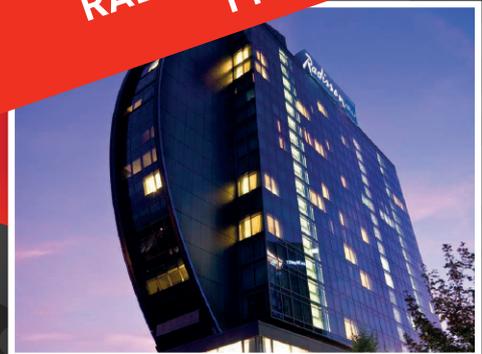


Das Original im Herbst!  
Trends und Treiber im  
dynamischen Healthcare Markt

# ZUKUNFT APOTHEKE

10.+11. NOVEMBER 2014  
RADISSON BLU HOTEL  
FRANKFURT



## FREUEN SIE SICH 2014 AUF ...

- ... die Pflichtveranstaltung mit 200 führenden Köpfen der Healthcare-Branche,
- ... zahlreiche Praxisberichte erfolgreicher OTC-Hersteller,
- ... inspirierende Blicke über den Tellerrand von ausgewiesenen Experten,
- ... Praxis Labs mit konkretem Know-How und Future Labs, die den Weg in die Zukunft weisen,
- ... innovative Lösungen und frische Konzepte auf der nochmals vergrößerten Ausstellungsfläche,
- ... unser bewährtes Networking Dinner im neuen Eventbereich des Radisson Blu
- ... und interaktive Formate wie Speed Dating und Workshops – Mehr Branchen-Networking geht nicht!



**inspirato**  
KONFERENZEN

**DER 3. BRANCHENTREFF FÜR DIE PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE, PHARMA-HÄNDLER & APOTHEKEN**

**INSPIRIEREND. FACETTENREICH. INTERAKTIV.**

Business as unusual:  
Trends und Treiber im  
dynamischen Healthcare Markt

# ZUKUNFT APOTHEKE

10.+11. NOVEMBER 2014  
RADISSON BLU HOTEL  
FRANKFURT

## ABSOLUT INSPIRIEREND DIE REFERENTEN (u.a.)



**Stephan Börner,**  
Vertriebsdirektor,  
Merck Selbstmedikation



**Thomas Bösl,**  
Geschäftsführer,  
Raiffeisen-Tours  
RT-Reisen



**Thomas Golly,**  
Managing Partner,  
SEMPORA Consulting



**Frank Hauerken,**  
Geschäftsführer,  
Novartis Consumer  
Health



**Thorsten Kujath,**  
Vertriebsleiter,  
Bayer Vital



**Lars Lehne,**  
Country Manager Agency,  
Google



**Jörg Martin,**  
Key Account Manager  
Pharmacy,  
Pfizer Pharma



**Walter Pechmann,**  
Key Account Director,  
GfK



**Ramon Stroink,**  
Geschäftsführer  
Markt D-A-CH,  
Weleda



**Gerd W. Stürz,**  
Market Segment Leader  
Life Sciences, Healthcare  
& Chemicals GSA, EY



## BEEINDRUCKEND DIE TEILNEHMER DER VORJAHRE (u.a.)

AEP direkt • A. Pflüger • Alliance Healthcare • Alphega Pharmacy • APONEO • AVIE • Awinta • Bausch & Lomb • Bayer Vital • Beiersdorf • Billpay • Boehringer Ingelheim • Comsol • DocMorris • Dr. KADE • Dr. Loges • Ebert + Jacobi • easyApotheke • Engelhard Arzneimittel • Europa Apotheek • Evoscou • GEHE Pharma Handel • Google • Hemopharm • Hermes Arzneimittel • Hevert Arzneimittel • IT & Business Services • Johnson & Johnson • Klosterfrau • Linda • Marvecs • Medipolis Gruppe • Merck Selbstmedikation • myCARE • Novartis Consumer Health • Nutricia • OHROPAX • Ordermed • Paul Hartmann • Pfizer Pharma • Phoenix Pharmahandel • Pierre Fabre • Pohl Boskamp • Quiris Healthcare • Quisisana Pharma • ratiopharm • Reckitt Benckiser • Repha • Roche Diagnostics • Rottapharm Madaus • Sanofi-Aventis • Dr. Schwabe • Sebapharma • Sidroga • Takeda Pharma • URSAPHARM • VBC • vivesco • Weleda • WEPA • Wick Pharma • Windstar Medical • Ypsomed • Xeomed

