

1. Handelsblatt Jahrestagung

Biotech 2013.

Innovation & Investment in Life Science

- ▶ Jahrestagung, 2. und 3. Juli 2013, InterContinental Düsseldorf
- ▶ Workshop: Transaktionen erfolgreich gestalten, 1. Juli 2013, InterContinental Düsseldorf

Hier treffen Big Pharma und Investoren auf die Keyplayer von morgen!



Dr. Michael Brandkamp,
High-Tech Gründerfonds



**Dr. John-Edward
Butler-Ransohoff,**
Bayer Innovation



Dr. Karsten Henco,
HS LifeSciences



Prof. Dr. Günter Huhle,
Janssen



Dr. Frank Kalkbrenner,
Boehringer Ingelheim
Venture Fund



Dr. Jörn Krupa,
Geschäftsstelle der
Helmholtz-Gemeinschaft



**Prof. Dr. Jochen
Maas,** Sanofi-
Aventis Deutschland



Dr. Gerd Maass,
Roche Diagnostics



Dr. Frank Mathias,
Medigene



Dr. Michael C. Müller,
Cepton Strategies



**Dr. Wolfram von
Pannwitz,** Charité



**Prof. Dr. Helga
Rübsamen-Schaeff,**
AiCuris



Dr. Ulrich Schriek,
QIAGEN



Dr. Matthias Schroff,
MOLOGEN



Alexander Würfel,
AbbVie Deutschland

Besuchen Sie uns im Internet:
<http://vhb.handelsblatt.com/biotech>

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
Quality in Business Information

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Von den zehn umsatzstärksten Medikamenten der Welt stammen sechs aus gentechnischer Forschung

(Handelsblatt, 4. September 2012)

Die erfolgreichsten Medikamente auf dem Markt haben zunehmend einen biotechnologischen Hintergrund. Immer mehr Firmen setzen somit auf den Innovationsmotor Biotech. Jedoch reicht wissenschaftliches Know-how nicht aus, um Medikamente erfolgreich auf den Markt zu bringen. Wissenschaftler, Start-ups, Pharma-Unternehmen und nicht zuletzt Investoren und öffentliche Förderer müssen zusammenkommen, um eine gemeinsame Strategie zu entwickeln, damit ein Medikament auch kommerziell erfolgreich werden kann.

Seien Sie dabei, wenn auf der 1. Handelsblatt Jahrestagung Biotech 2013 innovative Start-ups, etablierte Biotech-Firmen, mittlere und größere Pharmaunternehmen sowie Investoren aufeinander treffen, um ihre Geschäfte voranzutreiben und neue strategische Partnerschaften zu schließen.

Die Vorteile des neuen Branchentreffs auf einen Blick:

- Treffen Sie in exklusiver Atmosphäre auf innovative Köpfe, etablierte Player und Kenner der Branche.
- Seien Sie dabei, wenn der Wirtschaftsfaktor Biotech in Deutschland evaluiert wird.
- Hören Sie, nach welchen Kriterien Investoren und zukünftige Partner Start-ups beurteilen.
- Erleben Sie, wenn etablierte Unternehmen von ihren Erfolgsstories berichten.
- Nutzen Sie die zahlreichen Networking-Gelegenheiten, um mit Referenten, Kollegen und Experten in Austausch zu treten.

An folgende Entscheider richten sich Tagung und Workshop:

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

- Biotech-, Pharma- und Chemie-Industrie
- Diagnostikentwickler und Medizintechnik
- Forschungsinstituten
- Investmentunternehmen

Insbesondere aus den Bereichen

- New Business Development
- Licensing
- Alliance Management
- Forschung und Entwicklung
- Finanzen/Controlling
- Marketing/Vertrieb

Info-Telefon: 02 11.96 86 35 16

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung? Wir helfen Ihnen gerne weiter.



Konzeption und Inhalt

Dr. Gesa Terstiege
Konferenz-Managerin
EUROFORUM

E-Mail: gesa.terstiege@euroforum.com



Organisation

Simone Seidemann
Konferenz-Koordinatorin
EUROFORUM

E-Mail: simone.seidemann@euroforum.com

Medienpartner

BIO DEUTSCHLAND
Biotechnologie-Industrie-Organisation Deutschland e. V.

www.biodeutschland.org

GoingPublic
Magazin

www.goingpublic.de

|transkript

www.transkript.de

VentureCapital
Magazin

www.vc-magazin.de

Montag, 1. Juli 2013

Pre-Conference-Workshop

Transaktionen erfolgreich gestalten

Auslizenzierung + Partnering-Verträge + Asset Deals



Praxisbeispiele, War Stories und Checklisten

Ihre Referenten:

Nicole Battistini-Kohler und Dr. Manja Epping,
Rechtsanwältinnen, Taylor Wessing
Dr. Gerrit Buurman, Principal, Catenion GmbH

Ob es um den Verkauf eines Unternehmens, die Rechte an einem Arzneimittel, oder um den Abschluss eines langfristigen Partnering-Vertrages geht – Biotechnologieunternehmen werden angesichts der Marktentwicklung weiterhin mit steigender Tendenz an Transaktionen beteiligt sein. Anhand von Praxisbeispielen und „War Stories“ werden im ersten Teil des Workshops strategische, rechtliche und wirtschaftlich relevante Fragen erörtert, die bei der Vorbereitung und Durchführung von Transaktionen von Bedeutung sind:

- Was ist die strategische Intention und wie passt die geplante Transaktion zur allgemeinen Firmenstrategie und zum operativen Modell?
- Wie unterscheiden sich die verschiedenen Transaktions-typen rechtlich und wirtschaftlich? Welcher Typ ist im konkreten Fall am besten geeignet?
- Welche Überlegungen sollten im Vorfeld der Transaktion angestellt werden? Welche Abteilungen innerhalb des Unternehmens sollten frühzeitig einbezogen werden?
- Mit welchen Analysen kann eine Transaktion vorbereitet und unterstützt werden?
- Wie kann das wirtschaftliche Ziel einer Transaktion rechtssicher erreicht werden? Wie wirken sich regulatorische und rechtliche Vorgaben auf die Zeitplanung aus?
- Welche Bedeutung haben Term Sheet, Memorandum of Understanding und Letter of Intent?



Praxisteil

Gemeinsam mit den Teilnehmern werden in diesem Teil des Workshops Checklisten für Asset Deals und Partnering-Verträge erarbeitet.

Sie möchten Ihren Fall besprechen?

Melden Sie sich bei uns! simone.seidemann@euroforum.com

Zeitraumen des Workshops:

9.30	Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Unterlagen
10.00	Beginn des Workshops
16.30	Ende des Workshops



Interaktivität und Meinungsaustausch garantiert!

In kurzen Vorträgen à 20 Minuten bringen die Referenten ihre Kernthesen auf den Punkt. Nach jedem Vortrag sind 10 Minuten für Ihre Fragen und Kommentare reserviert!

Dienstag, 2. Juli 2013

9.00–9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30–9.45

Begrüßung und Einführung durch die Moderatorin
Heide Neukirchen, Wissenschaftsjournalistin

Heide Neukirchen hat als Redakteurin im Unternehmensressort beim manager magazin, bei Capital und bei der Wirtschaftswoche gearbeitet. Seit mehreren Jahren widmet sie sich den Zukunftsthemen in den Bereichen Pharma, Biotech und Gesundheit und ist daher eine ausgewiesene Kennerin des Marktes.

Die Zukunftsbranche Biotech

9.45–10.00

Impulse zum Auftakt:

Medizinische Biotechnologie in Deutschland

Dr. Frank Mathias, Vorsitzender vfa bio und
Vorstandsvorsitzender, Medigene AG

10.00–11.15



Paneldiskussion:

Biotech als Innovationsmotor –

Welche Rolle spielt die Biotechnologie in Deutschland?

Dr. Peter Heinrich, Vorstandsvorsitzender, BIO Deutschland

Jens Holstein, CFO, MorphoSys

Dr. Ingmar Hoerr, CEO, CureVac GmbH

Dr. Bernhard Schirmers, Gründer und Partner,
SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH

11.15–12.00

Pause mit Kaffee und Tee



Speed-Networking Session

Nutzen Sie unsere brandneue Tagung der Biotech-Branche, um neue Kontakte zu knüpfen. Bringen Sie ausreichend Visitenkarten mit und wir organisieren eine einmalige Networking-Gelegenheit für Sie!

12.00–12.30

Attraktive Zukunftsperspektiven für Biotech durch neue Pharma-Geschäftsmodelle

- Welche Geschäfts- und Innovationsmodelle werden in Zukunft in der Pharma-Branche entstehen?
- Welche Auswirkungen hat dies auf die Biotech-Branche?
- Wie werden neuartige „Biotech-Typ“-Unternehmen aussehen – wie groß werden sie sein und wo werden sie sich in der Wertschöpfungskette positionieren?
- Wie werden sich diese Entwicklungen auf die zukünftige Innovationskraft der Life-Science-Industrie auswirken?

Dr. Oliver Scheel, Partner, A.T. Kearney GmbH

Was bestimmt den Erfolg der Biotech-Unternehmen?

12.30–13.00

Inhalt, Management, Timing –

Die Basis für den Erfolg eines Start-up

Dr. Karsten Henco, Managing Partner, HS LifeSciences

13.00–14.15

Business Lunch mit Networking Gelegenheit

14.15–14.45

Von der Technologie zum kommerziellen Erfolg

- Welche Technologien werden die Entwicklungen der kommenden Jahre prägen?
- Wodurch können Durchbrüche in der Medizin erzielt werden?
- Wer hat die viel versprechenden Forschungsportfolios?
- Was wird den Markt revolutionieren?

Dr. Michael C. Müller, Managing Partner, Cepton Strategies

Best-Practices aus der deutschen Biotech-Landschaft

14.45–15.15

Kollaborationsmodelle in der Personalisierten Medizin: Von der gemeinsamen Entwicklung zur gemeinsamen Vermarktung

- Personalisierte Medizin ist heute keine Vision mehr, sondern längst Realität
- Die Frage ist nicht, ob ein Medikament mit Begleittest auf den Markt kommt, sondern wie
- Zusammenarbeit mit einem Diagnostikpartner, von der Entwicklung bis zur Vermarktung
- Trend zu „preferred partnerships“: Grundlagenvereinbarungen für mehrere Projekte

Dr. Ulrich Schriek, Senior VP Business Development & IPL, QIAGEN AG

15.15–15.45

BioPharma, Biologika und die Zukunft der Patientenversorgung

Alexander Würfel, Sprecher der Geschäftsführung, AbbVie Deutschland

15.45–16.15

Pause mit Kaffee und Tee

Was sind die Technologien von morgen?

16.15–16.45

Immuntherapie bei Krebserkrankungen

- Überblick über immuntherapeutische Ansätze in der Krebstherapie
- DNA-basierte Immuntherapie am Beispiel MGN1703

Dr. Matthias Schroff, Vorstandsvorsitzender, MOLOGEN AG

16.45–17.15

Neuartige Waffen gegen Infektionskrankheiten:

Wie sehen die neusten Entwicklungen der antiviralen und antibakteriellen Wirkstoffe aus?

