

Living & Home

Innovative Strategien für die Möbel- und Einrichtungsbranche

100 € Frühbucherrabatt sichern bis 15.08.19

Top-Themen im Überblick

- **Kundenwünsche in Zeiten des Wandels**
Formbare Möbelwelten und smarte Individualisierungsprozesse
- **Computer Generated Imagery, AR und VR**
Neue Technologien im E-Commerce
- **Digitale Inspiration, KI und Empfehlungsmarketing**
Passgenaue Kundenansprache auf allen Kanälen
- **Innovationen schaffen durch Netzwerke**
Produktneuheiten durch partnerschaftliche Zusammenschlüsse?
- **Zukunftsorientierter Onlinehandel und Omnichannel-Konzepte**
Ihr neuer Markenauftritt Online und Offline
- **Smart Home – Vorteile einer vernetzten Wohnwelt**
Profilierung auf einem konzentrierten Markt

Mit Beiträgen u. a. von:



Dr. Markus Wagemann
Bundeskartellamt



Tobias Nientiedt
OTTO



Alessandro Quaranta
form.bar



Andreas Zeitler
Vuframe GmbH



Michael Stiehl
Rauch Möbelwerke GmbH



Christian Hartmannsgruber
KIMOCON



Stefan Suchanek
RaumKunst



Thilo Haas
Connox GmbH

11. und 12. November 2019 in Düsseldorf

Medienpartner



möbelkultur

neuhandeln.de
E-Commerce für Entscheider

SCHÖNER
WOHNEN

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE®

#living19

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Möbel-, Küchen- und Einrichtungshandel ist die Konkurrenz groß – online wie stationär. Daneben punkten Start-ups mit innovativen Produktideen und die Industrie entwickelt eigene Onlineauftritte. Der Erfolg wird zunehmend durch die frühzeitige Erkennung von Trends und die Fokussierung auf die Bedürfnisse des Endkunden entschieden:

Wie können Sie Ihre Prozesse auf den Kunden auslegen, um weiterhin erfolgreich auf dem Markt zu agieren?

Antworten und Inspirationen erhalten Sie auf der 4. Living & Home Branchen-Konferenz 2019 durch zahlreiche spannende Praxisvorträge und Trendanalysen.

Unser Hauptaugenmerk wird auf innovative Geschäftsmodelle gelegt. Zusammen mit Ihnen und Experten aus der Branche wollen wir wichtige Themen beleuchten. Darunter neue Technologien, die Profilierung des eigenen Geschäftsmodells, eine passgenaue Kundenansprache, smarte Individualisierungsprozesse, Nachhaltigkeit, Smart Home, vernetzte Omnichannel-Konzepte und strategische Retail Konzeptionen.

Des Weiteren widmen wir uns aktuellen Herausforderungen in der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche. So diskutieren wir u. a. die zunehmende Konzentration der Märkte und die Zukunft der heimischen Möbelindustrie.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und den persönlichen Austausch.



Sebastian Deppe
Mitglied der Geschäftsleitung,
BBE Handelsberatung GmbH



Hannah Bock
Konferenzmanagerin,
Management Circle

7 Gründe für Sie, unbedingt dabei zu sein

1. Aktuelle Themen: Hören Sie zukunftsweisende Best Cases namhafter Referenten zu unserem Motto „Innovative Strategien für die Möbel- und Einrichtungsbranche“ und erfahren Sie, wie Sie durch neue Technologien Ihre Vertriebskanäle effizienter gestalten.

2. Branchenübergreifend: Erfahrene Experten aus Handel und Industrie der Living & Home Branche präsentieren innovative Geschäftsmodelle und -strategien. Vertreten sind u. a. hochkarätige Referenten aus Unternehmen wie OTTO, form.bar, Connox, Karstadt, u.v.m.

