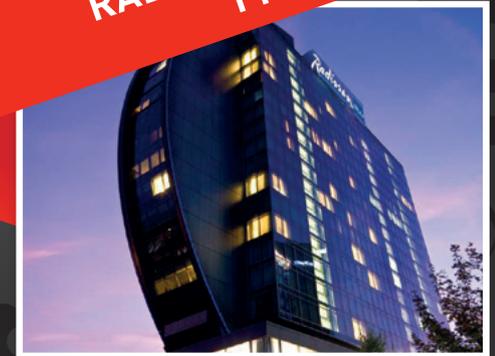


Business as usual:
Trends und Treiber im
dynamischen Healthcare Markt

ZUKUNFT APOTHEKE

09.+10. NOVEMBER 2015
RADISSON BLU HOTEL
FRANKFURT



DIE TOP-THEMEN 2015

- **TOUR D'HORIZON**
Internationale Apothekenkonzepte aus Shoppersicht
- **KONSOLIDIERUNG im OTC-MARKT**
Size matters! Sind weitere Übernahmen zu erwarten?
- **APOTHEKENMARKEN IM SPANNUNGSUMFELD**
Apotheke vs. Drogerien und Offizin vs. Versandhandel
- **APOTHEKENKOOPERATIONEN 2.0**
Welche Relevanz haben Kooperationen zukünftig?
- **ERFOLG AM POS**
Wie die Digitalisierung das Trade Marketing verändert
- **QUO VADIS APOTHEKEN-VERSANDHANDEL**
Kontinuierliches Wachstum? Konsolidierung?
- **DIE UNTERSCHÄTZTE MACHT DER APOTHEKER**
Auch Apotheker können Großhandel



inspirato
KONFERENZEN

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

INSPIRIEREND. FACETTENREICH. INTERAKTIV.

Business as unusual:
Trends und Treiber im
dynamischen Healthcare Markt

ZUKUNFT APOTHEKE

09. + 10. NOVEMBER 2015
RADIOSSON BLU HOTEL
FRANKFURT

ABSOLUT INSPIRIEREND DIE REFERENTEN (u.a.)



Erhard Heck,
General Manager DACH,
GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare



Verena Höllriegel,
Geschäftsführerin,
MEDICON BRL



Frank Baer,
Geschäftsführer,
ELAC Elysée Apotheken



Volker Karg,
Vorstand,
LINDA



Christian Krüger,
Apotheker / Principal,
Strategic Partners,
IMS HEALTH



Thorsten Kujath,
Vertriebsleiter,
Bayer Vital



Dr. Walter Leven,
Vorsitzender, BDGHA
und Inhaber,
apotheke im ratio



Dr. Stephan Telschow,
Corporate Director/
Management Board,
GIM



Frank Weissenfeldt,
Senior Manager Supplier
Relations,
IMS HEALTH



Hanno Wolfram,
Geschäftsführer,
Innov8



Jens Fischer,
Geschäftsleitung Vertrieb
Kooperationen national,
gesund leben Apotheken



Roland Ullrich,
Coach und Kapital-
marktexperte,
Brain & Business



Simon Thun,
Chief Strategy Officer,
Saatchi & Saatchi



Max Wittrock,
Co-Founder & CEO,
mymuesli



Dr. Reinhold Rapp,
Zukunftsforscher,
Zukunftsinstitut

BEEINDRUCKEND TEILNEHMER 2014 (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 Selbst-
medikation • my CARE •
Novartis Consumer Health
• Nutricia • OHROPAX
• Ordermed • Paul
Hartmann • Pfizer Pharma
• Phoenix Pharmahandel
• Pierre Fabre • Pohl
Boskamp • Quiris Health-
care • Quisisana Pharma
• ratiopharm • 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 FREUEN SIE SICH AUF ...

- ... den 4. Branchentreff 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 beliebten Ausstellungsfläche,
- ... unser bewährtes Networking Dinner

Mehr Branchen-Network geht nicht!

ATTRAKTIV DIE ZIELGRUPPE

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!

Ihre Moderatoren



**Arnt Tobias
Brodtkorb,**
Managing Partner,
SEMPORA Consulting



Günther Illert,
Inhaber, Günther Illert -
Strategy | Consulting |
Coaching

Mehr Informationen zu den Referenten
und Themen stets aktuell unter:



Mit freundlicher
Unterstützung von:



SEHENSWERT DIE HIGHLIGHTS 2014

„Die Konferenz war super!“
Verena Höllriegel, MEDICON BRL GmbH



„Klasse
Veranstaltung!
Perfekt an jedem
Punkt.“
Thomas Engels,
Pharmacy Connect GmbH



„Echt Klasse organisiert und sehr
interessante Vorträge. Super
Veranstaltung, auch mit der Idee
und Umsetzung für das Dinner.“
Erik Hohmann, MedicAnimal.de / UK

„Herzlichen Dank für
die hochinteressante
Veranstaltung in
Frankfurt!“
Frank Schoeps,
Trommsdorff GmbH & Co. KG



BUSINESS PARTNER

Apozin

Apozin GmbH
Luisenstraße 8, 65185 Wiesbaden
info@apozin.de, www.apozin.de

AVIE
Der Apotheken-Qualitätsverbund

Die **AVIE Apotheker** bilden einen starken, anspruchsvollen, pharmazeutischen Qualitätsverbund selbstständiger Apotheker, dessen Rentabilität mit jedem neuen Apothekenpartner wächst. AVIE verknüpft das individuelle, freiberufliche Unternehmertum vor Ort mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen und ausgezeichneter Kompetenz der Systemzentrale „im Hintergrund“. Diese reichen vom Marketing über das Category-Management bis hin zum Lieferanten-Management. www.avie.de

EXTRAVERT
adding value to communication

EXTRAVERT zählt mit jährlich über 15.000 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 450 Referenten, Trainern und Coaches. www.extravert.de

SEMPORA
MANAGEMENT CONSULTANTS

SEMPORA Consulting ist die Managementberatung zur Verwirklichung strategischer Ziele. Unser Fokus liegt auf der Lösung von marktstrategischen Themenstellungen mit dem Schwerpunkt in den Branchen Consumer Goods & Retail, Health Care sowie Travel & Tourism. Die Steigerung des Markterfolges unserer Klienten ist unser primäres Ziel. www.sempora.com

MEDIENPARTNER

apothekedhoc

Die erfolgreiche
Apothek
MAGAZIN FÜR DAS MODERNE APOTHEKENTEAM

apothekemarketing
MAGAZIN FÜR DAS MODERNE APOTHEKENTEAM

digitalbusiness
CLOUD

e-commerce
MAGAZIN

marketingBORSE
www.marketing-boerse.de

markt intern
Apothek/Pharmazie

pharmind

PHARMAZEITUNG
PZ ZEITUNG
DEUTSCHES APOTHEKENTEAM

projektwerk
medical

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

Healthcare Shapers

Die Healthcare Shapers sind ein internationales Netzwerk von unabhängigen Beratern, Dienstleistern, Experten und Entscheidern mit weitreichender und tiefer Erfahrung in der Gesundheitsbranche. Gemeinsam wollen wir an der Entwicklung der Gesundheitssysteme mitwirken. www.healthcareshapers.com



Vorsitz und Moderation:

Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH
Günther Illert, Inhaber, Strategy I Consulting | Coaching

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 DIE MODERATOREN

10:40 – 11:10 INSIGHTS

Tour d'Horizon: Internationale Apothekenkonzepte aus Shoppersicht

- Informierter, vernetzter, profilierter – Shopper in der Apotheke
- Innovative Ideen zur Shopperansprache – eine internationale Rundreise
- Wearables, Mobile, Internet of Things – der Blick voraus

Dr. Stephan Telschow, Corporate Director, Management Board,
GIM Gesellschaft für Innovative Marktforschung

KONSOLIDIERUNG IM OTC-MARKT

Size Matters! Sind weitere Übernahmen zu erwarten?

11:10 – 11:40 BEST PRACTICE

Science for a better life

Die Befürworter von Phytopharmaka und chemischen Arzneimitteln vertreten kontroverse Standpunkte.

- Wie wird Bayer mit diesen Vorurteilen umgehen?
- Wie wird die neue Vertriebsstruktur sein?

Thorsten Kujath, Head of Sales, Bayer HealthCare AG

11:40 – 12:10 BEST PRACTICE

Joint Venture – mit Synergien auf Wachstumskurs

- Joint Venture GSK/NVS – zur No. 1 im Apothekenkanal
- Strategie & Umsetzung Joint Venture für Markt & Unternehmen
- Kompetenzen maximieren: Innovation, POS Excellence, Category Management, Digital, HCP

Erhard Heck, Senior Vice President & Area General Manager DACH,
GlaxoSmithKline Consumer Healthcare GmbH & Co. KG

12:10 – 12:45 POWER TALK

ERFOLGSFORMELN FÜR WACHSTUM IN STAGNIERENDEN MÄRKTEN

12:45 – 13:00 BEST PRACTICE

Pharmacy Revolution – Übers Wochenende zur Wohlfühlapotheke

- Innovative Bautechniken und Prozessorganisation
- Einzigartige Diskretionslösungen
- Frappierende Customer Insights

Dr. Thomas Zenk, Geschäftsführer, AVIE GmbH

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

APOTHEKENKOOPERATIONEN 2.0

Welche Relevanz haben Kooperationen zukünftig?

14:00 – 14:20 BEST PRACTICE

Messbare Erfolge generieren durch zielgerichtete Zusammenarbeit von Apothekenkooperation und Hersteller.

Das Praxisbeispiel der MEDICON Apotheken
Verena Höllriegel, Geschäftsführerin, MEDICON BRL GmbH

14:20 – 14:40 BEST PRACTICE

Qualität hat immer eine Zukunft – Medikationscheck in der ELAC

- Erste Erfahrungswerte in den Guten Tag Apotheken
- Bewertungen aus Kunden- und Kassensicht

Frank Baer, Geschäftsführer, ELAC Elysée Apotheken Consulting GmbH

14:40 – 15:00 BEST PRACTICE

Gemeinsam mehr erreichen - gesund leben-Apotheke

- Patient im Fokus
- Gemeinsam stark – individuell erfolgreich in der Kooperation gesund leben
- gesund leben – messbarer Nutzen und Mehrwert für die Apotheke!

Jens Fischer, Geschäftsleitung Vertrieb Kooperation national,
gesund leben Apotheken

15:00 – 15:20 BEST PRACTICE

Die Zukunft der Apotheke

- Kooperationen im Kontext des Apothekenmarktes
- LINDA 2020+
- 5 Erfolgsthemen

Volker Karg, Vorstand Marketing & Sales, LINDA AG

IM ANSCHLUSS 4 PLAYER / 5 FRAGEN / 5 ANTWORTEN ZUM KOOPERATIONSERFOLG

15:45 – 16:15 KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

DIE UNTERSCHÄTZTE MACHT DER APOTHEKER

16:15 – 16:40 BEST PRACTICE

Auch Apotheker können Großhandel

- Warum der Großhandel mit Arzneimitteln in der Apotheke (k)eine Sonderrolle einnimmt
- Mehr Arzneimittelsicherheit durch pharmazeutische Kompetenz

Dr. Walter Leven, Vorsitzender, Bundesverband der Deutschen

Großhandelsapotheker (BDGHA) und Inhaber, apotheke im ratio e.K

16:40 – 17:10 IMPULS

Heilberuf Apotheker

- Welche Rolle könnte eine Apotheke zukünftig im Gesundheitssystem spielen?
- Wo findet Patientenorientierung aktuell statt und welche Lücken kann die Apotheke schließen?
- Was wäre, wenn ein Pharmaunternehmen die Mauer zwischen Rx und OTC schleift?

Hanno Wolfram, Geschäftsführer, Innov8 GmbH

QUO VADIS APOTHEKEN-VERSANDHANDEL

Kontinuierliches Wachstum? Konsolidierung?

17:10 – 17:40 INSIGHTS

Wachstumsmarkt Apothekenversandhandel – Eine europäische Perspektive

- Internationalisierung
- Vom Waren- zum Mediageschäft

Tobias A. Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

17:40 – 18:10 TRENDS TO WATCH

Die Zukunft der Unternehmen – die Unternehmen der Zukunft

Dr. Reinhold Rapp, Zukunftsforscher und Unternehmensberater,
Zukunftsinstitut / Open House

CA. 18:10 ENDE DES ERSTEN TAGES

IM ANSCHLUSS



„Tischlein wechsel Dich“: Networking Dinner à la inspirato

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.



AB 08:30 EINSTIMMUNG AUF DEN ZWEITEN TAG MIT KAFFEE UND TEE

09:00 – 09:30 IMPULS

Brand driven Sales – Wie Marketing und Vertrieb zukünftig Hand in Hand arbeiten
Simon Thun, Chief Strategy Officer, Saatchi & Saatchi Germany

APOTHEKENMARKEN IM SPANNUNGSFELD

Apotheke vs. Drogerien und Offizin vs. Versandhandel

9:30 – 10:00 Die Vertreibung aus dem Paradies oder Chancen und Risiken der digitalen Apothekenwelt

- Quo vadis Apotheke? Ein Markt im Umbruch!
 - An online führt kein Weg vorbei! Die Apotheke vor Ort als Lotse im Gesundheitsmarkt
- Christian Krüger, Apotheker / Principal, Strategic Partners und Frank Weißenfeldt, Senior Manager Supplier Relations, IMS HEALTH GmbH & Co. OHG**

10:00 – 11:00 PARALLELE WORKLABS

WORKLAB I:

Mehr Absatzwirkung (im Healthcare & Cosmetics Bereich) durch Collaborative Marketing

Mundpropaganda und Empfehlungen, Social Media Buzz, Online Ratings & Reviews und User generated Content nehmen heute immer stärker Einfluss auf die Kaufentscheidung von Kunden. Marken können diese Konsumentenmacht für sich nutzen, in dem sie ihre Kunden als freiwillige Mitarbeiter in ihr Marketing einbinden. Der einführende Vortrag zeigt die Wirkung von Collaborative Marketing an Hand der trnd Kampagne für Yves Rocher.

Danach können die Teilnehmer des Praxis Labs in einer kurzen Live Session Collaborative Marketing selber ausprobieren und kennenlernen.

Mark Leinemann, Client Service & Consulting Director, trnd DACH GmbH | The Collaborative Marketing Company

WORKLAB II:

Die nächste Stufe zünden: Same-Day-Delivery 2.0

Hartmut Deiwick, Kaufmännischer Leiter, APONEO Deutsche Versand-Apotheke und Thomas Königs, 211 Product Development/ Head of Convenience-, Packaging- & Last Mile-Solutions, DHL Paket GmbH

WORKLAB III:

Medikationsplan – ein Thema für OTC-Unternehmen?!

Nachdem die Selbstverwaltung den Aufbau einer funktionierenden Telematik-Infrastruktur über 10 Jahre erfolgreich verschleppt hat, reicht es der Bundesregierung. Mit dem E-Health-Gesetz wird u.a. der Medikationsplan in Angriff genommen. So sollen Patienten, die mindestens fünf rezeptpflichtige Arzneimittel einnehmen, zukünftig einen Medikationsplan von ihrem Arzt erhalten, zunächst in Papierform, später über die elektronische Gesundheitskarte.

- Nur ein Thema für Rx oder auch für OTC zwingend?
- Was geschieht mit den alten Trennlinien?
- Wie muss die OTC-Industrie sich des Themas annehmen?

Die Healthcare Shapers zeigen Perspektiven auf. Diskutieren Sie mit Günther Illert, Rainer Seiler und Hanno Wolfram über die Zukunft.

Günther Illert, Inhaber, Günther Illert - Strategy | Consulting | Coaching, Rainer Seiler, Geschäftsführender Gesellschafter, solutions Beratung GmbH und Hanno Wolfram, Geschäftsführer, Innov8 GmbH

WORKLAB IV:

EXTRAVERT und PHARMA K – die Vermarktungsexperten im Gesundheitswesen

Die Entwicklung und Produktion von RX-OTC- und Medizinprodukten erfordert ein ganzheitliches Marktverständnis. Daher sind bei Herstellern ressourcenstarke und ganzheitliche Marketing- und Vertriebslösungen gefragt. Schulungen von Ärzten und Apotheken, Call Center und Tracking spielen hierbei eine zentrale Rolle.

Erhalten Sie aktive Einblicke in die Struktur und Herangehensweise und diskutieren Sie mit **Julie Strobach, geschäftsführende Gesellschafterin der EXTRAVERT Coaching GmbH und Dr. Susan Niemeyer, Business Developer der PHARMA K Arzneimittelvertrieb GmbH** spannende Praxisbeispiele.

11:00 – 11:30 KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE

11:30 – 12:00 OUT OF THE BOX

Wir gründen ein Müsli-Startup: 10 Lessons learned aus der Vollkorn-Economy
Max Wittrock, Co-Founder & CEO, mymuesli GmbH

ERFOLG AM POS

Wie die Digitalisierung das Trade Marketing verändert

12:00 – 12:30 BEST PRACTICE

Multi-Channel-Marketing oder warum die lokale Apotheke jetzt der Gewinner ist

- Zusammenfassung aktueller Studien zum Multi-Channel-Marketing, ausgerichtet auf die Apotheke
- Konkrete Lösungsbeispiele und Erfahrungsberichte
- Wert und Nutzen dieser Entwicklung für alle Beteiligten – von Industrie, über Apotheke bis zum Endkunden

Benedikt Becker, Geschäftsführender Gesellschafter, Apozin GmbH

12:30 – 13:00 OUT OF THE BOX



Unser Gehirn kann nicht mit Geld umgehen
Roland Ullrich, Coach und Kapitalmarktexperte, Brain & Business

13:00 ZUSAMMENFASSUNG DER KONFERENZ DURCH DIE MODERATOREN

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

ENDE DES 4. BRANCHENTREFFS ZUKUNFT APOTHEKE

Den aktuellen Stand / Inhalte der Sessions finden Sie stets online:



SAVE THE DATE UNSERE EMPFEHLUNG FÜR SIE



+ Verleihung des Pharma Marketing Awards



www.inspirato.de/pharma-marketing-2016



SAVE THE DATE

27. Januar 2016
Hamburg

www.beaconsummit.de

ANMELDUNG

ZEIT & ORT

09. und 10. November 2015

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

ÜBERNACHTUNG

Einzelzimmer (Kategorie Standard) 08.11.2015: 119,- Euro pro Zimmer und Nacht inkl. Frühstück
Einzelzimmer (Kategorie Standard) 09.11.2015: 169,- Euro pro Zimmer und Nacht inkl. Frühstück

Für die Teilnehmer halten wir **bis zum 29.09.2015** 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	1.695,- Euro
Normalpreis für Apotheken	495,- Euro
Normalpreis für Versandapotheken	995,- Euro

ONLINE

www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2015

FAX

+49 - 6172 - 981 96-89

ANMELDEBEDINGUNGEN

www.inspirato.de/agb

JA, ich nehme an der inspirato Konferenz **ZUKUNFT APOTHEKE** am 09. und 10. November 2015 teil und melde mich an.

JA, ich nehme am **Networking Dinner** am 09. November 2015 teil. (im Konferenzticket enthalten)

JA, ich bin an **Sponsoring und Ausstellungsmöglichkeiten** interessiert. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

09.+10. NOVEMBER 2015
ZUKUNFT APOTHEKE
RADISSON BLU HOTEL
FRANKFURT

KONTAKT



inspirato KONFERENZEN
Geschäftsbereichs- und
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

www.inspirato.de/zukunft-apotheke-2015

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 Konferenzbeginn. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung.

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

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

.....
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.



inspirato
KONFERENZEN