



Modularer Qualifikationslehrgang

# Der Market Access Manager

Nutzen Sie das modulare Lehrgangsangebot  
des FORUM Instituts für Ihre fachliche Weiterbildung  
im Market Access

FORUM • Institut für Management GmbH  
Postfach 10 50 60 • 69040 Heidelberg • Germany • [www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de)

Ihre Ansprechpartnerin:

Dr. Henriette Wolf-Klein, Bereichsleiterin Pharma & Healthcare  
T +49 6221 500 680 • F +49 6221 500 618 • [h.wolf-klein@forum-institut.de](mailto:h.wolf-klein@forum-institut.de)



## **Inhaltsverzeichnis**

Das Konzept .....	3
-------------------	---

---

### ***Die Einzelseminare im Detail:***

#### **Basisseminar**

Healthcare Management & Market Access-Lehrgang .....	4
Gratis e-Learning: Grundzüge des deutschen Gesundheitssystems .....	6

#### **Fortführende Seminare - Bitte wählen Sie 4 Module (= Seminartage) aus:**

Market Access Krankenhaus.....	7
Verträge mit Krankenkassen 2022 .....	9
Datenanforderungen & Statistik für das Nutzendossier .....	11
Preisbildung und Abrechnung von Arzneimitteln in Deutschland.....	13
Das AMNOG-Seminar.....	15

---

Anmeldeformular.....	17
----------------------	----

# Modularer Qualifikationslehrgang Fachreferent/Fachreferentin Market Access Manager

## Das Konzept

Sie besuchen unseren Basiskurs

- Healthcare Management & Market Access-Lehrgang**  
vom 26. – 27. August 2021, Online

**+ GRATIS - e - Learning: Grundzüge des deutschen Gesundheitssystems**

Danach nehmen Sie an **4** weiteren Modulen (=Seminartagen) teil, die Sie sich aus folgender Auswahl top bewerteter FORUM-Seminare frei zusammenstellen können:

- Key Account Management im regionalen Market Access**  
30. – 31. August 2021, Online  
(= 2 Module)
- Market Access Krankenhaus**  
30. September 2021, Online
- Verträge mit Krankenkassen 2022**  
18. – 19. Oktober 2021 in Hamburg oder online  
Alternativ kann der virtuelle Termin am 22. – 23. April 2021 gebucht werden  
(= 2 Module)
- Datenanforderungen & Statistik für das Nutzendossier**  
4. November 2021, Online
- Preisbildung und Abrechnung von Arzneimitteln in Deutschland**  
Alternativ kann der virtuelle Termin am 20. April 2021 gebucht werden  
7. Dezember 2021, Online
- Das AMNOG-Seminar**  
8. – 9. Dezember 2021 in Hamburg  
(= 2 Module)  
Alternativ kann der virtuelle Termin am 9. – 10. Juni 2021 gebucht werden  
(= 2 Module)

Alternative Seminarmodule aus dem Bereich Market Access können bei Bedarf ausgewählt werden ([www.forum-institut.de/market-access](http://www.forum-institut.de/market-access)).

## Ihr Nutzen auf einen Blick

- Sie erhalten eine umfassende Basis im Bereich Market Access und können danach gemäß Ihres Tätigkeitsschwerpunkts die Fortbildungsmodule individuell wählen.
- Sie sparen bis zu 30 % gegenüber der einzelnen Veranstaltungsbuchung.
- Sie erhalten ein FORUM-Zertifikat zum erfolgreichen Qualifikationsabschluss.
- Sie erhalten im Bereich des Market Access Managers eine kostenfreies e - Learning als Lehrgangseinstieg

# Healthcare Management & Market Access-Lehrgang

## Veranstaltungsdatum

26. – 27. August 2021

## Veranstaltungsort

Online

**Dieses Seminar ist zweitägig und gilt daher als 2 Module im Rahmen des Fachreferentenlehrgangs!**

---

## Seminarziel

Sie benötigen profundes Know-how zum aktuellen gesundheitspolitischen Rahmen und brauchen Praxiswissen rund um Market Access und Healthcare Management? Dann ist dieser Lehrgang für Sie konzipiert. In zwei Tagen bekommen Sie eine solide rechtliche Basis und aktuelles Know-how aus der Praxis durch vier Industriereferenten.

Nach Lehrgangsende sind Sie in der Lage, kompetent im Bereich Market Access und Healthcare Management mitzuarbeiten. Sie kennen die Herausforderungen einer guten Datenlage und wissen um die Kommunikationsaspekte in der Zusammenarbeit mit den Playern im System.

