

7. Deutscher Apothekenkongress

28. und 29. Februar 2012 • Hilton Munich Park

MIT SONDERPREIS FÜR APOTHEKER
€ 890,- (zzgl. MwSt)

Strukturwandel und Chancen im deutschen Apothekenmarkt



Profitieren Sie unter anderem von folgenden führenden Köpfen:



Henning Fahrenkamp,
Hauptgeschäftsführer und
Mitglied des Vorstandes,
Bundesverband der Pharma-
zeutischen Industrie e.V.



Christian Buse,
Vorstandsvorsitzender BVDVA,
Apotheker und Geschäftsführer
myCARE OHG



Dr. Thomas Trümper,
Vorstandsvorsitzender,
Andreae-Noris Zahn AG



Dr. med. Thomas Kerckhoff,
MBA, Geschäftsführer, KC-
DEVELOPMENT- Dr. Kerckhoff &
Christnach GmbH & Co.KG



Peter Menk,
Geschäftsführer,
PARTNER APOTHEKEN -
Apotheken Netzwerk GmbH
& Co.KG



Dr. Thomas Zenk,
Geschäftsführer,
AVIE GmbH



Dr. Albert Schaper,
Geschäftsführer,
PetMedical GmbH



Oliver Tamimi,
Geschäftsführer,
OMNICARE Pharma GmbH



Frank Füßli, Apotheker und
Prakt. Betriebswirt für die Phar-
mazie, Inhaber, Metropolitan
Pharmacy Apotheke am inter-
nationalen Flughafen Frankfurt



Dr. Bernhard Bellinger,
Rechtsanwalt/Steuerberater und
vereidigter Buchprüfer und Fa-
chanwalt für Steuerrecht, Bellinger
Rechtsanwälte - Steuerberater

Die Experten der Branche informieren Sie über:

- ▶ Quo vadis deutscher Apothekenmarkt?
- ▶ Auswirkungen von AMNOG auf die Industrie, die Großhändler und Apotheker
- ▶ Neue Zielgruppen und Potentiale für Apotheker
- ▶ Die Apotheke als betriebswirtschaftliche Herausforderung
- ▶ Retaxation - Apotheken im Spannungsfeld
- ▶ Fachkräftemangel als Herausforderung für das Personalmanagement in Apotheken
- ▶ Der Apothekenkunde 2.0 - Die Ansprüche der Kunden wachsen
- ▶ Digitale Betriebsprüfung von Apotheken - Infos und Tipps vom Experten

Erweitertes aktualisiertes
Programm

Der Vorsitzende:



Dr. Martin Schloh,
Partner,
PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Eine Veranstaltung von:

management forum
Verlagsgruppe Handelsblatt

Sponsoren:

ACXION
awinta

Medienpartner:

apotheken marketing
MAGAZIN FÜR DAS WISSEN APOTHEKENTUM

apotheker plus
Das Informationsmedium für Apotheker und Ärzte

AmZ Arzneimittel Zeitung

pharmaSuisse



Pharma Barometer
Die Zeitschrift für Marketing und Vertrieb

1. Tag Dienstag 28. Februar 2012**Vorsitz:**

Dr. Martin Schloh,
Partner,
PriceWaterhouseCoopers

09:00 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung durch den Vorsitzenden

09:15 **Der Apothekenmarkt 2012 – Fakten, Trends und Herausforderungen**

- ▶ Betriebswirtschaftliche Situation
- ▶ Rahmenbedingungen im Wandel
- ▶ Herausforderungen der Apothekenführung
 - Marketing
 - Positionierung
 - Kostenmanagement



Dr. Markus Preißner, Bereichsleiter / Wissenschaftlicher Leiter,
IfH Institut für Handelsforschung GmbH

09:45 **Arzneimittelversandhandel: Update 2012**



Christian Buse,
Vorstandsvorsitzender BVDVA,
Apotheker und Geschäftsführer mycare OHG

