

Das TOP-EVENT!

Vorstandstagung / Strategietagung

Am Vortag: Kaminabend / „Executive Lounge“ am 20. Juni 2016 ab 17.00 Uhr

Tagung: 21. und 22. Juni 2016, Marriott Hotel Köln

Zukunftsforum Assekuranz

- > Digitale Transformation, Innovationswettbewerb, Vertrieb, Prozesse, IT... vs. Apple, Google, FinTechs, Nullzins-Politik, Solvency II, Kapitalanlage-Notstand
- > Leben, Kranken, Komposit – Status Quo & Zukunftsperspektiven
- > Digitalisierung, Wearables, Telematik, Big Data – Innovationszwang vs. Kostendruck

Keynote-Speaker:



Dr. Wolfgang Weiler,
Sprecher des Vorstands,
HUK-COBURG



Dr. Rainer Sommer,
Vorstand, COO / CIO,
Generali Deutschland AG



Peter Stockhorst,
Vorstandsvorsitzender,
ERGO Direkt Versicherungen



Dr. Steffen Krotzsch,
Head of Innovation,
Allianz Worldwide Partners



Dr. Christoph Netta,
Managing Partner, Heads!
Executive Consultancy



Dr. Thilo Schumacher,
Mitglied des Vorstandes,
AXA Konzern AG



Frank Neumann, Partner,
Roman Rittweger Advisors
in Healthcare GmbH



Claus Moldenhauer,
Stv. Vorstandsvorsitzender,
DAK-Gesundheit



Lars Hinrichs, CEO,
Cinco Capital GmbH,
Gründer, XING



Dr. Claudia Lang,
Managing Director,
Community Life GmbH



Frank Neuroth,
Mitglied des Vorstandes,
Provinzial NordWest



Dr. Heinz-Peter Roß,
CEO,
Heidelberger Leben Gruppe



Dr. Johannes Lörper,
Mitglied des Vorstandes,
ERGO Lebensvers. AG



Dr. Helge Lach,
Mitglied des Vorstandes,
DVAG



Michael H. Heinz,
Präsident,
BVK e. V.

Johannes Plenio, Senior IT
Architect, Big Data & Analytics,
Munich Re

Norman Wirth, Vorstand,
AfW-Bundesverband
Finanzdienstleistung e. V.

Stefan Liebig, Geschäfts-
führender Inhaber, vfm-Gruppe

Michael Gentner, GENTNER
GmbH Versicherungsmakler

Facebook

Dr. Till Kreiler, Country Lead
Google Maps, Google Deutschland,
Google Germany GmbH

Christa Fuernkranz, SHARK GmbH

Felix Schollmeier, GF,
Finanzchef24 GmbH

Robin von Hein, CEO, Managing
Director, simplesurance GmbH

Dominik Groenen, Gründer &
Gesellschafter, massUp GmbH

Armin Molla, CEO, Virado

Christoph Röttele, Sprecher der
Geschäftsführung, CHECK24

Simon Grapenthin, GF,
Interaction Room GmbH

Jan Gessenhardt, Managing
Director, Aperto Move GmbH,
an IBM Company

Stefan Riedel, Vicepresident
Insurance IBM D-A-CH,
IBM Deutschland GmbH

Dr. Schmidt-Gallas, Partner,
Simon-Kucher & Partners

Prof. Dr. Michael Völler,
Forschungsstelle Versiche-
rungsmarkt, iwW Köln, TH Köln

>> Digitalisierung & Innovationswettbewerb vs. Nullzins-Politik und Regulierung



>> Spotify, Airbnb, Uber & FinTech-StartUps – Digital or Die!

Digitalisierung: „... an sich ja nichts Neues“, aber...

„...Es ist die **Geschwindigkeit**, mit der auf einmal **ganze Geschäftsmodelle umgewälzt** werden.“, Oliver Bäte, Vorstandsvorsitzender, Allianz SE.

„Digitalisierung ist **keine Erkrankung**, die in Laboratories untersucht und behandelt werden muss. Digitalisierung ist die **unternehmensübergreifende Antwort** auf die **sich rapide verändernden Bedingungen des Marktes**.“, Dr. Christoph Netta, Heads! Executive Consultancy.

Digitalisierung bedeutet...„sich **von alten Denk- und Verhaltensmustern zu lösen** und sich auf eine **völlig neue Situation** einzulassen.“, A.Molla, Virado.

Fusionen als Lösung? „Wir wissen, wie komplex es ist, andere Firmen zu integrieren. Möchten Sie wirklich **zwei Betriebe aus dem 19. Jahrhundert** fusionieren, wenn die Herausforderung darin besteht, einen **Betrieb für das 21. Jahrhundert zu schaffen?**“, Axa-Chef Henri de Castries, Interview mit der Financial Times / Versicherungsmonitor, 01.02.2016.

Das **Wort des Jahres 2016** könnte daher – für die Versicherungswirtschaft – „**Disruption**“ heißen!

>> Die Zeit der Widersprüche – Eine neue Zeit! Eine neue Ära!

Die Versicherungswirtschaft steht derzeit vor einer **Herkulesaufgabe**: angesichts der fortschreitenden **Digitalisierung** und **neuer Technologien** versuchen die **traditionellen Gesellschaften** sich in **flexible, innovationsorientierte Zukunftsunternehmen** oder gar **Internetkonzerne** zu verwandeln. **Digitaler, schneller, smarter!** – lautet die **Devise** und so sollen auch die zukünftigen **Geschäftsmodelle, Prozesse, IT-Systeme, Produkte** und die neuen **Denkmuster in der Assekuranz** werden.