3. Neutrale Branchenplattform: Tauschen Sie sich fernab vom Messetrubel mit renommierten Branchenkennern aus. Zudem gibt Dr. Markus Wagemann vom Bundeskartellamt ein Update und einen neutralen Einblick in die Marktbewegungen aus Übernahmen, Fusionen und Kooperationen im Möbelbereich.

4. Technology-Updates: Lernen Sie, wie der Online-Möbelhandel seine Content-Produktion digitalisiert; 3D, Augmented und Virtual Reality anwendet und mit KI die Customer Centricity weiter voranbringt. Darüber hinaus erhalten Sie durch KIMOCON einen exklusiven Einblick in die smarte Küche von morgen.

5. Fit4Future: Erfahren Sie, wie die Transformation eines traditionsreichen Möbelherstellers und dessen neuer Markenauftritt gelingt.

6. Intensiver Austausch: Nutzen Sie unsere Round Tables zum intensiven Meinungsaustausch. Zusätzlich können Sie beim Get-together Ihr Netzwerk erweitern.

7. Out-of-the-box: Erhalten Sie einen etwas anderen Blick auf das trockene Thema der IT-Sicherheit auch in Bezug auf Smart Home.

Vertretene Unternehmen

In den letzten Jahren konnten wir hochkarätige Speaker und Entscheider vor Ort begrüßen, u. a. von OTTO, Ikea, XXXLutz, Kare Design, Höffner, Rauch Möbelwerke, hülsta-Werke, Dodenhof, MEGA Möbel SB, porta Möbel, Gries Deco, Möbel Wilken, Ekornes, Westwing Now, mycs, nolte-möbel, Vivonio, Betten-Rid, Birkenstock, Hofmeister, Kiveda Deutschland, ADA Möbelfabrik, Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V., Verband der deutschen Wohnmöbelindustrie e.V. u.v.m.

Teilnehmerstimmen der Living & Home

- ✓ „Gute Mischung der Vortragsthemen, professionelle Vorbereitung und Durchführung“ A. Müller, Otto
- ✓ „Themen waren sehr gut ausgewählt, es passt dazu, dass die Branche sich im Wandel befindet“ A. Bremmer, hülsta-werke Hüls GmbH & Co. KG
- ✓ „Spannendes Networking, Ausblick auf den Möbelhandel der Zukunft, schafft Anreiz zum Handeln“ E. Brotz, MEGA Möbel SB GmbH
- ✓ „Guter Mix unter Berücksichtigung Handel und Industrie.“ B. Bissoli, Glatz AG
- ✓ „Eine erstaunlich breite Themenvielfalt präsentiert aus erster Hand!“ R. Rescaldani, Möbel Pfister AG
- ✓ „Es gibt keinen Königsweg – jeder Anbieter muss seinen Weg suchen, finden und (möglichst) perfekt bestellen. Viele Anregungen, guter Rundumblick – gelungene Veranstaltung“ T. Albers, Personalpotential

Medienpartner



Die **BBE Handelsberatung** mit ihrem Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Köln, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 65 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen.

Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der über 160 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.



E-Commerce für Entscheider

Wer macht was im Online- und Multichannel-Handel? Welche Trends werden wichtig? Und welche Geschäftsmodelle verändern den interaktiven Handel nachhaltig? Antworten auf diese Fragen liefert **neuhandeln.de**. Autor und Herausgeber Stephan Randler blickt hinter die Kulissen und analysiert, welche Anwendungen, Trends und Geschäftsmodelle wirklich Potenzial haben und für andere Händler interessant sind. So gibt es exklusive Analysen, News und Impulse für Entscheider aus dem Online- und Multichannel-Handel.



