

Business as unusual:
Trends und Treiber im
dynamischen Healthcare Markt

4.+5. NOVEMBER 2013

ZUKUNFT

APOTHEKE

RADISSON BLU HOTEL
FRANKFURT

SEIEN SIE DABEI, WENN ...

- ... sich die Healthcare-Branche wieder in Frankfurt trifft – Networking garantiert!
- ... Top OTC-Hersteller ihre Erfolgsrezepte und aktuellsten Strategien vorstellen.
- ... internationale Experten und branchenfremde Player den Blick über den Tellerrand wagen.
- ... der 1. Tag beim Networking Dinner kommunikativ und kulinarisch ausklingt.
- ... anerkannte Branchenvertreter die Ergebnisse der Wahl und die Prognosen für den Apothekenmarkt diskutieren.
- ... erstmals drei interaktive Workshops Branding und Marketing im digitalen Zeitalter beleuchten.



inspirato
KONFERENZEN

DER BRANCHENTREFF FÜR DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE, PHARMA-HÄNDLER & APOTHEKEN

INSPIRIEREND. FACETTENREICH. INTERAKTIV.

4.+5. NOVEMBER 2013

ZUKUNFT APOTHEKE

RADISSON BLU HOTEL
FRANKFURT

FACETTENREICH DAS THEMA

Nach einem fulminanten Auftakt der inspirato Konferenz ZUKUNFT APOTHEKE im vergangenen Jahr, verspricht der diesjährige Branchentreff neben inspirierenden Fachbeiträgen, Workshops und Diskussionen wieder ausreichend Gelegenheiten zum Networking und Gedankenaustausch. Der Apotheken- und Gesundheitsmarkt ist so turbulent und unter Druck, wie seit langem nicht mehr.

- Welche Prognosen für den Apothekenmarkt lassen sich nach der Wahl ableiten?
- Wie sind internationale Ketten aufgestellt und was können deutsche Player davon lernen?
- Welche Erfolgsrezepte verbergen sich hinter den Top OTC-Herstellern?
- Wie sieht der Großhandel seine zukünftige Rolle?
- Welche Potenziale bieten Versandapotheken und Apothekenkooperationen?
- Wie funktioniert Branding und Marketing von Healthcare-Produkten in Zukunft?

Antworten auf diese Fragen erhalten Sie von unseren Experten kompakt an zwei Tagen, denn: Nur wer den Markt heute versteht, ist bereit für die Zukunft!

ATTRAKTIV DIE ZIELGRUPPE

Der Branchentreff ZUKUNFT APOTHEKE richtet sich an Entscheider der pharmazeutischen Industrie, Pharma-Handel und Apotheken, die sich über die aktuellsten Trends und Treiber im Healthcare-Markt informieren wollen, insbesondere Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb, Marketing und Unternehmensentwicklung.

ABSOLUT INSPIRIEREND DIE REFERENTEN (u.a.)



Frank Baer,
Geschäftsführer,
ELAC



Dietmar Dahmen,
Freier Creative Consultant



Henning Fahrenkamp,
Hauptgeschäftsführer,
BPI



Thomas Golly,
Managing Partner,
SEMPORA Consulting



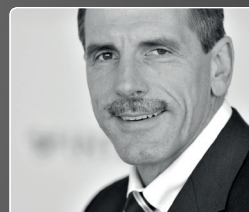
Dr. Stefan Hartmann,
Präsident,
BVDK



Olaf Heinrich,
CEO,
DocMorris



Joss Hertle,
Industry Head Healthcare,
Google



Klaus Jost,
Präsident,
INTERSPORT



Sarah Land,
Senior Brand Manager,
Johnson & Johnson



Dr. Rüdiger Mittendorf,
Vorsitzender der Geschäftsleitung,
Sebapharma



Friedrich Neukirch,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Klosterfrau Healthcare



Bert Martin Ohnemüller,
Geschäftsführer,
neuromerchandising group



Antje Schünemann,
Trend Consultant



Caitlin Sorrell,
Managing Director Alphaega
Pharmacy Europe, Alliance Boots / UK



Thomas G. Stiegler,
Geschäftsführer,
Tom Holístico



Christian Strauch,
Mitglied der Geschäftsleitung,
apo-rot Versandapotheke



Niklas Tripolt,
Geschäftsführer, VBC –
VerkaufsberaterInnencolleg / A



Dr. Thomas Trümper,
Vorsitzender des geschäftsführenden
Vorstands, PHAGRO



Dr. Martin Weiser,
Hauptgeschäftsführer,
B.A.H.



