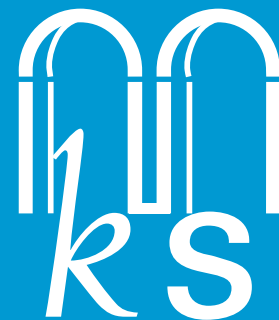


6. Münchner Klinik Seminar



Krankenhäuser in der Klemme?

mit Kraft und Kreativität aus der Krise

- Bilanz nach einem Jahr DRGs und GMG
- der G-DRG-Katalog für 2005
- ambulante Versorgung / integrierte Versorgung
- der Weg zum akademischen Gesundheitskonzern
- Medizin. Versorgungszentrum / Teleportal-Klinik
- QM: Prozess- und Kostenoptimierung der Medizin
- strategischer Einkauf – was bringt die Zukunft?
- regionale und kommunale Kooperationen
- Arbeitsteilung mit Industrie-Partnern

für Vorstände,
Geschäftsführer,
Direktoren der
Health Care Industrie
Begrenzter
Teilnehmerkreis

Eine Informationsveranstaltung
von Klinikmitarbeitern für das
TopManagement der Krankenhauslieferanten

Krankenhäuser, Industrie und Handel
gestalten gemeinsam den Klinikmarkt

2. und 3. Februar 2005
im Kempinski Hotel, Airport München

Ad Rem Team München

Jeder Beitrag
ca. 30 min.
Vortrag und
ca. 15 min.
moderierte
Diskussion

ab 9.30 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee,
Registrierung der Teilnehmer und
Ausgabe der Veranstaltungsdokumentation

Panel 1: Bewertung der Rahmenbedingungen Moderation J.M. Schmitt, Berlin

10.00 Uhr Begrüßung und Eröffnung

M.J. Klinger

10.15 Uhr 1 Jahr DRGs und GMG aus Sicht der Krankenhäuser

- DRG: wie weit ist der Umstieg gelungen?
- DRG: wie weit ist das System ausgereift?
- DRG: gibt es schon Gewinner und Verlierer?
- GMG: was gilt eigentlich für die Krankenhäuser?
- GMG: neue Versorgungsformen brauchen neue Partnerschaften

Dr. rer. pol.
Susann Breßlein,
Geschäftsführerin,
Klinikum Saarbrücken,
Vorstandsmitglied
der Deutschen
Krankenhausgesellschaft

11.00 Uhr *Kaffeepause*

11.30 Uhr Bilanz und Ausblick nach einem Jahr DRGs / GMG
aus der Sicht der Krankenkassen

- neuer Wettbewerb im Gesundheitswesen
- vom Kollektivvertrags- zum Einzelvertragssystem
- das DRG-System als Basis für ein Preissystem
- Ergebnisse und Erfahrungen nach 1 Jahr DRGs
- Weiterentwicklung des DRG-Systems
- wie geht es nach der Konvergenzphase weiter?

Bernd Beyrle,
Leiter Fachbereich
Vertragsmanagement,
Stationäre Versorgung,
Techniker-Krankenkasse,
Hamburg

12.15 Uhr Weiterentwicklung des G-DRG-Systems für 2005

- G-DRG-Katalog für 2005
- die wichtigsten Änderungen zum Vorjahr
- Zusatzentgelte
- umstritten: Entgelte für Innovationen
- besondere Einrichtungen: wie werden sie honoriert?
- Kalkulationsrunde und Vorschlagsverfahren für 2006

Dr. rer.pol.
Michael Schmidt,
Abteilungsleiter Ökonomie
Institut für das Engelssystem
im Krankenhaus gGmbH,
Siegburg

13.00 Uhr *Gemeinsames Mittagessen vom Buffet*

Panel 2: Sektorenübergreifende, innovative Leistungsangebote Moderation M.J. Klinger, München

14.30 Uhr Ein Praxisbeispiel der Integrierten Versorgung –
Chancen und Risiken für ein Akutkrankenhaus

- Integriertes Versorgungsmodell „Integra Halle“
- die Interessen der Beteiligten –
Kostenträger, Kooperationsärzte, Krankenhaus
- wesentliche Schritte für die Umsetzung
- Bewertung des Erreichten
- Fortentwicklung des Modells „Integra Halle“

Dipl.-Wirt.-Ing. Dipl.-Ing.
Jörg Langner,
kaufm. Vorstand,
Diakoniewerk Halle,
Halle

15.15 Uhr	Die integrierte Versorgung aus Sicht einer kardiologischen Universitätsklinik <ul style="list-style-type: none">• das Umfeld einer kardiologischen Klinik• warum integrierte Versorgung?• Vertragsabschlüsse mit Lieferanten• praktische Probleme• Erfahrungen aus den letzten 6 Monaten	Univ.-Prof. Dr.med. Erland Erdmann, Direktor der Med. Klinik III, Universität zu Köln, Köln
16.00 Uhr	<i>Kaffeepause</i>	
16.30 Uhr	Das Universitätsklinikum Leipzig auf dem Weg zu einem akademischen Gesundheitskonzern <ul style="list-style-type: none">• Umbau des Uniklinikums in den letzten 3 Jahren• Verbesserung der med. Versorgung durch MVZ• akademische Lehrkrankenhäuser als Tochterunternehmen• Aufbau eines Versorgungsnetzes (medizinisch-akademisch)• Finanzierung von Investitionen durch Public-Private-Partnership	Dr. rer. pol. Elmar Keller, kaufm. Vorstand des Universitätsklinikums Leipzig, AÖR, Leipzig
17.15 Uhr	Das Teleportal-Klinik-Konzept der Rhön-Klinikum AG <ul style="list-style-type: none">• Herausforderung: Flächenversorgung und Zentralisierung• Anforderungen an Grundkrankenhaus und dessen Funktionen• Struktur und Arbeitsweise einer Teleportalklinik• Informationszeitalter und Einfluss auf die Patientenversorgung• die wichtigsten Aufgaben des Managements	Wolfgang Zeise, Hauptabteilungsleiter Materialwirtschaft, Organisation, Klinikum, Rhön-Klinikum AG, Bad Neustadt
18.00 Uhr	Ende des ersten Seminartages	

Im Anschluss werden Sie von den Veranstaltern zu einem zwanglosen Treffen von 18.15 bis 19.30 Uhr in die Hotellobby eingeladen. Hier lassen sich bei Drinks und Gebäck Kontakte knüpfen und mit Referenten und Teilnehmern die Vorträge diskutieren.

Panel 3: Optimierung innerbetrieblicher Prozesse
Moderation G. Boeden, München

9.00 Uhr	Begrüßung	
	Kosteneffizienz durch Standards und Qualitätsmanagement am Beispiel der Anästhesie und Intensivmedizin <ul style="list-style-type: none">• Herausforderungen und Ergebnisse des Qualitätsmanagements• erfolgreiche Standards in Anästhesie und Intensivmedizin• Zertifizierung• Verbesserung der Kostenstruktur• Verbesserung des klinischen Outcomes	Univ.-Prof. Dr. Dr. Wolfgang Kox, Ärztlicher Direktor des Universitätsklinikums, Münster

9.45 Uhr	<p>Resultate einer Prozess- und Kosten-Optimierung in einem Krankenhaus der Hochleistungsmedizin</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenngrößen für den Erfolg in Qualität und Kosten • Aktivitäts-Analyse und -Bewertung als Basis • Bedeutung der Aus- und Weiterbildung • Steuerungsfunktion der Ereigniskonferenz • Berücksichtigung der Patientenwünsche 	<p>Univ.-Prof. Dr. Eckhart G. Hahn, Direktor Med. Klinik I, Friedrich-Alexander-Universität, Erlangen-Nürnberg</p>
10.30 Uhr	<i>Kaffeepause</i>	
11.00 Uhr	<p>Einfluss des Anwenders – gibt es den noch?</p> <ul style="list-style-type: none"> • der Klinikdirektor – Gestalter oder gutdotierter Querulant? • „evidence based“ – auch für Planungsbegründungen verwendbar? • vom Einkaufswunsch bis zur Installation – • Entscheidungsinstanzen und Entscheidungsschritte • innovative und überzeugende Begründung sind die Erfolgsparameter 	<p>Prof. Dr. med. Hans-Detlef Stober, Direktor der Klinik für Anästhesiologie und Intensivmedizin, Vivantes Klinikum Hellersdorf, Berlin</p>
11.45 Uhr	<p>Strategischer Einkauf – Was kann der Lieferant zukünftig erwarten?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wird es weitere Konzentrationsprozesse im Einkauf geben? • Welche Kaufkriterien werden wichtig sein? • Was ändert sich beim Lieferantenmanagement? • Wo sind Kooperationsfelder für Lieferanten? • Welche Handlungsoptionen gibt es für Zulieferer? 	<p>Dipl.-Verwaltungswirt Wolfgang Appelstiel, Vorstand Klinikeinkauf Niederrhein, Gladbeck</p>
12.30 Uhr	<i>Gemeinsames Mittagessen vom Buffet</i>	
Panel 4:	<p>Synergien durch Konzentration Moderation M.J. Klinger, München</p>	
14.00 Uhr	<p>Kooperationen in der Region – Die HSK-Gruppe – Erfahrungen beim Aufbau eines kommunalen Krankenhausverbundes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die HSK-Gruppe: Ziele und Geschäftsmodell • Zwei Jahre Geschäftsbesorgungsverträge • Schaffung von Synergie-Effekten im regionalen Verbund durch Zusammenarbeit im med. und nicht-med. Bereich • Übernahme und Fusion: unsere Erfahrungen • sind kommunale Krankenhäuser noch zukunftsfähig? 	<p>Dipl.-Kfm. Karsten Honsel, Geschäftsführer der HSK Rhein-Main GmbH, Management Holding der HSK-Gruppe, Wiesbaden</p>
14.45 Uhr	<p>Fusionen auf kommunaler Ebene – Ausweg aus der Schuldenfalle?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Strategien eines kommunalen Krankenhauskonzerns • Strukturiertes Versorgungsangebot aus einer Hand • Möglichkeiten und Grenzen wirtschaftlicher Synergien • reicht die Investitionskraft für den Wettbewerb? • externe Kooperationen als ergänzende Potentiale 	<p>Dipl.-Verwaltungswirt Manfred Greiner, Vorsitzender der Geschäftsführung, Städtisches Klinikum München</p>
15.30 Uhr	<p>Zusammenfassung und Schlussfolgerungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resümee der Veranstaltung • 10 Punkte Statement • Ausblick Berlin 	<p>Dipl.-Volkswirt Joachim M. Schmitt, Geschäftsführer BV Medizintechnologie,</p>
16.00 Uhr	Ende der Veranstaltung	

Programmorschau:

**7. Münchner Klinik Seminar am 8. und 9. Februar 2006,
im Kempinski Hotel am Flughafen München**

Die Referenten und Moderatoren

Diplomverwaltungswirt Wolfgang Appelstiel

wechselte 1987 aus dem Sozialministerium NRW in die Universitätsklinik Düsseldorf, wo er zunächst das Sachgebiet „Grundsatzangelegenheiten“ und ab 1992 den Bereich „Einkauf / Materialwirtschaft“ leitete. Seit 1997 ist er als Zentraleinkäufer und seit 1999 als Vorstand für die Klinikeinkauf Niederrhein e.G. tätig.

Bernd Beyrle

leitet den Fachbereich „Vertragsmanagement Stationäre Versorgung“ in der Hauptverwaltung der Techniker-Krankenkasse. Damit ist er u.a. für die strategische Ausrichtung der TK im Vertragsbereich Krankenhaus einschließlich der Verhandlungsführung mit den Krankenhäusern zuständig. Seit 2004 hat die TK innovative Vertragsformen mit Leistungserbringern im Sektor der Endoprothetik abgeschlossen.

Dr. med. Gerhard Boeden

ist Chefarzt der Abteilung für Anästhesie und Intensivmedizin in einem mittelgroßen Krankenhaus der Grundversorgung in München. Basierend auf der zusätzlichen Ausbildung in Human Process Coaching veranstaltet er mit Erfolg interaktive Seminare zur Optimierung der OP-Organisation. Als ärztlicher Direktor hat er viele Jahre die Entwicklung des Krankenhauses an die neue Marktsituation mit voran getrieben.

Dr. rer. pol. Susann Breßlein

gehört dem Vorstand der Deutschen Krankenhausgesellschaft an. Sie hat den Vorsitz der Saarländischen Krankenhausgesellschaft inne und ist Geschäftsführerin des Klinikums Saarbrücken und Tochtergesellschaften. Zuvor war sie geschäftsführende Direktorin bei einem evang. Krankenhausträger mit 9 Standorten.

Univ.-Prof. Dr. med. Erland Erdmann

gehört zu den deutschen und internationalen Experten in der Kardiologie. Seit 1993 ist er Ordinarius an der Universität zu Köln, zuvor war er gut 20 Jahren am Klinikum Großhadern der LMU München tätig in Forschung, Lehre und Therapie. Erdmann ist Herausgeber und Schriftleiter renommierter Fachzeitschriften und Mitglied der Forschungskommission der deutschen Hochschulkonferenz. Das Kölner Modell integrierter Versorgung in der Herztherapie gehört zu den Pilotprojekten der Barmer Ersatzkasse.

Diplomverwaltungswirt Manfred Greiner

ist seit 14 Jahren im Gesundheitswesen tätig. Als Direktor der AOK München und als Verwaltungsleiter in den städtischen Krankenhäusern in München, in Neuperlach und zuletzt Bogenhausen, hat er „beide Seiten der Leistungserbringung und -verrechnung“ kennengelernt. Im Sommer 2004 berief ihn der Stadtrat München zum Vorsitzenden der Geschäftsführung des neu gegründeten Städtischen Klinikums München, das die Arbeit am 01.10.2004 startete. Im Februar 2005 wird Greiner einen „120-Tage-Erfahrungsbericht“ geben können.

Univ.-Prof. Dr. med. Eckhart Hahn

hat sich 1979 als Internist in Marburg habilitiert. Dann lehrte er in Berlin und Philadelphia. 1988 wurde er auf den Lehrstuhl Medizinische Klinik 1 (Gastroenterologie, Pneumologie, Endokrinologie) in Erlangen berufen. Seit seiner Zusatzausbildung zum „Master of Medical Education“ beschäftigt sich Hahn intensiv mit Fragen der universitären Krankenhausorganisation. Aktuelle Effizienzfragen der Hochleistungsmedizin interessieren ihn besonders. 2004 wurde er zum Vorsitzenden des Bayerischen Landesgesundheitsbeirates gewählt.

Diplomkaufmann Karsten Honsel

startete als Leiter Wirtschaft und Finanzen im Städt. Krankenhaus Gütersloh, um dann 1999 die Position Leiter Finanz- und Rechnungswesen in der HSK Wiesbaden als Prokurist und stellvertretender Direktor zu übernehmen. Seit 2004 ist er auch Geschäftsführer der HSK Rhein-Main GmbH, die durch expansive und kreative Übernahmen (z.B. Offenbach, Hanau, Frankfurt) eine Alternative zu den privaten Klinikbetreibern aufbaut.

Dr. rer. pol. Elmar Keller

durchlief verschiedene Stationen bei der AOK (Abteilungsleiter Marketing/Kommunikation, regionaler Geschäftsführer). Danach war er als Vorstandsmitglied in der Rhön-Klinikum AG für die Region Sachsen zuständig. Seit 11/2000 ist er kaufmännischer Vorstand des Universitätsklinikums Leipzig, das durch eine gezielte Entwicklung des ambulanten Leistungsangebotes und der dazugehörigen Struktur in der Peripherie auf sich aufmerksam macht. Leipzig schreibt seit 2003 „schwarze Zahlen“.

Diplomkaufmann Max Joachim Klinger

war 20 Jahre als Marketing- und Vertriebsdirektor und als Vorsitzender der Geschäftsführung in deutschen Tochterfirmen angloamerikanischer Health Care Firmen in Deutschland und Central-Europe tätig. 1999 gründete er Ad Rem Team München, eine Spezialagentur für Aufgabenstellungen im Gesundheitswesen und für unternehmensnahe Dienstleistungen. Seit 2000 organisiert er das Münchner Klinik Seminar.

Univ.-Prof. Dr. Dr. med. Wolfgang Kox (MBA)

ist Facharzt für Anästhesie. Er hat danach 12 Jahre in England gearbeitet, davon 10 Jahre als Director of Intensive Care Senior Lecturer an der Medical School London. Von 1992 bis 2004 war er Ordinarius für Anästhesiologie an der Charité, Campus Mitte, bevor er im April 2004 als Ärztlicher Direktor und Vorstandsvorsitzender an das Universitätsklinikum Münster berufen wurde. Den Abschluss MBA erwarb Kox mit Arbeiten über Qualitätsmanagement in der Klinik.

Diplomwirtschaftsing. Dipl.-Ing. Jörg Langner

kam als Quereinsteiger in das Klinikwesen, zunächst als Technischer Leiter und dann als Verwaltungsleiter und Geschäftsführer. Seit 1999 ist er als kaufmännischer Vorstand des Diakoniewerks Halle verantwortlich für Akuttherapie und Pflegeheime. Das Versorgungsmodell „Integra Halle“ wurde von der Bundesregierung als ein Projekt mit Vorbildcharakter ausgezeichnet. Seit Ende 2003 wird hier eine vernetzte ambulante, stationäre und rehabilitative medizinische Betreuung angeboten.

Dr. rer. nat. Michael Schmidt

leitet seit 2004 die Abteilung Ökonomie bei InEK (Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus). Davor war er stellvertretender Geschäftsführer der Deutschen Krankenhausgesellschaft und als Mitglied des Krankenhausentgeltausschusses (KEA) und in der Bundesschiedsstelle nach dem KHG aktiv an der Gestaltung des Klinikmarktes beteiligt.

Diplomvolkswirt Joachim M. Schmitt

ist seit gut 20 Jahren im Verbandswesen tätig, seit 1991 als Geschäftsführer des BV Med (Bundesverband Medizintechnologie e.V. Berlin) und seit 2002 auch im Vorstand. Aktivitäten im HomeCare-Sektor und auf europäischer Ebene sowie als Herausgeber des WIKO und von Fachzeitschriften erweitern seine Erfahrungen. Schmitt wird als Moderator und „Anchorman“ das Klinik-Seminar deutlich mitgestalten.

Prof. Dr. med. Hans-Detlef Stober

hält Abschlüsse als Facharzt für Anästhesie und in der Datenverarbeitung. Er war Chefarzt in öff.-rechtl. und kommunalen Krankenhäusern in Berlin (Ost), bevor er 1996 zum Abteilungsleiter des Vivantes Klinikums Berlin-Hellersdorf berufen wurde. Stober hat Lehraufträge an der Humboldt-Universität Berlin und der Universität Rostock. Er publiziert und liest über „Management und Medizin“. Die med.-techn. Industrie hat er in mehreren Entwicklungsprojekten beraten.

Diplomlehrer (nat.) Wolfgang Zeise

studierte das Fach (Physik und Mathematik) in Jena und ist seit 1991 in verschiedenen Funktionen innerhalb der Rhön-Klinikum AG tätig, zur Zeit als Hauptabteilungsleiter „Materialwirtschaft, Organisation, Klinikum“ am Standort Neustadt/S. Er konzentriert sich auf die Integration neu erworbener Kliniken in den Konzern. Zeise präsentiert die Rhön-Pläne für Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und Teleportal-Kliniken.

6. Münchner Klinik Seminar

- Seminarziel:** In der Informationsveranstaltung von Klinikpersonal für das TopManagement der Krankenhauslieferanten berichten Klinikmanager und Ärzte über die krankenhausinterne Bewertung der neuen medizinischen Versorgungsformen und die daraus resultierenden Herausforderungen und Lösungsansätze. Die vielfältigen Konzepte und auch schon in der Praxis existierenden Formen und Modelle der Zusammenarbeit zwischen Kliniken und ihren Industrie- und Handelspartnern werden anhand konkreter Beispiele vorgestellt und die Erfolgsaussichten werden kritisch diskutiert. In der moderierten Diskussion jedes Vortrages können ganz direkte Fragen gestellt und auch ausdiskutiert werden.
- Zielpersonen:** Die Veranstaltung ist konzipiert für Geschäftsführer, Vorstände und Direktoren der Lieferanten für Kliniken und Krankenhäuser, für Industrie- und Handelsunternehmen der Pharmaindustrie, der Hersteller und Händler von Medizinprodukten und medizinischen Geräten sowie der Diagnostika- und Laborbedarfs-Industrie. Personalverantwortliche, in Unternehmen und in Beratungsfirmen, sind ebenfalls angesprochen, da profunde Kenntnisse über die Veränderungen in den Marktbedingungen von besonderer Bedeutung für erfolgreiche Positionsbesetzungen sind. Bei der Teilnehmeransprache achten wir konsequent auf Verantwortungsbereich und Entscheidungskompetenz, um auch unter den Teilnehmern eine attraktive und den Gedankenaustausch und die Kontaktherstellung fördernde Gemeinsamkeit herzustellen.
- Konzept:** Diplomkaufmann Max Joachim Klinger, München
- Veranstaltungsort:** Kempinski Hotel Airport München,
Postanschrift: Postfach 241361, D-85335 München
Hausanschrift: Terminalstraße / Mitte 20, D-85356 München
Tel. 089 – 9782 2530 und 2540, Fax 089 – 9782 2513
Email: reservation@kempinski-airport.de
- Zimmerreservierung:** sollte vom Teilnehmer selbst vorgenommen werden. Im Kempinski Hotel Airport München steht eine begrenzte Anzahl von Zimmern zu Sonderkonditionen zur Verfügung (EZ u. DZ 180 Euro pro Zimmer plus 23 Euro p. P. für Frühstück). Bitte nutzen Sie zur Reservierung die o.a. Anschriften und weisen Sie auf unsere Veranstaltung hin.
- Verkehrsanbindung:** Anreise zum Flughafen München per Flugzeug oder PKW (Tiefgarage P 26 direkt unter dem Hotel) oder per Bahn zum Hauptbahnhof München und dann mit der S-Bahn S1 oder S8 bis zur Endstation Flughafen. Im Flughafengelände ist das Hotel ausgeschildert und zu Fuß gut erreichbar.
- Anmeldung:** nur bei Ad Rem Team München, D-81679 München formlos per Fax an 089 – 99 97 91 02 bzw. per email an office@adremteam.de. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bearbeitet und bestätigt. Im Interesse des Seminarerfolges und zu Gunsten einer offenen und lebhaften Diskussion wird die Teilnehmeranzahl begrenzt.
- Anmeldebedingungen:** Die Teilnahmegebühr beträgt 1.500 Euro und 16 % MwSt. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Ab dem 2. Teilnehmer pro Unternehmen wird ein Nachlass von 5 % gewährt. Die Gebühr beinhaltet neben der Teilnahme an den Seminarvorträgen und der Gelegenheit zur Diskussion alle Konferenzgetränke, 2 Kaffeepausen pro Seminartag, Teilnahme am Mittagsbuffet inklusive Getränke im Restaurant Charles Lindbergh sowie am Cocktail-Empfang am Ende des 1. Seminartages. Mit der Anmeldung werden die Anmelde- und Rücktrittsbedingungen anerkannt.
- Veranstaltungsdokumentation:** Alle Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen mit einer Kurzfassung der Vorträge und der gezeigten Abbildungen. Diese können auch ohne Teilnahme am Seminar zu einem Sonderpreis von 300 Euro plus Versandkosten und 16 % MwSt. erworben werden. Bestellungen bitte an Ad Rem Team München unter Fax 089 – 99 97 91 02 bzw. per email an office@adremteam.de.
- Rücktrittsbedingungen:** Sollte aus wichtigen Gründen ein Rücktritt von der bestätigten Anmeldung notwendig werden, so kann dieser nur schriftlich bis 3 Wochen (21 Tage) vor Beginn des Seminars erfolgen. In diesem Fall wird eine 15 %ige Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei späterer Stornierung und bei Nicht-Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Unternehmensintern kann jederzeit eine Vertretung des verhinderten Teilnehmers vorgenommen werden. Um eine kurze schriftliche Information wird gebeten. Mit der Anmeldung werden die Anmelde- und Rücktrittsbedingungen anerkannt.
- Rückfragen:** bitte nur an Ad Rem Team München Tel. 089 – 99 97 91 00, Fax 089 – 99 97 91 02 oder office@adremteam.de
- Hinweis:** Ad Rem Team München behält sich den Wechsel von Referenten und / oder Verschiebungen bzw. Änderungen innerhalb der Veranstaltung vor. Falls eine Veranstaltung gänzlich ausfallen muss, werden nur die bereits gezahlten Seminargebühren zurückgezahlt.
- Veranstalter:** Ad Rem Team München GmbH + Co. KG, Widderstr. 16, D-81679 München. Wir sind eine spezialisierte Firma im unternehmensnahen Dienstleistungsbereich für Health Care Firmen und Institutionen. Wir arbeiten in projektbezogenen Aufgabenstellungen im Gesundheitsbereich und als Outsourcing Partner in sensiblen Projekten für die Geschäftsführung. Ausländischen Firmen bieten wir einen StartUp Support für den Beginn geschäftlicher Aktivitäten in Deutschland, für die Identifikation von Distributionspartnern und für die Gründung von eigenen Niederlassungen.

6. Münchner Klinik Seminar
am 2. und 3. Februar 2005
im Kempinski Hotel, Airport München

1

Name/Vorname

Position

2

Name/Vorname

Position

Firmenname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum Unterschrift

Rechnung bitte an

z.Hd.

Bitte faxen oder senden an:

Ad Rem Team München
GmbH + Co. KG

Widderstr. 16
D- 81679 München

Fon 089 - 99 97 91 00
Fax 089 - 99 97 91 02
Email: office@adremteam.de