Die „**möbel kultur**“ ist die B2B-Zeitschrift für das Einrichtungs-Business. Als Branchenmagazin stellt die „möbel kultur“

Monat für Monat unter Beweis, dass Fachjournalismus unterhalten kann, ohne dabei Kompromisse bei der inhaltlichen Qualität einzugehen. Das zeigt auch die Auszeichnung zum „Fachmedium des Jahres 2019“. Und egal ob Print oder Online sowie einer Reihe von Events, zusätzlich mit weitreichender Präsenz auf der eigenen Website, Facebook, Instagram und Xing – die „möbel kultur“ versteht den Medienwandel als Chance, sich noch enger mit ihrer Zielgruppe zu vernetzen.



Deutschlands führende Living-Marke **SCHÖNER WOHNEN** macht Lust auf Design!

SCHÖNER WOHNEN begeistert über alle Geschäftsbereiche hinweg – mit den Magazinen, auf schoener-wohnen.de, mit der **SCHÖNER WOHNEN** Kollektion und dem **SCHÖNER WOHNEN** Shop – Menschen für das Thema Wohnen. Das **SCHÖNER WOHNEN** Magazin ist seit beinahe 60 Jahren Leitmedium unter den Wohnzeitschriften – mit einer Bekanntheit von über 80 Prozent genießt die Marke **SCHÖNER WOHNEN** hohes Vertrauen in der Zielgruppe.

Sie haben Fragen zur Konferenz? Gerne!



Hannah Bock
Konferenzmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-668
hannah.bock@managementcircle.de

Werden Sie Aussteller oder Sponsorpartner!



Irene Kudryavy
Senior Salesmanagerin
Tel.: +43 680 5035533
irene.kudryavy@managementcircle.de

Neue Technologien und innovative Geschäftsmodelle

9.00 Check-In und Ausgabe der Konferenzunterlagen

9.30 **Eröffnung der Living & Home: Begrüßung durch Management Circle und den Moderator**



Sebastian Deppe
Mitglied der Geschäftsleitung,
BBE Handelsberatung GmbH

10.00 **Die Zukunft der heimischen Möbelindustrie**

- Trends – Wie wir in der Zukunft wohnen werden
- Szenarien – Wie wir in der Zukunft Möbel produzieren
- Perspektiven – Worauf wir achten und was wir tun müssen



Dr. Andreas Siebe
Mitglied des Vorstands,
Scenario Management International AG

10.30 **Die Kunst der digitalen Inspiration und des Empfehlungsmarketings**

- Resultat aus den vergangenen Jahren
- Marketing meets Virtual Reality
- Erfahrungsbericht: Der Einstieg zur Markenbildung



Dennis Riggers
Mitglied der Geschäftsleitung,
Vintage-Möbel24 GmbH

11.00 Fragen und Diskussionen

11.15 Erfrischungspause und Zeit für Networking

11.45 **Virtual Reality am Point of Sale in der Möbel- und Einrichtungsbranche**

- Digitale Retail Transformation beim beratungsintensiven Einzelhandel
- Ein Show- und Use-Case des Möbel Martin Virtual Reality Studios



Prof. Dr. Daniel Heinrich
Professor für Marketing und Digital Medien,
Hochschule für Oekonomie & Management

12.15 **Schaffung von Innovationen durch Netzwerke**

- Paradigmen Wechsel in der Branche
- Verabschiedung des Closed-Shop Denkens
- Disruptive Innovationen durch partnerschaftliche Zusammenschlüsse



Oliver Schael
Geschäftsführer,
ambigence GmbH & Co. KG

12.45 Business Lunch

14.00 **Computer Generated Imagery bei OTTO: Wie der Marktführer im deutschen Online-Möbelhandel seine Content-Produktion digitalisiert**

- Computer statt Kamera: So entstehen Produktbilder ganz ohne klassische Fotografie
- Mehr Partner, mehr Produkte: Warum die digitale Bilderstellung für OTTO als Plattform mit Schwerpunkt Home & Living unverzichtbar ist
- CGI als Basis für Augmented und Virtual Reality: Wie Technologie den Online-Möbelhandel revolutioniert



Tobias Nientiedt
Leiter Content Lab,
Otto (GmbH & Co KG)