## FACETTENREICH DIE TOP-THEMEN 2014

- ... **MARKTBEWEGUNG** – Trends, Fakten, Best Practices
- ... **GEMEINSAMES WACHSTUM** – Zusammenarbeit von Apotheke und Industrie
- ... **VERSCHMELZUNG** – Multichannel als Strategie
- ... **HANDEL IM WANDEL** – Neue Ansätze für Apothekenkooperationen, Hersteller und Großhandel
- ... **VERKAUFEN UND BERATEN** – Point of Sale als Moment of Truth
- ... **BESSERE DATEN = MEHR ERFOLG** – CRM meets Healthcare & Shopper Insights

## ATTRAKTIV DIE ZIELGRUPPE

Die Teilnehmerliste des Vorjahres spricht für sich. Ob Hersteller wie **Beiersdorf, Klosterfrau, Novartis** und **Sanofi**, oder Versandapotheken wie **DocMorris** und **Europa Apotheek** – keiner wollte sich den Branchentreff entgehen lassen.

Treffen Sie im November erneut die Top-Entscheider der Healthcare-Branche und tauschen Sie sich mit Vorstandsmitgliedern, Geschäftsführern und Führungskräften der pharmazeutischen Industrie, dem Pharma-Handel, Versandapotheken sowie Apothekenkooperationen zu den aktuellen Trends und Treibern des Marktes aus!

Mehr Informationen zu den Referenten  
und Themen stets aktuell unter:



Mit freundlicher  
Unterstützung von:



## BUSINESS PARTNER



**Acxiom** ist ein Dienstleister für Daten, Analysen und Software-as-a-Service Lösungen. Wir stärken Verbindungen zwischen Menschen und Unternehmen. Acxiom verfügt über einzigartige Markt- und Konsumentendaten, Adressen (B2B, B2C) sowie Instrumentarien und Expertisen für analytisches CRM. [www.acxiom.de](http://www.acxiom.de)



**Alphega Pharmacy** ist das führende Netzwerk unabhängiger Apotheker in Europa. Die Mitglieder sind selbstständige Unternehmer, können aber auf die weitreichenden Ressourcen der Alphega Systemzentrale bzw. auch der Alliance Healthcare zurückgreifen. Gemeinsames Ziel: Die Qualität der Gesundheitsversorgung in ganz Europa verbessern. [www.alphega-apotheke.de](http://www.alphega-apotheke.de)



**EXTRAVERT** zählt mit jährlich über 11.000 Trainings-, Schulungs- und Promotionsinsätzen zu den führenden Dienstleistern im Pharma- und Apothekenbereich. Die Pharma-Agentur mit Sitz in Berlin steht für den kommunikativen Mehrwert und die Wissensvermittlung auf beruflicher Augenhöhe. Für die Umsetzung der individuellen Maßnahmen verfügt EXTRAVERT über einen Personalpool von mehr als 400 Referenten, Trainern und Coaches. [www.extravertcoaching.de](http://www.extravertcoaching.de)

## SEHENSWERT DIE HIGHLIGHTS 2013



## AUSSTELLER

(Stand: Oktober 2014)



## MEDIENPARTNER



## AUFMERKSAMKEIT GARANTIERT AUSSTELLUNG UND SPONSORING

Präsentieren Sie Ihre Produkte, Dienstleistungen und Innovationen den Playern des Healthcare-Marktes und nutzen Sie die Chance, sich mit Ihren Partnern sowie potentiellen Kunden auszutauschen. Auf der nochmals vergrößerten Ausstellungsfläche bieten wir Ihnen eine **Auswahl attraktiver Präsenz- und Werbeformen**, mit denen Sie vor und während der Veranstaltung publikumsstark auf sich aufmerksam machen können.