---

## Ihre Referenten

### **Axel Christian Böhnke**

Director Market Access, EU North  
PTC Therapeutics Germany GmbH, Frankfurt

### **Dr. Dorothee Brakmann**

Country Director HEMAR,  
Janssen-Cilag GmbH, Neuss

### **Dr. Marco Penske**

Head Market Access and Health Care Affairs  
Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co. KG, Ingelheim

### **Dr. Christian Stallberg, LL.M.**

Rechtsanwalt/Partner  
NOVACOS Rechtsanwälte, Düsseldorf

## **Das Veranstaltungsprogramm im Detail**

### **Market Access-Kommunikation mit Stakeholdern**

- Basis der Kommunikation – Evidenzgenerierung
- Pre-launch Kommunikation in Zeiten von AMNOG – möglich und sinnvoll?
- Zielgruppenspezifische Nutzung von Market-Access-Daten
- Real-world-evidence-Kommunikation – auch in Deutschland?
- Strategisches Zielgruppenmanagement in Payer-Interaktionen
- Rolle der Pharmakotherapieberatung

### **Zusammenarbeit mit den Krankenkassen:**

#### **Medizinische Versorgungskonzepte ausarbeiten, kommunizieren und umsetzen**

- National oder regional?
- Immer mit Krankenkassen? Weitere Leistungserbringer integrieren
- Erfolgsfaktoren bei Leistungserbringern
- Versorgungsansätze erarbeiten
- Praktische Case Study

### **Market Access und Healthcare- Management – was Sie über AMNOG hinaus noch wissen sollten!**

- Kommunikations- und Prozessmanagement optimieren: Der Healthcare- Manager an der Schnittstelle von Gesundheitspolitik, Gesundheitsökonomie, Pricing und Medizin
- Verzahnung des nationalen und regionalen Market Access, Einbindung in die europäische/globale Strategie
- Market Access zwischen europäischer, nationaler und regionaler Steuerung
- Market Access – von der Pipeline zum Launch bis zum Patentablauf
- Rolle der Value-Story im Gesamtlebenszyklus

### **Der AMNOG-Prozess – Kernthema für alle neuen Arzneimittel**

- Von der Studie zum Erstattungsbetrag
- Wichtige Einflussfaktoren
- Kosten vergleichbarer Arzneimittel
- EU-Preise
- Mengen
- Erstattungsbetrag kompakt – kommt eine Pay for Performance-Komponente?

### **Zulassung, Market Access und Marketing müssen an einem Strang ziehen**

- Kongruenz von Zulassungs- und Market-Access-Strategie
- Marketingaussagen und Nutzenargumentation im Dossier müssen deckungsgleich sein

### **Projektmanagement im Market Access**

- Nutzendossier – selbst schreiben oder mit externen Dienstleistern?
- Zeitkritische Schritte im Market Access
- Prozesse im Market Access
- Aufbau Market-Access-relevanter Netzwerke

# Gratis e-Learning: Grundzüge des deutschen Gesundheitssystems

---

## **Seminarziel**

In diesem e-Learning erhalten Sie Schritt für Schritt das notwendige Grundlagenwissen hinsichtlich des deutschen Gesundheitssystems mit seinen Institutionen, Kostenträgern und Leistungserbringern. Sie lernen die Grundzüge der Finanzierung kennen und machen sich mit der Versorgung vertraut. Sie erfahren wie die Vergütung von Ärzten, Krankenhäusern, Arznei- und Hilfsmitteln abläuft und erhalten zudem Einblicke in die Abrechnungsprozesse.

Nach Abschluss des e-Learnings haben Sie die Grundzüge des deutschen Gesundheitssystems verinnerlicht.

---

## **Themen**

- Organisationen des deutschen Gesundheitswesens
  - Finanzierung des deutschen Gesundheitssystems
  - Versorgungsauftrag, -anspruch und Leistungserbringung
  - Vergütung von Ärzten, Krankenhäusern, Arznei- und Hilfsmitteln
  - Abrechnung
- 

## **Ihr Referent**

**Sebastian Lempfert**

Eigentümer

HCSL - Healthcare Consulting Sebastian Lempfert e.K., Norderstedt

# Market Access Krankenhaus

## Veranstaltungsdatum

30. September 2021

## Veranstaltungsort

Online

---

## Seminarziel

Neben der Organisationsstruktur und der Rolle von Einkaufsgemeinschaften gelten beim Market Access im Krankenhaus viele spezifische Regularien, von denen eine erfolgreiche Positionierung Ihres Produktes abhängt.