14.30 **Interaktive Sessions – Round Tables**

Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit in der Möbelbranche



Alessandro Quaranta
Geschäftsführer,
form.bar by Okinlab GmbH

Umweltkennzeichnungen und Ihre Stärken – u. a. Beispiel Blauer Engel



Henning Scholtz
Leiter Bereich Umweltzeichen,
RAL gGmbH

Kundennutzen als zentraler Erfolgsfaktor



Yara Molthan
Engagement Lead,
Etribes Connect GmbH

15.30 Zusammenfassung der Ergebnisse im Plenum

16.00 Erfrischungspause und Zeit für Networking

16.30 **sleeperoo – Die Nacht, der Ort und Du. Von der innovativen Idee zum Unternehmen**

- Von der Idee zur eigenen Unternehmensgründung
- Was sind die Erfolgsfaktoren eines Start-Ups?
- Zukünftige Erfolgsstrategien mit dem Fokus auf Design, Qualität, Nachhaltigkeit und dem Wunsch Menschen zu berühren



Karen Löhnert
Founder,
sleeperoo GmbH

17.00 **Digitale Transformation in der Möbelindustrie**

- In wenigen Schritten zum eigenen virtuellen Produkt
- Wie Augmented und Virtual Reality die Produktpäsentation verändert
- Bestehende Daten nutzen und das neue Sofa schon virtuell zu Hause testen



Andreas Zeitler
Chief Executive Officer,
Vuframe GmbH

17.30 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Konferenztages und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!



Passgenaue Kundenansprache und smarte Individualisierungsprozesse

9.00 Eröffnung des zweiten Konferenztages

9.15 **IT-Sicherheit mal anders – vom Passwort bis zum IoT**

- Wie das smarte Home Komfort bringt, aber Risiken verschiebt
- Mein Passwort im Darknet, was bedeutet das?
- Warum Daten niemals unkritisch sind – ein Beispiel



Tobias Schrödel
Berater,
Sichere IT



Keynote

10.15 **Galeria.de – Die Rückkehr des Ur-Marktplatzes**

- Die neue Galeria Karstadt Kaufhof auf einen Blick
- Galeria.de, der vernetzte Omnichannel-Marktplatz: Vision und Ziele
- Möbel als strategischer Wachstumsbereich



Marco Werner
Chief Digital Officer,
Karstadt Warenhaus GmbH

10.45 Erfrischungspause und Zeit für Networking

11.00 **Update: Märkte in Bewegung – Übernahme, Fusionen und Kooperationen im Möbelbereich**

- Die Großen werden größer – ein weltweiter Trend? Stirbt die Vielfalt?
- Gibt es kartellrechtliche Grenzen für die zunehmende Verdichtung von Handel und Industrie?
- Möglichkeiten zur Sicherung eines möglichst vielgestalteten Wettbewerbs



Dr. Markus Wagemann
Vorsitzender 1. Beschlussabteilung,
Bundeskartellamt

11.30 **Kundenwünsche in Zeiten des Wandels**

- Formbare Möbelwelten
- Smarte Individualisierungsprozesse
- Passgenaue Kundenansprache



Alessandro Quaranta
Geschäftsführer,
form.bar by Okinlab GmbH

12.00 **Smart Home als Differenzierung in einem Markt, der sich mehr und mehr auf wenige große Hersteller fokussiert**

- Aktuelle Marktsituation – Bedrohung oder Chance?
- Der Kunde – Fokus wirklich auf seinen Bedürfnissen?
- Smart Home als eine Handlungsoption



Christian Hartmannsgruber
Geschäftsführer,
KIMOCON GmbH

12.30 Fragen und Diskussionen

12.45 Business Lunch

14.00 **Wettbewerbsvorteile schaffen durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI)**

- Was ist KI und was leisten KI-basierte Systeme heute?
- Was bieten KI-basierte Systeme dem Handel und insbesondere dem Möbel- und Einrichtungshandel?
- Wie können diese Lösungen schnell und effizient implementiert werden?