Digitale Transformation einerseits, die **Last der Niedrigzinsen**, gar der **Null-Zinsen**, der **Kostendruck**, **Solvency II**, das **Kapitalanlage-Dilemma** andererseits: zwischen diesen zwei völlig **entgegengesetzten Polen** steht heute die Assekuranz und stellt sich der Aufgabe, **sich selbst zu hinterfragen** und sich „**neu zu erfinden**“. Die **digitale Zukunft beschreiten**, gleichzeitig aber **nach hinten blicken zu müssen**; mit den **Altlasten der Vergangenheit** (ob **Garantien aus der Lebensversicherung, alte IT-Systeme** oder **unflexible, verkrustete Unternehmensstrukturen...**) fertig zu werden – ist **nicht trivial!**

Die Lage der Versicherungswirtschaft war noch nie **so herausfordernd** und **spannend zugleich**. Mit allen **Ängsten, Problemen und Herausforderungen**, die der **Niedrigzins** mit sich bringt, mit den **Anforderungen aus Solvency II** und verstärkten **regulatorischen Vorschriften**, mit der schwierig gewordenen **Kapitalanlagepolitik...** Und gleichzeitig mit den Zukunftschancen und **Perspektiven durch die Digitalisierung**, dem **Innovationsdrang**, den **Online-/Offline-/Mobile-Kommunikations- & Vertriebskanälen** bis hin zur **konsequenten Kundenzentrierung** und **gnadenlosen Transparenz** (Stichwort „**Net Promoter Score**“ / Wiederempfehlungswert) zum Kunden hinweg.

„**ReThinking**“ **Versicherungsvertrieb!** Digitale Labore / **Digital Camps**, **StartUp-Inkubatoren** und **Zukunftsprojekte / -initiativen** sind die aktuellen **Antworten der Branche** auf die Bedrohung seitens der **FinTech StartUps / InsureTechs**, die ähnlich wie Vergleichsportale und andere Aggregatoren versuchen, die **Schnittstelle zum Kunden** zu besetzen. Mit zahlreichen Initiativen und neuen **Zukunftsprojekten** geht die Assekuranz **ganz neue Wege!** Und **hinterfragt dabei alles ...was sich in den Weg stellt:** die **konventionellen Prozesse, Strukturen und Denkmuster!** Und auch wenn es nicht allen gefällt – es gibt **keinen anderen Weg**, nur diesen **einen Weg nach vorne!**

...Den **Zukunftsweg!** Die **seit je her** geltenden, **etablierten Regeln** und Konzepte stehen plötzlich **auf dem Prüfstand**. Die bisherigen **Hierarchiestrukturen**, die **Kostenkennungsprogramme**, die strategische **Zukunftsaufstellung** um jeden Preis, die **Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen** sind auf der Tagesordnung. **Keine Tabus mehr, keine Rücksicht mehr** – nur der **Blick nach vorne!** Die bisher „**unantastbaren**“ **Unternehmensstrukturen** sind plötzlich **nicht mehr heilig und unantastbar!** Sie werden **schneller zerstört**, als die neuen, zukunftsorientierten **durchdefiniert** und in eine **festen Form gegossen** werden. **Macht nichts!** Hauptsache die **Richtung ist klar**, das **Ziel** und die **Geschwindigkeit der Veränderung stimmen!** Das sind die **neuen Spielregeln!**

Kein Versicherer bleibt verschont – so das aktuelle Bild der Branche. Jeder muss sich **den Zeichen der Zeit beugen** und die **eigene Stoßrichtung hinterfragen**. Sonst machen es **die anderen für ihn...** das ist die **reale Gefahr!** Ob in **Leben**, in **Kranken**, in der **Kapitalanlage**, in den **Vorstands- und Top-Management-Etagen**, der **Personalpolitik** und der **Unternehmensstrategie**. Es ist **Zeit zu handeln!** **Disruptiv** muss die aktuelle Strategie sein, die **angesagte Denk- und Handlungsweise!** Bereit sein **alles zu zerstören**, um es dann **neu zu erfinden...** **Diese Kraft ist heute gefragt!** – Alle suchen nach dieser Kraft in sich! Denn...Entweder werden die **Veränderungsprozesse** aus dem Inneren heraus entwickelt und **neue Gedanken** aus der Taufe gehoben. Oder aber geschieht das, auch wenn unfreiwillig, in Folge vom **gnadenlosen Konkurrenzkampf** um den Kunden, dem **Innovationswettbewerb** und **rigoroser Marktentwicklung**, die **ihre Opfer fordert!**

>> Die gesamte Branche in Umbruchstimmung! Zerstörerisch und kreativ zugleich...

Digitaler Umbau, Telematik, Wearable Technologies und **IT-Sanierung** stehen im Vordergrund zahlreicher Zukunftsprojekte, die die Versicherer angestoßen haben. Aber auch die **Kostenreduzierung, Umstrukturierungen, Verlagerung der Arbeitsplätze** und **Stellenabbau**. Das **Vitality-Programm** bei der Generali, die **Telematik-Offensive** in Kraftfahrt bei der VHV, Allianz, HUK-Coburg und Generali, **Smart-Home-Lösungen** im Wohngebäudesegment sind die **Vorzeigeprojekte der Zukunft!** Da sind aber auch gleichzeitig die angekündigten **Umstrukturierungen und Stellenstreichungen** in großem Umfang, u.a. bei der Signal Iduna, Generali und Zurich...

„**Kontinuität und Erneuerung**“ bei der Allianz, das „**Zukunftsprogramm 2018**“ der Signal Iduna, die HDI mit „**HDI 4.0**“, der umfangreichen **IT-Sanierung** und dem umfassenden **Umbau- & Digitalisierungsprogramm**, „**NordWest 2018**“ bei der **Provincial NordWest / Westfälischen Provinzial**, die einen radikalen **Umbau der Führungsstruktur** umfasst... – so lauten die Programme der großen Strategen der heutigen Zeit.

Und eins haben sie gemeinsam: die **zerstörerische Kraft** und die **schaffende, kreative Kraft**, verbunden mit **Entschlossenheit und Weitsicht**. Ob sich die Hoffnungen hinter den Zukunftsprogrammen erfüllen, weiß heute niemand. **Aber die Richtung stimmt und der Wind ist günstig!** Er weht in **Richtung Zukunft!** Trotz aller Herausforderungen, mit denen die Branche zu kämpfen hat. Herausforderungen machen stark. Langeweile kommt nicht auf. „**Der perfekte Sturm**“ – wie Oliver Bäte sagt.