Wie ist die ambulante Versorgung aufgestellt? Was muss beim NUB-Antrag beachtet werden? Wie kommen innovative Therapien in die Krankenhausversorgung? Und wie könnte der moderne Klinikeinkauf durch die Corona-Krise beeinflusst werden?

In unserem Online-Seminar geben Ihnen Experten aus dem Klinikeinkauf sowie Consulting und Rechtsprechung einen profunden Überblick über den Krankenhausmarkt.

---

## Ihre Referenten

### **Dr. Clemens Jüttner**

Sana Manangement Service GmbH,  
Ismaning

### **Dr. Alexander Natz, LL.M.**

EUCOPE - European Confederation of Pharmaceutical Entrepreneurs,  
Brüssel, Belgien

### **Dr. Willi Schnorpfeil**

WS Value & Dossier,  
Eschborn

## **Das Veranstaltungsprogramm im Detail**

### **Der Krankenhausmarkt 2021/2022 im Überblick**

- Arzneimittel in der stationären und ambulanten Behandlung
- Abrechnungsmethodik nach dem DRG-System? Nach dem AMNOG System

### **Ambulante Versorgung im Krankenhaus**

- Ambulante Behandlung im Krankenhaus
- Hochschulambulanzen
- Sozialpädiatrische Zentren
- Auswirkungen von COVID-19 auf die ambulante Versorgung

### **Innovative Arzneimittel im Krankenhaus**

- Der Zugang von Innovationen im KH nach der neusten BSG Rechtsprechung
- Wie kann ich erfolgreich Evidenz nachweisen?

### **Moderner Klinikeinkauf - was Sie wissen müssen**

- Strukturen, Prozesse und Verantwortlichkeiten
- Rolle der Klinikapotheken
- Erfolgsparameter
- Dos & Don'ts
- Kostenintensive Arzneimittel – gelten hier andere Regeln?

### **Das NUB-Verfahren**

- Do's & Don'ts im Antragsverfahren
- Erfolgsfaktoren einen erfolgreichen NUB-Antrag
- Was ist in den Verhandlungen mit den Krankenkassen zu beachten?
- Welche Rolle spielt der Hersteller?

### **Gentherapien im Krankenhaus - Spannungsfeld Arzneimittel, Zentrumswahl und Erstattung im GKV-System**

- Was ist bei der Auswahl der Zentren zu beachten?
- Welche Rolle spielen AMNOG und Kassenverträge für den Access im Krankenhaus?
- Wie werden Krankenhäuser in Registerstudien eingebunden?
- Der Einsatz von Gentherapien in der ambulanten Versorgung

# Verträge mit Krankenkassen 2022

## Veranstaltungsdatum

18. – 19. Oktober 2021

## Veranstaltungsort

Renaissance Hamburg Hotel  
Große Bleichen  
20354 Hamburg

Eine Online-Teilnahme ist ebenfalls möglich!

**Dieses Seminar ist zweitägig und gilt daher als 2 Module im Rahmen des Fachreferentenlehrgangs!**

---

## Seminarziel

Das Seminar gibt Ihnen einen profunden Überblick über die Vertragsmöglichkeiten und wie Sie dabei konstruktiv mit den Kassen zusammenarbeiten. Sie erhalten nicht nur einen Einblick in die Arbeit zweier Kassen, sondern auch in den Ablauf von Vertragsverhandlungen. Nach dem Seminar wissen Sie,

- wie die wirtschaftliche Arzneimittelversorgung sichergestellt wird.
- welche Kooperationsangebote umsetzbar sind.
- welchen Mehrwert sich Kassen für ihre Patienten wünschen.

Nutzen Sie den Austausch mit Vertretern von Krankenkassen sowie Referenten aus Forschung, Industrie und dem Rechtsbereich!