Dr. Andrea Cornelius
Managing Partnerin,
elaboratum

14.30 **Transformation eines traditionsreichen Möbelherstellers**

- Ausrichtung auf E-Commerce
- Neuer Markenauftritt für Online und Offline
- Kulturveränderung als Antwort für eine neue Herausforderung



Michael Stiehl
Geschäftsführer,
Rauch Möbelwerke GmbH

15.00 Fragen und Diskussionen

15.15 Erfrischungspause und Zeit für Networking

15.30 **Die Vermessung der Emotion – Strategische Retail Konzeption mit dem Faktor Mensch**

- Neuausrichtung der Verkaufsflächen
- Gestaltungspotenziale für gesunde sowie zukunfts- und dialogfähige Handelsflächen
- Fokus auf den Menschen, dessen Grundbedürfnisse, Wahrnehmung und Entscheidungen



Stefan Suchanek
Geschäftsführer,
RaumKunst

16.00 **Mit Skalierbarkeit aus der Todeszone des E-Commerce – Rück- und Ausblick eines Online-Händlers**

- 10 Jahre E-Commerce – Erfolge, Misserfolge und Wendepunkte
- Von der Überholspur auf den Seitenstreifen und wieder zurück – Herausforderungen der 20. Mio. € Umsatzgrenze
- Skalieren, skalieren, skalieren – auf dem Weg zur europäischen Marktherrschaft



Thilo Haas
Gründer und CEO,
Connox GmbH

16.30 **Megatrends und deren Gegentrends – Auswirkungen auf das Einrichten**

- Wie entstehen Trends und was unterscheidet Konsum- von Megatrends?
- Welche Sehnsüchte haben wir und was haben sie mit Trends zu tun?
- Wie zeigen sich die Trends im Wohnen, Lifestyle und Design?



Dipl.-Ing. Gabriela Kaiser
Inhaberin
TRENDagentur Gabriela Kaiser

17.15 Konferenzende

Die Zukunft der heimischen Möbelindustrie

Trends, Szenarien und Perspektiven

Interview mit Dr. Andreas Siebe



Wie werden wir in Zukunft wohnen? Wie produzieren wir Möbel? Und worauf müssen Hersteller und Händler besonders achten, um im Wettbewerb mithalten und sich beim Kunden zu behaupten? Wichtige Fragen, die wir anlässlich unserer 4. Fachkonferenz Living & Home am 11. und 12. November 2019 in Düsseldorf mit einem Experten besprechen wollen. Dr. Andreas Siebe beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit Szenario-Management und gibt im folgenden Interview einen Einblick in die Zukunft der heimischen Möbelindustrie.

Trends – der Möbelmarkt verändert sich

Herr Dr. Siebe, wir freuen uns, dass wir mit Ihnen im Vorfeld unserer Living & Home Konferenz 2019 einen Blick auf die Zukunft der heimischen Möbelindustrie werfen können. Die Anforderungen an das Wohnen verändern sich heute sehr schnell – und das nicht nur in Bezug auf die Immobilie, sondern auch mit Blick auf unsere Inneneinrichtung.

Welche Trends lassen sich schon jetzt ablesen?

Wir haben bei der Entwicklung der Szenarien viele verschiedene Aspekte betrachtet. Wie entwickelt sich die Kundenstruktur? Was sind die Kundenbedürfnisse und wie erfolgt die Kaufentscheidung?

Im Moment zeichnet sich eine Spreizung zwischen „Hauptsache billig“ und „Wertigkeit geht über alles“ ab. Ersteres unterstützt auch die Entwicklungen hin zum Online-Geschäft. Die Kundenbedürfnisse fragmentieren immer weiter. Ob Möbel fürs Leben oder als Lifestyle-Objekt. Es gibt alle Spielarten und die dahinterstehenden Zielgruppen. Diese Vielfältigkeit finden wir auch bei der Kaufentscheidung wieder.