Prof. Dr. Helga Rübsamen-Schaeff, CEO, AiCuris

17.15–17.45

Künftige Rolle von Therapeutischen Impfstoffen in der Behandlung von Krebs

- Wie stimulieren Impfstoffe das Immunsystem?
- Strategien bei der aktiven Immunisierung gegen Tumoren
- Wichtigste Entwicklungen
- Fallbeispiel eines personalisierten Impfstoffs gegen Non-Hodgkin-Lymphome

Dr. John-Edward Butler-Ransohoff, Global Project Leader Plant Made Pharmaceuticals, Bayer Innovation GmbH

17.45–18.00

Abschlussdiskussion

18.00

Ende des ersten Veranstaltungstages

19.00

Exklusive Abendveranstaltung in der

MEERBAR

Im Anschluss des ersten Veranstaltungstages laden wir Sie herzlich zu einem Abendessen in die Meerbar im Düsseldorfer Hafen ein. Lassen Sie den Abend in entspannter Atmosphäre ausklingen und nutzen Sie die Gelegenheit, Ihre Gespräche und Diskussionen zu vertiefen!



Mittwoch, 3. Juli 2013

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee

Deutschland ein Land der Ideen, aber auch Land der Entrepreneurs?

Die Biotechnologie-Branche ist von kleinen Start-ups und Uni-Ausgründungen geprägt. Viele sind wieder verschwunden; aus anderen wurden Weltkonzerne. Was entscheidet über Erfolg und Misserfolg?

Elevator Pitch:

Die Entrepreneurs der Paneldiskussion haben je drei Minuten Zeit, Sie von ihrer Strategie zu überzeugen!

9.00–10.00

Paneldiskussion:

Wie schafft man den Sprung von einer guten Idee zu einem wirtschaftlich erfolgreichen Produkt?

- Was kann man aus Erfolgs- und Misserfolgsgeschichten lernen?
- Wie sieht ein erfolgreicher Business-Plan aus?
- Wie geht man mit dem Risiko um?

Moderation:

Maike Telgheder, Redakteurin Ressort Unternehmen & Märkte, Handelsblatt GmbH

„Wer mit Leidenschaft, Mut, Durchhaltevermögen und dem richtigen Team ein Risiko eingeht, kann viel bewegen.“

Dr. Dr. Saskia Biskup, geschäftsführende Gesellschafterin, CeGaT GmbH

„Löse dem Kunden ein Problem, dann hast Du Erfolg!“

Dr. Marion Jung, CEO, ChromoTek GmbH

„Ein guter Businessplan sollte einen hervorragenden Ansatz, ein klares Ziel und eine glaubwürdige Strategie verbinden.“

Dr. Matthias Klaften, CEO, amcure GmbH

„Löse fundamentale Menschheitsprobleme durch Harmonisierung radikaler Innovatoren mit profitorientierten Managern.“

Dr. Uwe Marx, CEO, TissUse GmbH

„Das erste Gebot: Deine Technologie muss ein echtes Problem lösen.“

Dr. Jacques Rohayem, CEO, riboxx

Bauchgefühl oder stringente Analyse? Wie werden Innovationen bewertet?

10.00–10.30

Auf dem Weg zum Medikament – Trends bei der Bewertung von Biotech Entwicklungskandidaten

- Neue Herausforderungen: Hypercompetition und Payor Value
- Vom Proof-of-Concept zum Proof-of-Differentiation
- Bewertung des klinischen und technischen Risikos
- NPV – Net Present Value oder No Predictive Value?

Dr. Markus Thunecke, Senior Partner, Catenion

10.30–11.00

Herausforderung Intellectual Property

Was macht eine erfolgreiche Partnerschaft aus?

Diesen Vortrag haben wir für interessierte Partner reserviert. Zeigen Sie Ihre Expertise!

Mehr Informationen unter 02 11.96 86 – 37 36 (Juliane Baudisch)

11.00–11.45

Pause mit Kaffee und Tee

Speakers' Corner

Treffen Sie die Entrepreneurs aus der ersten Paneldiskussion bei Kaffee und Tee und stellen Sie Ihre persönlichen Fragen!

Wo kommt die Finanzierung her? Die Gretchenfrage der biotechnologischen Forschung

11.45–12.45

Investor-Panel:

And the winner is...