---

## Ihre Referenten

### **Axel Christian Böhnke**

PTC Therapeutics Germany GmbH,  
Frankfurt

### **Dr. Hans-Jürgen Seitz**

IGES Institut GmbH, Berlin

### **Nils Hußmann**

Kozianka & Weidner Rechtsanwälte,  
Hamburg

### **Roman Feuerer**

Barmer, Wuppertal

### **Dr. Thomas Ecker**

Ecker + Ecker GmbH, Hamburg

### **Tim Steimle**

Techniker Krankenkasse, Hamburg

## **Das Veranstaltungsprogramm im Detail**

### **Generika, Biosimilars und patentgeschützte Arzneimittel**

- Überblick über die Ausgaben im GKV-System
- Marktdynamiken
- Rahmenbedingungen und Entwicklungen für die Vertragslandschaft

### **Vertragstypen und -gestaltung**

- Klassischer Rabattvertrag
- Ausschreibemodelle 2021
- Änderungen durch das GKV-FKG in Puncto Rabattverträge?
- Mögliche Selektivverträge für KK
- Vertragstypen
  - Ausschreibung, Open House, Verhandlung
  - Risk-Share, Mehrwert, Pay for performance

### **Selektivvertrag: Inhalte von A-Z**

- Mehrwertverträge: Kombination von Zusatzleistung und Rabatt nach §130a Abs. 8 SGB V/§ 130c SGB V
- Krankenkasse der GKV - immer der richtige Partner? Vertragspartner PKV?

### **Finanzierung von Selektivverträgen durch Rabattverträge?**

- Biosimilars im Fokus der wirtschaftlichen Arzneimittelversorgung
- Aktuelle rechtliche Lage
- Rabattverträge mit Leben füllen
- Case Study – Wie Ideen industrieseitig aufbereitet sein sollten

### **Herausforderungen durch patentgeschützte Arzneimittel: Beispiel langwirksame Gentherapien**

- Was kommt entwicklungsseitig auf uns zu?
- Welche (sektorspezifischen) Herausforderungen gibt es?
- GSAV und danach?

### **Finanzierung neuer, hochpreisiger Therapien – Welche Möglichkeiten bieten Selektivverträge?**

# Datenanforderungen & Statistik für das Nutzendossier

## **Veranstaltungsdatum**

4. November 2021

## **Veranstaltungsort**

Online

---

## **Seminarziel**

Dieser Workshop fokussiert auf die Daten für das frühe Nutzendossier. Es werden sowohl die Anforderungen an die Datenzusammenstellung als auch deren statistische Auswertung im Detail besprochen.

Nach Workshopende wissen Sie, welche Daten für das Nutzendossier wie aufbereitet werden müssen, welche Herausforderungen bei der statistischen Auswertung und Bewertung von Studien bestehen und mit welchen Themen Sie im Stellungnahmeverfahren darauf aufbauend rechnen können.

---

## **Ihre Referenten**

**Dr. Olaf Pirk**  
Olaf Pirk Consult,  
Nürnberg

**Dr. Carsten Schwenke**  
SCO:SSiS,  
Berlin

## **Das Veranstaltungsprogramm im Detail**

### **G-BA-Beratung - Die Basis für die spätere Datenkompilierung**

- Frühe Beratung zu Studien und Statistik
- Strategische statistische Planung
- Zweckmäßige Vergleichstherapie (zVT)
- Teilpopulationen und Slicing anhand der Indikationsstellung oder der zVT

### **Dossiererstellung (Verfahrensordnung des G-BA/Methodenpapier 6.0)**

- Berücksichtigte Studien
- Patientenrelevante Endpunkte und deren Analyse (Dossier versus klinischer Studienreport)
- Surrogate
- Metaanalysen
- Indirekte Vergleiche
- Herleitung des Zusatznutzens

### **Statistische Auswertung und Bewertung von Studien zur frühen Nutzenbewertung**

- Risikomaße
- Verzerrungspotenzial: Bias und Co.
- Auswertungsstrategien
- Subgruppenanalyse

### **Stellungnahme/Anhörung**

- Umgang mit der IQWiG-/G-BA-Bewertung
- Taktik für Stellungnahme und Anhörung
- Methodische Fragen in der Anhörung
- Vorbereitung für den "Tag danach"

# Preisbildung und Abrechnung von Arzneimitteln in Deutschland

## Veranstaltungsdatum

7. Dezember 2021

## Veranstaltungsort

Online

---

## Seminarziel

Die Preisbildung und Abrechnung von Arzneimitteln wird in Deutschland von vielfältigen Mechanismen beeinflusst. Damit jedoch der Market Access gelingt und Arzneimittel möglichst lange am Markt nachgefragt werden, ist die Kenntnis dieser Mechanismen für Hersteller unerlässlich.

Wie werden Preise für neue Arzneimittel unter AMNOG gebildet? Wie gestaltet sich die Preisbildung im ambulanten und im stationären Bereich? Wie werden Festbetragsgruppen durch den G-BA gebildet und wie läuft das Festbetragsverfahren ab? Wie unterscheidet sich die Preisbildung im generischen Bereich von originären Medikamenten? Und welche vertrieblichen Essentials muss man kennen, um dieses komplexe Gefüge zu verstehen?