Dr. Thomas Zenk,
Geschäftsführer,
AVIE



TAG 1 Montag, 4. November 2013

VORSITZ UND MODERATION

Arnt Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

AB 09:30

ICEBREAKER BREAKFAST

Die Teilnehmer, Referenten und Partner werden zur Einstimmung auf die Konferenz mit Kaffee, Tee und Frühstücks-Snacks in entspannter Atmosphäre empfangen, fotografiert und auf einer Pinnwand mit ihren Visitenkarten vorgestellt. Networking leicht gemacht!

10:30 – 10:40 BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG DURCH DEN VORSITZENDEN

DIE HEALTHCARE-BRANCHE IM WANDEL

Zahlen, Trends und Treiber

10:40 – 11:10 TRENDS TO WATCH

What's next? Gesellschaftlicher Wandel und neue Konsumentenbedürfnisse – Herausforderungen für den Apothekenmarkt von morgen.

Antje Schünemann, Trend Consultant

11:10 – 11:40 MARKTÜBERBLICK

Der Apothekenmarkt – Aktuelle Trends

- Internationale Marktentwicklung, der Blick über die Bundesgrenze
- Die Marktentwicklung in Deutschland
- OTC – quo vadis? Die Entwicklung der Top OTC-Produkte und -Preise in Deutschland
- Tendenzen und Zukunft des Versandhandels

Frank Weißenfeldt, Senior Manager Supplier Relations Apotheken, IMS HEALTH GmbH & Co. OHG

11:40 – 12:00 APOTHEKENMARKT-STUDIE 2013

Aktuelle Ergebnisse und Trends

- Wie bewerten Hersteller und Apotheker die deutsche Großhandelslandschaft?
- Wie ist die Sicht von pharmazeutischer Industrie und Apothekern auf den Apothekenversandhandel?
- Welche Unternehmen und Apothekenkooperationen sind gut aufgestellt?
- Wie nimmt der Apothekenkunde den Markt wahr?

Thomas Goltz, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

12:00 – 12:30 KEYNOTE

Die neue Kraft im Pharmahandel – Strategie und Perspektiven von AEP direkt

Jens Graefe, Geschäftsführer, AEP direkt GmbH

Im Anschluss stellen sich die Referenten den Fragen der Teilnehmer

12:45 – 14:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE IN DER NETWORKING AREA

Tanken Sie neue Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

SUCCESS STORIES

Best Practises erfolgreicher OTC-Marken und -Hersteller

14:00 – 14:30 PRAXISBEISPIEL

Wachstum statt Verdrängung – Wie Regaine neue Verwender in die Apotheke bringt

- Klare Definition der Wachstumsquelle
- Integriertes Marketing Modell entlang der Consumer Journey
- Wachstum für stationäre Apotheken und Versandhandel
- Digitale Erfolgsmessung

Sarah Land, Senior Brand Manager, Johnson & Johnson GmbH

14:30 – 15:00 PRAXISBEISPIEL

„Rezepte für den Erfolg im Spannungsfeld zwischen Drogeriemarkt & Apotheken“

- Wie stellen sich die Drogeriemärkte heute und zukünftig aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens im Markt auf?
- Welche Anforderungen stellen die Drogeriemarkt-Ketten an die Industrie?
- Wie managt Sebapharma die gleichzeitige Bearbeitung von Drogiemärkten und Apotheken?