Ihre Fragen zur Zielgruppe, Ausstellungsmöglichkeiten und individuellen Sponsoring-Paketen beantwortet Ihnen gerne:

Franziska Thiele  
inspirato KONFERENZEN  
Telefon: + 49 6172 981 96-82  
E-Mail: [f.thiele@inspirato.de](mailto:f.thiele@inspirato.de)

2013 trafen sich 180 Teilnehmer und 12 Aussteller – das „Who is Who“ der Pharma-Branche – in Frankfurt und dabei kamen auch Networking und Erfahrungsaustausch nicht zu kurz. Machen Sie sich selbst ein Bild und überzeugen Sie sich von der einmaligen Stimmung dieses Branchentreffs. Film, Fotos und Teilnehmer-Statements finden Sie online: [www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2013](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2013)

## SAVE THE DATE UNSERE EMPFEHLUNG

**PHARMA MARKETING  
8.+9. JUNI 2015  
VILLA KENNEDY, FRANKFURT**





## VORSITZ UND MODERATION

Arnt Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

### AB 09:30 CHECK-IN & ICEBREAKER BREAKFAST

Nach dem Motto „Der frühe Vogel ...“ versammeln sich schon morgens alle Teilnehmer, Referenten und Partner in entspannter Atmosphäre zum „Branchen-Familientreffen“. Zur Einstimmung auf die Konferenz empfangen wir Sie mit Kaffee, Tee und Frühstücks-Snacks. Unsere bewährte Foto-Wand erleichtert Ihnen das Networking.

### 10:30 – 10:40 BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG DURCH DEN MODERATOR

## MARKTBEWEGUNG

Trends, Fakten, Best Practices

### 10:40 – 11:10 MARKTÜBERBLICK

**Variantenreich – Das Entscheidungsgeflecht des Käufers am POS Apotheke**

- Was sind die wesentlichen Entscheidungsgründe des Apothekenkäufers?
- Welche Kommunikationskanäle sind wann die richtigen?
- Wie wird die langfristige Entwicklung sein?

Walter Pechmann, Key Account Director, GfK SE Consumer Health & Dental

### 11:10 – 11:40 KEYNOTE

**Powerbrands als Innovations- und Wachstumstreiber im OTC Geschäft**

- OTC als Wachstumschance par excellence
- Powerbrands = DAS Zukunftsmodell in der OTC Industrie
- Vermarktungs- und Category Management Exzellenz als Herausforderung der modernen Apotheke
- Am Beispiel Voltaren, Deutschlands #1 OTC Marke; Einführung der Innovation „Voltaren forte“
- Regulatorische Tendenzen am Beispiel der Marke Fenistil

Frank Hauerken, Geschäftsführer, Novartis Consumer Health GmbH DACH

### 11:40 – 12:10 MARKTGESCHEHEN

**Big Pharma vor der Fusions- und Übernahmewelle? – Aktuelle Transaktionen und zukünftige Entwicklungen**

- Big Pharma mit Umsatz- und Gewinnrückgang
- Volle Kassen, schwieriger Markt: Das Fusionskarussell wird sich weiter drehen
- Gute Aussichten: Mehr Wirkstoffe in der Pipeline

Gerd W. Stürz, Market Segment Leader Life Sciences, Healthcare & Chemicals Germany Switzerland Austria, EY

### 12:10 – 12:40 FOOD FOR THOUGHT

**Evolutionsstufen im europäischen Apothekenmarkt**

- Das Spannungsfeld zwischen Regulierung und Liberalisierung
- Marktstrategische Implikationen und Antworten für Pharmahersteller

Thomas Golly, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

### 12:40 – 13:00 SOLUTION FORUM **NEU**

Unsere Partner und Aussteller präsentieren Ihnen im Minutentakt die neuesten Angebote, Ideen und Tools für mehr Erfolg im Healthcare Markt. Nutzen Sie die Pausen im Anschluss für vertiefende Gespräche in unserer Networking Area und profitieren Sie vom Know-How unserer Lösungsanbieter!