In unserem Seminar werden all diese und weitere Fragen von unseren Experten aus dem Rechtsbereich und der Industrie beantwortet.

---

## Ihre Referenten

### **Henning Anders**

MÖHRLE HAPP LUTHER, Hamburg

### **Dr. Johannes Hankowitz**

IPPMed - Institut für Pharmakologie und präventive Medizin GmbH,  
München

### **Denny Poller**

Zentiva Pharma GmbH,  
Berlin

## Das Veranstaltungsprogramm im Detail

### **Arzneimittel auf dem deutschen Markt - die Essentials zum Vertrieb**

- Voraussetzungen für den Vertrieb von Arzneimitteln: Definition AM, Zulassung, Vertrieb, Zuständigkeiten
- Vertriebsformen: Verschreibungspflicht, Apothekenpflicht, frei verkäufliche AM und Sonderformen
- Vertriebskanäle: Apotheke, KH-Apotheke, Drogerie, Lebensmittelhandel
- Import von Arzneimitteln (Parallelimport, Einzelimport, Reisebedarf) und Management von importierten AM auf dem deutschen Markt

### **Arzneimittel - Verordnung zu Lastender GKV**

- Preisbildung von Arzneimitteln im ambulanten und stationären Bereich
- Großhandel und Apotheken – die Vertriebswege und Margen
- Substitution von Arzneimitteln in der Apotheke
- Arzneimittelrichtlinie und die übergreifende Bedeutung des G-BA
- Abrechnung der Arzneimittel - Zahlungswege Apotheke, Großhandel, pharmazeutischer Unternehmer, Krankenkasse, Gesundheitsfonds

### **Preisbildung für neue Arzneimittel unter AMNOG**

- Ablauf der frühen Nutzenbewertung
- Rolle von G-BA, GKV-Spitzenverband und IQWiG
- Erstattungsbetrag beim GKV-Spitzenverband
- Rolle des Europäischen Preisniveaus und der europäische Warenkorb

### **Arzneimittelfestbeträge**

- Festbetragsgruppenbildung G-BA
- Ablauf des Festbetragsverfahrens
- Kalkulation und Festsetzung durch den GKV-Spitzenverband

### **Generika-Pricing und Arzneimittel unter Rabattvertrag**

- Vom Herstellerabgabepreis zum Apothekenverkaufspreis
- Instrumente zur Preisregulierung und Erstattungsfähigkeit
- Regelungen zur Abgabe von rabattierten Arzneimitteln in der Apotheke
- Preisentwicklung von Generika nach Patentablauf
- Listenpreisstrategien von Gx-Arzneimitteln unter Rabattvertrag

# Das AMNOG-Seminar

## **Veranstaltungsdatum**

8. - 9. Dezember 2021

## **Veranstaltungsort**

Mercure Hotel Hamburg City  
Amsinckstr. 53  
20097 Hamburg

Alternativ kann der virtuelle Termin am 9. – 10. Juni 2021 gebucht werden  
(= 2 Module)

**Dieses Seminar ist zweitägig und gilt daher als 2 Module im Rahmen des  
Qualifikationslehrgangs!**

---

## **Seminarziel**

Sie benötigen sowohl den Gesamtüberblick als auch Detailkenntnisse zum AMNOG-Prozess und den hierfür notwendigen Daten? Dann stellt dieses Seminar eine gute Möglichkeit der Weiterbildung dar.

Nach Seminarende wissen Sie, wann und wie eine Kontaktaufnahme mit dem G-BA sinnvoll ist, kennen die Herausforderungen der Nutzendossier-Erstellung und sind in der Lage den AMNOG-Prozess kompetent zu begleiten.

