



PharmaVertrieb²⁰¹¹

- Umsatz und Wirtschaftlichkeit in Zeiten des Sparpaketes -

■ 26. und 27. September 2011 in Berlin

- Status Quo – 9 Monate nach dem AMNOG
- Neue Kunden und Märkte im Fokus
– Nachhaltigen Vertriebs Erfolg sichern!
- Umsatz- und Absatzwirkung innovativer Pricing-Strategien und Vertragsmodelle
- Multikanalstrategien: Effektive Orchestrierung der Absatzwege unter veränderten Rahmenbedingungen
- Vom Key Account über Market Access zum Market Success: Einfluss- und Erfolgsfaktoren auf Marktzugang und Nachhaltigkeit
- Synchronisation von Vertriebsstrategie und Patientenkommunikation: CRM und Sales-Force-Effectiveness im Spannungsfeld
- Contract Management als Basis für den zukünftigen Geschäftserfolg
- Erste Erfahrungen mit dem Prozess der Schnellnutzenbewertung
- Neue Packungsgrößenverordnung
– Umsetzung und vertriebliche Auswirkungen
- Zukünftige Bedeutung von Arzt- und Apothekersoftware
- Rahmenbedingungen: Ausblick 2012/13



Ulrich Dietz
Leiter Referat
Arzneimittel-
versorgung,
BMG (angefr.)



Dr. Matthias Wernicke
Partner, McKinsey
& Company, Berlin



Sonja Jung
Wirtschafts- und
Vertragsrecht, Per-
sonalangelegen-
heiten, ABDA
(angefr.)



Dr. Edda Würdemann
Referatsleiterin
Arzneimittel,
Techniker Kranken-
kasse



Alexander Fröhlich
Leitung Healthcare
Management,
Desitin Arznei-
mittel GmbH



Ralf Schlautmann
Director Key
Account Manage-
ment, Sanofi-
Aventis Deutsch-
land GmbH



Prof. Dr. Jürgen Wasem
Lehrstuhl für Me-
dizinmanagement,
Uni Duisburg-
Essen



Stefan Ceresato
Sachgebietsleiter
Arzneimittelma-
nagement,
Barmer GEK



Dr. Holger Neye
Leiter Pharmako-
therapieberatung,
Kassenärztliche
Vereinigung Nord-
rhein

Moderation:



Dr. Christian Goeke
Manager Market
Access, MEDICE
Arzneimittel
Pütter GmbH &
Co. KG

Ihre Referenten und Diskussionspartner:



Dr. Tobias Gantner
Director Access
Leiter Market
Access,
Bayer Vital GmbH



Isabel Henkel
Director Access
& Reimburse-
ment, Johnson &
Johnson Medical
GmbH



Dr. Thomas Rudolph
Partner, McKinsey
& Company,
Stuttgart



Hans Adolf Müller
Leiter Gesund-
heits- und
Versorgungs-
management,
Knappschaft
Bahn-See



Thomas Müller
Leiter Abteilung
Arzneimittel,
Gemeinsamer
Bundesausschuss



Dr. Andreas Thanhäuser
Director Regional
Reimbursement,
AstraZeneca
GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,



die Schnittmenge zwischen Vertriebs- und Market Access Themen im deutschen Arzneimittelmarkt wird zunehmend größer. **PharmaVertrieb**²⁰¹¹ widmet sich am 26. und 27. September 2011 ausgewählten, aktuellen Themen aus dieser Schnittmenge und deren Bedeutung für Geschäfts- und Vertriebsmodelle.

Zu Beginn dieses Jahres ist das AMNOG in Kraft getreten. Unter den aktuellen Reformgesetzen für das deutsche Gesundheitswesen gehen auch von ihm wichtige Konsequenzen für die Vermarktbarkeit und Vermarktung pharmazeutischer Produkte und Leistungen aus. Neben einem weiteren Blick nach vorn möchten wir **PharmaVertrieb**²⁰¹¹ nutzen, um ein erstes Zwischenfazit zur „gelebten Praxis“ in diesen geänderten Rahmenbedingungen aus der Perspektive aller wichtigen Stakeholder zu ziehen.

Sehr geehrte Damen und Herren!



„Zu den Risiken und Nebenwirkungen von steigendem Wettbewerb und höherem Kostendruck im deutschen Gesundheitssystem fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker!“ Auch wenn diese leicht sarkastische Anmerkung keine weitere Aufregung verursacht, scheint die Sache doch nicht so profan.

Die Pharmahersteller müssen um die Zukunftsfähigkeit bestehender Geschäftsmodelle bangen und bisher innovative und nachhaltige Vertriebskonzepte auf den Prüfstand stellen.

Welche neuen Regeln liegen für die Arzneimittelbewertung vor? Wie sieht eine nachhaltige Sales Excellence im neuen Marktumfeld mit KAM- und KOL-Konzepten aus? Wie optimieren Pharmafirmen ihre Produktlaunches?

Zudem werden die Auswirkungen auf die Arzneimitteldistribution sowie die zukünftige Rolle der verschiedenen Player im Pharmamarkt diskutiert.

Auf **MCC PharmaVertrieb**²⁰¹¹ stehen neben den ersten Auswirkungen des AMNOG ebenso die neuen Herausforderungen und notwendigen Konsequenzen für die Arzneimit-

Dabei liegt der Schwerpunkt des ersten Kongresstags auf Erfahrungsberichten, Lessons Learned und Best Practices. Der zweite Kongresstag erweitert diese Perspektive dazu noch um einen ausdrücklichen Blick auf denkbare Zukunftsszenarien.

Wir freuen uns auf zwei spannende, diskussionsintensive und lehrreiche Tage gemeinsam mit Ihnen!

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Christian Goeke

Manager Market Access, MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG

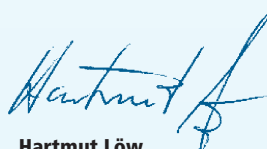
telindustrie und ihrer assoziierten Branchen im Mittelpunkt. Dabei gilt es den Überblick zu bewahren und handlungsfähig zu bleiben.

Die Materie ist nicht einfach, höchst komplex und sehr dynamisch. Deshalb verlangt sie auch von Profis ständige Auffrischung und prospektive Auseinandersetzung.

PharmaVertrieb²⁰¹¹ ist – getreu dem Motto: „Aus der Praxis für die Praxis“ – die gehobene Kommunikations-Plattform für den professionellen Erfahrungsaustausch zwischen Experten(-innen).

Nutzen Sie Ihre Chance und sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung. Melden Sie sich jetzt an!

Wir freuen uns, Sie im September dieses Jahres auf **PharmaVertrieb**²⁰¹¹ begrüßen zu dürfen.



Hartmut Löw

Geschäftsf. Partner - MCC



MCC ist Ihr kompetenter Partner in Sachen Veranstaltungsmanagement

Egal, ob Sie einen Kongress, ein Fachseminar, eine Kundenveranstaltung oder eine Pressekonferenz planen. MCC verfügt über eigenes hervorragendes Branchenknowhow und ist in aktuellen Themen zu Hause. Unsere vielfältigen Kontakte im Top-Managementbereich ermöglichen die Zusammenarbeit mit erstklassigen Referenten. Wir konzipieren und organisieren Ihr Kongressvorhaben nicht nur, sondern führen es auch professionell durch.

Wir kümmern uns um alle Details und steuern Ihr Veranstaltungsvorhaben zum Erfolg – schlüsselfertig! Ob Kongress, Seminar, Workshop, Messe, Roadshow, Schulung oder Incentive – gemeinsam finden wir das passende Konzept für Ihre Zielgruppe. Die Qualität unserer Veranstaltungen spricht für sich!

Lernen Sie uns kennen und lassen Sie uns anfangen!

Infos unter +49 (0)2421 12177-0 oder www.mcc-seminare.de

Buy 2 - Get 3!

Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Gratiskarte.

1. Kongresstag:

Montag, 26. September 2011

8:30h **Check In der Teilnehmer und Quick-Breakfast**9:30h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**

Dr. Christian Goeke, Manager Market Access,
MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG

Status Quo – 9 Monate nach dem AMNOG

9:40h **Verändertes Umfeld und neue Herausforderungen für Marktzugang und Vertrieb von Arzneimittel in Deutschland**

Dr. Christian Goeke

- Steigende Komplexität im Vertrieb von Arzneimitteln
- AMNOG und Umsetzung: Frühe Nutzenbewertung, Packungsgrößenverordnung, Substitutionsregeln...
- Blick nach vorn: Zukünftige Chancen und Risiken

10:10h **Frühe Nutzenbewertung neuer Arzneimittel – Erste Erfahrungen**

Thomas Müller, Leiter Abteilung Arzneimittel,
Gemeinsamer Bundesausschuss

- Hersteller-Dossier zur Nutzenbewertung
- Regelungen der Rechtsverordnung und Verfahrensordnung zum AMNOG
- Bewertung des Zusatznutzens
- Beratungsangebot des G-BA an die pharmazeutische Industrie

10:40h **Arzneimittelversorgung 2.0 – Konzepte und Ideen für ein innovatives Vertrags- und Leistungsmanagement**

Dr. Edda Würdemann, Referatsleiterin Arzneimittel,
Techniker Krankenkasse

- Zukunft der Rabattverträge
- Einbindung der Rabattverträge in Einzelverträge mit Ärzten und Apotheken
- Ansätze für eine patientenorientierte Arzneimittelversorgung

11:10h **Fragen und Diskussion**11:30h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

Vom Key Account über Market Access zum Market Success: Einfluss- und Erfolgsfaktoren für Vertriebskonzepte der Zukunft

12:00h **Market Access als Market Success: Der etwas andere Vertrieb – interne und externe Erfolgsfaktoren**

Dr. Tobias Gantner, Leitung Market Access,
Bayer HealthCare GmbH

- Vom Business Support zur eigenständigen Einheit
- Herausforderungen durch neue gesetzliche Regelungen
- Gemeinsam zum Erfolg: Warum Veränderung notwendig ist

12:30h **Marktzugangsstrategien**

Isabel Henkel, Director Access & Reimbursement,
Johnson & Johnson Medical GmbH

- Notwendigkeit einer suffizienten Markt Analyse
- Globaler oder selektiver Marktzugang: Was ist sinnvoller?
- Was bedeutet Non-Clinical-Stakeholdermanagement beim Marktzugang?

13:00h **Fragen und Diskussion**13:15h **Gemeinsames Mittagessen**14:30h **Lohnt sich Weiterentwicklung und Service bei generischen Wirkstoffen in sensiblen Indikationen?**

Alexander Fröhlich, Leitung Healthcare Management,
DESITIN ARZNEIMITTEL GmbH

- Rabattverträge – ein sinnvolles Einsparinstrument?
- Compliance Steigerung durch galenische Weiterentwicklung bewährter Wirkstoffe
- Praktische Mehrwertlösungen eines Indikationsspezialisten

15:00h **Arzneimittelmanagement in der Integrierten Versorgung**

Hans Adolf Müller, Leiter Gesundheits- und Versorgungsmanagement,
Knappschaft Bahn-See

15:30h **Fragen und Diskussion**15:45h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**16:15h **Key Accounts gestern, heute und morgen**

Ralf Schlautmann, Director Key Account Manager,
Sanofi-Aventis Deutschland GmbH

- Auswirkungen des AMNOG auf die Anforderungen des Key Account Management
- Wandel der Erwartungen der Key Accounts
- Veränderungen der Account-Strukturen

SPONSORING / AUSSTELLUNG

Haben Sie Interesse, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen zielgruppen-adäquat zu positionieren?

Rufen Sie einfach an:

Tel. +49 (0)2421 12177-26

Frau Langenhorst wird Sie gerne beraten.

16:45h **Das Ende des Pharma-Vertriebs ... oder doch nicht?**



Dr. Matthias Wernicke,
Partner, McKinsey & Company, Berlin

Dr. Thomas Rudolph,
Partner, McKinsey & Company, Stuttgart



- Zukunftsszenarien
- Internationaler Vergleich
- Best Practices

17:30h **GROSSE DISKUSSIONSRUNDE:
Pharmavertrieb 2015: Wo geht die Reise hin?**



Ralf Schlautmann



Hans Adolf Müller



**Moderation:
Dr. Christian Goeke**



Dr. Tobias Gantner



Alexander Fröhlich

18:00h **Ende des ersten Kongresstages**

19:30h **GEMEINSAMES ABENDESSEN**



lädt alle Teilnehmer und Referenten zu einem gemeinsamen Abendessen in das „Machiavelli“ ein: Das Machiavelli wurde 2002 im Berliner Regierungsviertel unweit des Reichstags eröffnet und hat sich bereits nach nur kurzer Zeit zum echten Szenerestaurant etabliert. Mittlerweile ist das Machiavelli zum beliebten Treffpunkt für Politiker, Nachtschwärmer und Stars von Bühne, Film und Fernsehen geworden. Interessante italienisch angehauchte Speisen, flotte Weine und eine freundliche Bedienung tragen zur entspannenden Atmosphäre inmitten des internationalen Flairs bei. Lassen Sie sich überraschen... **Wir freuen uns auf einen anregenden Abend mit Ihnen.**



2. Kongresstag:

Dienstag, 27. September 2011

9:30h **Begrüßung durch den Vorsitzenden**



Dr. Christian Goeke, Manager Market Access, MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG

**Rahmenbedingungen im Vertriebsumfeld:
Heute und in Zukunft**

9:45h **Tatsächliche und wünschenswerte Rolle der Gesundheitsökonomik bei Erstattungsentscheidungen**



Prof. Dr. Jürgen Wasem, Lehrstuhl für Medizinmanagement, Uni Duisburg-Essen

10:15h **Revolution oder Evolution – Das AMNOG**



Dr. Andreas Thanhäuser, Director Regional Reimbursement, AstraZeneca GmbH

- Frühe Nutzenbewertung
- Erste Erfahrungen mit dem AMNOG

10:45h **Neue Rahmenbedingungen für die Apothekenpraxis?**



Sonja Jung, Wirtschafts- und Vertragsrecht, Personalangelegenheiten, ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände (angefragt)

- Neue Packungsgrößenverordnung
- Auswirkungen des AMNOG auf die Arzneimittelauswahl

11:15h **Fragen und Diskussion**

11:30h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

12:00h **Innovative Arzneimittel-Vertragsstrategien mit Schwerpunkt § 130 a bis c SGB V**



Stefan Ceresato, Sachgebietsleiter Arzneimittelmanagement, BARMER GEK

12:30h Steuerung der Arzneimittelverordnungen und -ausgaben auf Landesebene nach dem AMNOG


Dr. Holger Neye, Leiter Pharmakotherapieberatung, Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein

- Neue gesetzliche Rahmenbedingungen des AMNOG in Bezug auf die Arznei- und Heilmittelvereinbarungen
- Umsetzung der Vorgaben 2011
- Ausblick 2012

13:00h Zwischenfazit zur bisherigen Neuordnung des Arzneimittelmarktes. Was sind die nächsten Schritte?


Ulrich Dietz, Leiter Referat Arzneimittelversorgung, BMG (angefragt)

**13:30h GROSSE DISKUSSIONSRUNDE:
Welches „Deutsche Modell“ von Arzneimittelversorgung und Erstattung zeichnet sich ab?**


Ulrich Dietz



Stefan Ceresato



Moderation:
Dr. Christian Goeke



Dr. Andreas Thanhäuser



Dr. Holger Neye

14:00h **Gemeinsames Mittagessen**

15:15h **Ende des zweiten Kongrestages**



BERTELSMANN

Unsere Leidenschaft sind integrierte Vertriebs- und Versorgungslösungen. Sie profitieren von unserer Unterstützung entlang des gesamten Order-to-Cash-Cycle, denn wir managen effizient und zuverlässig sämtliche Supply-Chain-, Customer-Relationship- und Finanz-Prozesse. Mit fundierter Pharma- und Healthcare-Expertise, medizinisch ausgebildetem Personal und ausgeklügelten IT-Technologien entwickeln, implementieren und betreiben wir Lösungen, die Ihnen helfen, Ihre Produkte zu vermarkten und die zielgruppenspezifische, crossmediale Information und Kommunikation weiter zu optimieren. Unser internationales Netzwerk bietet Ihnen weltweit die richtige Unterstützung.

www.arvato-services-healthcare.de

Dr. Jens Härtel • Director Business Development • E-Mail: jens.haertel@bertelsmann.de



pharmind® ist seit über sieben Jahrzehnten die Fachzeitschrift für die Entscheidungsträger und Multiplikatoren in der Pharmaindustrie mit ihrem gesamten Umfeld. 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. pharmind® gewährleistet mit exklusiven Fachbeiträgen und wissenschaftlichen Originalarbeiten einen hohen Qualitätsanspruch durch kompetente Redaktionsbeiräte. Die Internationalität der Pharma-Szene spiegelt sich in kontinuierlicher Berichterstattung aus dem Ausland (China, Frankreich, Großbritannien, USA) sowie auch in englischsprachigen Artikeln wider. pharmind® ist nach Auffassung vieler Experten/Meinungsbildner im In- und Ausland die Nr. 1 der Pharma-Fachzeitschriften. www.pharmind.de



Die Branche im Blick

Mehr als 12.000 Newsletter-Abonnenten können nicht irren!

apotheker adhoc informiert über aktuelle Entwicklungen und Trends auf dem deutschen und internationalen Apothekenmarkt, in der Gesundheitspolitik und Pharmabranche – rund um die Uhr! Nachrichten, ausführliche Hintergrundberichte, Interviews auf Augenhöhe und ausdrucksstarke Porträts. Wir informieren über Fakten und Trends, analysieren und klären auf.

Jetzt kostenlosen Newsletter abonnieren! www.apotheker-adhoc.de

apotheker adhoc • Friedenstraße 91a • 10249 Berlin • (030) 80 20 80 590 • info@apotheker-adhoc.de

**Führungskräfte und Entscheider
der pharmazeutischen Industrie
lesen PharmaBarometer!**

Exklusivbeiträge, Interviews,
Hintergrundberichte und Analysen.

**Pharma
Barometer**
Die Zeitschrift für Marketing und Vertrieb

PharmaVertrieb²⁰¹¹

26. und 27. September 2011 in Berlin

Warum Sie an diesem Kongress teilnehmen sollten:

Dynamischer Wettbewerb und steigender Kostendruck stellen die Zukunftsfähigkeit bestehender Geschäftsmodelle der Pharmaindustrie in Frage. Innovative und nachhaltige Vertriebskonzepte werden obligatorisch!

Deshalb stehen Ihnen auf MCC PharmaVertrieb²⁰¹¹ neben den ersten Auswirkungen des AMNOG ebenso die neuen Herausforderungen und notwendigen Konsequenzen für die Arzneimittelindustrie und ihrer assoziierten Branchen im Mittelpunkt. PharmaVertrieb²⁰¹¹ macht dies als gehobene Kommunikations-Plattform für den professionellen Erfahrungsaustausch zwischen Experten möglich.

Wer diesen Kongress nicht verpassen darf:

Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder und Führungskräfte, Projektverantwortliche und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:

- Pharmaindustrie
- Krankenversicherungen
- Großhandel
- Anbieter von Dienstleistungen
- Apotheken
- Politik und Verbänden
- Krankenhäuser und Ärzte

Anmeldeformular

- Ja, ich/wir nehme/n an diesem Fachforum teil.**
- Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte.
- Bitte informieren Sie mich über Ausstellungs- und Sponsoring-Möglichkeiten.
- Ich kann an obiger Veranstaltung leider nicht teilnehmen, aber ich möchte die Dokumentationsunterlagen zum Preis von € 295,- (zzgl. gesetzl. USt. u. Versand) bestellen.

1 Name: Vorname:

Funktion: Bereich:

2 Name: Vorname:

Funktion: Bereich:

3 Name: Vorname:

Funktion: Bereich:

Firma:

Adresse:

PLZ / Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Datum: Unterschrift u. Firmenstempel:

Veranstalter: MCC - The Communication Company
Scharnhorststraße 67a, 52351 Düren



Telefon: +49 (0)2421 12177-0

Telefax: +49 (0)2421 12177-27

E-Mail: mcc@mcc-seminare.de

Internet: www.mcc-seminare.de

Teilnahmegebühr:

(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

Die Teilnahmegebühr für den zweitägigen Kongress inkl. Tagungsunterlagen, Einladung zum Abendessen, Mittagessen, Pausengetränken und kleinen Snacks beträgt € 1.995,-

Sonderpreis für Mitarbeiter (§59 HGB) aus Reha-Einrichtungen, Krankenhäusern und niedergelassene Ärzte: € 1.395,-

Teilnahmebedingungen:

Bitte füllen Sie einfach die Anmeldung aus und faxen oder schicken Sie diese baldmöglichst an MCC zurück. Sie können sich auch auf unserer Website www.mcc-seminare.de oder direkt über E-Mail (mcc@mcc-seminare.de) anmelden. Ihre schriftliche Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang Ihres ausgefüllten Anmeldebogens bei MCC erhalten Sie - sofern noch Plätze vorhanden sind - umgehend eine Bestätigung und eine Rechnung. Anderenfalls informieren wir Sie sofort. Sie können die Kongressgebühr entweder auf das in der Rechnung angegebene Konto überweisen oder uns einen Verrechnungsscheck zusenden.

Buy 2 - Get 3! Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die dritte Person eine Gratiskarte.

Bitte beachten Sie: Sie können an dem Kongress nur teilnehmen, wenn die Teilnahmegebühr bereits gezahlt ist oder auf dem Kongress gezahlt wird. Auch bei einer Nichtteilnahme wird die Tagungsgebühr nach Ablauf der Stornierungsfrist in vollem Umfang fällig. Gerichtsstand ist Düren. Eine Stornierung Ihrer Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sollten Sie Ihre Anmeldung stornieren, so erheben wir bis einschließlich 26. August 2011 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 130,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 26. August 2011 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des Teilnehmers durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des Ersatzteilnehmers mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie auf Anfrage erhalten.

Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 26. und 27. September 2011 im

Scandic Berlin Potsdamer Platz

Gabriele-Tergit-Promenade 19 · 10963 Berlin

Telefon: +49 (0)30 700779-0

Telefax: +49 (0)30 700779-2211

Übernachtungspreis: € 139,- (inkl. USt.) im Einzelzimmer inkl. Frühstück

Zimmerreservierung:

Für den Kongress steht ein begrenztes Zimmerkontingent im Veranstaltungshotel zu Sonderkonditionen zur Verfügung, das unter dem Stichwort „MCC“ abgerufen werden kann. Bitte buchen Sie daher rechtzeitig Ihr Zimmer.

Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen aus dringendem Anlass vor. Für Druckfehler übernehmen wir keine Haftung!

Bitte reichen Sie diese Einladung auch an interessierte Kollegen weiter.