

Der Fachkongress für Handel, Hersteller und Dienstleister im neuen
Boom-Markt Gesundheit!

Health Market

+ begleitende Fachausstellung

2008

26./27. Mai 2008 · Steigenberger Hotel · Bad Homburg

The New Consumer – Gesundheit als Lifestyle-Produkt der Zukunft!

Neue Marktplätze, Produkte und Services für Vitalität und Prävention

Die zentralen Themenfelder des Kongresses:

- **Der Megatrend Gesundheit** – Vitaminspritze für Märkte und Branchen
- **Apotheke, Drogeriemarkt, LEH & Co.** – Der Verteilungskampf im Gesundheitsmarkt ist eröffnet! Wer bietet künftig welche Sortimente an?
- **Walk-in-Clinics: Der Trend aus USA und GB** – Neuartige Gesundheitsleistungen in Kooperation mit dem Handel! Geschäftsmodell mit Zukunft?
- **Von der Handelsimmobilie zum „Gesundheitspark“** – Kompetenz-Zentren für Health Produkte und Services erobern den deutschen Gesundheitsmarkt
- **Von der „gesunden“ Eigenmarke zum „gesunden“ Allround-Konzept** – Die innovativen Gesundheitsstrategien der Handelskonzerne im Fokus
- **LOHAS & Co. lassen Gesundheit zum Konsumgut werden** – Erfolgsstrategien auf dem Weg zu den neuen Zielgruppen
- **Convenient-Health Produkte** – Von Functional Food bis Health-Tech – Welche Produkte haben eine Zukunft im neuen Gesundheitsmarkt? Herausforderungen und Chancen für Hersteller
- **Food + Pharma** – Visionen für neue Partnerschaften zwischen Lebensmittel- und Pharmaindustrie
- **EU-Health Claims** – Hersteller und Handel im Spagat zwischen rechtlichen Anforderungen, Glaubwürdigkeit und Absatzförderung
- **Health Horizons** – Zukunftsperspektiven für den Gesundheitsmarkt

Keynote-Speaker:



Prof. Dr. Ferdinand Haschke
Nestlé Nutrition



Dr. Wolfgang Griepentrog
METRO Group



Dr. Stephan Sigrist
Trendforscher
Life-Sciences



Martin Wullschleger
MIGROS-
Genossenschafts-Bund

Es referieren und diskutieren u.a.:

Dr. Rainer Wohlfart, Kneipp-Werke GmbH & Co. KG
Matthias Köste, Polar Electro GmbH Deutschland
Dr. Karsten Neumann, Roland Berger Strategy Consultants GmbH
Frank Füßli, Metropolitan Medical GmbH
Klaus Gritschneider, Europa Apotheek
Maria Olofsdotter, Øresund Food Network
Volker Dölle, Dölle. Managementberatung und Absatzförderung
Dr. Stefan Plantör, Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie – BPI e.V.
Dr. Detlef Groß, HDE – Hauptverband des Deutschen Einzelhandels e.V.
Dr. Thomas Kerckhoff, AVIE GmbH, Apotheken-Systeme-Vertriebsgesellschaft

Der Sponsor: **ACXIOM**

Eine Veranstaltung von: **managementforum**
Excellence in Business Information

1. Tag / 26. Mai 2008

Vorsitz: Volker Dölle, Inhaber, *Dölle*. Managementberatung und Absatzförderung, Bad Homburg

9.00 - 9.10

Begrüßung durch den Vorsitzenden und Einführung in den Fachkongress

Trendwatching – Future Health

9.10 - 9.50 **Keynote-Präsentation**

Health Horizons – Zukunftsperspektiven für den Gesundheitsmarkt

- Drivers of Change – Einflussfaktoren aus Technologie, Gesellschaft, Demographie, Wirtschaft, Politik und Ökologie
- Trends im Nachfragerverhalten – Patienten werden zu Konsumenten
- Relevante Entwicklungen im neuen Markt für Prävention
- Radical Health 2020 – Chancen, Herausforderungen und Grenzen

Dr. Stephan Sigrist, Leiter Think Tank für Life-Sciences, Wirtschaft und Gesellschaft, Bank Sarasin und Collegium Helveticum der ETH und Universität Zürich, Zürich/CH

Der Megatrend Gesundheit: Vitaminspritze für Märkte und Branchen – Welche Potenziale ergeben sich für alte und neue Player im 2ten Gesundheitsmarkt?