Dr. Rüdiger Mittendorff, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Sebapharma GmbH & Co. KG

Im Anschluss stellen sich die Referenten den Fragen der Teilnehmer

15:30 – 16:00 KOMMUNIKATIVE KAFFEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

Tanken Sie neue Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

EIN VERTRIEBSKANAL WIRD ERWACHSEN

Der Apotheken-Versandhandel im Umbruch

16:00 – 16:30 PRAXISBEISPIEL

Neues aus dem Norden: Apo-Rot bewegt den Markt

- When Online meets Offline: Integrierte Vermarktung Apo-Rot Online und Apo-Rot Partnerapotheken
- Win win win: Fallbeispiele Apo-Rot Apotheken – Wie Kunden und stationäre Apotheken vom „Bösen Bruder“ Versandapotheke profitieren und umgekehrt
- Vorsprung durch Technik: Apo-Rot Kassensystem ermöglicht Kontrolle und Transparenz von Marketing-Maßnahmen

Christian Strauch, Mitglied der Geschäftsführung, apo-rot Versandapotheke

16:30 – 17:00 PRAXISBEISPIEL

Apotheke 2020 – Mehr als nur eine Arzneimittel-abgabestelle

- Wie sieht die Apotheke im Jahr 2020, unabhängig vom Vertriebskanal aus?
- Welche Entwicklungen werden die Versorgung dauerhaft sicherstellen, auch und gerade im ländlichen Raum?
- Welche Innovationen im Bereich Telemedizin, Mobile Solutions und eHealth werden die Rolle der Apotheke im Gesundheitswesen nachhaltig beeinflussen?

Olaf Heinrich, CEO, DocMorris N.V.

NACH DER WAHL IST VOR DER WAHL

Erste Prognosen für die Apotheke

17:00 – 17:20 IMPULSVORTRAG

Jeder Markt verändert sich durch Endverbraucher. Weshalb sollte dies in Apotheken anders sein?

- Kommunikation, Mobilität und Flexibilität werden für Apotheken genauso wichtig wie politische Rahmenbedingungen.
- Die digitale Handelsrevolution hat die Apotheken längst erreicht, die meisten haben dies nur noch nicht bemerkt.
- Eine ganze Generation neuer Apothekenkunden wächst bereits digital auf. Wie sind die Reaktionen der erfolgreichen Apotheken?

Thomas G. Stiegler, Geschäftsführer, Tom Holistico – Gesellschaft für gesunde Kommunikation mbH

17:20 – 18:00 DISKUSSIONSRUNDE

Nach der Wahl ist vor der Wahl – Erste Prognosen für die Apotheke

- Wie wird sich die Apothekenvergütung ändern und werden zukünftig Service und Beratung entlohnt?
- Wird der Mehrbesitz ausgeweitet und wann fällt das Fremdbesitzverbot?
- Wann werden Boni für RX-Medikamente zugelassen?
- Wie wird die Versorgung auf dem Land sichergestellt?
- Wie entwickeln sich Versand- und Großhandel zukünftig?

Es diskutieren:

Henning Fahrenkamp, Hauptgeschäftsführer, Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V. (BPI)

Dr. Stefan Hartmann, Präsident, Bundesverband Deutscher Apothekenkooperationen e.V. (BVDAK)

Olaf Heinrich, CEO, DocMorris N.V.

Thomas G. Stiegler, Geschäftsführer, Tom Holistico – Gesellschaft für gesunde Kommunikation mbH

Dr. Martin Weiser, Hauptgeschäftsführer, Bundesverband der Arzneimittel-Hersteller e.V. (B.A.H.)

18:00 – 18:30 OUT OF THE BOX

Neue Chancen durch Wandel: Ein Blick in die Zukunft des Verkaufens

Niklas Tripolt, Geschäftsführer, VBC – VerkaufsberaterInnencolleg / A

CA. 19:00 NETWORKING DINNER

Nach dem Motto „Tischlein wechsele dich“ laden wir alle Teilnehmer, Partner und Referenten am Ende des 1. Kongresstages ein, den Abend kulinarisch und kommunikativ ausklingen zu lassen. Nach einem Sektempfang wechseln Sie bei einem 3-Gang-Dinner Ihren Platz und damit die Gesprächspartner! Genießen Sie den Abend mit guten Gesprächen und knüpfen Sie neue Kontakte!