10:15 **Das Wichtige in Kürze – Apothekenrecht 2012**

- ▶ Die neue Apothekenbetriebsordnung
- ▶ Nach den BGH-Entscheidungen: Wie ging es weiter bei den Rx-Boni?
- ▶ Aktuelle Rechtsprechung



Thomas Bruggmann, Rechtsanwalt, juravendis Rechtsanwälte

10:45 Fragen und Diskussion mit dem Publikum

11:00 Kaffee- und Kommunikationspause

AMNOG – Jahr 1

11:30 **Ein Jahr AMNOG – Lernendes System? – Hausaufgaben ungelöst!**



Henning Fahrenkamp,
Hauptgeschäftsführer und Mitglied des Vorstandes,
Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie e.V.

12:00 **AMNOG – Auswirkungen auf den Pharmahandel**



Dr. Thomas Trümper,
Vorstandsvorsitzender,
Andreae-Noris Zahn AG

12:30 **Intelligente IT-Lösungen im Verbund**

- ▶ Vorrat im zentralen Einkauf
- ▶ Straffung der Prozesse durch das neue Master-Data-Management



Josef Nöbauer, Regionalleiter Süd/Ost, Awinta GmbH

13:00 Fragen und Diskussion mit dem Publikum

13:15 Mittagspause

Chancen und Möglichkeiten für officine Apotheken

14:30

Bericht aus der Apotheke

Neue Wege und Marketingansätze für officine Apotheken

- ▶ Die Offizin Apotheke im geänderten Wettbewerbsumfeld
- ▶ Best Practice Metropolitan Pharmacy: Mit selektiver Kundenansprache zum Erfolg
- ▶ Best Practice Apotheke zur Münchner Freiheit: Der Stadtteil als Gesundheitsmarktplatz



Frank Füßl, Metropolitan Pharmacy,
Apotheke am internationalen Flughafen Frankfurt

15:00

Bericht aus der Apotheke

DIE APOTHEKE – Deutschlands erstes Premiumkonzept

- ▶ Erfolgsfaktor Differenzierung: Lieber mehr bieten als weniger kosten
- ▶ Synthese aus Tradition und Moderne: Die Neuerfindung der alten Apotheke
- ▶ Mit Innovationen und Partnerschaften die eigene Reichweite erweitern
- ▶ Skalierung und Roll-Out: Perspektiven für die DIE APOTHEKE



Peter Menk, Geschäftsführer,
PARTNER APOTHEKEN-Apotheken Netzwerk GmbH & Co. KG

15:30

Bericht aus der Apotheke

Nicht so uniform – Wie eine Apotheke zur unverwechselbaren Eigenmarke wird

- ▶ Was Apotheken von guten Restaurants lernen können
- ▶ Entwicklung einer besonderen Firmenphilosophie
- ▶ Vorteile eines innovativen Marktauftritts in einer zunehmend von kettenähnlichen Strukturen bestimmten Branche



Dr. Ulrike Puhmann, Apothekerin,
Apotheke am Alten Markt Bielefeld

16:00 Fragen und Diskussion mit dem Publikum

16:15 Kaffee- und Kommunikationspause

16:45

Bericht aus der Apotheke

Ambulante Onkologie 2012 – Zukunftsperspektiven durch Kooperation

- ▶ Die Rahmenbedingungen 2012 – Markt und Politik
- ▶ Zyto-Apotheken in einem herausforderndem Umfeld
- ▶ Die Neue Omnicare-Kooperation als Wettbewerbsvorteil – Beteiligt statt betroffen



Oliver Tamimi, Geschäftsführer, Omnicare Pharma GmbH

17:15

Bericht aus der Apotheke

Verblisterung in der täglichen Praxis

Erik Tenberken, Apotheker, Birkenapotheke Köln

17:45

Tiergesundheit – Potenziale für die Apotheke

- ▶ Wachstumsmarkt Tiergesundheit
- ▶ Chancen für die Apotheke
- ▶ PHA – eine Erfolgsstory
- ▶ Ausblick



Dr. Albert Schaper, Geschäftsführer, PetMedical GmbH

18:15

Fragen und Diskussion mit dem Publikum und Ende des ersten Kongresstages

18:30

Sektempfang und Networking zum Abschluss des ersten Kongresstages

2. Tag Mittwoch 29. Februar 2012

09:00 Begrüßung und Zusammenfassung des ersten Kongresstages durch den Vorsitzenden

Apothekenmanagement und neue Geschäftsmodelle**09:15 Standortmarketing und Kundenbindung – Aktiv die eigene Zukunft gestalten**

- ▶ Innovative Marketingkonzepte für die Apotheke
- ▶ Kundenstrukturanalysen
- ▶ Umfeldinformationen
- ▶ Category Management



Kai Ole Rogge, Senior Consultant Healthcare & Geospatial Solutions, Axiom Deutschland GmbH

09:45 Versandapotheke 2.0 – Erfolgreiche Geschäftsmodelle

- ▶ Saisonale Grippeimpfstoffe für Sachsen-Anhalt – Impfsaison 2011/12
- ▶ Erfolg einer EU weiten Ausschreibung: Signifikante Einsparungen bei qualitativ überlegener Versorgung
- ▶ Specialty Pharmacy Konzepte – Neue Distributionswege für hochpreisige Arzneimittelinnovationen
- ▶ Margensicherung und längerfristiger Market Access für pharmazeutische Hersteller in AMNOG Zeiten



Dr. med. Thomas Kerckhoff, MBA, Geschäftsführer, KC-DEVELOPMENT-Dr. Kerckhoff & Christnach GmbH & Co.KG

10:15

Retaxation – Apotheken im Spannungsfeld zwischen Versorgungsauftrag und Liefervertrag

- ▶ Wirtschaftliche Bedeutung und rechtliche Aspekte
- ▶ Zulässigkeit und Grenzen der Retaxation
- ▶ Handlungsbedarf und -optionen für Apotheker



Stefan Kurth, Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Steuerrecht und Geschäftsführer, Schneider + Partner GmbH, Dresden-Chemnitz-München

10:45

Fragen und Diskussion mit dem Publikum

11:00

Kaffee- und Kommunikationspause

11:30

Bericht aus der Apotheke

Apotheker im Praktikum neu gedacht – Leistungswettbewerb in der pharmazeutischen Ausbildung

- ▶ Das Paradoxon der Absolventenzahlen
- ▶ Wettbewerb um Personal und Personalkostenblöcke
- ▶ Attraktivität als geldwerte Größe
- ▶ Der Apotheker im Praktikum – Das AVIE Konzept



Dr. Thomas Zenk, Geschäftsführer, AVIE GmbH

- 12:00 **Bericht aus der Apotheke**
Zufriedene Kunden durch zufriedene Mitarbeiter
- ▶ Motivation als Grundlage erfolgreicher Arbeit mit den Kollegen und Kunden
 - ▶ Motivation durch faire und transparente Bewertungssysteme
 - ▶ Ziel: Betriebsklima sollte auch Wohlfühlklima sein
-  **Michael Grintz**, Apotheker und Geschäftsführer, Apobee GmbH
- 12:30 **Betriebswirtschaftliche Grundlagen für den Apotheker!**
- ▶ Kenntnis der eigenen Kostenstrukturen
 - ▶ Einbindung der betriebswirtschaftlichen Verbindlichkeiten in eine marktgerechte Zielplanung der eigenen Apotheke
 - ▶ Stärken-/Schwächenanalyse der eigenen Ressourcen (z.B. Mitarbeiter)
 - ▶ Interpretation der Zahlen auf 4W`s: wer, was, wo und wie
-  **Karl-Heinz Nehring**, Geschäftsführer, Pharma2Plan GmbH
- 13:00 **Digitale Betriebsprüfung von Apotheken – Infos und Tipps vom Experten**
-  **Dr. Bernhard Bellinger**, Rechtsanwalt / Steuerberater und vereidigter Buchprüfer und Fachanwalt für Steuerrecht, Bellinger Rechtsanwälte – Steuerberater
- 13:45 Fragen und Diskussion mit dem Publikum
- 14:00 Ende des „7. Deutschen Apothekenkongress 2012“ und gemeinsames Mittagessen

Sponsoren



ACXION ist ein Marktführer für Marketing-Services und Technologie. Acxiom bietet ein umfassendes Spektrum an Services rund um die Adresse, die Aktualisierung und Analyse von Datenbeständen, Realisierung von Direktansprache auf verschiedensten Wegen, Database-Management im Outsourcing bis hin zu Beratungsleistungen für personalisierte Multichannel-Strategien. www.acxiom.de



Die Awinta GmbH entstand im August 2009 durch die Fusion der beiden Systemhäuser VSA ApothekenSysteme GmbH und Pro Medisoft AG. Mit rund 7.000 zu betreuender Kunden ist die Awinta GmbH einer der größten Anbieter von Warenwirtschaftslösungen für Apotheken im deutschen Gesundheitsmarkt und ist an mehreren Standorten im gesamten Bundesgebiet und in der Schweiz präsent. Die innovativen und im Markt tausendfach erfolgreich eingesetzten Awinta-Warenwirtschaftssysteme sind speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt. Moderne und effiziente Software-Produkte ergänzen das Produktportfolio und unterstützen zusätzlich ein erfolgreiches Apotheken-Management. www.awinta.de

Medienpartner



APOTHEKE + MARKETING aus dem Springer Gesundheits- und Pharmazieverlag geht auf das berufliche Informationsbedürfnis des Apothekers ein und hilft ihm, mit serviceorientierten Beiträgen zu Marketing, Management und Betriebswirtschaft, seine Apotheke zukunftsfähig zu machen. Darüber hinaus bietet APOTHEKE + MARKETING dem Apotheker die Möglichkeit, sich durch die Teilnahme an zertifizierten Fortbildungen in den Bereichen Pharmazie und Marketing fachlich weiter zu qualifizieren. www.springer-gup.de



„**ApothekerPlus**“, das interdisziplinäre Magazin für Ärzte und Apotheker. Einmal pro Monat freitags erhalten etwa 22.000 deutsche Apotheker und rund 60.000 niedergelassene Allgemeinärzte, Praktiker und Internisten monatlich ihre Kombination aus der Ärzte Zeitung und dem Supplement „ApothekerPlus“. „ApothekerPlus“ berichtet darüber, wie beide Heilberufe, Apotheker und Arzt, heute schon erfolgreich zusammenarbeiten und zeigt Perspektiven auf, wie sie ihre Fähigkeiten und Kenntnisse in Zukunft noch stärker verbinden können. www.aerztezeitung.de



Die Arzneimittel Zeitung berichtet seit 1988 für deutschsprachige Entscheider in der pharmazeutischen Industrie und deren Dienstleister. In 12 Ausgaben pro Jahr wird das Branchengeschehen kompakt aufbereitet. Die Berichterstattung informiert über Entwicklungen des Marktes und einzelner Unternehmen, über Events und Aktionen von Firmen und Verbänden sowie über Branchenpartner, besonders PR-, Werbe- und Veranstaltungsagenturen. In Übersichtsartikeln wird zugleich das für die Industrie relevante gesundheits- und pharmapolitische Geschehen abgebildet. www.aerztezeitung.de



pharmaSuisse ist die Dachorganisation der Apothekerinnen und Apotheker. Sie setzt sich gesamtschweizerisch für optimale Rahmenbedingungen ein, informiert die Öffentlichkeit über Themen der Gesundheitsbranche und bietet ihren Mitgliedern zahlreiche Dienstleistungen an.



PharmaBarometer, die Zeitschrift für Marketing und Vertrieb, richtet sich an die Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie und die Entscheider im Gesundheitsmarkt. Exklusivbeiträge auf Basis eigener Umfragen und Studien sowie Hintergrundberichte, Analysen und Interviews mit den Schwerpunkten Nachhaltigkeit, Ethik und Werte, Führung und Personalentwicklung, Markt, Apotheke und Politik, Medizinrecht und Biotechnologie prägen den Inhalt des Magazins. www.pharmabarometer.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

unter dem Motto „Strukturwandel und Chancen im deutschen Apothekenmarkt“ veranstaltet Management Forum zum siebten Mal in Folge die Jahresauftaktveranstaltung für Apotheker und Vertreter aus der Pharmabranche, Drogeriemärkten und Handelsunternehmen den „Deutschen Apothekenkongress 2012“.

AMNOG, neue Apothekenbetriebsordnung, RX-Boni, Kostenmanagement, digitale Betriebsprüfung, Neuordnung im Pharmahandel, Fachkräftemangel, Kundenmanagement, Social Media, Kooperationen als Basis für die Zukunft, Standortmarketing, Expansion, Kooperation, E-Commerce und betriebswirtschaftliche Apothekenführung.

Diese Aufzählung beinhaltet nur einige wenige, aber immens wichtige Aufgaben für Apotheken und die pharmazeutische Branche für das Jahr 2012 und darüber hinaus.

Apotheken stehen im Wettbewerb miteinander wie noch nie zuvor, auch wirtschaftlich scheinen die sorgenfreien Zeiten vorbei. Ein Markt, der sich im Wandel befindet, bietet aber immer auch Chancen sich weiterzuentwickeln und neue Wege zu beschreiten – der Kongress hilft Ihnen dabei, diese neuen Möglichkeiten zu entdecken und die Herausforderungen zu meistern.

Erfahren Sie von erfolgreichen Apothekerkollegen und namhaften Experten aus dem Pharmahandel, der Industrie und Beratung, welche Informationen grundlegend für ein erfolgreiches Jahr 2012 sind.

Mit der Veranstaltung möchten wir Ihnen hilfreiche Denkanstöße und Ideen vermitteln, um im umkämpften Apothekenmarkt weiterhin erfolgreich agieren zu können.

Wir freuen uns, Sie persönlich auf dem „7. Deutschen Apothekenkongress 2012“ in München begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen

Stefanie Pracht
Geschäftsführerin

Hans Motzki
Projektleitung

Dieser Kongress richtet sich an

- Apotheker
- Leitende Mitarbeiter aus der Pharmaindustrie
- Den Handel und pharmazeutischen Großhandel
- Vertreter der Gesetzlichen und Privaten Krankenversicherungen
- Die Verbände des Pharmasektors
- Berater im Bereich Pharma und Healthcare

ZUKUNFTSFORUM APOTHEKE 2012

Der Marktplatz für innovative Lösungen in der Apothekenbranche

Treffen Sie auf der parallelen Fachausstellung zum „7. Deutschen Apothekenkongress 2012“ Ihre zukünftigen Kunden aus der Apothekenwelt. Nutzen Sie die Chance, dem hochkarätigen Fachpublikum, bestehend aus Apothekern, Vorständen, Geschäftsführern und Führungskräften der pharmazeutischen Industrie und dem pharmazeutischen (Groß)handel sowie dem Einzelhandel, Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen und realisieren Sie so wertvolle Geschäftskontakte für das Jahr 2012.

DIE AUSSTELLUNGSBEREICHE

- ▶ Apothekenkooperationen
- ▶ Customer Value Management/Beschwerdemanagement
- ▶ Marketing/Category Management
- ▶ Ladengestaltung
- ▶ Beratung/Konzeption
- ▶ Qualitätsmanagement/Zertifizierung
- ▶ Fulfillment/Logistik/Inkasso für (Versand-)Apotheken
- ▶ Neue Produkte/Dienstleistungskonzepte
- ▶ Software und IT-Lösungen für Apotheker

SIE SIND INTERESSIERT, ALS SPONSOR ODER AUSSTELLER DABEI ZU SEIN?

Dann fordern Sie bitte unverbindlich weitere Informationen an.

Herr Hans Motzki, Projektleiter, berät Sie gern:

Tel.: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 78

Fax: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 99

E-Mail: motzki@managementforum.com

7. Deutscher Apothekenkongress

28. und 29. Februar 2012 · Hilton Munich Park

Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH
Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt am Main

Internet



Strukturwandel und Chancen im deutschen Apothekenmarkt

Fax-Anmeldung: +49 (0) 69 / 24 24 - 4799

- Ja, hiermit melde ich mich/melden wir uns an zum „**Deutschen Apothekenkongress 2012**“ am 28. und 29. Februar 2012, € 1.290,- zzgl. MwSt. p. P.
- Ja, ich nutze den Vorteilspreis für Apotheker.**
Für Apotheker beträgt die Kongressgebühr € 890,- zzgl. MwSt. p. P. **Sonderpreis für Apotheker**
- Wir interessieren uns für Ausstellungsmöglichkeiten auf der begleitenden Fachausstellung. Senden Sie uns bitte unverbindlich nähere Informationen zu.
- Wir interessieren uns für Sponsoringmöglichkeiten auf dem „**Deutschen Apothekenkongress 2012**“. Senden Sie uns bitte unverbindlich nähere Informationen zu.
- Ja, ich erhalte dazu gratis das Handelsblatt für 2 Monate frei Haus geliefert. Mit der Übermittlung meiner Daten an die Handelsblatt GmbH zum Zwecke der Zustellung bin ich einverstanden. Das Abonnement endet automatisch.

1. Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon*	Fax

E-Mail*
* Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich Management Forum über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.

Firma	
Straße	
PLZ	Ort

2. Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon*	Fax

E-Mail*
* Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich Management Forum über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.

3. Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon*	Fax

E-Mail*
* Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse und Telefonnummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich Management Forum über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.

Datum	Unterschrift
-------	--------------

Kontakt:

Management Forum der
Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH
Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 70
Fax: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 99
E-Mail: info@managementforum.com
Internet: www.managementforum.com

Veranstaltungsort:

Hilton Munich Park
Am Tucherpark 7, 80538 München
Tel.: +49 (0) 89/3845-0
Mail: info.munich@hilton.com
EZ: 149,- € exkl. Frühstück (€ 28,-)

Zimmerreservierung:

Das Veranstaltungshotel hält ein Zimmerkontingent für Sie bereit. Bitte nehmen Sie die Reservierung **direkt** im Hotel unter Berufung auf den „Deutschen Apothekenkongress 2012“ vor.

Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nehmen Sie die Anmeldung auf dem nebenstehenden Vordruck vor. Die Gebühr für diesen zweitägigen Kongress beträgt 1.290,- € zzgl. MwSt. p.P. Nehmen mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen am Kongress teil, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Kongressgebühr enthält die Tagungsgetränke und das Mittagessen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch vor Kongressbeginn. Bei schriftlicher Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- erhoben, wenn die Absage spätestens bis 31. Januar 2012 schriftlich bei Management Forum eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung nach dem 31. Januar 2012 wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Datenschutz:

Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung jederzeit bei der Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt am Main, Telefon: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 70, Telefax: +49 (0) 69 / 24 24 - 47 99, E-Mail: info@managementforum.com (verantwortlich i.S.d. BDSG) widersprechen.

Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongressteilnahme gelten Namensschilder, die Ihnen am Veranstaltungstag gemeinsam mit den Tagungsunterlagen am Kongresscounter ausgehändigt werden.