Szenarien – die Produktion muss sich anpassen

Welchen Einfluss werden diese Trends in den kommenden Jahren auf die Produktion der Möbelhersteller haben?

Hier gibt es drei Dinge, die immer wichtiger werden:

Innovativer – man muss dem Kunden einen Mehrwert bieten

Auf allen Kanälen – die Vertriebswege werden sich weiter entwickeln müssen

Services – der Kunde gibt sich nicht mehr mit dem Produkt zufrieden

Perspektiven – Hersteller und Händler können die Veränderung nutzen

Worauf muss die Möbelindustrie einen ganz besonderen Fokus setzen, um Verbraucher überzeugen zu können? Wie tickt der Kunde von morgen und übermorgen?

Aus der Vergangenheit heraus tun sich die einzelnen Spieler der Wertschöpfungskette schwer, über die eigene Stufe hinweg zu denken und zusammenzuarbeiten. Diese war und ist stets heute noch sehr fragmentiert. Die Möbelindustrie ist dem Kunden kaum ein Begriff. Es gibt nur wenige Marken, die sich in das Bewusstsein der Endkunden gebracht haben. Hier liegen noch viele Potenziale, die vom Zulieferer, Hersteller und Händler gemeinsam erschlossen werden können.

Dem Kunden ist es letztendlich egal, wie seine Bedürfnisse befriedigt werden. Möbelkauf muss einfach sein. Was dafür im Vorfeld alles getan werden muss, interessiert den Kunden nicht. Der Kunde erwartet stets immer neue „Innovationen“ zu erschwinglichen Preisen. Kosten vs. Nutzen entscheidet.

Risiken – einiges wird nicht mehr funktionieren

Was wird in einigen Jahren nicht mehr gehen? Wovon sollten sich Hersteller und Händler schon jetzt verabschieden, um beim Kunden nicht durchzufallen?

In einer Zeit, in der Wertschöpfungsgrenzen immer weiter verschwinden und Wertesysteme der Gesellschaft sich generationenübergreifend verändern, liegt die eigentliche Bedrohung weniger beim Kunden, sondern im Wettbewerb von außen. Neue Geschäftsmodelle von Branchenfremden, Portalanbieter und andere werden weiter versuchen, die traditionelle Wertkette direkt am Einstieg beim Endkunden zu übernehmen. Wer hier das Rennen macht und den Endkunden übernimmt, besitzt die Wertschöpfungskette.

Handels-Blog

News und Trends aus dem Handel!

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE®

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/handel



@mgmt_circle

Living & Home

11. und 12. November 2019 in Düsseldorf

Wen Sie auf dieser Branchen-Konferenz treffen

Händler und Hersteller der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche – im stationären sowie im Online-Bereich. Angesprochen sind Geschäftsführer, Entscheider und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen

- Marketing und Vertrieb
- Handelsmarketing
- E-Commerce
- Einkauf
- Logistik/Supply Chain
- Business Development.



100 € Frühbucherrabatt sichern bis 15.08.19

Living & Home 2019 – jetzt anmelden!

BBE

Der einfachste Weg:

www.managementcircle.de/living-home

oder das Anmeldeformular zum Ausfüllen: www.managementcircle.de/form

Veranstaltungsort / Zimmerreservierung

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf • Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf • Tel.: +49 211 20063-0 • reservierung@duesseldorf.valk.com

Für die Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf Management Circle vor.

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Konferenz beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Gettogether und der Dokumentation € 1.995,- Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die unten genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Management Circle AG
Postfach 56 29
65731 Eschborn/Ts. (Germany)

➔ Anmeldung / Kontakt

✉ anmeldung@managementcircle.de
☎ +49 6196 4722-700
💬 kundenservice@managementcircle.de