TAG 2 Dienstag, 5. November 2013

AB 09:00 EINSTIMMUNG AUF DEN ZWEITEN TAG MIT KAFFEE UND TEE

DER PREIS IST HEISS

Rabattschlacht im Großhandel ein endliches Thema?

09:30 – 10:00 KEYNOTE

Wie positioniert sich der Großhandel?

- Entwicklungen in Europa
- Großhandel ist nicht nur Logistiker
- Großhandel sichert die Selbstständigkeit der Apotheke

Dr. Thomas Trümper, Vorsitzender des geschäftsführenden Vorstands, Bundesverband pharmazeutischer Großhändler – PHAGRO e. V.

FÜR DIE ZUKUNFT GEWAPPNET?

Apothekenkooperationen stellen sich vor

10:00 – 10:30 OUT OF THE BOX

„Der wahre Egoist kooperiert!“ – Was Kooperationen selbständiger Einzelhändler erfolgreich macht am Beispiel INTERSPORT

Gemeinsam entwickeln – gemeinsam umsetzen – gemeinsam handeln – gemeinsam erfolgreich sein!

Klaus Jost, Präsident, IIC INTERSPORT International Corp.

10:30 – 11:00 PRAXISBEISPIEL

„Wenn viele das Gleiche wollen“

- Solidarität erzeugt Umsetzungsqualität und Motivation
- Klares Bekenntnis zur inhabergeführten Apotheke

Frank Baer, Geschäftsführer, ELAC Elysée Apotheken Consulting GmbH

11:00 – 11:30 KOMMUNIKATIVE KAFFEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

Tanken Sie neue Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

11:30 – 12:00 PRAXISBEISPIEL

Wenn der Kunde mehr findet als erwartet – Category Management für die Apotheke neu gedacht

- Shopper research: Die Kundenperspektive des CM
- Visual Merchandising: Die Industrieperspektive des CM
- Pharmazeutische Kompetenz: Die Apothekenperspektive des CM
- Erfahrungen und Empfehlungen aus der Praxis

Dr. Thomas Zenk, Geschäftsführer, Avie GmbH

12:00 – 12:30 INTERNATIONAL PERSPECTIVE

Take Prescriptions or Take Care – The future role of pharmacists from a European perspective

The learnings and strategy of Alphega Pharmacy – a leading network of independent pharmacists in Europe

- The evolution of the pharmacist role across Europe
- The challenges faced by pharmacy across Europe
- The benefits of a European network of pharmacists

Caitlin Sorrell, Managing Director Alphega Pharmacy Europe, Alliance Boots / UK
(Vortrag in englischer Sprache)

GRATWANDERUNG OTC-VERTRIEB

Apothekenexklusivität oder Massmarket

12:30 – 13:00 KEYNOTE

Pharma-Marken im Spannungsfeld zwischen Apotheken und Massmarket

- Entwicklung des Selbstmedikationsmarktes
- Chancen und Risiken des Selbstmedikationsmarktes
- Worauf setzt der Massmarket in Bezug auf den Selbstmedikationsmarkt?

Friedrich Neukirch, Vorsitzender der Geschäftsführung, Klosterfrau Healthcare Group

INSPIRATION UND NEKTAR ZUM ABSCHLUSS

Zusammenfassung der beiden Konferenztage durch den Moderator

13:00 – 14:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE IN DER NETWORKING AREA

Tanken Sie neue Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

14:00 – 16:00 SPECIAL WORKSHOPS MIT INTERAKTION UND INSPIRATION (siehe rechts)

Mehr Informationen zu den Referenten und Themen stets aktuell unter:

Mit freundlicher Unterstützung von:



MARKE & MARKETING – ABER ANDERS!

WORKSHOP A – DIGITAL 13:30 – 14:30

KONFERENZSAAL

DIE DIGITALE REVOLUTION IST VORBEI!

Wie Sie in Apotheken die DIGITAL REALITÄT nutzen können

Kreativität hat seit jeher zwei Driver: Die Idee und die technische Innovation. Wer eines der beiden verschläft, hat leicht ein Problem. Dietmar Dahmen zeigt neueste Entwicklungen und gibt zusätzlich einen Fahrplan, wie man sein Denken und Handeln schult, um „dauerhaft“ up to date zu bleiben. Der Workshop umfasst zahlreiche Beispiele, Denkmodelle und Provokationen. Konkret reicht der Vortrag – in seiner 60 Minuten Version – von der Einführung der Wölfe in Yosemite bis zur werblichen Nutzung von Augmented Reality.

Dietmar Dahmen, Freier Creative Consultant, Digital Banding Lecturer EACA, Chief Innovation Officer ecx.io

WORKSHOP B – POS 14:00 – 15:00 / 15:00 – 16:00 RAUM: NIKKEI

„ES GIBT IMMER EINEN BESSEREN WEG“

Messbaren und langfristigen Erfolg am Point of Sale – ohne Pappen-Wahn und Kleinteiligkeit

Handel ist nicht die bloße Bereitstellung von Ware, sondern immer die Begegnung von Menschen. Wie trifft der Kunde seine Kaufentscheidung am POS? Welchen Einfluss haben Sinne und Wahrnehmung? Welche Erkenntnisse liefert die Hirnforschung? Bert Ohnemüller stellt Neuromerchandising als einen methodischer Ansatz vor, der Antworten auf diese Fragen liefert. Mit einem hohen Maß an Umsetzungskompetenz und angereichert mit Fallbeispielen und Erfahrungsberichten liefert der Workshop konkrete Ansätze für den Transfer in Ihre Praxis.

Bert Martin Ohnemüller, Geschäftsführer, neuromerchandising group gmbh & co.kg

WORKSHOP C – ONLINE 14:00 – 15:00 / 15:00 – 16:00 RAUM: DAX

WIN THE MOMENT THAT MATTERS

Die Welt digitalisiert sich – auch bei Gesundheitsthemen!

Die Welt digitalisiert sich – das Internet ist die Informationsquelle Nummer 1 der Verbraucher bei der Recherche nach Gesundheitsthemen! Die Regeln im Marketing haben sich dadurch grundlegend geändert und verändern sich rasend schnell weiter. Konsumenten werden zu Prosumenten und die situative Relevanz beeinflusst die Marken-Kommunikation zusehends. In der Praxisession nimmt Joss Hertle Sie mit auf die Reise des Verbrauchers, „the Digital Consumer Journey“. Wo und wann haben Marken Berührungspunkte mit dem Kaufentscheidungsprozess der Konsumenten? Wie können Marken diese Momente gewinnen? Anhand eines konkreten Beispiels werden, unterstützt durch Kreativitätstechniken, gemeinsame „Moments that matter“ erarbeitet und konkrete „Actions“ abgeleitet!

Joss Hertle, Industry Head Healthcare, Google Germany GmbH

BUSINESS PARTNER



VBC (VerkaufsberaterInnencolleg) steht für erfolgreiche, nachhaltige Personalentwicklung im Verkauf. VBC setzt dabei auf exakt auf die Praxis abgestimmte Trainings- und Coachingprogramme – unterstützt durch individuelle Lehr- und Lernmedien, professionell begleitet durch VBC-TutorInnen. Für eine erfolgreiche Verankerung des Gelernten in der Praxis und nachhaltig gesteigerte Verkaufserfolge. www.vbc.biz

AUSSTELLER



MEDIENPARTNER



FULMINANTER AUFTAKT DIE HIGHLIGHTS 2012

Das begeisterte die
mehr als 140 Teilnehmer
und Referenten:

„Es war eine sehr erfolgreiche und gute Veranstaltung, Gratulation! Ihre Veranstaltung kann es gleich zum Auftakt bereits mit vielen etablierten Konferenzen aufnehmen, gerade auch das Publikum war hochgradig besetzt und neben guten Vorträgen gab es so auch viele gute Gelegenheiten zu networken.“

Sebastian Seydak, Geschäftsführer, Ellusion GmbH



„Im Rahmen der ersten Konferenz – Zukunft Apotheke – wurde ein vielfältiges Programm mit hochkarätigen Referenten und interessanten Diskussionen geboten. Ich freue mich auf weitere inspirato Konferenzen zur Inspiration.“

Stephan Börner, Direktor Vertrieb, Merck Selbstmedikation



„Eine erfrischend andere Konferenz. Die Themen- und Referentenauswahl sorgte für Inspiration und die bekannten und neuen Gesichter unter den Teilnehmern für eine Bereicherung meines Netzwerkes.“

Rainer Seiler, Geschäftsführer, Zur Rose Pharma GmbH

AUFMERKSAMKEIT GARANTIRT AUSSTELLUNG UND SPONSORING

Wir bieten Ihnen eine Auswahl attraktiver Präsenz- und Werbeformen, mit denen Sie vor und während der Veranstaltung publikumsstark auf sich aufmerksam machen können. Entscheiden Sie, wie Sie sich der Branche präsentieren möchten. Präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit deutlicher Logopräsenz – als Contentpartner oder Gastgeber der Veranstaltung!

Ihr Ansprechpartner für Ihr individuell auf Sie abgestimmtes Angebot:
Stefanie Kurz, inspirato KONFERENZEN
Telefon: +49 6172 981 96-81
Mobil: +49 151 62 41 79-42
E-Mail: s.kurz@inspirato.de



inspirato
KONFERENZEN

ANMELDUNG

ZEIT & ORT

04. und 05. November 2013
Radisson Blu Hotel Frankfurt
Franklinstraße 65
60486 Frankfurt am Main
www.radissonblu.de/hotel-frankfurt

ÜBERNACHTUNG

Einzelzimmer (Kategorie Standard) 03.11.2013: 109,- Euro pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück
Einzelzimmer (Kategorie Standard) 04.11.2013: 149,- Euro pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück

Für die Teilnehmer halten wir **bis zum 22.09.2013 ein Zimmerkontingent** bereit, auf das Sie bei Bedarf zugreifen können. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel mit dem Stichwort „inspirato KONFERENZEN“ vor:

Radisson Blu Hotel Frankfurt · Franklinstraße 65 - 60486 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 77 01 55 35 00 · Fax: +49 69 77 01 55 35 90 · E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com



KONDITIONEN (alle Preise p.P. zzgl. Ust.)	
Normalpreis für Handel und Industrie	1.595,- Euro
Early Bird Special (gültig bei Anmeldung bis zum 30.09.2013)	1.495,- Euro
Normalpreis für Apotheken	395,- Euro

ONLINE
www.inspirato.de/
zukunft-apotheke-2013

ODER MIT DIESEM FAXFORMULAR
+49 - 6172 - 981 96-89

- ☐ **JA**, ich nehme an der inspirato Konferenz **ZUKUNFT APOTHEKE** am 4. und 5. November 2013 teil und melde mich an.
- ☐ **JA**, ich nehme an folgenden beiden **Workshops** am 5. November 2013 teil (im Konferenzticket enthalten; bitte ankreuzen):

Workshop I 14:00 – 15:00 Uhr: ☐ A – Digital ☐ B – POS ☐ C – Online

Workshop II 15:00 – 16:00 Uhr: ☐ A – Digital ☐ B – POS ☐ C – Online
- ☐ **JA**, ich bin an **Sponsoring und Ausstellungsmöglichkeiten** interessiert. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

1. Name, Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail*

Datum

Unterschrift

2. Name, Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail*

*Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, dass ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen von inspirato KONFERENZEN informiert werde.



KONTAKT
inspirato KONFERENZEN
Projektleitung: Stefanie Kurz
Siemensstraße 27 · 61352 Bad Homburg
Telefon: +49 · 6172 · 981 96-81
Fax: +49 · 6172 · 981 96-89
E-Mail: s.kurz@inspirato.de
www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2013

ANMELDEBEDINGUNGEN
Die Anmeldung kann per E-Mail, Fax, Online oder per Post erfolgen. Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch vor Kongressbeginn. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung.

Kreditkartenzahlungen können nur online bei Anmeldung über Amiando getätigt werden. Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Tagungskosten, Teilnehmerunterlagen sowie Speisen und Getränke im Rahmen der Veranstaltung sowie das Networking-Dinner und die Workshops.

Die AGBs im Detail:
www.inspirato.de/agb