- Wo steht also die Assekuranz heute; im Zwiespalt der **Digitalisierungstrends** und der **Niedrigzins- bzw. Null-Zins-Folgen?**
- Welche Konsequenzen bringen **Solvency II** und die aktuellen regulatorischen **Vorschriften der BaFin** mit sich?
- Gibt es eine **Lösung / eine Zukunft** für die **Lebensversicherung (auch OHNE Zinsen)** und welche?
- Wie positionieren sich **Krankenversicherer** angesichts der Digitalisierung, **Wearable Technologies**, der neuen **Online-Krankenversicherer**, wie **Oscar** und **OTTOnova**?
- Ertragsperle **Komposit**?! – Welche Strategien müssen die Versicherer im Kraftfahrt- und Schaden-/Unfall-Geschäft verfolgen, angesichts der „**Neuen Mobilität**“, des **Autonomen Fahrens**, der **Fahrerassistenzsysteme**, der **Telematik-Trends** und der immer aggressiver werdenden **Produkt- und Vertriebskonzepte der OEMs**?
- Wie verändern die „**Neue Mobilität**“ und die Projekte von **Google, Apple, UBER & Co.** die **Wettbewerbslandschaft** und den erbitterten Kampf an der Kundenschnittstelle?
- Wer hat Angst vor **FinTech StartUps**? Ist sie überhaupt berechtigt und muss die Assekuranz jetzt die Flucht nach vorne ergreifen???
- Wie ist die **Zukunft der AO / der Makler / des klassischen Versicherungsvertriebs**? Sind wir nicht ohnehin schon alle **dem Digitalisierungswahn voll verfallen**?!
- Wer überlebt: **Viren** oder **Dinosaurier**? **FinTechs** oder **klassische Versicherer**?
- Wer gewinnt den **Kampf um die Kundenschnittstelle**, am PoS und auch am PoC / Pol, am **Point of Communication / Point of Interaction**???
- Was haben uns die **StartUps im Internet / am Smartphone**, die **OEMs in Kraftfahrt** und die **IT-Giganten** im Vertrieb / an der Kundenschnittstelle voraus?
Können wir von ihnen lernen, um in dem Spiel / in dem **Kampf um den Kunden** weiter dabei zu sein? **Wie können wir den Kampf gewinnen?**

Versicherer zwischen **Innovationszwang** und **Kostendruck**, Digitalisierung und neuem **FinTech-Wettbewerb**, die Zukunft der **Lebensversicherung**, **bAV** und **Kapitalanlage** angesichts der **Null-Zins-Politik**, **Wearable Technologies** in Gesundheit und **Telematik im Komposit**, neue **Mobilität** und neue Technologie-Trends, **Risikoselektion vs. Versicherungskollektiv**, **Big Data**, Neuausrichtung oder Neuerschaffung zukunftsfähiger **Unternehmensstrukturen**, **Online-/Offline-Vertrieb** und **Omnikanal**, Erneuerung der **IT-Systeme, BO** und **Prozesseffizienz** – sind die **großen Themen der heutigen Zeit** – und auch dieser **Tagung!**

Unbequem, disruptiv, zerstörerisch und konstruktiv zugleich muss die Branche nun sein / und werden, um den Anforderungen der heutigen Zeit genügen zu können! **Smart, schnell, simpel!** – so ist der **Anspruch der heutigen Kunden**, so sind die **Fähigkeiten der neuen Wettbewerber**, mit denen sich die Versicherungswirtschaft **messen muss**.

>> Auf der **exklusiven Vorstandstagung / Strategietagung „Zukunftsforum Assekuranz“ 2016** erwarten Sie wertvolle **Informationen aus erster Hand** zu allen wichtigen Themen, Trends und Entscheidungsgrundlagen für die **erfolgreiche Zukunft** der Branche! **Seien Sie dabei!** Die Branche trifft sich **vom 20. bis 22. Juni 2016** in Köln!

> Pay 2 – Get 3

Nutzen Sie unser „**Pay 2 – Get 3**“-Angebot! Bei Anmeldung von drei Personen aus Ihrem Unternehmen erhalten Sie für die **dritte Person eine Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).

Ihre Experten im Überblick



Dr. Wolfgang Weiler,
Sprecher des Vorstands,
HUK-COBURG



Dr. Rainer Sommer,
Vorstand, COO / CIO,
Generali Deutschland AG



Peter Stockhorst,
Vorstandsvorsitzender,
ERGO Direkt Versicherungen



Dr. Steffen Krotsch,
Head of Innovation,
Allianz Worldwide Partners



Dr. Christoph Netta,
Managing Partner, Heads!
Executive Consultancy



Dr. Thilo Schumacher,
Mitglied des Vorstandes,
AXA Konzern AG



Frank Neumann, Partner,
Roman Rittweger Advisors
in Healthcare GmbH



Claus Moldenhauer,
Stv. Vorstandsvorsitzender,
DAK-Gesundheit



Lars Hinrichs, CEO,
Cinco Capital GmbH,
Gründer, XING



Dr. Claudia Lang,
Managing Director,
Community Life GmbH



Frank Neuroth,
Mitglied des Vorstandes,
Provinzial NordWest



Dr. Heinz-Peter Roß,
CEO, Heidelberger
Leben Gruppe



Dr. Johannes Lörper,
Mitglied des Vorstandes,
ERGO Lebensvers. AG



Dr. Helge Lach,
Mitglied des Vorstandes,
DVAG



Michael H. Heinz,
Präsident,
BVK e. V.



Johannes Plenio, Senior
IT Architect, Big Data &
Analytics, Munich Re



Norman Wirth, Vorstand,
AfW-Bundesverband
Finanzdienstleistung e. V.



Stefan Liebig, Geschäfts-
führende Inhaber, vfm-
Gruppe



Dr. Helge Lach,
Mitglied des Vorstandes,
DVAG



Michael Gentner,
GENTNER GmbH
Versicherungsmakler



Dr. Till Kreiler,
Google Deutschland,
Country Lead Google Maps,
Google Germany GmbH



Dennis Just, CEO, Knip



Felix Schollmeier, GF,
Finanzchef24 GmbH



Robin von Hein, CEO,
Managing Director,
simplesurance GmbH



Dominik Groenen,
Gründer & Gesellschafter,
massUp GmbH, BVK e. V.



Armin Molla, CEO,
Virado



Christoph Röttele,
Sprecher der Geschäfts-führung, CHECK24



Simon Grapenthin, GF,
Interaction Room GmbH



Jan Gessenhardt,
Managing Director, Aperto
Move GmbH, an IBM
Company



Stefan Riedel,
Vicepresident Insurance
IBM D-A-CH,
IBM Deutschland GmbH



Dr. Schmidt-Gallas,
Partner, Simon-Kucher &
Partners



Prof. Dr. Michaela Völler,
Forschungsstelle Versiche-
rungsmarkt, iwvKöln,
TH Köln



Christa Fürnkranz,
COO, SHARK GmbH
Business Consulting & IT
Solutions



Vorabend: Kaminabend / Executive Lounge „Digitalisierung / FinTechs: Neu denken! – Neu handeln!“ am Montag, den 20. Juni 2016 ab 17.00 Uhr

ab 17.00 Uhr: Sektempfang

ca. 17.50 Uhr: Vortragsprogramm & 3-Gänge-Menü



Vorsitz und fachliche Leitung:

Prof. Dr. Michaela Völler,

Forschungsstelle Versicherungsmarkt, Institut für Versicherungswesen, TH Köln

Generation Y – Mobil, flexibel, vernetzt! – Verändert die neue Kundengeneration die Spielregeln der Branche?!

Statement von Prof. Dr. Michaela Völler

Digitale Transformation, Online-Vertrieb, Innovationswettbewerb – Erfolgsfaktoren der Zukunft!

>> **Keynote:** Neu denken, neu handeln – Chancen der digitalen Transformation des Versicherungsgeschäftes



Peter Stockhorst,

Vorstandsvorsitzender,

ERGO Direkt Versicherungen

Regulierung, FinTechs, Niedrigzinsphase – Chance oder Tod für den unabhängigen Vertrieb?

Es muss ein Ruck durch die Branche gehen!

Regulierung, FinTechs, Niedrigzinsphase – Chance oder Tod für den unabhängigen Vertrieb?

„Wir sind mitten in einem Strukturwandel, den andere Branchen schon erlebt haben. Ein „Das haben wir doch schon immer so gemacht!“ führt zum Niedergang. Das Beste aus alter und neuer Welt zu verbinden ist die große Chance und Herausforderung.

Noch steht die Branche sich selbst im Weg.“



• Sind die FinTech`s eine Gefahr für den klassischen Vertrieb?

• Wie muss sich der unabhängige Vertrieb aufstellen, um zukunftsfähig zu sein?

• Wie sehen die Makler selbst ihre Zukunft?

Norman Wirth, Vorstand, AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.

Wer hat Angst vor FinTech StartUps?! – Wer sind sie, was machen sie, wie denken sie???

Digitalisierung bedeutet...„sich von alten Denk- und Verhaltensmustern zu lösen und sich auf eine völlig neue Situation einzulassen.“, A. Molla

>> **Kurze Statements und Podiumsdiskussion:**

massUp – Die weltweit erste
One-Click Insurance API
für Versicherer, Makler
und Finanzdienstleister



Dominik Groenen,

Gründer und Gesellschafter,
massUp GmbH

Social Web Sales – Vertrieb von
Versicherungen über Facebook,
Twitter und Instagram



Armin Molla,

Geschäftsführer und Gründer,
Virado – ED Ensure Digital GmbH

Ein Versicherungsmakler
kann nie durch ein FinTech
ersetzt werden!



Michael Gentner,

Geschäftsführender Gesellschafter,
GENTNER GmbH
Versicherungsmakler

simple, easy, smart! – Sind wir fit für die digitale Zukunft? Und kann man Disruption erlernen?

>> **Podiumsdiskussion:**

Versicherungsvertrieb der Zukunft – Nur aus der Hand der Aggregatoren und FinTech StartUps?!

Wie kann sich die Versicherungsbranche für die Zukunft wappnen? – Antworten des Managements, des Vertriebs und der IT



Peter Stockhorst,
ERGO Direkt
Versicherungen



Norman Wirth,
AfW-Bundesverband
Finanzdienstleistung



Dominik Groenen,
massUp GmbH



Armin Molla,
Virado – ED Ensure
Digital GmbH



Michael Gentner,
GENTNER GmbH
Versicherungsmakler



Jan Gessenhardt,
Aperto Move GmbH,
an IBM Company



Prof. Dr.
Michaela Völler,
TH Köln

1. Konferenztag, Dienstag, 21. Juni 2016

Assekuranz im Umbruch?! Branche zwischen Digitalisierung, Innovationswettbewerb, Nullzins-Politik und Regulierung



Vorsitz und fachliche Leitung:

Dr. Dirk Schmidt-Gallas,
Member of the Board,
Simon-Kucher & Partners
Strategy & Management Consultants

08.30 Begrüßungsempfang, Anmeldung, Ausgabe der Tagungsunterlagen

09.00 Begrüßung durch BusinessForum21 und den Vorsitzenden

Digitalisierung – Disruption – Innovationskraft – Speed!

09.15 Digitalisierung und Innovationsführerschaft – Neue Erfolgsfaktoren in der Assekuranz?!

- Veränderungen in Kundenbedürfnissen und Wettbewerb
- Digitalisierung des Kundenerlebnisses, der Produkte und Prozesse: Bedrohung oder Chance?
- Innovationen: Geschwindigkeit, Prozess, organisatorisches Setup und Kulturwandel



Dr. Steffen Krotzsch, Head of Innovation,
Allianz Worldwide Partners

Digitalisierung... beginnt im Kopf! – Top-Manager & Führungsstrukturen für die digitale Ära

09.45 Digitalisierung beginnt im Kopf! – Auf der Suche nach einem neuen Managertypus für den digitalen Wandel

„Digitalisierung ist keine Erkrankung, die in Laboratories untersucht und behandelt werden muss. Digitalisierung ist die unternehmensübergreifende Antwort auf die sich rapide verändernden Bedingungen des Marktes.“

- Reale Gefahr der Disruption
- Externe Bedrohung statt interne Gefahr
- Agilität und Innovation, nicht Transformation!
- Gründer und Macher der InsurTech
- Forscher in den Labs
- Chief Digital Officer
- Management Methodik
- Gefährdet InsurTech die Versicherungsunternehmen?
- Kommen die Lösungen aus den internen Labs?
- Was leistet und was macht der Chief Digital Officer?
- Greifen die heutigen Methoden des Managements noch?
- Wird aus dem heutigen Leiter Kraft Schaden der künftige Digi Nerd???



