs
- > Führungs-Konsequenzen im Vertrieb: „Likes“ und „Posts“ statt Umsatz und Besuche?

**Marcus Redemann**, Management-Partner, Mercuri International Deutschland GmbH

### 10.00 Innovative Vertriebssteuerung/Vertriebscontrolling auf Basis von Analytics und Big Data

- > Vertriebscontrolling als Bestandteil eines Sales-Performance-Excellence-Ansatzes
- > Bedeutung von Big Data & Analytics für die moderne Vertriebssteuerung und das Erzielen von Wettbewerbsvorteilen
- > Chancen durch Analytics und Business Modelling für transparente Kundenpotenziale, erfolgreiche Zielkundenakquise und effizientes Stammkundenmanagement
- > Optimierung der Vertriebsplanung, Vertriebsprognose und Vertriebskontrolle mittels quantitativer Verfahren

**Thorsten Lips**, Partner, Horváth und Partner GmbH

**11.00** Kommunikations- und Kaffeepause

### 11.45 Erfahrungen mit digitaler Transformation im Vertrieb der TRUMPF GmbH & Co. KG

- > Offene Geschäftsplattformen für den Vertrieb von Standardprodukten
- > Erfahrungen mit Webshop-Lösungen und Online-Bestellsystemen
- > Vertriebsorganisatorische Konsequenzen auf dem Weg zum Internet der Dinge

**Thorsten Stähler**, Hauptabteilungsleiter Zentralbereich Vertrieb und Services, TRUMPF GmbH & Co. KG

**12.45** Networking

**13.05** Gemeinsames Mittagessen

**14.00** Ende der Veranstaltung

## FACHLICHE LEITUNG



**Prof. Dr. Enrico Purle** war nach einigen Jahren in der Beratung (u.a. bei accenture) bei SGL CARBON SE und WITTENSTEIN SE in Führungsfunktionen, u.a. in den Bereichen Marketing/Vertrieb und Business Development, tätig. Seit 2014 ist er Professor für BWL – International Business, Industriegütermarketing und -vertrieb an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Mosbach, Campus Bad Mergentheim.

## IHRE REFERENTEN



**Niklas Kapries** ist Sales Manager bei der appcom interactive GmbH. Das Düsseldorfer Unternehmen hat sich als Experte für App- und Softwarelösungen etabliert. Er erarbeitet mit namhaften Unternehmen Digitalisierungsstrategien - u.a. im Bereich der Optimierung der bestehenden Vertriebsprozesse. Im Fokus stehen dabei vor allem die Software-, App-Entwicklung und UX-Design.



**Dr. Stefan M. Knoll** ist promovierter Jurist. Er ist Gründer und Vorstandsvorsitzender der Deutschen Familienversicherung AG und gilt als Pionier des Einsatzes digitaler Tools im Kundenmanagement und Vertrieb.



**Thorsten Lips** ist als Partner bei Horváth & Partner GmbH für Vertrieboptimierung und Sales Performance Excellence verantwortlich. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen. Schwerpunktmäßig berät er Herstellerunternehmen in Fragen der Performance-Optimierung und Vertriebssteuerung mit B2B-Fokus.



**Prof. Dr.-Ing. Ben Marx** studierte Maschinenbau. Am Henley Management College absolvierte er einen MBA. Unter anderem war er bei der Heidelberger Druckmaschinen AG und bei IBM in verschiedenen Bereichen der Geschäftsentwicklung tätig. Seit 2011 ist er Professor, Prodekan und Studiengangleiter an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Esslingen. Er ist leitender Entwickler einer mobilen Anwendung zur Steuerung des technischen Außendienstes.



**Marc Müller** studierte Nachrichtentechnik mit Schwerpunkt Kommunikationstechnik. Er verfügt als IT-Berater über langjährige Erfahrungen mit der Implementierung und Programmierung von Softwaresystemen und IT-Netzwerkinfrastrukturen. Bei der Trovarit AG ist er Consultant und Leiter des Kompetenzcenters ECM (Enterprise Content Management). Er berät in vielen europäischen Ländern Unternehmen aus verschiedenen Branchen zu den Themenfeldern ECM/DMS und CRM (Customer Relationship Management).



**Dr. Antje Niehaus** ist Principal im Bereich Business & Technology Innovation bei Capgemini Consulting Deutschland. In diesem Bereich verantwortet sie die Thematik Digital Customer Experience mit Fokus auf die Branchen Maschinenbau, Hightech und Lifesciences. Nach ihrem Studium und Promotion in Biochemie war sie zunächst in der Lifesciences-Industrie tätig. Im Rahmen ihrer langjährigen Beratererfahrung beschäftigt sie sich u.a. schwerpunktmäßig mit der Digitalisierung von Strategien, Prozessen und Organisationsmodellen im Vertrieb.



**Nils Prüfer** ist Principal bei der Kienbaum Consultants International GmbH, wo er seit über 8 Jahren mit dem thematischen Schwerpunkt Personal und Organisation im Vertrieb tätig ist. Sein Hauptfokus liegt in der Entwicklung und umfassenden Implementierung schlagkräftiger Vertriebssteuerungskonzepte für ein breites Kundenportfolio im Handelsumfeld sowie dem technisch geprägtem Mittelstand. Als ausgewiesener Experte verantwortet er für Kienbaum das Thema Performance Management zur effizienten Leistungssteuerung in klassischen und modernen Organisationen.



**Markus Redemann** ist Management Partner bei Mercuri International, einem auf Vertrieb spezialisierten internationalen Trainings- und Beratungsunternehmen. Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind die Optimierung der Vertriebsarbeit und die Umsetzung strategischer Initiativen durch den Vertrieb (z.B. Digitalisierung, Social Selling, Neukundengewinnung, Key-Account-Management). Er ist Autor zahlreicher Fachartikel und MBA-Dozent für Sales Management.



**Moritz Schwarz** ist nach beruflichen Stationen in England, den Niederlanden und Mexiko als internationaler Business Developer einer E-Commerce-Agentur und als Unternehmensberater tätig. Seit 2011 ist Moritz Schwarz bei der Würth Group zu Hause. Dort baute er den Bereich E-Business-Integration auf und verantwortet inzwischen als Sales Director E-Business International die digitalen Vertriebsaktivitäten im In- und Ausland.



**Thorsten Stähler** ist Hauptabteilungsleiter für den Zentralbereich Vertrieb und Services bei der TRUMPF GmbH & Co. KG in Ditzingen. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (TH) und absolvierte einen MBA an der Ross School of Business der University of Michigan. Bevor er bei TRUMPF einstieg, war Thorsten Stähler 6 Jahre Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group.

## PLATINPARTNER



„Software, die begeistert“ – getreu diesem Slogan umfasst das Leistungsspektrum der appcom interactive GmbH die Programmierung und Entwicklung maßgeschneiderter App- und Web-Lösungen. Gegründet im Jahr 2010, blickt die GmbH nach sieben Jahren auf über 680 erfolgreiche Projekte zurück, beschäftigt ein herausragendes Experten-Team und begleitet ihre Kunden bei der strategischen Planung und operativen Umsetzung von IT-Projekten.

[www.appcom-interactive.de/index.html](http://www.appcom-interactive.de/index.html)

## GOLDPARTNER



encoway bietet Software für den Multi-Channel-Vertrieb von Variantenprodukten. Die angebotenen Lösungen zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung sorgen für Effizienzsteigerungen in Vertrieb und Marketing des Maschinenbaus sowie verwandter Branchen. encoway CPQ ermöglicht kompetentes Variantenmanagement mit Blick zum Markt, eingebettet in IT-Infrastrukturen wie SAP ERP oder Microsoft Dynamics CRM. Das Bremer Unternehmen wurde im Jahr 2000 gegründet und beschäftigt derzeit rund 160 Mitarbeiter.

[www.encoway.de](http://www.encoway.de)



GML Gesellschaft für mobile Lösungen mbH

Die GML ist prozessoptimierender Softwarespezialist für mobile Lösungen. Das heißt, wir machen Daten zu Wissen. Unsere vorkonfigurierten Branchentemplates lassen sich an Ihre individuellen Bedürfnisse und Geschäftsprozesse anpassen. Wir bieten Ihnen somit stets die geeignete Unternehmenslösung zur Integration Ihrer Vertriebsmannschaft. Unsere Kunden gewinnen Zeit, Geld und wertvolle Lebensqualität zurück. Das Ganze bewährt sich bereits seit 2001 im deutschsprachigen und europäischen Raum. [www.gml.de](http://www.gml.de)



Tacton Systems setzt mit Lösungen für CPQ Maßstäbe in Sachen Produkt- und Vertriebskonfiguration, automatisierte Angebotserstellung und Konstruktionsautomatisierung. In Niederlassungen in Stockholm (Headquarter), Chicago, San Francisco, Karlsruhe und Bochum arbeiten 220 Menschen. Kunden sind führende Fertigungsunternehmen wie ABB, Siemens, GE Healthcare, Yaskawa, Scania, Caterpillar und Toshiba, die mit den CPQLösungen, Prozesse und Abläufe in Vertrieb und Fertigung optimieren. [www.tacton.com](http://www.tacton.com)

## MEDIENPARTNER

### SalesExcellence

Das neue Magazin Sales Excellence ist Teil einer neuen reichweitenstarken Plattform für Vertriebsexperten. Das Magazin widmet sich lösungs- und anwendungsorientierten Konzepten, beleuchtet Entwicklungen und bietet Informationen zu Chancen und Herausforderungen im Vertrieb der Gegenwart und Zukunft. Die Themen und Trends werden kompetent von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis aufbereitet.

[www.springerprofessional.de](http://www.springerprofessional.de)



Beim eStrategy-Magazin handelt es sich um ein kostenloses Web-Magazin, das interessante Themen rund um E-Commerce, Online-Marketing, Webentwicklung, Projektmanagement, Mobile sowie rechtliche Aspekte im Internet beleuchtet.

### POWERED BY:

inspirato GmbH | inspirato KONFERENZEN



**inspirato**  
KONFERENZEN

Als unabhängiger Veranstalter ist inspirato spezialisiert auf WEITERBILDUNG und BUSINESS EVENTS für Führungskräfte unterschiedlicher Branchen – von der FACHKONFERENZ über interaktive MASTERCLASSES bis zum MANAGED- oder INHOUSE EVENT.

Bei der individuellen Konzeption jeder Veranstaltung stehen bei uns die Inhalte, die Teilnehmer und ihre Bedürfnisse sowie deren persönliches Networking im Vordergrund. Wir beleuchten die neuesten Trends und Treiber und bieten Inspiration für mehr Erfolg und Wachstum.

Aus diesem Anspruch heraus entwickeln wir den jeweils passenden Rahmen: Ein auf viel beschäftigte Führungskräfte zugeschnittenes Format und ein Ambiente, das nicht l'art pour l'art ist, sondern die Themen inszeniert und den Austausch darüber fördert.

Interaktiv. Facettenreich. Inspirierend.

[www.inspirato.de](http://www.inspirato.de)



# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an > Vertriebsvorstände > Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung > Vertriebs- und Verkaufsleiter > Außen- und Innendienstleiter > Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertriebscontrolling > Key-Account-Management > E-Business sowie aus dem Schnittstellenbereich Marketing-Vertrieb.

## SO MELDEN SIE SICH AN

> **per Telefon:** 06172/98196 84  
> **per Telefax:** 06172/98196 89  
> **per E-Mail:** k.boeck@inspirato.de

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die 1½-tägige Fachkonferenz beträgt € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Konferenz teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Konferenzteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

## TERMIN UND VERANSTALTUNGORT

**26./27. Juni 2018 in München:** The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München, Telefon: 089/36001 850, Fax: 089/36001 9215, E-Mail: reservations-muc@rilano.com, Zimmerpreis € 127,- inkl. Frühstück

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Konferenz steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

## REGISTRIERUNG

Der Konferenz-Counter ist ab 8.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19 % MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 11. Juni 2018 schriftlich bei Management Forum Starnberg oder inspirato KONFERENZEN eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Konferenzgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## AUSSTELLUNG UND SPONSORING

**Sie sind interessiert, als Partner dabei zu sein?** Nutzen Sie die Chance, Ihre Produkte und Dienstleistungen einem Fachpublikum zu präsentieren. Gerne senden wir Ihnen unverbindlich weitere Informationen zur Ausstellung. Ihr Ansprechpartner: Tim Freiwald, Telefon 0 81 51/27 19-14, tim.freiwald@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: [www.management-forum.de/bahn](http://www.management-forum.de/bahn)

Die Management Forum Starnberg GmbH und die inspirato GmbH verwenden die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung ihrer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de) sowie gegenüber inspirato, Siemensstrasse 27, D-61352 Bad Homburg, unter [info@inspirato.de](mailto:info@inspirato.de) widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung | per Fax +49 (0)6172/98196 89 oder an [k.boeck@inspirato.de](mailto:k.boeck@inspirato.de)



Bitte Coupon scannen und per Fax oder Mail an inspirato senden.

**Ja**, hiermit melde ich mich für die Fachkonferenz **Digitalisierung im Vertrieb** am 26./27. Juni 2018 in München an.

Ich bin interessiert an Ausstellungs- oder Sponsoringmöglichkeiten. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

x 8096

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 11. Juni 2018 stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. \*Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.