

Versicherungs Vertrieb der Zukunft

- organisieren - kooperieren - vernetzen - *digitalisieren* -

19. und 20. Juni 2018 in Köln

- **Neue rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen**
- **Digitalisierung im Vertrieb:**
 - der digitale Prozess
 - der digitale Außendienstler/Makler
 - der digitale Kunde
- **Neue Produkte und Lösungen für den Vertrieb**
- **Vertriebsroboter versus Außendienstler**
- **Intelligente Orchestrierung der Vertriebswege**
- **Innovative IT-Optionen für den Vertrieb**
- **Insur-Techs – Who will survive?**
- **DIGITAL: Zielgruppenidentifikation, -verhalten, -analyse und -bearbeitung**

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke
Hauptabteilungsleiterin, Produkte
Leben, Versicherungskammer

IHRE EXPERTEN/INNEN

Moderation:



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler



Dr. Jutta Krienke
Hauptabteilungsleiterin,
Produkte Leben,
Versicherungskammer



Ihre Referenten/Innen:



Dr. Marco Adelt
Co-Founder & Geschäftsf.,
CLARK



Stefan Bachmann
Chief Digital Officer, Jung,
DMS & Cie. AG



Dr. Alexander Beyer
RA, Bach, Langheid & Dallmayr
Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft



Dietmar Bläsing
Sprecher der Vorstände,
VOLKSWOHL
BUND Versicherungen



Peter Bochnia
Mgl. des Vorstands, LVM
Versicherungen



Nico Chazal
COO & Countrymanager DACH,
Kasko



Dr. Johannes Dick
Ltr. Konzernentwicklung, AXA
Konzern AG



Stephan Hämmerl
Vorstand, iS2
Intelligent Solution Services
AG



Richard Hector
CSO, ELEMENT
Insurance AG



Michael Heinz
Präsident,
BVK e.V.



Dr. Ulrich Hilp
Head of Broker Retail,
Zurich Gruppe
Deutschland



Frank Kettner
Mgl. des Vorstands,
ALTE LEIPZIGER
– HALLESCHER
Konzern



Michael Littig
Vorstand,
teckpro AG



Thomas Lüer
Bereichsleiter
Regionaler
Maklervertrieb,
HDI Vertriebs
AG



Dr. Klaus Möller
Geschäftsf.,
DEFINO Institut
für Finanznorm
GmbH



Markus Reinhard
Vorstand
Vertrieb,
Provinzial
NordWest



Hermann Schrögenauer
Mgl. des
Vorstands,
LV 1871



Rolf Schünemann
Vorstandsvors.,
BCA AG



Friedrich von Jagow
Geschäftsf.,
Commex
GmbH



Norman Wirth
Geschäftsf.
Vorst., AfW –
Bundesverband
Finanzdienstleistung e.V.



Sehr geehrte Damen und Herren,



wir alle dürften schon festgestellt haben, dass manchen StartUps die Puste ausgeht oder, dass Kooperation und Anteilkau eine Disruption im deutschen Markt aktuell noch verhindern, ... doch im Grunde würden Sie nicht widersprechen, wenn wir behaupten, dass der Einfluss der Technologiekonzerne auf den Versicherungsmarkt immer größer wird.

Bei diesem MCC-Kongress erfahren Sie, wie innovative Beispiele aus der InsurTech-Welt mit etablierten Vertriebskonzepten mit Ihrem personalen Vertrieb verbunden werden können.

In Impulsvorträgen und Diskussionsrunden lernen Sie die Strategien und Werkzeuge der Profis kennen, die Sie benötigen, um Ihr

Geschäft zu transformieren und noch erfolgreicher zu machen.

Ich freue mich auch in diesem Jahr wieder auf den persönlichen Austausch mit Ihnen und auf den Realitätscheck, wie sich Bewährtes mit digitalen Chancen verflechten lässt. Vom Wissen zur Umsetzung ist unser gemeinsamer Anspruch. Seien Sie dabei!

Bis dahin grüßt Sie herzlich

Dr. Jutta Krienke
Versicherungskammer

Sehr geehrte Damen und Herren,



mich besetzt das Gefühl, dass Kommunikation zu Fragen des Vertriebes nie wichtiger war als heute.

Eine Vielzahl von Ansprüchen sind auf die Entscheidungsträger des Vertriebes in den Unternehmen und natürlich auf die Akquisiteure selbst zugerollt und rollen weiter auf sie zu.

Änderungen sind für den Vertrieb im Zweifel nichts Neues. Aber die aktuellen Anforderungen haben Gewicht und rütteln an Gewachsenem, Verinnerlichtem. Allein die Spreizung der Themen des ersten MCC-Tages, die alle einen eigenen Kongress verdie-

nen, **Regulatorien, Vertriebswegeorchestrierung, neue Produkte, Digitalisierung** zeigen die Einflugschneisen für gefordertes neues Denken.

Es wird sehr interessant sein, im Kreise der Fachreferenten und der Fachhörer, diese Themen zu diskutieren.

Herzlichst

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe MCC-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer,



im Moment scheint **das Damoklesschwert der Digitalisierung** für viele bereits nicht mehr über Vertriebsorganisationen zu schweben, sondern – **die Infiltrierung hat bereits begonnen!**

Gehen demnächst wirklich „Robbie“ und „Alexa“ zum Kunden? Ist der klassische Außendienstler ein Auslaufmodell? Keine Angst! Aber angepasst!

Der, der das äußerst komplexe und teilweise unübersichtliche Angebot an IT zu adaptieren und effektiv einzusetzen vermag, wird nicht Sklave des **technologischen Wandels** werden. Derjenige, der in der Lage ist, seine Anforderungen an die IT aus seinen Strategie-Szenarien abzuleiten und durchzusetzen, wird als **aktiver Trend-Setter** den Markt dominieren.

Wenn es dem **klassischen Außendienstmitarbeiter** also gelingt, auf der Klaviatur der mannigfaltigen Vertriebs- und Kommunikationswege zum Kunden nicht nur mitzuspielen, sondern diese auch zu orchestrieren, hat er große Chancen, **den Kampf um den Kunden** auch zu gewinnen!

Ein **effektives Vertriebswege-** oder **Multi-Channel-Management** wird daher für den zukünftigen Unternehmenserfolg von entscheidender Bedeutung sein. Nur wer seine Kunden

wirklich erreicht, kann letztlich auch Profit machen. Das richtige Handling eines mehrdimensionalen Vertriebsmixes, wird Garant dafür sein, die richtige Lösung auf dem richtigen Weg zum richtigen Kunden zu bringen.

Weiterhin spannend bleiben die **rechtlichen und regulatorischen Neuerungen**, die wir dezidiert beleuchten und interpretieren werden. Selbstverständlich hinterfragen wir auch das „Für und Wider“, die Chancen und Gefahren von und durch **InsurTechs**.

Auf **Versicherungsvertrieb der Zukunft** stehen Ihnen 22 Experten und Expertinnen aus Versicherungsunternehmen und assoziierten Branchen für Referate und Diskussionen zur Verfügung. Es erwarten Sie zwei spannende, intensive aber auch lustige Tage in Köln.

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich an. Es lohnt sich!

Herzlichst Ihr

Hartmut Löw
Geschäftsf. Partner, MCC

8:30h **Check-In der Teilnehmer, Quick-Breakfast und „Meet & Greet“**

9:30h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch den Vorsitzenden**



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Neue und aktuelle rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

9:45h **Anwendung der IDD in der Praxis – Funktionieren die neuen Regeln?**



Dr. Alexander Beyer, RA, Bach, Langheid & Dallmayr Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

- IDD-konforme Beratung
- Interessenkonflikte und Vergütung
- Produktfreigabeverfahren auch im Vertrieb?

10:10h **Regulierung und kein Ende: Gibt es eine Zukunft für den unabhängigen Vertrieb?**



Norman Wirth, Geschäftsführer Vorstand, AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

- Die Haltung der Betroffenen Finanzdienstleister im Verlauf der Regulierungsschritte
- Was lässt sich daraus ableiten
- Hilft die bisherige Regulierung dem Verbraucher wirklich

10:35h **DISKUSSIONSRUNDE: Regulierung – Fluch und Segen?**

Dr. Alexander Beyer **Norman Wirth**

Moderation: **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

10:50h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** ☕

Intelligente Orchestrierung der Vertriebswege

11:20h **Kann ich mit dem Omnikanal-Ansatz einen Mehrwert für alle Beteiligten erzeugen?**



Frank Kettner, Mitglied des Vorstands, ALTE LEIPZIGER – HALLESCHER Konzern

- Herausforderungen
- Bedarf der Beteiligten
- Ansätze

11:45h **Immer da, immer nah – Lokal und digital: die Chancen und Herausforderungen eines regionalen Versicherers im digitalen Zeitalter**



Markus Reinhard, Vorstand Vertrieb, Provinzial NordWest

- Die Stärken des „analogen“ Vertriebsmodells im digitalen Zeitalter
- Technische und verhaltensbedingte Herausforderungen auf dem Weg zur hybriden Agentur

12:10h **DISKUSSIONSRUNDE: Der neue Vertriebsvorstand – Anführer oder Dirigent?**

Frank Kettner **Markus Reinhard**

Moderation: **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

Neue Produkte und Lösungen für den Vertrieb

12:25h **Die Zukunft des Versicherungsvertriebs: Wie die Blockchain auf das Hybride Modell aus persönlicher und digitaler Betreuung Einfluss nimmt**



Stefan Bachmann, Chief Digital Officer, Jung, DMS & Cie. AG

12:50h **Die Chancen des Versicherungsvertriebes durch die Lebensversicherung**



Dietmar Blasing, Sprecher der Vorstände, VOLKSWOHL BUND Versicherungen

13:15h **DISKUSSIONSRUNDE: Welche Innovationen helfen dem Vertrieb?**

Stefan Bachmann **Dietmar Blasing**

Moderation: **Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler**

13:30h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch** 🍴

Digitalisierung im Vertrieb

14:30h **Digitale Vertriebspotenziale mit Ökosystemen**



Dr. Johannes Dick, Leiter Konzernentwicklung, AXA Konzern AG

14:55h **Der Markt in Bewegung – Die vielen Gesichter der Digitalisierung**



Rolf Schünemann, Vorstandsvorsitzender, BCA AG

- Disruption ist Geschichte – Nachhaltige Kooperationsstrategien bestimmen die Zukunft
- Digitalisierungsoffensive der Pools (BCA) mit Mehrwerten für Berater aus Fleisch und Blut
- Digitale Insellösungen weichen ganzheitlich vernetzten Wertschöpfungsketten
- Mensch und Maschine im digitalen Gleichschritt

15:20h **Positionierung der AO im Zeitalter der Digitalisierung**



Peter Bochnia, Mitglied des Vorstands, LVM Versicherungen

- Aktuelle Situation der AO in einem herausfordernden Wettbewerbsumfeld
- Risiko/Chancen der AO unter den aktuellen und zukünftigen Rahmenbedingungen, insbesondere der Digitalisierung
- Der Weg zu einer erfolgreichen Positionierung der AO unter dem Megatrend Digitalisierung

15:45h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch** 

16:15h **Digitalisierung im Maklervertrieb – Der digitale Prozess**



Dr. Ulrich Hilp, Head of Broker Retail, Zurich Gruppe Deutschland

- Komplexität kostet Wachstum – Simplifizierung im Zeitalter der Digitalisierung
- Komplexitätsreduzierung als strategisches Ziel
- Simplifizierung als Unternehmensauftrag
- Den Markt gemeinsam gestalten

16:40h DISKUSSIONSRUNDE: Möglichkeiten und Grenzen der Digitalisierung im Vertrieb



Dr. Johannes Dick



Rolf Schünemann



Peter Bochnia



Dr. Ulrich Hilp

Moderation: Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

17:00h **Ende des ersten Kongresstages**

19:00h



lädt Sie ein zum gemeinsamen Abendessen im

WIR FREUEN UNS AUF EINEN ANREGENDEN ABEND MIT IHNEN!



Buy 2 - Get 3!

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

8:00h **Check-In der Teilnehmer und „Meet & Greet“**

9:00h **Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Vorsitzende**



Dr. Jutta Krienke, Versicherungskammer

Innovative IT-Optionen für den Vertrieb

9:15h **Technische Innovationen: Potentiale und reale Nutzbarkeit**



Michael Littig, Vorstand, teckpro AG

9:40h **Beratung 4.0 – Kann Software wirklich helfen?**



Stephan Hämmerl, Vorstand, IS2 Intelligent Solution Services AG

- IDD-konforme Beratung in der Praxis
- Beratung nach DIN
- Ganzheitlich, themenbezogen, risikoorientiert
- Beratung als integraler Bestandteil des Verkaufsprozesses

10:05h **Von der DIN Spec zur DIN-Norm. Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt**



Dr. Klaus Möller, Geschäftsführer, DEFINO Institut für Finanznorm GmbH

- Von der DIN SPEC zur DIN-Norm
- Struktur und Regelwerk der Finanzanalyse nach Norm
- Verbraucherschutz und Profitabilität: Arbeit nach Norm hilft allen
- Haftungsrelevanz DEFINO-zertifizierter Arbeit nach Norm

10:25h **DISKUSSIONSRUNDE: Führt mehr Technik auch zu mehr Erfolg?**

Michael Littig **Stephan Hämmerl** **Dr. Klaus Möller**

Moderation: **Dr. Jutta Krienke**

10:40h **Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

Vertriebsroboter versus Außendienstler

11:10h **Die Rolle des Außendienstes in digitalen Zeiten**



Hermann Schrögenauer, Mitglied des Vorstands, LV 1871

- Der Kunde weiß was er will
- Verkaufsempathie kann nicht durch Roboter ersetzt werden
- Markenversprechen als Wettbewerbsvorteil

11:35h **Die zukünftige Rolle des Vermittlers in einer (nicht nur!) digitalen Welt**



Michael Heinz, Präsident, BVK e.V.

12:00h **#handschlag – Auf dem Weg zum hybriden Vertrieb**



Thomas Lürer, Bereichsleiter Regionaler Maklervertrieb, HDI Vertriebs AG

12:25h **DISKUSSIONSRUNDE: „Robbie“, „Alexa“ und das „Fliewatüt“**

Hermann Schrögenauer **Thomas Lürer** **Michael Heinz**

Moderation: **Dr. Jutta Krienke**

12:40h **kurze Kaffeepause und Ausstellungsbesuch**

SPONSORING/AUSSTELLUNG
 Haben Sie Interesse, Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen zielgruppenadäquat zu positionieren? Rufen Sie einfach an:
Tel. +49 (0)2421 12177-18
 Frau Reiß wird Sie gerne beraten.

Die **iS2 Intelligent Solution Services AG** unterstützt Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzbranche mit **innovativen Softwarelösungen** und **IT-Consulting**. Als flexibler **360° IT-Dienstleister** decken wir das gesamte Spektrum an technischen Lösungen und themenspezifischer Expertise für einen erfolgreichen Versicherungsvertrieb ab. Alles aus einer Hand, unabhängig und nah am Kunden. Seit über 25 Jahren können sich unsere Kunden auf unsere **langjährige Branchenerfahrung**, **technologisches Know-how** und **Methodenkompetenz** verlassen. Mit unseren Lösungen gestalten wir die Digitale Transformation in der Branche aktiv mit. Zu unserem Portfolio zählen Softwarelösungen wie das elektronische Unterschriftensystem **inSign** und die **Beratungssysteme VERA** und **OASE**, sowie themenspezifische Kompetenzfelder im Rahmen von IT-Consulting. Dabei setzen wir auf Spitzentechnologien rund um **Big Data**, **DevOps**, **Continuous Delivery**, **Agile Coaching**, **Angular & Co.**

iS2 Intelligent Solution Services AG | www.is2.de | +49 8161 606-0 | service@is2.de

12:55h Insur-Techs – Who will survive?

Statement



Friedrich von Jagow
Geschäftsführer,
CommneX

Statement



Nico Chazal
COO & Countrymanager DACH,
Kasko

Statement



Richard Hector
CSO,
ELEMENT Insurance AG

Statement



Dr. Marco Adelt
Co-Founder & Geschäftsführer,
CLARK

13:25h DISKUSSIONSRUNDE: Insur-Techs – Chancen und Gefahren



Friedrich von Jagow



Nico Chazal



Michael Heinz



Richard Hector



Dr. Marco Adelt



Hermann Schrögenauer

Moderation: Dr. Jutta Krienke

13:50h **Gemeinsames Mittagessen und Ausstellungsbesuch**



14:50h **Ende des Kongresses**

teckpro
Aktiengesellschaft

teckpro bietet Finanzdienstleistungsunternehmen, Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und weiteren Marktteilnehmern sowohl mit IT/Softwarelösungen als auch mit Dienstleistungen umfassende Unterstützung im Bereich privater und betrieblicher Altersvorsorge. teckpro ist im Bereich bAV Softwarepartner der DATEV eG. Zahlreiche Versicherungsgesellschaften setzen im Bereich der Altersvorsorgeberatung auf Lösungen der teckpro: das Leistungsspektrum reicht dabei von der Entgeltumwandlungsapp, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberberatung, Outsourcing bis hin zum versicherungsmathematischen Gutachten und aktuarieller Beratung. teckpro unterstützt wichtige Brancheninitiativen. Durch die Mitarbeit in zahlreichen Gremien sowie die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, z.B. EI-QFM oder Fraunhofer, sichert teckpro sich und ihren Kunden fachlich, methodisch und technologisch immer den Zugang zu aktuellen Entwicklungen und Lösungen.

teckpro AG | Spitalstraße 19-21 | 67659 Kaiserslautern | Germany | www.teckpro.de

Get in Contact!

Management Center of Competence

The Communication Company

MCC steht seit über 20 Jahren für professionelles Veranstaltungsmanagement. Wir konzipieren, organisieren und führen Veranstaltungen in unternehmerischer Eigenregie wie auch für andere Unternehmen durch. Dabei überlassen wir nichts dem Zufall. Egal ob Sie eine Mitarbeiter-, Vertriebs- oder Kundenveranstaltung planen, MCC ist der richtige Partner für Sie, denn bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand. Wir fertigen Ihnen Ihr maßgeschneidertes Kommunikations- und Veranstaltungskonzept.



MCC bewegt Menschen für Sie – mit Herz und Verstand!

Scharnhorststraße 67a • 52351 Düren • Fon: +49 (0) 24 21/121 770 • Fax: +49 (0) 24 21/121 77-27 • eMail: mcc@mcc-seminare.de

MCC · Scharnhorststr. 67a · 52351 Düren



PREMIUMADRESS
RETOURE
INFOPOST

Warum Sie an diesem Kongress teilnehmen sollten:

Erfahren Sie, welche aktuellen Entwicklungen Einfluss auf die Vertriebslandschaft nehmen (werden). Welche Strategien im dynamischen Wettbewerb nachhaltigen Erfolg versprechen und wie Sie sich und Ihr Unternehmen für die Zukunft fit machen. Zahlreiche renommierte Vertriebsprofis aus der Praxis stehen Ihnen für spannende Vorträge und interessante Diskussionen zur Verfügung. Sichern Sie sich daher jetzt Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich rechtzeitig an.

Wer diese Veranstaltung nicht verpassen darf:

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung aller Versicherungen sowie Führungskräfte aus den Bereichen:

- Vertrieb • E-Commerce/Internet • Marketing

sowie:

- Unternehmensberater • Finanzdienstleister • Organisation und IT • Kundenservice • Produktmanagement • IT-Dienstleister • Makler u. andere Versicherungsmittler

Teilnahmegebühr: (Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.)

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung (inkl. Tagungsunterlagen, Einladung zum Abendessen, Mittagessen, Pausengetränken und kleinen Snacks) beträgt pro Person: **€ 1.995,-**

Teilnahmebedingungen:

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

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

Bitte beachten Sie: Sie können an der Veranstaltung nur teilnehmen, wenn die Teilnahmegebühr bereits gezahlt ist oder auf der Veranstaltung gezahlt wird. Auch bei einer Nichtteilnahme wird die Tagungsgebühr nach Ablauf der Stornierungsfrist in vollem Umfang fällig. Gerichtsstand ist Düren. Eine Stornierung Ihrer Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Sollten Sie Ihre Anmeldung stornieren, so erheben wir bis einschließlich 19. Mai 2018 lediglich eine einmalige Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 150,- zzgl. gesetzl. USt. Ihre bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird Ihnen abzüglich der Bearbeitungsgebühr voll erstattet. Sollten Sie nach dem 19. Mai 2018 Ihre Anmeldung stornieren, kann die Teilnahmegebühr nicht mehr erstattet werden. Eine Vertretung des Teilnehmers durch eine andere Person ist aber selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie uns den Namen des Ersatzteilnehmers mindestens drei Tage vor der Veranstaltung mit. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie auf Anfrage erhalten.

Termin und Veranstaltungsort:

Der Kongress findet statt am 19. und 20. Juni 2018 im

Lindner Hotel City Plaza

Magnusstraße 20 · 50672 Köln · Telefon: +49 (0)221 2034-0
Telefax: +49 (0)221 2034-715 · E-Mail: info.cityplaza@lindner.de
Zimmerpreis: € 139,- (inkl. USt.) im Einzelzimmer inkl. Frühstück

Zimmerreservierung: Für die Veranstaltung steht ein begrenztes Zimmerabrufkontingent zur Verfügung. MCC-Teilnehmer erhalten Sonderkonditionen. Bitte buchen Sie daher Ihr Zimmer rechtzeitig unter dem Stichwort „MCC“.

- Ja**, ich/wir nehme/n an dem Kongress am 19. und 20. Juni 2018 zum Preis von **€ 1.995,-** pro Person teil.
- Buy 2 - Get 3!** Ja, ich/wir melde(n) drei Personen aus einem Unternehmen an und erhalte(n) für die dritte Person eine Gratiskarte.
- Ich kann an obiger Veranstaltung leider nicht teilnehmen, aber ich möchte die Dokumentationsunterlagen zum Preis von **€ 395,-** bestellen.
(Alle Preise zzgl. gesetzl. USt.) (Vorträge, sofern durch die Referenten freigegeben).

1

2

3

Titel, Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Titel, Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Titel, Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Firma			
Adresse			
PLZ, Ort, Land			
Telefon		Fax	
E-Mail			
Datum		Unterschrift u. Firmenstempel	

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
MCC - The Communication Company
Scharnhorststraße 67a
52351 Düren

Telefon: +49 (0)2421 12177-0
Telefax: +49 (0)2421 12177-27
E-Mail: mcc@mcc-seminare.de
Internet: www.mcc-seminare.de



Find us on Facebook!
www.facebook.de/MCCSeminare

Follow us on Twitter!
MCCSeminare



Weitere Infos und Anmeldung mit QR-Code und Smartphone aufrufen.

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

Bitte reichen Sie diese Einladung auch an interessierte Kollegen/Innen weiter.