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

### OPTIONAL FÜR INTERESSIERTE TEILNEHMER: **NEU** SPEED DATING

Erweitern Sie während der Mittagspause Ihr persönliches und unternehmerisches Netzwerk um potentielle Kunden, Dienstleister und Kooperationspartner! Treffen Sie in Vier-Augen-Gesprächen auf Entscheider der Healthcare-Branche, entdecken Sie gemeinsame Themen und schmieden Sie neue Partnerschaften!

## GEMEINSAMES WACHSTUM

*Zusammenarbeit von Apotheke und Industrie*

### 14:00 – 14:20 PRAXISBEISPIEL

**Pharmahandel 2014: Internationalisierung, Preiskampf und AEP**

- Was sind die wesentlichen Trends im Pharmahandel 2014?
- Welche Auswirkungen haben diese auf Hersteller und Apotheker?
- 1 Jahr AEP: Im Markt angekommen – Erfahrungen eines Markteintritts

Jens Graefe, Geschäftsführer, AEP direkt GmbH

### 14:20 – 14:45 PRAXISBEISPIEL

**Zukunft Kundenbindung. Immer und überall!**

- Kommunikation als Dialog zwischen Hersteller, Kunde und Patient
- Langjährige Kundenbindung ist die Königsdisziplin
- Der 360 Grad Kunde und Patient im 24/7 Modus

Heiner Prignitz, Geschäftsführender Gesellschafter, BrandGalaxy Group GmbH und

Tamas Lonyai, Geschäftsführer, e-MEDIQ

### 14:45 – 15:15 PRAXISBEISPIEL

**Gesundheitslotse Apotheke:**

**Schmerzscreening in der Apotheke – Mehrarbeit oder Benefit?**

- An welcher Stelle der Patient Journey kann die Apotheke den Arzt unterstützen?
- Ansatzpunkte für die Apotheke
- Früherkennung chronischer Schmerzpatienten in der Apotheke
- Nutzen für Patient, Apotheke, Arzt, Kassen & Industrie

Jörg Martin, Key Account Manager Pharmacy, Pfizer Pharma GmbH

### 15:15 – 15:45 POWER TALK

**Paradigmenwechsel im Pharmavertrieb – Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen Handel, Apotheke und Industrie in Zukunft aus?**

- Ist die Zeit des reinen Produktverkaufs vorbei?
- Was können wir aus anderen Märkten lernen?
- In welchen Märkten und Indikationen kommt es zunehmend auf ganzheitliche Lösungen für den Endverbraucher an?
- Welche Auswirkungen hat diese Entwicklung auf die Vertriebsorganisation?
- Wollen die Apothekenkooperationen wirklich Unterstützung?

Der Moderator im Gespräch mit Apothekern, Industrievertretern und Apothekenkooperationen

### 15:45 – 16:15 KOMMUNIKATIVE KAFFEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

## HANDEL IM WANDEL

*Neue Ansätze für Apothekenkooperationen, Hersteller und Großhandel*

### 16:15 – 16:40 PRAXISBEISPIEL

**Die neue Generation Apotheke: Wir haben Kunden, keine Patienten.**

- Was unterscheidet die neue Generation Apotheke von der klassischen Apotheke? Was sind die Erfolgskriterien von heute?
- Aus Patienten werden Kunden. Welchen Stellenwert haben Beratung, Sortiment und Preis für die Kunden von heute?
- Welche Rolle spielen Retail-Ansatz und Industriepartner für die Apotheken und wie profitieren Kunden, Unternehmen und Apotheker gleichermaßen?
- Wir sind da, wo die Kunden einkaufen: Mit innovativen Konzepten wie dem easyApotheke Modul auf neuen Wegen.

Lars Horstmann, Vorstandsvorsitzender, easyApotheke (Holding) AG

### 16:40 – 17:10 PRAXISBEISPIEL

**Sell out is in – sell in is out! Stimmt das wirklich?**

- Derzeit gibt es im Gesundheitsmarkt Aktivitäten, die die gesamten Bemühungen der letzten Jahre in Frage stellen.
- Konditionen nehmen wieder eine übergeordnete Rolle ein.
- Worin liegt dann noch die Kompetenz des Apothekers?

Thorsten Kujath, Vertriebsleiter, Bayer Vital GmbH

### 17:10 – 17:40 OUT OF THE BOX

**Brücken schlagen: Die erfolgreiche Steuerung und Führung einer Kooperation am Beispiel der Reisebürokooperation rtk**

- Differenzierung zwischen Filial-, Franchise- und Kooperations-Vertrieb
- Produkt- und Vertriebssteuerung bei Kooperationen
- Omnichannelvertrieb in der Tourismusbranche

Thomas Bösl, Geschäftsführer, Raiffeisen-Tours RT-Reisen GmbH

### 17:40 – 18:10 TRENDS TO WATCH

**Medizin – Märkte – Möglichkeiten**

**Gesunde Geschäfte: Heilen und Helfen durch Impulse und Innovationen**

Dr. Tobias D. Gantner, Geschäftsführer, HealthCare Futurists GmbH

### CA. 18:10 ENDE DES ERSTEN TAGES

### IM ANSCHLUSS COCKTAIL-EMPfang IN DER NETWORKING AREA

### AB 19:00 „TISCHLEIN WECHSEL DICH“

**Networking Dinner à la inspirato im Restaurant GAIA**



Was gibt es besseres, als den ersten Konferenztag voller Inspiration kulinarisch und kommunikativ ausklingen zu lassen? Freuen Sie sich nach einem Cocktail-Empfang auf unser beliebtes 3-Gang-Dinner, bei dem Sie nach jedem Gang den Platz wechseln und so mit einer Vielzahl an Teilnehmern locker ins Gespräch kommen.

Die rtk ist mit mehr als 3.500 angeschlossenen Reisebüros die größte Reisebürokooperation in Deutschland.



**AB 08:30 CHECK-IN & EINSTIMMUNG AUF DEN ZWEITEN TAG MIT KAFFEE UND TEE**

**09:00 – 09:30 KEYNOTE**

## **Innovation @ Google**

- Wie sehen die Innovationsprozesse beim Technologie-Riesen aus?
- Von der insulinmessenden Kontaktlinse Iris bis zu Google Glass für die Medizintechnik von morgen

Lars Lehne, Country Manager Agency, Google Deutschland GmbH

**09:30 WECHSEL IN DIE PARALLELRÄUME**

**09:35 – 11:00 PARALLELE PRAXIS & FUTURE LABS**

**11:00 – 11:30 NÄRRISCH-KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE**

## **VERSCHMELZUNG**

*Multichannel als Strategie*

**11:30 – 12:00 PRAXISBEISPIEL**

### **Die Rolle vom Wachstumsmarkt Naturkosmetik in der Apotheke**

- Wie entwickelt sich der boomende Naturkosmetikmarkt?
- Welche Rolle spielen die Vertriebskanäle für den Markt und die Marke?

Ramon Stroink, Geschäftsführer Markt D-A-CH, Weleda AG

**12:00 – 12:30 OUT OF THE BOX**

### **Veterinär Online Shop – Eine europäische Perspektive**

- Der britische und deutsche Tier-Healthcare-Markt im Überblick
- Learnings für Marketing und Online Handel aus der Zusammenarbeit mit Herstellern

Erik Hohmann, Country Manager, MedicAnimal.de / UK

**12:30 – 13:00 PRAXISBEISPIEL**

### **aponow – Jede Apotheke, jederzeit**

- Welchen Nutzen und Chancen die „nationale Vorbestellplattform“ für Konsumenten und Apotheker bietet
- Wie neben dem klassischen Versandhandel und der Nur-offline-Apotheke vor Ort ein dritter Vertriebskanal für Pharmahersteller entsteht
- Welche Möglichkeiten das Tool für OTC-Hersteller bietet, den Medienbruch bei Internetwerbung zu vermeiden

Markus Bönig, Geschäftsführer, Pharmacy Connect GmbH

**13:00 ZUSAMMENFASSUNG DER KONFERENZ DURCH DEN MODERATOR NEKTAR UND INSPIRATION zum Abschluss**

**13:15 – 14:00 KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE IN DER NETWORKING AREA**

**ENDE DES 3. BRANCHENTREFFS ZUKUNFT APOTHEKE**

**09:35 – 11:00 PARALLELE PRAXIS LABS & FUTURE LABS**

**NEU**

In **4 Praxis Labs** erhalten Sie von ausgewiesenen Branchenexperten wertvolles Know-How für Ihre tägliche Arbeit und erfahren neueste Insights zu den zentralen Challenges für Healthcare-Entscheider.

**WÄHLEN SIE 2 aus 6!**

**09:35 – 10:15**

### **I) PRAXIS LAB: CRM MEETS HEALTHCARE 1**

Die Chancen und Grenzen für Kundenkommunikation und -bindung in der heutigen digitalen Welt haben sich massiv verändert und stellen auch Entscheider der Healthcare-Branche vor immense Herausforderungen. Wie weit darf oder muss ein CRM System im Außendienst Einfluss nehmen? Erfahren Sie in dem Praxisbeitrag von Stephan Börner mehr über das CRM System im Healthcare-Außendienst bei Merck Selbstmedikation. In einer Case-Study, die gemeinsam mit Microsoft und Lenovo initiiert wurde, stellt er die Erkenntnisse anschaulich vor.

Stephan Börner, Vertriebsdirektor, Merck Selbstmedikation GmbH

oder

### **II) PRAXIS LAB: CATEGORY MANAGEMENT IN DER APOTHEKE**

Category Management (CM) ist kein neues Thema in der Apothekenlandschaft und nach einem Tiefstand in 2011 laut Bonsai-Studie 2013 nun wieder im Aufwind. Viele Apotheken schreiben sich auf die Fahne Category Management zu betreiben oder es zumindest schon einmal getan zu haben. Die Frage ist aber wie?

Stärker am Kunden orientierte Sortimente, dadurch gesteigerte Umsätze und nachhaltig reduzierte Kosten – der Workshop mit Bettina Bartz zeigt auf, wie sich diese Ziele mit Category Management-Projekten in Apotheken erfolgreich realisieren lassen.

Bettina Bartz, Senior-Branchenmanagerin Gesundheitswesen, GS1 Germany GmbH

oder

### **III) FUTURE LAB: FEMALE COMMERCE**

Men buy, women shop. Jeder weiß es, kaum einer macht es. Jahr um Jahr lassen deutsche Frauen über 2 Milliarden Euro liegen, weil Online-Shops nicht auf ihre Wünsche eingehen.

Dieser Workshop soll helfen, Business-Modelle zu schärfen, Begeisterungselemente zu identifizieren, über Funktionalitäten, Bildsprache und Look & Feel zu entscheiden und die passende Tonalität zu finden.

Sandra Krüger & Ralf Rattay, Geschäftsführung, Rascasse GmbH - Digital Innovation Agency

Die **2 Future Labs** bieten Ihnen neue Perspektiven und innovative Modelle für die Zukunft des Healthcare-Vertriebs.

Informieren Sie sich schon heute über die heißesten Trends und diskutieren Sie die vielsprechenden Potenziale für Ihr Business.

**10:20 – 11:00**

### **IV) PRAXIS LAB: CRM MEETS HEALTHCARE 2**

Die Integration von CRM-Daten in das digitale Marketing wird im komplexer und die Anforderungen des Marktes an das Online-Marketing von morgen steigen.

Wie lassen sich die klassischen Offline-Marketing-Ansätze im Online-Marketing nutzen? Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich mit den klassischen Offline-Ansätzen im Online-Marketing? Der Vortrag von Christian Färber soll Advertisern zeigen, wie sich CRM-Daten online onboarden lassen und welche neuen Möglichkeiten sich dadurch im Online-Marketing ergeben.

Christian Färber, Product Manager Digital Products, Acxiom Deutschland GmbH

oder

### **V) PRAXIS LAB : DAS 1X1 DES APOTHEKENTRAININGS**

Weil sich am besten verkaufen lässt, was man überzeugend erklären kann, schickt die Industrie zusätzlich zum Außendienst immer häufiger Trainer vom Fach in die Apotheken.

Wie werden Produkte richtig platziert? Wann wird Ihr Produkt empfohlen? Wer entscheidet über A-Empfehlungen? Und wie können Sie diese Entscheidung beeinflussen?

Erhalten Sie von Kristin Henke und Julie Strobach in 40 Minuten einen Einblick hinter die Kulissen der Apotheken. Ziel des Workshops ist es, Ihnen gruppendynamische Prozesse und motivationale Faktoren der Apothekenmitarbeiter näher zu bringen.

Kristin Henke & Julie Strobach, Geschäftsführende Gesellschafterinnen, EXTRAVERT Coaching GmbH

oder

### **VI) FUTURE LAB: LOCATION BASED SERVICES**

Dienste, die sich auf den aktuellen Standort eines Konsumenten beziehen, sog. LBS gewinnen im Online Marketing zunehmend an Relevanz.

Tom Rauhe diskutiert verschiedene Möglichkeiten von Location Based Services für Apotheken. Insbesondere geht er ins Detail von lokalisierter Mobile-Werbung anhand einer Case Study.

Tom Rauhe, Gründer und Geschäftsführer, mobalo GmbH

# ANMELDUNG

## ZEIT & ORT

10. und 11. November 2014

Radisson Blu Hotel Frankfurt  
Franklinstraße 65  
60486 Frankfurt am Main  
www.radissonblu.de/hotel-frankfurt

## ÜBERNACHTUNG

Einzelzimmer (Kategorie Standard) 09.11.2014: 119,- Euro pro Zimmer und Nacht inkl. Frühstück  
Einzelzimmer (Kategorie Standard) 10.11.2014: 159,- Euro pro Zimmer und Nacht inkl. Frühstück

Für die Teilnehmer halten wir ein Zimmerkontingent bereit, auf das Sie nach Verfügbarkeit zugreifen können.  
Bitte nehmen Sie die Buchung direkt telefonisch beim Hotel mit dem Stickwort „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



## ONLINE

[www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2014](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2014)

## FAX

+49 - 6172 - 981 96-89

## ANMELDEBEDINGUNGEN

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

### KONDITIONEN (alle Preise p.P. zzgl. Ust.)

Normalpreis für Handel und Industrie .....	1.595,- Euro
Normalpreis für Apotheken .....	395,- Euro
Normalpreis für Versandapotheken .....	895,- Euro

- JA**, ich nehme an der inspirato Konferenz **ZUKUNFT APOTHEKE** am 10. und 11. November 2014 teil und melde mich an.
- JA**, ich nehme am **Networking Dinner** am 10. November 2014 teil. (im Konferenzticket enthalten)
- 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.

10.+11. NOVEMBER 2014  
**ZUKUNFT  
APOTHEKE**  
RADISSON BLU HOTEL  
FRANKFURT

**WARUM SO VIELE TEILNEHMER  
UND REFERENTEN BEGEISTERT  
SIND:**

**„Das ist ein Branchentreff mit  
einem tollen Mix: Apotheker,  
Pharmahersteller, Großhändler...  
Einfach die ganze Branche.“**

(Markus Bönig, Geschäftsführer, ordermed)

**„... eine sehr gute Veranstaltung,  
gute Netzwerkmöglichkeiten,  
gute Vorträge. ... auf alle Fälle ein  
lohnender Tag.“**

(Olaf Heinrich, CEO, DocMorris)

## KONTAKT

inspirato KONFERENZEN  
Projektleitung: Franziska Thiele  
Siemensstraße 27 · 61352 Bad Homburg  
Telefon: +49 · 6172 · 981 96-82  
Fax: +49 · 6172 · 981 96-89  
E-Mail: [f.thiele@inspirato.de](mailto:f.thiele@inspirato.de)  
[www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2014](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2014)



**inspirato**  
KONFERENZEN