Worauf achten Investoren bei der Auswahl ihrer Partner?

Dr. Michael Brandkamp, Geschäftsführer, High-Tech Gründerfonds

„Wir setzen nach wie vor auf hoch-innovative Ansätze, die substantielle Verbesserungen nicht nur für Patienten und behandelnde Ärzte sondern auch signifikante Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen bringen können, gepaart mit einem erfahrenen Management Team, und einer absehbaren Zeitspanne bis zu einem möglichen Ausstieg der Investoren.“

Dr. Regina Hodits, General Partner, Wellington Partners

„Zugang zu externen Innovationen durch Corporate Venture Funds.“

Dr. Frank Kalkbrenner, Vice President, Boehringer Ingelheim Venture Fund

„Nicht für alle Unternehmen ist Venture Capital die richtige Wahl.“

Dr. Holger Reithinger, Geschäftsführer, Forbion Capital Partners Deutschland GmbH

Collaborate to innovate Erfolg durch starke Partnerschaften?

12.45–14.00

Akademische Allianzen: Erfolgreiche Zusammenarbeit unterschiedlicher Partner

- Wie kann die öffentliche Förderung angewandter Forschung sinnvoll genutzt werden?
- Patentfragen - Welche Vertragsmodelle sind auf dem Vormarsch?
- Finanzierungsfragen - Wo wird es kritisch?



Paneldiskussion:

Prof. Dr. Andreas Bauer, Institut für Neurowissenschaften, Forschungszentrum Jülich
Prof. Dr. Günter Huhle, Vice President EMEA, Internationale Geschäftsentwicklung (M&A, L&A), Janssen, Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson
Dr. Jörn Krupa, Stabsstelle Technologietransfer, Geschäftsstelle der Helmholtz-Gemeinschaft
Prof. Dr. Jochen Maas, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
Dr. Gerd Maass, Head of German Translational Research Office, Roche Diagnostics GmbH
Dr. Wolfram von Pannwitz, Leiter der Strategischen Unternehmensentwicklung, Charité – Universitätsmedizin Berlin

14.00–14.15

Abschlussdiskussion und Formulierung der fünf wichtigsten Take-home Messages

Im Anschluss findet ein gemeinsamer Networking-Lunch statt, bei dem Sie die Tagung ausklingen lassen können. Nutzen Sie die Gelegenheit, offene Fragen der Tagung zu diskutieren und Ihre neugewonnenen Kontakte zu vertiefen.

15.00 Ende der 1. Handelsblatt Jahrestagung Biotech

Profitieren Sie auch von diesen Handelsblatt Jahrestagungen:

13. Handelsblatt Jahrestagung

Private Equity 2013.

26. und 27. Juni 2013, Frankfurt/Main, www.vc-pe.de
 Infoline: 02 11.96 86 – 35 27 (Kathrin Burczyk)

18. Handelsblatt Jahrestagung

Health.

26. und 27. November 2013, Berlin, www.health-jahrestagung.de
 25. November 2013 Internationaler Vortag
 Infoline: 02 11.96 86 – 35 16 (Simone Seidemann)

Diese 34 Experten stehen Ihnen Rede und Antwort:



Nicole Battistini-Kohler,
Taylor Wessing



Prof. Dr. Andreas Bauer,
Forschungszentrum Jülich



Dr. Dr. Saskia Biskup,
CeGaT



Dr. Michael Brandkamp,
High-Tech Gründerfonds



Dr. John-Edward Butler-Ransohoff,
Bayer Innovation



Dr. Gerrit Buurman,
Catenion



Dr. Manja Epping,
Taylor Wessing



Dr. Peter Heinrich,
BIO Deutschland



Dr. Karsten Henco,
HS LifeSciences



Regina Hodits,
Wellington Partners



Jens Holstein,
MorphoSys



Dr. Ingmar Hoerr,
CureVac



Prof. Dr. Günter Huhle,
Janssen



Dr. Marion Jung,
ChromoTek



Dr. Frank Kalkbrenner,
Boehringer I. Venture Fund



Dr. Matthias Klasten,
amcure



Dr. Jörn Krupa,
Helmholtz-Gemeinschaft



Prof. Dr. Jochen Maas,
Sanofi-Aventis



Dr. Gerd Maass,
Roche Diagnostics



Dr. Uwe Marx,
TissUse



Dr. Frank Mathias,
Medigene



Dr. Michael C. Müller,
Cepton Strategies



Heide Neukirchen,
Moderatorin



Dr. Wolfram von Pannwitz,
Charité



Dr. Holger Reithinger,
Forbion



Dr. Jacques Rohayem,
Riboxx



Prof. Dr. Helga Rübsamen-Schaeff,
AiCuris



Dr. Oliver Scheel,
A.T. Kearney



Dr. Bernhard Schirmers,
SHS Gesellschaft



Dr. Ulrich Schriek,
QIAGEN



Dr. Matthias Schroff,
MOLOGEN



Maike Telgheder,
Handelsblatt



Dr. Markus Thuncke,
Catenion



Alexander Würfel,
AbbVie

Sponsoring und Ausstellung

Förderer

TaylorWessing

Taylor Wessing ist eine führende internationale Sozietät mit über 900 Anwälten in 22 Büros in Europa, Middle East und Asien. Die Life Sciences-Gruppe der Sozietät gehört zu den führenden Praxen im Bereich Lizenzierungen und Partnering-Projekten, IP-Streitigkeiten, Produkthaftung sowie im Regulierungs- und Vergaberecht. Die Gruppe berät ein breites Spektrum von forschenden Pharma- und Biotechnologieunternehmen sowie Medizinprodukte- und Diagnostikherstellern und verfügt so über eine umfassende Branchenkenntnis.

Taylor Wessing
Isartorplatz 8
80331 München
www.taylorwessing.com

Unternehmenspräsenz

ATKearney

A.T. Kearney zählt zu den weltweit führenden Unternehmensberatungen für das Top-Management. Gemeinsam mit unseren Klienten aus Pharma und Medizintechnik entwickeln wir neue Lösungen von der Strategie über Innovation bis zu Operations, um den radikalen Wandel der Geschäftsmodelle im Gesundheitssystem erfolgreich zu gestalten. A.T. Kearney wurde 1926 in Chicago gegründet.

A.T. Kearney GmbH
Kaistraße 16A
40221 Düsseldorf
www.atkearney.de

Catenion

Catenion ist eine Top-Management-Beratung für die pharmazeutische Industrie und Medizintechnik. Wir haben wettbewerbsfähige Strategien, kreativitäts- und innovationsfördernde Organisationsformen entwickelt und sind spezialisiert auf die gezielte Anwendung von Techniken der Decision Analysis für Investitionsentscheidungen in Forschung, Entwicklung und strategisches Marketing. Unsere vielfach validierten Methoden und Prozesse führen zu einer Steigerung des Unternehmenswerts.

Catenion
Hausvogteiplatz 12
10117 Berlin
www.catenion.com



+49 med versteht sich als Dialogmanufaktur im Healthcare-Bereich. Das 2012 von erfahrenen Pharma-Managern gegründete Unternehmen bietet neue Vertriebs- und Dialogformen an. Als Medizindialog-Manager unterstützen die +49 med Mitarbeiter, alle nach § 75 AMG qualifiziert, die Auftraggeber in deren Zielgruppenansprache mit Hilfe völlig frei wählbarer Kommunikationskanäle wie Audio- oder Videotelefonie, App oder Social Media – je nach Präferenz der Zielgruppe.

+49 med GmbH
Europaplatz 2
10557 Berlin
www.plus49.de

Aussteller



brainloop

Brainloop ist der führende Lösungsanbieter für die bereichsübergreifende Zusammenarbeit an vertraulichen Informationen und Dokumenten im Unternehmen sowie mit Externen. Mit dem Brainloop Secure Dataroom bietet das Unternehmen eine web-basierte Plattform, die bereits existierende Sicherheitsinfrastrukturen erweitert. Sie unterstützt mit ihrer Logik die revisionssichere Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben sowie Compliance Policies. Zudem können Prozesse wie z.B. bei Auslizensierungen zielgerichteter und effizienter gestaltet werden.

Brainloop AG
Franziskanerstraße 14
81669 München
www.brainloop.de

Besonders wirksam: Sponsoring und Ausstellung

Setzen Sie auf den richtigen Wirkstoff für Ihre Kundenbeziehung und werden Sie Partner dieser hochkarätigen Jahrestagung! Im Rahmen dieser Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Juliane Baudisch,
Sales-Managerin, EUROFORUM
Telefon: 02 11.96 86 – 37 36
E-Mail: juliane.baudisch@euroforum.com

1. Handelsblatt Jahrestagung

Biotech 2013.

Innovation and Investment in Life Science

**2. und 3. Juli 2013, Jahrestagung und
1. Juli 2013, Pre-Conference-Workshop:
Transaktionen erfolgreich gestalten**

InterContinental Düsseldorf
Königsallee 59, 40215 Düsseldorf

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11.96 86-40 40

Ja, ich nehme teil an

	Datum	bei Anmeldung bis 26.4.2013	bei Anmeldung vom 27.4.-7.6.2013	bei Anmeldung ab dem 8.6.2013
☐ Jahrestagung [P1200531M023]	2.-3.7.2013	1.799,-	1.999,-	2.099,-
☐ Jahrestagung + Workshop [P1200531M013]	1.-3.7.2013	2.599,-	2.799,-	2.899,-
☐ Workshop [P1200531M100]	1.7.2013	999,-	1.199,-	1.299,-

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]

Alle Preise p. P. zzgl. gesetzl. MwSt.

[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- ☐ Bitte informieren Sie mich über **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
- ☐ Ich möchte als Dankeschön für meine Teilnahme das **Handelsblatt kostenlos** für zwei Monate erhalten.
- ☐ Ja, ich abonniere den **kostenlosen Newsletter „Gesundheit/Pharma“** mit allen aktuellen Veranstaltungsterminen. [SIVA10]
- ☐ Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211.9686-3333.]

Name, Vorname	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geburtsjahr

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich,
Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:
Zusendung per E-Mail: ☐ Ja ☐ Nein per Fax: ☐ Ja ☐ Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Name
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? ☐ Ich selbst oder ☐ Name: _____

Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: ☐ bis 20 ☐ 21-50 ☐ 51-100 ☐ 101-250 ☐ 251-500 ☐ 501-1000 ☐ 1001-5000 ☐ über 5000

Teilnahmebedingungen. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen, Pausengetränken und Abendessen pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation. Die EUROFORUM Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen wie der Handelsblatt GmbH zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

Zimmerreservierung. Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort Handelsblatt-/EUROFORUM-Konferenz vor. Änderungen vorbehalten.

Ihr Tagungshotel.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das InterContinental Düsseldorf herzlich zu einem Umtrunk ein.



Wir über uns. Handelsblatt Veranstaltungen vermitteln Ihnen in hochkarätigen Konferenzen und Seminaren wichtige Wirtschaftsinformationen zu aktuellen Themen. Wir bieten damit Führungskräften aus Wirtschaft und Industrie Foren für Know-how-Transfer und Meinungsaustausch. Mit der Planung und Organisation der Veranstaltungen haben wir die EUROFORUM Deutschland SE beauftragt.

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11.96 86-40 40

telefonisch: +49 (0)2 11.96 86-35 16
[Simone Seidemann]

Zentrale: +49 (0)2 11.96 86-30 00

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldhb@euroforum.com

im Internet: <http://vhb.handelsblatt.com/biotech>