---

## **Ihre Referenten**

### **Henning Anders**

Rechtsanwalt & Partner  
MÖHRLE HAPP LUTHER, Hamburg

### **Dr. Olaf Pirk**

Inhaber  
Olaf Pirk Consult, Nürnberg

### **Dr. Andrej Rasch**

Nutzenbewertung und HTA  
vfa - Verband Forschender Arzneimittelhersteller e. V., Berlin

### **Dr. Silvia Sickold**

Head of Market Access  
Almirall Hermal GmbH, Reinbek

# Das Veranstaltungsprogramm im Detail

## Vom Nutzendossier zum Erstattungsbetrag – der Prozess

### Erstkontakt und Scientific Advice beim G-BA

- Erstkontakt mit dem G-BA
  - Wann zur Beratung gehen? Wen mitnehmen?
- Der Fragenkatalog
  - Welche Unterlagen sind relevant?
  - Beratung zu Eckpunkten des Studienprogramms? Zur zweckmäßigen Vergleichstherapie?
- Umsetzung der Beratungsergebnisse:
  - AMNOG-Anforderungen im EU-Kontext
  - Ausblick EU-HTA

### Die Nutzendossier-Erstellung

- Dossiererstellung planen
- Zweckmäßige Vergleichstherapie:
- Erst einmal selbst „festlegen“
- Chancen und Risiken
- Eigentliches Dossier – Modul für Modul
- Granularität der Darstellung
- Probleme der parallelen Modulerstellung
- Nachforderung von Unterlagen

### Wie geht der Prozess weiter? Von der Dossiereinreichung bis zum G-BA-Beschluss

- Dossierbewertung und Veröffentlichung der Bewertung
- Stellungnahmeverfahren
- Anhörung vor dem Unterausschuss – Worauf kommt es an?
- Entscheidungsfindung, Zusatznutzenkategorien

### Nach dem G-BA kommt der GKV-Spitzenverband

- Bewertungsergebnis des G-BA – mit welchem Zusatznutzen startet man?
- Opt-out oder weiter zum GKV-Spitzenverband?

### Teil 2 des AMNOG-Prozesses: Nach dem G-BA kommt der GKV-Spitzenverband

- Die Nutzenbewertung als Grundlage der Preisverhandlung, eine kurze Zusammenfassung von Tag 1
- Bewertungsergebnis des G-BA – mit welchem Zusatznutzen startet man?
- Opt-out oder weiter zum GKV-Spitzenverband?
- Wettbewerbssituation

### Rechtsrahmen und Verfahrensverlauf

### Was ist verhandelbar – Business Cases

### Vorbereitung auf die Verhandlungsrunden

## Fachreferent/Fachreferentin Der Market Access Manager

### Anmeldeformular

Bitte faxen an +49 6221 500-555 oder kopieren und einsenden. Ich melde mich zu folgenden Seminaren an:

- Healthcare Management & Market Access-Lehrgang**  
26. – 27. August 2021, Online
- + e – Learning: Grundzüge des deutschen Gesundheitssystems**

Bitte wählen Sie 4 der Module (Veranstaltungstage) aus:

- Key Account Management im regionalen Market Access**  
30. – 31. August 2021, Online  
(= 2 Module)
- Market Access Krankenhaus**  
30. September 2021, Online
- Verträge mit Krankenkassen 2022**  
18. – 19. Oktober 2021 in Hamburg oder online  
(= 2 Module)
- Datenanforderungen & Statistik für das Nutzendossier**  
4. November 2021, Online
- Preisbildung und Abrechnung von Arzneimitteln in Deutschland**  
7. Dezember 2021, Online
- Das AMNOG-Seminar**  
8. – 9. Dezember 2021 in Hamburg  
(= 2 Module)

**Gesamtgebühr (für alle 5 Module):  
€ 4.400,- (zzgl. gesetzlicher MwSt.)**

Die Gebühr beinhaltet eine umfangreiche Dokumentation, das Mittagessen sowie Kaffeepausen und Seminargetränke bei den einzelnen Seminaren.

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können. **Es gilt hier im speziellen II Nr. 4 Veranstaltungsreihe!**

### So melden Sie sich an

#### Anmelde-Information:

**FORUM • Institut für Management GmbH**  
Postfach 10 50 60 • 69040 Heidelberg • Germany  
Tel.: +49 6221 500-501  
(telefonische Anmeldung möglich)

Fax: +49 6221 500-555  
anmeldung@forum-institut.de  
www.forum-institut.de

#### Zeiten:

Registrierung 08:30 Uhr; Seminar in der Regel 09:00 - 17:00 Uhr

#### Veranstaltungsort:

Entnehmen Sie den Veranstaltungsort bitte jeweils den einzelnen Veranstaltungen.

#### Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein **begrenzt**es Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen in den jeweiligen Tagungshotels zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Reservierung immer direkt im jeweiligen Tagungshotel vor** unter Berufung auf das **Abrufkontingent FORUM Institut** und der jeweiligen **Seminarnummer**

Bitte ausfüllen:

Name

Vorname

Position

Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift