

Business as unusual:  
Trends und Treiber im dynamischen  
Health Care Markt

19. + 20. NOVEMBER 2012

# ZUKUNFT APOTHEKE

RADISSON BLU HOTEL  
FRANKFURT

SEIEN SIE DABEI, WENN ...

- ... Deutschlands größte Apotheken-Versandhändler diskutieren, wohin die Reise geht.
- ... Top OTC-Unternehmen neue Wege für den Markterfolg aufzeigen.
- ... die stärksten Apotheken-Kooperationen ihre neuesten Konzepte präsentieren.
- ... anerkannte Marketing- und Media-Experten kreative Online-Strategien für Pharmahersteller und Apotheker beleuchten.
- ... neue Marktteilnehmer ihre innovativen Geschäftsmodelle im Apothekenmarkt vorstellen.
- ... die Branche sich in Frankfurt trifft.



**inspirato**  
KONFERENZEN

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

INSPIRIEREND. FACETTENREICH. INTERAKTIV.

19. + 20. NOVEMBER 2012

# ZUKUNFT APOTHEKE

RADISSON BLU HOTEL  
FRANKFURT

## FACETTENREICH DAS THEMA

Die Marktteilnehmer im Apothekenmarkt geraten zunehmend unter Druck. Einerseits verändern gesundheitspolitische und rechtliche Themenstellungen die Marktlandschaft und Ertragsituation, andererseits entstehen dadurch aber auch neue innovative Geschäftsmodelle.

- Wie werden sich die Apothekenkooperationen und Versandapotheken weiterentwickeln?
- Wie leistungsfähig sind die Player?
- Ist Wachstum in gesättigten OTC Märkten möglich?
- Wie sieht die Vermarktung von Health Care Produkten zukünftig aus?

Der neue Branchentreff für die pharmazeutische Industrie, den Pharma-Handel und Apotheken gibt mit inspirierenden Keynotes und Best Practices Antworten auf diese Fragen und wagt den Blick über den Tellerrand.

Unsere Networking Area, die Abendveranstaltung und die beeindruckende Location laden zum Networking und Austausch mit Kollegen, Mitbewerbern und Partnern ein.



**inspirato**  
KONFERENZEN

## ABSOLUT INSPIRIEREND DIE REFERENTEN



**Markus Bönig,**  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
Ordermed GmbH



**James W. Dudley,**  
Owner, James Dudley International  
Limited, UK



**Silvia Eggenweiler,**  
Geschäftsführerin, Skills in  
healthcare GmbH Deutschland



**Olaf Heinrich,**  
CEO, Versandapotheke  
DocMorris N.V.



**Joss Hertle,**  
Industry Head Healthcare,  
Google Germany GmbH



**Dominik Klahn,**  
Leiter Politik/Versorgung/Entwicklung,  
LINDA AG



**Thorsten Kujath,**  
Vertriebsleitung,  
Bayer Vital GmbH



**Oliver Pränoska,**  
Geschäftsführer,  
vivesco Apotheken-Partner GmbH



**Dirk Scherff,**  
Vice President & General Manager  
Pharmacy Europe, Beiersdorf AG



**Jörg Wiczorek,**  
Geschäftsführer,  
Hermes Arzneimittel GmbH

## ON STAGE DIE UNTERNEHMEN





## VORSITZ UND MODERATION

Arnt Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

AB 9:30

## ICEBREAKER BREAKFAST

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

10:30 – 10:45

## BEGRÜSSUNG UND EINFÜHRUNG

**Zukunft Apotheke – Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren Erfolg!**

Arnt Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

10:45 – 11:15

## WARM-UP SPEECH

**Was die Pharmaindustrie von Nike & Co lernen kann – Trends im Marketing, in der Werbung und in der Gesellschaft**

Dietmar Dahmen rockt uns durch die Welt erfolgreicher Markenkommunikation. Er zeigt aktuelle und zukünftige Bedürfnisse der Konsumenten auf, erklärt, wie der Pharma-Markt heute wirklich tickt und zeigt – höchst unterhaltsam – was wir tun müssen, um den Kampf um Aufmerksamkeit und Wohlgefallen unserer Kunden täglich neu zu gewinnen.

Dietmar Dahmen, Freier Creative Consultant, Inspirator, Visionär

## KONSOLIDIERUNG UND WANDEL IM PHARMA-HANDEL

*Wie sich Versandhandel, Kooperationen, Intermediäre und Ketten heute aufstellen, um morgen erfolgreich zu sein*

11:15 – 11:45

## OUT OF THE BOX – THE INTERNATIONAL PERSPECTIVE

**Game Changing Impacts from Globally organized Pharmacy Chains – Rethinking Strategies for the Future?**

- The world-wide reach of Walgreens Alliance Boots
- New retail trends: The multi-channel shopping experience and integration of online services with traditional pharmacy supported by retail and personal health apps at point of sale
- Arrival of new pharmacy groupings: Mixed format multi-channel structures with Europe-wide reach

James Dudley, Owner, James Dudley International Limited/UK (Vortrag in englischer Sprache)

11:45 – 12:10

## MARKTÜBERBLICK DEUTSCHLAND

**Bei Pharma nichts Neues?**

- Der Pharma- & Health Care-Markt 2012
- Trends und Entwicklungen in- und außerhalb der Apotheke
- Bedeutung und Entwicklung des Apotheken-Versandhandels

Bernd Wilhelm, Director Pharma & Healthcare, The Nielsen Company (Germany) GmbH

12:10 – 12:45

## KEYNOTE DOCMORRIS

**DocMorris Kooperationen – Ein Referenzmodell für den Apothekeneinzelhandel**

Andreas Engleder, Vorsitzender der Geschäftsführung, DocMorris Kooperationen GmbH

12:45 – 14:00

## KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE IN DER NETWORKING AREA

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

14:00 – 14:45

## AUF DEN PUNKT

**Versandapotheken unter der Lupe**

Klaus Gritschneider, Geschäftsleitung, Europa Apotheke Venlo B.V.  
Rainer Seiler, Geschäftsführer, Zur Rose Pharma GmbH  
Dr. Christian Wegner, Geschäftsführer, Medipolis Produktion GmbH & Co. KG

## STRATEGIEN DER PHARMA-HERSTELLER FÜR MEHR WACHSTUM UND ERFOLG

*Organisation, Vertrieb & Recruiting im Fokus*

14:45 – 15:15

## CASE STUDY BAYER VITAL

**Next Generation Sales Force – Wie betreut der Außendienst den Apotheker datenvernetzt und individuell?**

- Der technische Fortschritt ist nicht aufzuhalten.
  - Wie kann er auch für die Pharmabranche sinnvoll genutzt werden?
- Thorsten Kujath, Vertriebsleitung, Bayer Vital GmbH

15:15 – 15:45

## OUT OF THE BOX – RECRUITING

**Führungskräfte FMCG – Zukunft Pharma?**

Anke Kaiser, Partner, und Friedrich von Diest, Partner, GEMINI Executive Search GmbH

15:45 – 16:15

## VERTRIEB UND VERMARKTUNG

**Effizient Markenpotentiale ausschöpfen – aber richtig!**

- Warum die Industrie auf flexible Lösungen rund um Vertrieb und Vermarktung von Medikamenten und Kosmetik angewiesen ist
- Wie integrierte, individuelle Services entlang der Wertschöpfungskette gestaltet werden können
- Verschiedene Beispiele zur Veranschaulichung

Silvia Eggenweiler, Geschäftsführerin, Skills in healthcare GmbH Deutschland

16:15 – 16:45

## KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE IN DER NETWORKING AREA

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

## IT'S ALL ABOUT PRODUCTS

*Wie FMCG- und OTC-Hersteller neue Märkte erobern*

16:45 – 17:15

## BEST PRACTICE OTC

**Aus Markenkindern werden Leute:**

**Die Erfolgsgeschichte von doc im OTC Markt**

Die Herausforderung, die Strategie und die Erfolgsfaktoren

Jörg Wieczorek, Geschäftsführer, Hermes Arzneimittel GmbH

17:15 – 17:45

## CASE STUDY APOTHEKENÜBLICHE PRODUKTE

**Apothekenprodukte im Massenmarkt –**

**Hintergründe & Praxisbeispiele**

- Definitionen und regulatorische Aspekte zur Verkehrsfähigkeit verschiedener Produktkategorien in und außerhalb der Apotheke
- Möglichkeiten und Grenzen beim Transfer von Apothekenprodukten
- Erfolgsfaktoren für apothekentypische Produkte im Massenmarkt

Dr. Thomas Kleine, Vorstand, WindStar Medical AG

17:45 – 18:15

## CASE STUDY BEIERSDORF

**Dermatologische Kosmetik in der Apotheke –**

**Personal Care als Umsatz- und Ertragsgenerator**

Apotheker leiden unter den Gesundheitsreformen im RX-Markt. Gleichzeitig müssen sie sich mehr und mehr gegenüber Drogeriemärkten abgrenzen und ihre Vorteile dem Verbraucher aufzeigen. Die strukturierte Zusammenarbeit mit ausgewählten freiverkäuflichen Kosmetikmarken und OTC Herstellern bietet zusätzliches Umsatz- und Ertragspotential.

Dirk Scherff, Vice President & General Manager Pharmacy Europe, Beiersdorf AG

18:20 – 19:00

## MEDIA LOUNGE

Die Zeit zwischen Konferenz und Dinner steht ganz unter dem Motto „Zusammenarbeit Medien / Agentur / Kunde im Pharma-Bereich“.

Nutzen Sie die lockere Atmosphäre und diskutieren Sie bei Sekt oder Bier mit Medien- und Agenturvertretern, die sich gern in 4-Augen-Gesprächen Ihren Fragen stellen.

**In der wunderBAR LOUNGE (Radisson Blu Hotel Frankfurt)**

**Mit freundlicher Unterstützung der PHARMAZEUTISCHEN ZEITUNG**

CA. 19:00

## NETWORKING DINNER

Am Ende des 1. Kongresstages laden wir alle Teilnehmer, Referenten und Partner ein, den Abend kulinarisch ausklingen zu lassen.

Bei einem 3-Gang-Dinner wechseln Sie nach jedem Gang Ihre Plätze und damit die Gesprächspartner!

Genießen Sie gute Gespräche, fachlichen Austausch und eine besondere Atmosphäre zum Networking!

**Im Restaurant GAIA (Radisson Blu Hotel Frankfurt)**





## VORSITZ UND MODERATION

Arnt Tobias Brodtkorb, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH

AB 9:00 **EINSTIMMUNG AUF DEN ZWEITEN TAG  
MIT KAFFEE UND TEE**

## MIT INNOVATIVEM MARKETING IM WANDEL WACHSEN

Chance und Herausforderung für Pharma-Hersteller und Apotheken bei Vermarktung und Media

### MARKETING TRENDS TO WATCH

9:30 – 9:50 **HEALTH CARE MEETS ...  
SOCIAL NETWORKS & COMMUNITIES**  
**Silver Surfer stürmen Online Apotheken**  

- Welche Quellen genießen das Vertrauen der Patienten?
- Online Communities als Patienten Selbsthilfe Organisationen?
- Vorsicht mit Facebook!

**Alexander Wild, Gründer und Vorstandsvorsitzender,  
Feierabend Online Dienste für Senioren AG**

9:50 – 10:10 **HEALTH CARE MEETS ... MOBILE MARKETING**  
**Mobiles Internet im Health Care Markt –  
Nationale und internationale Praxisbeispiele**  

- Fakten, Zahlen, Trends: Warum ist mobile im Gesundheitssektor interessant?
- Apps als Ratgeber am Beispiel der Lilly Onkologie App
- Ratiopharm Pollen-Radar: eine der erfolgreichsten Gesundheits Apps

**Joachim Bader, Executive Director Continental Europe, Sapient Nitro**

10:10 – 10:30 **HEALTH CARE MEETS ... ONLINE MARKETING**  
**Online Health Care Marketing – Trends & Praxis Cases**  

- Innovatives Online Marketing für OTC-Marken
- Praxis Cases: Relevanz und ROI von Online Health Care Marketing
- Strategien für die Customer Journey – von der Indikation zum POS

**Sebastian Seydak, Geschäftsführer, Ellusion GmbH**

10:30 – 10:50 **HEALTH CARE MEETS ... MEDIA**  
**Branding für OTC Marken –  
Eine Utopie oder Notwendigkeit?**  
Situationsanalyse – Lösungsansätze – Praxisbeispiel  
**Katja Anette Brandt, CEO Group Vizeum Deutschland,  
Vizeum Deutschland GmbH**  
**Werner Kern, Geschäftsführer, MW Office Gesellschaft  
für Marketing und Werbung mbH**

10:50 – 11:20 **KOMMUNIKATIVE KAFFEEPAUSE  
IN DER NETWORKING AREA**  
Tanken Sie neue Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

11:20 – 11:50 **OUT OF THE BOX – LEGAL ISSUES**  
**Health-Claims-Verordnung –  
Risiken und Nebenwirkungen**  

- Auswirkungen der Health-Claims-Verordnung und der zu ihr verabschiedeten Liste für Werbeaussagen zu Lebensmitteln, insbesondere Nahrungsergänzungsmitteln
- Bedeutung weiterer Vorschriften: Lebensmittel- und Bedarfsgegenstandesgesetz, Heilmittelwerbegesetz, Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, Diätverordnung
- Neuere Gerichtsentscheidungen

**Dr. Julia Wulf, Rechtsanwältin und Notarin, Taylor Wessing**

## APOTHEKEN-KOOPERATIONEN IM WANDEL

Die neuesten Konzepte und Wachstumsstrategien der stärksten Apotheken-Kooperationen

11:50 – 12:40 **AUF DEN PUNKT**  
**Apotheken-Kooperationen unter der Lupe**  
**Dr. Thomas Zenk, Geschäftsführer, AVIE GmbH**  
**Dominik Klahn, Leiter Politik | Versorgung | Entwicklung, LINDA AG**  
**Oliver Prönnecke, Geschäftsführer, vivesco Apotheken-Partner GmbH**

12:40 – 13:45 **KOMMUNIKATIVE MITTAGSPAUSE  
IN DER NETWORKING AREA**  
Tanken Sie Energie und lassen Sie sich von den Ausstellern inspirieren!

## ZUKUNFT APOTHEKE

Innovative Erfolgsrezepte für die Health Care Branche

13:45 – 14:15 **OUT OF THE BOX – ONLINE UPDATE**  
**Future Trends of Marketing and Technology**  

- Vom Heute zum Morgen – Erfolgsfaktoren für die Zukunft
- Digitale Strategien für das Healthcare-Marketing
- Aus „Multichannel“ wird „Omnichannel“ – wie Vertriebskanäle miteinander verschmelzen
- Kooperationsmodelle zwischen Herstellern und Versandapotheken

**Joss Hertle, Industry Head Healthcare, Google Germany GmbH und  
Malte Will, Enterprise Geo, Google Germany GmbH**

### NEW BUSINESS MODELS TO WATCH

14:15 – 15:00 **VORGESTELLT: INNOVATIVE KONZEPTE  
FÜR DEN APOTHEKENMARKT**  
**dedendo, die Alternative der stationären Apotheke  
zum Versandhandel für vivesco Partner**  

- Wie kann die niedergelassene Apotheke ohne Aufbau einer Versandapotheke am Onlinemarkt teilnehmen?
- Wie erreicht dedendo die Patienten?
- Was unterscheidet dedendo vom herkömmlichen Versandhandel?

**Mark-Michael Katenkamp, Geschäftsführer, Dedendo GmbH**  
**Oliver Prönnecke, Geschäftsführer, vivesco Apotheken-Partner GmbH**

**Orderedmed, eine umfassende Systemlösung für  
Apotheken und ihre Gesundheitspartner**  

- Warum Shop-Systeme für die meisten Apotheker keine Lösung sind
- Weshalb Apotheken ein regionales Apotheken-, Abhol- und Lieferkonzept benötigen

**Markus Bönig, Geschäftsführender Gesellschafter, Orderedmed GmbH**

15:00 – 15:20 **ABSCHLUSS KEYNOTE**  
**Zukunft Versandapotheke: Von strukturellen  
Vorteilen bis zur qualitativ besseren Beratung**  
Wie Kunden, Kassen und das Gesundheitssystem profitieren.  
**Olaf Heinrich, CEO, Versandapotheke DocMorris N.V.**

CA. 15:30 **INSPIRATION UND NEKTAR ZUM ABSCHLUSS**  
Zusammenfassung beider Kongresstage durch den Moderator und  
Ende der Veranstaltung

## MEDIENPARTNER



**APOTHEKE ADHOC** – besser, aktueller, schneller informiert  
Rund 16.500 Abonnenten

beziehen schon heute den täglichen Newsletter. APOTHEKE ADHOC ist das erfolgreiche Branchenportal für den Apotheken- und Pharmamarkt. Seit mehr als fünf Jahren wächst das Angebot und mit ihm die Leserschaft, auch in den sozialen Netzwerken. APOTHEKE ADHOC bedeutet maximale Reichweite mit minimalem Aufwand. Denn die Zukunft ist online.

[www.apotheke-adhoc.de](http://www.apotheke-adhoc.de)



**APOTHEKE + MARKETING** von Springer Medizin geht auf das berufliche Informationsbedürfnis des Apothekers ein und hilft ihm,

mit serviceorientierten Beiträgen zu Marketing, Management und Betriebswirtschaft sowie zertifizierten Fortbildungen in den Bereichen Pharmazie und Marketing seine Apotheke zukunftsfähig zu machen.

[www.springer-gup.de](http://www.springer-gup.de)



**OTC bulletin** is firmly established as the most comprehensive and frequent source of news, views

and analysis dedicated to current OTC developments worldwide. Published 20 times a year, twice-monthly in most months, OTC bulletin is essential reading for anyone with a business interest in consumer healthcare.

[www.otc-bulletin.com](http://www.otc-bulletin.com)



**pharmind** zeichnet sich durch ein einzigartiges Themenspektrum aus. Sie gilt als Pflichtlektüre. Denn vor dem Hintergrund nationaler und

internationaler Regularien (insbesondere der EU und der FDA) werden alle Aspekte von der Entwicklung, Herstellung bis hin zum Vertrieb pharmazeutischer Erzeugnisse beleuchtet; ergänzt durch Produktinformationen über neue Geräte, Technologien und Verfahren.

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



**PM-Report** ist der Branchendienst für das Management der Pharma-Industrie. Er

berichtet über Neuigkeiten und Trends aus Marketing und Werbung, beobachtet die Entwicklung im Bereich Medien/Neue Medien, meldet Personalwechsel und Firmengründungen mit Leistungsangeboten, informiert über Markt und Mediaanalysen, gibt Karriere-Tipps.

[www.pm-report.de](http://www.pm-report.de)



Auf **projektwerk** finden Unternehmen und Fach- und Führungskräfte direkt zueinander.

Für die 80.000 Mitglieder ist projektwerk eine zentrale Anlaufstelle für modernes Arbeiten - freiberuflich oder zur Festanstellung. projektwerk betreibt spezialisierte Projektbörsen für die Branchen Consulting, Creative, Engineering, Fashion, IT und Medical. Die eigens entwickelte Matching-Technologie bringt projektanbietende Unternehmen und passende Professionals unmittelbar zusammen.

[www.projektwerk.com](http://www.projektwerk.com)

## AUSSTELLER



## AUFMERKSAMKEIT GARANTIERT 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!

### DIE GUTEN GRÜNDE

- Nutzen Sie die neue Branchenkonferenz „Zukunft Apotheke“ als Marketing- und Networking-Plattform und signalisieren Sie Ihre Kompetenz und Vorreiterrolle im Health Care Markt.
- Stärken Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kunden und knüpfen Sie neue Kontakte zu Vertretern der Pharmaindustrie sowie Apothekern.
- Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in einem exklusiven Umfeld und treffen Sie auf Entscheidungsträger und Budgetverantwortliche – ohne Streuverluste!
- Nutzen Sie das attraktive Rahmenprogramm und die Networking Area für Ihre Positionierung sowie inspirierende Gespräche auch abseits des offiziellen Programms.

Wir freuen uns, Ihnen die verschiedenen Optionen für die Positionierung Ihres Unternehmens vorzustellen und helfen Ihnen gern bei der Planung und Umsetzung!

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](mailto:s.kurz@inspirato.de)



**inspirato**  
KONFERENZEN

## INFORMATIONEN

### ZEIT & ORT

19. und 20. November 2012  
Radisson Blu Hotel Frankfurt · Franklinstraße 65 · 60486 Frankfurt am Main  
[www.radissonblu.de/hotel-frankfurt](http://www.radissonblu.de/hotel-frankfurt)

JETZT ANMELDEN  
UND TEILNAHME  
SICHERN!



### TEILNAHME-KONDITIONEN

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

### ÜBERNACHTUNG

Einzelzimmer: 159,- Euro pro Zimmer und Nacht, inkl. Frühstück.  
Für die Teilnehmer steht bis zum 21.10.2012 ein Zimmerkontingent bereit.  
Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel mit dem Stichwort „inspirato KONFERENZEN“ vor:  
Telefon: +49 · 69 · 77 01 55 35-00; Fax: +49 · 69 · 77 01 55 35-90  
E-Mail: [reservations.frankfurt@radissonblu.com](mailto:reservations.frankfurt@radissonblu.com)



**inspirato**  
KONFERENZEN

### 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](mailto:s.kurz@inspirato.de)  
[www.inspirato.de/zukunft-apotheke](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke)

## ANMELDUNG

**JA**, ich nehme an der inspirato Konferenz **ZUKUNFT APOTHEKE** am 19. und 20. November 2012 teil und melde mich/uns an zum

Ticketpreis für Handel und Industrie

Ticketpreis für Apotheken

1. Name/Vorname

2. Name/Vorname

Position

Position

Firma

Firma

Straße

Straße

PLZ/Ort

PLZ/Ort

Telefon

Telefon

E-Mail\*

E-Mail\*

Datum

Unterschrift

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

### 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.

Die AGBs im Detail:  
[www.inspirato.de/agb.html](http://www.inspirato.de/agb.html)

Melden Sie sich einfach und bequem online unter  
[www.inspirato.de/zukunft-apotheke](http://www.inspirato.de/zukunft-apotheke)

oder mit diesem Faxformular an:  
**+49 · 6172 · 981 96-89**