Dr. Christoph Netta, Gründer, Geschäftsführender
Gesellschafter, Leiter der Financial Services Practice,
Heads! Executive Consultancy

10.15 Pause mit Kaffee und Tee

Versicherer zwischen Digitalisierung und Papierbergen

10.45 Digitalisierung in der Krankenversicherung – Was will der Kunde eigentlich?

- Unsere (Krankenversicherungs-)kunden sagen uns seit Jahren, was wir ändern sollen. Warum reagieren wir nicht?
- Die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten in der Kundeninteraktion, die wir nutzen müssen; ein Beispiel ist unser neues papierloses Rechnungs- und Leistungsmanagement „Meine Gesundheit“ durch das Joint Venture der CompuGroup Medical und AXA



- Die Grenzen der alten Wertschöpfungskette verändern sich bzw. lösen sich auf. Wie können wir durch geschickte Bilanz von Partnerschaften die Kundenmehrwerte erhöhen?
- Wie schaffen wir eine Erhöhung der Kundenzufriedenheit?
- Wie können wir durch Digitalisierung die „Kundenconvenience“ insgesamt verbessern?

Dr. Thilo Schumacher, Mitglied des Vorstandes,
AXA Konzern AG

Smart, simple, online! Digitale private Krankenversicherung? ...Was kann sie anders, was kann sie besser?!

11.15 Die Digitalisierung der Krankenversicherung in Deutschland – smart & simple?!

- Das „online-Konzept“ für eine neue Generation von Versicherten
- Vernetzung von Vertrieb und Betrieb einer Krankenversicherung
- Datenschutz, Datensicherheit und Aufsichtsbehörden als Beschleunigungsfaktoren – Nicht als Bremsklötze



Frank Neumann, Partner Insurance,
Roman Rittweger Advisors in Healthcare GmbH

Legacy Migration ohne Werteverlust – Systeme erneuern, IT-Kosten reduzieren, Agilität gewinnen – alles ist möglich!

11.45 Dem Modernisierungsdruck angesichts knapper IT-Budgets zu begegnen stellt eine wettbewerbsentscheidende Herausforderung für die meisten Organisationen dar!

- Wie kann man von einer nicht mehr adäquaten Mainframe-Plattform auf eine vergleichbar sichere Infrastruktur umsteigen?
- Wie kann man gleichzeitig die Agilität und Flexibilität für die künftige Entwicklung sichern?
- Wie kann das gesammelte Know-How der komplexen, spezialisierten Geschäftsprozesse, Applikationen und Daten weiter genutzt werden?
- Welches Migrationsszenario deckt die Anforderungen in einem überschaubaren Zeit-, Kosten-, Risikorahmen ab?



Christa Fürnkranz, COO,
SHARK GmbH Business Consulting & IT Solutions

12.00 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Digitalisierung – „Neue Mobilität“ – Convenience

13.15 Mobilität im Wandel! – Wie die „Neue Mobilität“ die Wettbewerbsverhältnisse und Spielregeln der Branche nachhaltig verändert



Dr. Wolfgang Weiler,
Sprecher der Vorstände,
HUK-COBURG Versicherungsgruppe

14.00 Bereit sein für den digitalen Wandel



Dr. Till Kreiler,
Google Deutschland, Country Lead Google Maps,
Google Germany GmbH

14.30 Mobile first! Den Kunden genau dort erreichen, wo er gerade ist: überall!

Facebook

15.00 Digitalisierung als Erfolgsfaktor in der Assekuranz



Lars Hinrichs,
CEO, Cinco Capital GmbH,
Gründer, XING

15.30 >> Podiumsdiskussion:

Digitalisierung, neue Mobilität, Online-/Offlinevertrieb – Vorstandsangelegenheiten und Top-Management-Aufgabe!



Dr. Wolfgang Weiler,
HUK-COBURG



Dr. Steffen Krotsch,
Allianz



Dr. Christoph Netta,
Heads!



Dr. Till Kreiler
Google



Lars Hinrichs,
Cinco Capital /
XING

15.45 Pause mit Kaffee und Tee

Lebensversicherung & Null-Zins-Politik – Neue Wege und Konzepte jenseits vom Garantiezins?!

16.15 Aktuelle Entwicklungen, Herausforderungen und Konzepte in der Lebensversicherung – Sparte zwischen dem Niedrigzins und dem Innovationsdrang

- Niedrigzins: Belastung im Bestand, Herausforderung im Neugeschäft?
- Produktpolitik zwischen Interaktion und Attraktivität
- Wo liegen die Chancen für die Versicherer (z.B. gegenüber den Banken)?
- Lust und Last des Kollektivprinzips



Frank Neuroth,
Mitglied des Vorstandes,
Provinzial NordWest Holding AG

16.45 Entwicklungen im Run-off-Markt – Ein Praxisbericht

- Aktuelle Herausforderungen der Lebensversicherung
- Generelle Lösungsansätze
- Was ist eigentlich eine „Konsolidierungsplattform“?
- Marktüberblick
- Praktische Erfahrungen am Beispiel der Heidelberger Leben Gruppe



Dr. Heinz-Peter Roß,
CEO, Heidelberger Leben Gruppe

17.15 Lebensversicherung ohne Zinsen

- Folgen für Unternehmen und Kunden
- Moderne Produkte
- Absicherung biometrischer Risiken
- Wo steht die Branche in Zeiten niedriger Zinsen?
- Wie geht man mit den Anforderungen aus Solvency II und der Zinszusatzreserve um?
- Welche Produkte kann man heute noch anbieten?
- Welches Alleinstellungsmerkmal hat die Lebensversicherung? Oder...: Wird sie noch gebraucht????!!!



Johannes Lörper,
Mitglied des Vorstandes,
ERGO Lebensversicherung AG

17.45 Neue Geschäftsmodelle der StartUps und Innovationen auf der Kundenkommunikation-, Produkt- und Vertriebsseite



Dr. Claudia Lang,
Managing Director,
Community Life GmbH

18.00 >> Podiumsdiskussion:

Lebensversicherung ohne Zinsen – Wege in die Zukunft



Frank Neuroth,
Provinzial
NordWest



Dr. Heinz-Peter Roß,
Heidelberger
Leben Gruppe



Johannes Lörper,
ERGO Lebens-
versicherung AG



Dr. Claudia Lang,
Community
Life GmbH

18.30 Ende des ersten Konferenztages

ab 19.30 Get-Together!

>> Kulinarisches Erlebnis & Zeit für Networking und vertiefende Gespräche!



2. Konferenztag, Mittwoch, 22. Juni 2016

09.00 Eröffnung des zweiten Konferenztages durch die Vorsitzende



Prof. Dr. Michaela Völler,
Forschungsstelle Versicherungsmarkt,
Institut für Versicherungswesen,
TH Köln

Simple, Easy, Smart?! Digitalisierung – Big Data – Vertriebs- kanäle, IT-Systeme & Prozesseffizienz im Einklang...?!

09.15 Simple, Easy, Smart – In einer über 100-jährigen Traditionsversicherung

- Tradition vs. / und Innovation in Geschäftsmodell, Prozess, IT
- smarte Produkte / smarte Prozesse / smarte Kommunikation
- Kulturwandel und organisatorischer Wandel
- Sind Digitalisierung und derzeitige eher analoge Geschäftsmodelle im Einklang?
- Kann Prozesseffizienz durch Digitalisierung auch ohne Produktinnovation geschehen?
- Passt Digitalisierung zur Risiko-Scheu einer Versicherung?



Dr. Rainer Sommer,
Vorstand, COO / CIO,
Generali Deutschland AG

10.00 Digitale Transformation der Assekuranz? Big Data & Innovationsfähigkeit als Erfolgsfaktoren

„Versicherung im digitalen Zeitalter neu denken – aber wie?“

- Die Zukunft: IT im engen Schulterschluss mit den Fachbereichen!

- Erfahrungen mit dem Aufsetzen eines Programms, welches schnelle Innovationszyklen ermöglicht
- Neue Geschäftsmodelle und Ideen aus dem Bereich Big Data und Advanced Analytics mit bereichsübergreifenden agilen Teams in Wochen bis Monaten umsetzen – Wie geht das?
- Neue Technologien als Kernkompetenz!
- Aufbau einer modernen Innovationsplattform und eines Data Lake – Nur Ergebnisse zählen!
- Eine neue Innovationskultur lernen – „fail quickly and often“



Johannes Plenio,
Senior IT Architect / Big Data & Analytics,
Munich Re

10.30 Umdenken angesagt! – Cognitive Computing: Das Neudenken der Prozesse und die selbstlernenden Systeme verändern die Versicherungswelt



Stefan Riedel,
Vicepresident Insurance IBM D-A-CH,
IBM Deutschland GmbH

11.00 >> Podiumsdiskussion:

Big Data & digitale Welt vs. die alte IT – Ein Widerspruch?! Auf der Suche nach einer neuen IT-Formel...



Dr. Rainer Sommer,
Generali
Deutschland AG



Johannes Plenio,
Munich
Re



Stefan Riedel,
IBM



Simon Grapenthin,
Interaction
Room GmbH



Dr. Michael Völler
ivwKöln,
TH Köln

11.30 Pause mit Kaffee und Tee

12.00 IR:digital – Digitalisierungspotenziale systematisch erarbeiten



Simon Grapenthin,
Geschäftsführer,
Interaction Room GmbH

„ReThinking“ Versicherungsvertrieb?! – Spannungsfeld von Niedrigzins, Digitalisierung und Regulierung

12.20 Allfinanzvertrieb im Spannungsfeld von Niedrigzins, Digitalisierung und Regulierung



- Niedrigzins und Einnahmenstruktur der Finanzvermittler
- Digitalisierung als Vertriebschance
- Regulierung behindert Wettbewerb

Dr. Helge Lach,
Mitglied des Vorstandes,
Deutsche Vermögensberatung AG – DVAG

Mobil, flexibel, vernetzt – Generation Y vs. Old-Generation

12.50 Kundenzufriedenheit in der Assekuranz – Altes Spiel mit neuen Regeln!



Prof. Dr. Michael Völler,
Forschungsstelle Versicherungsmarkt,
Institut für Versicherungswesen,
TH Köln

13.20 Gemeinsames Mittagessen mit Referenten und Teilnehmern

Grenzenlose Digitalisierung, Wearables, Gesundheits-Apps?!

14.20 DAK – Gesundheit 4.0 – Versicherungsmanagement der Zukunft

- Der „anspruchsvolle Kunde“
- Digitalisierungsstrategie der DAK-Gesundheit
- Handlungsfelder und Lösungsansätze für Multikanalmanagement, Onlinestrategie, Dokumentenmanagement



Claus Moldenhauer,
Stv. Vorsitzender des Vorstandes,
DAK-Gesundheit

Die Zukunft der Versicherungsvermittler & Makler – Gibt es noch eine Zukunft für den klassischen Vertrieb...?!

14.50 Auswirkungen aktueller Trends auf den Vermittlerbetrieb

- Die Zukunft des Versicherungsvertriebs in Zeiten von Vergleichsportalen, InsureTechs und Online/Mobile
- FinTech StartUps – Wettbewerber oder Partner?
- Nullzins-Politik – Schleichendes Gift für die Altersvorsorge... und auch für den Vertrieb?!
- Die Rolle und die Existenzberechtigung der Vermittler im digitalen Zeitalter – Wege in die Zukunft!



Michael H. Heinz,
Präsident, BVK,
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V.

15.20 Erfolgreich als Makler in Zeiten von FinTechs, Apps und digitalen Prozessen?! Wie geht das?

„Investitionen in IT spürbar zu erhöhen ist notwendig, wird aber alleine nicht ausreichend sein.“



Stefan Liebig,
Geschäftsführender Inhaber,
vfm-Gruppe

15.40 Pause mit Kaffee und Tee

Kommt nun die Versicherung nach „Amazon-Art“ ?!

>> Kurze Statements und große Diskussionsrunde

16.10 Template im Warenkorb statt Fels in der Brandung: Wie digitale Versicherungslösungen in traditionellen Märkten Einzug halten



Robin von Hein,
CEO & Managing Director,
simplesurance GmbH

16.20 Was haben FinTechs und Aggregatoren der Assekuranz voraus?! – Digitalisierung, Innovation, Disruption als Erfolgsfaktoren!



Felix Schollmeier,
Mitglied der Geschäftsführung,
Finanzchef24 GmbH

16.30 Ein Versicherungsmakler kann nie durch ein FinTech ersetzt werden!

- Aktueller Status Digitalisierung bei den Endkunden
- Organisation eines Maklerunternehmens der Zukunft
- Die Analyse als Schlüssel zum Erfolg
- Lösungs- und Strategieverkauf anstatt Produktverkauf
- Verkauf auf Augenhöhe mit dem Endkunden; Beispiel: die Beratungspyramide
- Wie sieht der Versicherungsmakler in 5 - 10 Jahren aus?
- Wie sieht der Verkauf an den Kunden aus?
- Welche Erwartungen stellt ein Kunde an seinen Vermittler?
- Welche Beratung möchte der Kunde?
- Wie digital und affin sind Kunden?



Michael Gentner, Geschäftsführender Gesellschafter, GENTNER GmbH Versicherungsmakler

16.40 >> Podiumsdiskussion:

FinTech StartUps – Chance, Bedrohung oder echter Mehrwert für zukünftige Geschäftsmodelle?!



Michael H. Heinz, BVK



Stefan Liebig, vfm-Gruppe



Michael Gentner, GENTNER GmbH



Robin von Hein, simplesurance



Dennis Just, Knip



Felix Schollmeier, Finanzchef24



Christoph Röttele, CHECK24

17.20 Ende der Strategietagung

>> Aussteller:



Interaction Room®
communication - understand - enable

Die **Interaction Room GmbH** hat gemeinsam mit der Universität Duisburg-Essen die Methode Interaction Room wissenschaftlich erarbeitet. Die Weiterentwicklung des Produkts, unterstützender

Software und der dazugehörigen Dienstleistungen bilden das Kernkompetenzfeld der Interaction Room GmbH.

Unsere Interaction-Room-Coaches sind ausgebildete Requirements Engineers und haben ihren Schwerpunkt in der Anwendung der Methode. Der Interaction Room bietet mit seinen verschiedenen Varianten einen methodischen Raum, um die systematische Erarbeitung von Wertschöpfung durch Digitalisierung, die Evaluation neuer Technologien sowie die Mobilisierung von Daten und Geschäftsprozessen zu ermöglichen. Darüber hinaus kann mit der Methode ein Überblick über die wesentlichen Herausforderungen eines Projektes erzeugt werden, indem Werte, besondere Aufwände und Risiken identifiziert werden. Das Bewusstsein über die wesentlichen Herausforderungen bildet die Grundlage für effektive und effiziente Projekte. Die Ergebnisse eines Projekt-Scopings können unmittelbar zum Risiko- und Anforderungsmanagement genutzt werden.

Außerdem schulen wir ausgewählte Kunden, zertifizieren Interaction-Room-Coaches und komplette Organisationen. Darüber hinaus entwickeln wir Softwareprodukte zur Unterstützung früher Phasen von Softwareprozessen.

Diese hohe thematische und inhaltliche Spezialisierung ist das Alleinstellungsmerkmal der Interaction Room GmbH und bildet zugleich den Nutzensvorteil unserer Kunden bei der Umsetzung ihrer Projekte.

Interaction Room GmbH
Veronikastraße 34
45131 Essen

www.interaction-room.de
E-Mail: info@interaction-room.de

>> Treffen Sie auf dieser Konferenz:

Vorstandsvorsitzende, Mitglieder der Vorstände, der Geschäftsführung sowie Top-Führungskräfte, Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Versicherungsbereichen:

- Strategie, Unternehmensplanung, Unternehmenssteuerung
- Business Development
- Kooperationen, strategische Partnerschaften
- Underwriting, Tarifentwicklung, Aktuariat
- Lebensversicherung
- Krankenversicherung / Pflegeversicherung / GKV / PKV
- Kapitalanlagemanagement
- Komposit, Kfz-Versicherung, Schadensgeschäft
- Produktentwicklung und -management
- Privatkundengeschäft / Firmenkundengeschäft
- Rückversicherung, Industrieversicherung, Riskmanagement, Haftpflicht
- Organisation und IT
- Controlling / Reporting
- Vertrieb, Außendienst, Kundenservice

sowie

- Strategieberater / Unternehmensberater
- Risk-Management-Berater und -Dienstleister
- Hard- und Softwareunternehmen / IT-Dienstleister

>> Sponsoring und Ausstellung:

Im Rahmen dieser Konferenz bieten wir Ihnen die Möglichkeit an, dem exklusiven Fachpublikum Ihr Unternehmen vorzustellen sowie Ihre Expertise, Dienstleistungen oder Produkte zu präsentieren. So können Sie direkt vor Ort mit Entscheidungsträgern und Führungskräften in Kontakt treten. E-Mail: sponsoring@bf21.com



Efficio Ltd. ist eine internationale, umsetzungsorientierte Unternehmensberatung mit Büros in Düsseldorf, London, Paris, Copenhagen, Genf und New York. Mit über 250 Beratern helfen wir unseren Klienten, erhebliche Effizienz- und Effektivitätssteigerungspotentiale zu heben und umzusetzen.

Efficio hat führende Versicherungsunternehmen in Deutschland, Schweiz, UK, weiteren europäischen Ländern und Kanada erfolgreich beraten. Unsere Berater verfügen insbesondere über relevante Erfahrung auf den Gebieten:

- Optimierung der indirekten Ausgaben / indirekter Einkauf
- Reduktion des Schadenaufwands durch ganzheitliches Schadenmanagement
- Professionalisierung des Betrugsmanagements
- Big Data / Digitalisierung

Efficio Ltd.

Speditionstr. 21
40221 Düsseldorf

www.fficioconsulting.de

Tim von der Decken, Vice President

Tel: +49 211 8823 1686

Fax: +49 211 8823 1520

E-Mail: tim.vonderdecken@fficioconsulting.com



Vom Digital Business zum Cognitive Business – um Unternehmen aller Größen bei der digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle zu unterstützen und die Chancen der Digitalisierung für sie nutzbar zu machen, konzentriert sich IBM auf die Wachstumsinitiativen Business Analytics, Cloud

Computing, Mobile Enterprise, Social Business und Security. Diese strategischen Felder bilden für IBM sowohl die Basis ihres stetig erweiterten Lösungsportfolios als auch die Grundlage ihrer fortschreitenden Transformation hin zu einem Cognitive-Solutions- und Cloud-Plattform-Anbieter.

Innovation bildet dabei den Kern der IBM Strategie. Mit der im Januar 2014 erfolgten Neugründung der IBM Watson Group unterstreicht IBM die Bedeutung des "Cognitive Computing" für das Unternehmen – einer neuen Ära von IT-Systemen, die lernen, argumentieren und in natürlicher Sprache mit den Menschen interagieren können. Das kognitive System von IBM – IBM Watson – wurde so konzipiert, dass es auf Basis natürlicher Sprache die Analyse, Bewertung und Interpretation enormer unstrukturierter Datenmengen binnen Sekundenbruchteilen bewältigen kann. Es ist in der Lage, selbstständig Informationen aus Daten zu gewinnen und Schlussfolgerungen zu ziehen. Damit nähert sich das System den kognitiven Fähigkeiten des Menschen an und birgt enormes Potential für zukünftige Anwendungen in Wirtschaft und Gesellschaft.

An der Vision, vernetzte Geräte, Systeme und Sensoren mittels kognitiver Fähigkeiten intelligent zu machen, wird IBM gemeinsam mit Kunden und Partnern im neuen IBM Watson Innovation Center in München arbeiten. Hier soll an einer neuen Generation vernetzter Lösungen an der Schnittstelle von Cognitive Computing und Internet of Things (IoT) gearbeitet werden. Das im Dezember 2015 gegründete erste europäische Center wird gleichzeitig als weltweite Zentrale des Bereichs Watson / Internet of Things dienen.

IBM Deutschland GmbH

Gustav-Heinemann-Ufer 120-122
D-50968 Köln

Stefan Riedel, Vicepresident
Insurance IBM D-A-CH

Tel.: +49-221-304-2749

Mobil: +49-171-217-7773

Fax: +49-221-304-2548

E-Mail: stefan_riedel@de.ibm.com

Zukunftsforum Assekuranz'2016

vom 20. bis 22. Juni 2016, Marriott Hotel Köln



BusinessForum21 - Hohle Eiche 4 - D-44229 Dortmund

Anmeldung per QR-Code:



So erreichen Sie uns

TELEFONISCH: 00 49 (0) 2 31 / 95 00 - 7 51
PER FAX: 00 49 (0) 2 31 / 95 00 - 7 52
PER E-MAIL: info@bf21.com
anmeldung@bf21.com
SCHRIFTLICH: BusinessForum21
Hohle Eiche 4
D-44229 Dortmund

Social Networks:



Termin und Ort

21. und 22. Juni 2016
Vorabend: am 20. Juni 2016, ab 17.00 Uhr
Marriott Hotel, Köln
Johannisstrasse 76 - 80
D-50668 Köln Telefon: 02 21 / 94 22 - 20

Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Hotelzimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung im Hotel unter dem Stichwort BusinessForum21 rechtzeitig, möglichst direkt nach Ihrer Anmeldung zur Konferenz, vor.

Ihr Anmeldeformular

Ja, ich/wir nehme(n) teil:

- am 21. und 22. Juni 2016** zum Preis von € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. p. P. *
* Bei Anmeldung bis zum 30.04.16 gilt ein Frühbucherbonus in Höhe von € 150,- p. P.
** Bitte beachten Sie die begrenzte Teilnehmerzahl für Dienstleister und Unternehmensberater.
- Zusätzlich **am 20. Juni 2016 ab 17.00 Uhr** – nur in Verbindung mit der o.g. Konferenzteilnahme **Kaminabend / Executive Lounge „Digitalisierung / FinTechs: Neu denken! – Neu handeln!“**
- Pay 2 - Get 3!** – Ja, ich/wir melde(n) 3 Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine **Teilnehmerkarte gratis** (bei gleich gebuchten Tagen).
- Ich kann leider nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte nach der Veranstaltung die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. 19% MwSt.
- Ich bin an den **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten** interessiert.
- Meine aktuelle Adresse** lautet wie folgt (Ihre Adressangaben / Adressänderung können wir auch telefonisch entgegennehmen):

TEILNEHMER 1

Name: _____
Funktion: _____
Abteilung: _____
E-Mail: _____
Tel./Fax: _____

TEILNEHMER 2 / TEILNEHMER 3

Name: _____
Funktion: _____
Abteilung: _____
E-Mail: _____
Tel./Fax: _____

ANSCHRIFT

Firma: _____
Adresse: _____

ANSPRECHPARTNER IM SEKRETARIAT

Name, Tel./Fax: _____
Adresse: _____

RECHNUNG AN

Name, Tel./Fax: _____
Adresse: _____

VERBINDLICHE ANMELDUNG

Datum/Unterschrift: _____

Ich bin damit einverstanden, dass BusinessForum21, die kooperierenden Medienpartner und die an der Konferenz beteiligten Partnerunternehmen meine Daten zur Organisation der Veranstaltung und der damit zusammenhängenden Dienstleistungen verwenden. Mit meiner Unterschrift willige ich ein, dass ich in der Zukunft über geplante BF21-Veranstaltungen und die damit zusammenhängenden Angebote per Post, Fax, E-Mail sowie telefonisch informiert werde (wenn Sie nicht einwilligen, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile). Die uns von Ihnen erteilte Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden über info@bf21.com.

WER ENTSCHEIDET ÜBER IHRE TEILNAHME?

Ich selbst (oder) Name/Position: _____

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die in dem Anmeldeformular angegebene Teilnahmegebühr für diese Konferenz inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Erfrischungsgetränken und Abendveranstaltung ist direkt nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung. Bei Stornierungen bis zu 35 Tagen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 200,- zzgl. MwSt. Bis zu 28 Tage vor Veranstaltungstermin wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Stornierung, die später erfolgt oder bei Nichterscheinen auf der Konferenz ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Gerne können Sie uns einen Ersatzteilnehmer benennen, dem wir ohne zusätzliche Kosten Ihren Teilnehmerplatz zur Verfügung stellen. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Reichen Sie diese Broschüre bitte auch an Ihre interessierten Kollegen/-innen weiter!

**Der schnellste Weg zu uns
per Fax an: 0231/9500-752**