9.50 - 10.20

Der „2te Gesundheitsmarkt“ – Status Quo und Wachstumspotenziale

- Märkte und Kunden im 2ten Gesundheitsmarkt
- Alte und neue Akteure im 2ten Gesundheitsmarkt
- Neue Geschäftsmodelle im 2ten Gesundheitsmarkt

Dr. Karsten Neumann, Principal Competence Center Pharma & Healthcare, Roland Berger Strategy Consultants GmbH, Berlin

Gemeinsam Zukunftsmärkte gestalten – Klassische Gesundheitsanbieter werden zu strategischen Partnern für neue Akteure am Health Market

10.20 - 10.50

Der 2te Gesundheitsmarkt – Herausforderung für klassische Gesundheitsanbieter

- Die Krankenkasse im Selbstzahlermarkt – Vertrauensgeber mit Lotsenfunktion
- Vertriebspartnerschaften für Produkte und Dienstleistungen
- Inanspruchnahme und Finanzierung von individuellen Gesundheitsleistungen
- Neue Geschäftsstrategien für klassische Anbieter im 2ten Gesundheitsmarkt

Thomas Schlichter, Geschäftsführer, GesundheitsWelt direkt, Wolfsburg

10.50 - 11.20

Kommunikations- und Kaffeepause

The New Consumer – Gesundheit wird zum Konsumgut – Wie entwickeln sich die Ansprüche der neuen Zielgruppen im Gesundheitsmarkt?

11.20 - 11.50

Zielgruppe LOHAS – Der neue Lifestyle für Gesundheit und Nachhaltigkeit als Chance und Herausforderung für Hersteller und Handel

- Der LOHAS-Kunde erobert die Konsumlandschaft
 - Bedürfnisse und Anforderungen an Produkte und Services
 - Erfolgsstrategien auf dem Weg zum LOHAS-Kunden
- Peter Schommer**, Partner und Sector-Leader Retail and Wholesale, Ernst & Young AG, Heilbronn

Perspektiven für innovativen Kooperationsformen und Unternehmensstrategien – Chancen für Handel und Hersteller

11.50 - 12.20

Food + Pharma = The Future Health Industry

- Cooperation between food and pharma industry – Chances and challenges
 - Functional Food as common perspective for both sectors
 - Successful collaborations between food and pharma
 - A visionary forecast on a new generation of health industry
- Maria Olofsdotter**, CEO, Øresund Food Network, DK/S (Vortrag in englischer Sprache)

12.20 - 13.00 **Keynote-Präsentation**

Aktiv für einen gesunden Lebensstil – Wie die METRO Group Verantwortung übernimmt!

- Wo liegt die Verantwortung?
- Was prägt die Verbrauchereinstellung und was erwartet der Verbraucher?
- Die Gesamtinitiative der METRO Group im Bereich Ernährung+Bewegung
- Die Kommunikationskampagne zur Mobilisierung der Bevölkerung für einen gesunden Lebensstil
- Die Nährwertkennzeichnung in der öffentlichen und politischen Diskussion
- Ergebnisse und Perspektiven

Dr. Wolfgang Griepentrog, Abteilungsleiter Unternehmenskommunikation und Leiter Konzern-PR, METRO Group, Düsseldorf

13.00 - 14.00

Kommunikations- und Lunchpause

Apotheke als Spezialanbieter für Gesundheit und Prävention vs. Supermarkt & Co. – Neue und alte Vertriebswege im Fokus

14.00 - 14.30

Gesundheit, Wellness & Bio – Markt-Analysen und Trends

- Fast Moving Consumer-Goods entdecken den Gesundheitsmarkt
- Rezeptfreie Arzneimittel im verschärften Wettbewerb mit diätetischen Lebens- und Nahrungsergänzungsmitteln, Functional Food, Gesundheitsorientierten- und Bio-Produkten
- Neue Konkurrenz zwischen den Vertriebskanälen: Apotheke, Drogeriemarkt und LEH

Jürgen Petersen, Direktor Geschäftsbereich Selbstmedikation, IMS Health GmbH & Co. OHG, Frankfurt

14.30 - 15.00

OTC-Produkte in alternativen Vertriebskanälen – Drogerie- und Supermarkt vs. Apotheke

- Der Massmarket als attraktiver Vertriebsweg freiverkäuflicher Arzneimittel? – Marktbeschreibung und Unterschiede der Distributionskanäle
- Endkundenansprache oder semi-ethischer Vertriebsansatz – Für welches Produktportfolio kommt welche Vermarktungsform in Frage?
- Was muss ein Pharmahersteller bei einer diversifizierten Vertriebsstrategie beachten?

Dr. Stefan Plantör, Leiter Selbstmedikation, Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie – BPI e.V., Berlin

Neue Marktplätze für Gesundheit – Der Einzelhandel auf dem Weg in den Health Market

15.00 - 15.30

Moderne Handelsformen und neue Angebote auf dem Weg in den Gesundheitsmarkt – Veränderte Verbrauchernachfrage – Neue Sortimente – Neues Pricing

- Gesundheit und Verantwortung werden zum ganzheitlichen Begriff in der Gesellschaft
- Krankheitsbewältigung vs. Gesundheitsförderung – Gesundheit wird zum gesellschaftspolitischen Wert
- Längere aktive Perioden im Lebenszyklus und Streben nach verlängerbarem Leben – Das Alter wird aktiv bekämpft
- Die Suche der Verbraucher nach entsprechender Beratung und geeigneten Angeboten
- Wo wird der Konsument seine Nachfrage im wachsenden Convenience-Markt Gesundheit decken?

Volker Dölle, Inhaber, *Dölle*. Managementberatung und Absatzförderung, Bad Homburg

Die neuen Gesundheitsstrategien der Handelskonzerne

15.30 - 16.00 *Keynote-Präsentation*

„Gesundes“ Programm-Markenkonzept der MIGROS – „Actilife. Das gesunde Plus“

- Trendthema Gesundheit und die Herausforderungen – Chancen für den konventionellen LEH
- Aus einer Eigenmarke wird eine Programm-Marke im Bereich Ernährung, Bewegung und Entspannung
- Produkte, Dienstleistungen und Informationen bilden das Markenversprechen
- Neue Wege durch neue Partnerschaften – MIGROS-Kooperationen mit Health- und Wellnessanbietern

Martin Wullschleger, Leiter Category Management Business Unit Food, MIGROS-Genossenschafts-Bund, Zürich/CH

16.00 - 16.30

Kommunikations- und Kaffeepause

Neuartige Gesundheitsleistungen in Kooperation mit dem Handel

16.30 - 17.00

Walk-in-Clinics – Geschäftsmodell mit Zukunft?

- Grundidee Walk-in-Clinics
- Learnings aus USA und England
- Ist das Geschäftsmodell auf den deutschen Markt übertragbar?

Ulrich Zander, Managing Partner, SEMPORA Consulting GmbH, Bad Homburg

17.00 - 17.45 *Top-Diskussionsrunde*

Neue Marktplätze für Gesundheit – Spezialanbieter vs. Supermarkt & Co. – Wer macht das Rennen?

Es diskutieren u.a.:

Klaus Gritschneider, Mitglied der Geschäftsleitung, Europa Apotheek, Venlo/NL

Dr. Thomas Kerckhoff, Geschäftsführer, AVIE GmbH, Apotheken-System-Vertriebsgesellschaft, Perl

Jan Wolter, Public Affairs Medizintechnik und Leiter Medizinische Hilfsmittel, Deutscher Industrieverband für optische, medizinische und mechatronische Technologien e.V. – SPECTARIS, Berlin

Martin Wullschleger, Leiter Category Management Business Unit Food, MIGROS-Genossenschafts-Bund, Zürich/CH

Moderation: Volker Dölle, Inhaber, *Dölle*. Managementberatung und Absatzförderung, Bad Homburg

Zukunftstrend Gesundheitsimmobilien als Kompetenzzentrum für Health Produkte und Services – Neue Visionen am deutschen Gesundheitsmarkt

17.45 - 18.30

Gesundheitsimmobilien der Zukunft – Neue Anforderungen, neue Chancen für Eigentümer, Betreiber und Mieter! Welche Kriterien zeichnen sich heute schon ab?

- Neue Handelsformate brauchen veränderte Handelsimmobilien – Das Beispiel des „Gesundheitsparks“ im ALEXA Berlin
- Gebündelte Gesundheitskompetenz in Gesundheitsimmobilien als Problemlöser für Bestandsimmobilien?
- Hochfrequente Verkehrsstandorte als neue Gesundheits-Center
- Tierarzt-Praxen als Frequenzbringer im Heimtierhandel

Es präsentieren und diskutieren:

Frank Füßli, Geschäftsführer, Metropolitan Medical GmbH, Frankfurt

Dr. Bernd Nickoleit, Geschäftsführer, activet GmbH, Ratingen

Bernd Rohde, Geschäftsführer und Partner, BBE RETAIL EXPERTS Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Hamburg

Heiko Städele, Leitung Vermietung, Sierra Management Germany GmbH, Düsseldorf (angefragt)

Moderation: Christoph Meyer, Mitglied der Geschäftsleitung, Atisreal Deutschland Retail Services GmbH, Berlin

ca. 18.30

Sektempfang



Im Anschluss an einen informativen und erlebnisreichen Kongresstag lädt B+P Management Forum Bad Homburg Sie herzlich zu einem Sektempfang ein.

Nutzen Sie die Gelegenheit, in geselliger Atmosphäre neue Kontakte zu Referenten, Ausstellern und Teilnehmern zu knüpfen bzw. bestehende Kontakte zu vertiefen.

2. Tag / 27. Mai 2008

Vorsitzender: Dr. Karsten Neumann, Principal Competence Center Pharma & Healthcare, Roland Berger Strategy Consultants GmbH, Berlin

Innovative Gesundheitsprodukte zwischen Functional Food und Arzneimittel – Potenziale für Lebensmittelhersteller und Pharmaindustrie

9.00 - 9.30

Vom Arzneimittel zum Gesundheitsmittel

- Die Dynamik des Gesundheitsmarktes
- Überschneidungen zwischen OTC-Produkten und Lebensmitteln – Functional Food als Zukunftschance für Pharmahersteller?
- Innovationspotentiale, Chancen und Risiken – Ausgewählte Beispiele

Dr. Rainer Wohlfart, Leiter Entwicklung und Zulassung, Kneipp-Werke GmbH & Co. KG, Würzburg

9.30 - 10.00 **Keynote-Präsentation**

Healthy Food – Healthy Life

- Lebensmittel mit Zusatznutzen sind eine große Chance und Herausforderung für die Industrie
- Wandel vom „Agrofoodproduzenten“ zur „Nutrition, Health, and Wellness“ Company

Prof. Dr. Ferdinand Haschke, Vice President, Nestlé Nutrition, Vevey/CH

Der Lebensmittelhersteller im Spagat zwischen rechtlichen Anforderungen, Glaubwürdigkeit und Absatzförderung

10.00 - 10.30

EU-Health Claims Verordnung – Maßgaben für die Vermarktung von Lebens- und Nahrungsergänzungsmitteln

- Grundprinzipien der Verordnung
- Werbeverbote
- Claims und Marken
- Gesundheitsbezogenes Wohlbefinden
- Übergangsvorschriften
- Neueste Entwicklungen und Perspektiven

Dr. Christian Tillmanns, Rechtsanwalt, Kanzlei Meyer & Meister-Ernst, München

10.30 - 11.00 **Top-Diskussionsrunde**

EU-Health Claims Verordnung – Fluch oder Segen für Hersteller, Handel und Konsument?

Es diskutieren u.a.:

Micha Goes, Vorstand, SOLUTIONS Branding & Design Companies AG, München

Prof. Dr. Ferdinand Haschke, Vice President, Nestlé Nutrition, Vevey/CH

Jochen Pfeifer, PharmD, MRPharmS, Apotheker und Inhaber, Adler Apotheke, Velbert

Dr. Christian Tillmanns, Rechtsanwalt, Kanzlei Meyer & Meister-Ernst, München

Dr. Detlef Groß, Geschäftsführer, HDE – Hauptverband des Deutschen Einzelhandels e.V., Berlin

Moderation: Dr. Heiko Dustmann, Inhaber, Innovationsberatung Weihenstephan, München

11.00 - 11.30

Kommunikations- und Kaffeepause

Erfolgreiche Vertriebsformen für Health-Tech Produkte und medizinische Hilfsmittel – Der Massmarket als geeigneter Distributionskanal?

11.30 - 12.00

Veränderung der Vertriebs- und Angebotsart für Hilfsmittel und Health-Tech Produkte – Vom spezialisierten Fachhandel zum Konsumgut?

- Wie sieht die Vertriebs- und Angebotsart aktuell aus?
 - Wie wird sich der Markt verändern?
 - Wie wird das Angebot der Zukunft dargestellt?
 - Standard- und Individualprodukte: Zwei neue Märkte?
 - Trends und Chancen in diesen beiden Märkten
- Frank Altmeyer**, Geschäftsführer, kon.m GmbH, Lünen

12.00 - 12.30

Consumer-Health Produkte für den Massmarket: Das Beispiel Polar

- Was muss ein Produkt mitbringen, um am Massmarket erfolgreich zu sein?
 - Welche Vertriebspartner sind die Richtigen?
 - Anforderungen an die Beratungskompetenz im Handel
- Matthias Köste**, Managing Coordinator, Polar Electro GmbH Deutschland, Büttelborn

Erfolgsstrategien auf dem Weg zum neuen Gesundheitskonsumenten

12.30 - 13.00

Think Limbic: Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung und Psychologie für eine zielgruppenspezifische Ansprache

- Unterschiedliche Vertriebskanäle – Unterschiedliche Anforderungen an die Zielgruppenansprache
 - Verpackung und B2B-Kommunikation als Erfolgsfaktoren bei der Vermarktung von Gesundheitsprodukten
- Dr. Anna Barbara Holstein**, Mitglied der Geschäftsleitung, Gruppe Nymphenburg Retail Consult AG, München

13.00 - 13.30

Punktlandung am Point of Sale

- Mehr Erfolg durch Identifizierung der besten Standorte für Ihre Produkte
 - Welchen Einfluss hat das Umfeld auf Ihren Erfolg?
- Sven Scharf**, Senior Consultant, Acxiom Deutschland GmbH, Planegg

13.30 - 14.30

Lunch zum Abschluß des „Health Market 2008“

Fax-Anmeldung: 0 61 72 / 96 66 45

Ja,

hiermit melde ich mich/melden wir uns an zum
Fachkongress

„Health Market 2008“

am 26. und 27. Mai 2008 € 1.190 p.P. zzgl. MwSt.

Ja,

wir sind an der Teilnahme als Aussteller an der
begleitenden Fachausstellung „Future Health
2008“ interessiert. Bitte senden Sie uns
unverbindlich nähere Informationen zu.

1. Name Vorname

Position Firma

Straße PLZ/Ort

E-Mail*

2. Name Vorname

Position Firma

Straße PLZ/Ort

E-Mail*

3. Name Vorname

Position Firma

Straße PLZ/Ort

E-Mail*

Datum Firmenstempel Unterschrift

*Ja, ich/wir möchte(n) künftig den E-Mail-Newsletter erhalten.

So melden Sie sich an:

per Post: B+P Management Forum GmbH,
Schwedenpfad 24 · 61348 Bad Homburg
per Telefax: 0 61 72 / 96 66 - 45
per Telefon: 0 61 72 / 96 66 - 0
per E-Mail: info@managementforum.com
per Internet: www.managementforum.com

Termin und Ort:

Montag 26. / Dienstag 27. Mai 2008
Steigenberger Hotel
Kaiser-Friedrich-Promenade 69 · 61348 Bad Homburg
Telefon: 0 61 72 / 181 - 0 · Fax: 0 61 72 / 181 - 630

Zielgruppe:

Der Fachkongress „Health Market 2008“ richtet sich an
Vertreter aus den Branchen:

- Lebensmitteleinzel- / Biofachhandel
- Drogerien
- Apotheken
- Reform- / Sanitätshäuser
- Nahrungsmittel- / Functional Food-Industrie
- Pharma- / Gesundheits- / OTC-Industrie
- Medizintechnische- / Hilfsmittel-Industrie
- Health-Services
- Beratung / Marktforschung

Angesprochen sind v.a. Vorstände und Geschäftsführer sowie
Führungskräfte aus den Unternehmensbereichen Business
Development, Innovations- und Produktmanagement, For-
schung und Entwicklung, Marketing, Vertrieb, Kommunikation,
sowie Zielgruppen- und Marktforschung.

Zimmerreservierung:

Das Tagungshotel hält ein Zimmerkontingent zu ermäßigten
Preisen (EZ: € 125,- exkl. Frühstück) für die Kongressteilnehmer
bereit. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig **direkt im Hotel**
unter Berufung auf B+P Management Forum Bad Homburg
vor.

Kongressgebühr / Anmeldebedingungen:

Bitte nehmen Sie die Anmeldung auf dem nebenstehenden
Vordruck vor. Die Gebühr für diesen zweitägige Fachkongress
beträgt € 1.190,- zzgl. MwSt. p.P. Nehmen mehr als zwei
Personen aus einem Unternehmen am Fachkongress teil,
gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass.
Die Kongressgebühr enthält die Tagungsgetränke und das
Mittagessen. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine
Anmeldebestätigung und Rechnung. Kongresseinlass kann nur
gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor
Kongressbeginn beglichen wird. Bei Stornierung der Anmel-
dung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 50,- zzgl.
MwSt. p.P. erhoben, wenn die Absage spätestens bis 25. April
2008 schriftlich bei B+P Management Forum Bad Homburg ein-
geht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer
Abmeldung nach dem 25. April 2008 wird die gesamte
Kongressgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung
des angemeldeten Teilnehmers möglich. Der Veranstalter
behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongress-
beginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die
Kongressteilnahme gelten Namensplaketten, die Ihnen bei der
Registrierung ausgehändigt werden.

-15%

Sehr geehrte Damen und Herren,

Gesundheit wird zum Boom-Markt der Zukunft. Das neue Gesundheitsstreben in der Bevölkerung, der unaufhaltsame demographische Wandel und das zunehmend defizitäre deutsche Gesundheitssystem tragen maßgeblich dazu bei, dass sich hier aktuell ein gigantischer branchenübergreifender Wachstumsmarkt für privat finanzierte Gesundheitsprodukte und -dienstleistungen, der sogenannte 2te Gesundheitsmarkt, entwickelt. Im Vergleich zum reglementierten klassischen Gesundheitssektor machen die nur geringen rechtlichen Vorgaben dieses Marktsegment auch für neue Player attraktiv und leicht zugänglich.

Von Functional Food und OTC-Produkten über medizintechnische Geräte für den Hausgebrauch und Health-Care Services am Point of Sale – im Stil der amerikanischen Walk-in-Clinics – das Spektrum an innovativen Produkten und Dienstleistungen im neuen Health Market ist nahezu unbegrenzt. Am Lifestyle of Health and Sustainability (LOHAS) können künftig die Wertschöpfungspartner sämtlicher Branchen erfolgreich partizipieren, wenn es ihnen gelingt den Trend Vitalität und Prävention richtig zu bedienen. Wer die Geschäftschancen im 2ten Gesundheitsmarkt nutzen will, sollte daher die Bedürfnisse seiner Zielgruppe genau kennen. Neue Handelsformen, innovative Produkte und Dienstleistungen für den Gesundheitskonsumenten von morgen sind jetzt mehr denn je gefragt.

Unter dem Motto

***The New Consumer –
Gesundheit als Lifestyle-Produkt der Zukunft!
Neue Marktplätze, Produkte und Services für
Vitalität und Prävention***

haben wir namhafte Branchenexperten gebeten, die aktuellen Entwicklungen, Trends und Umsatzchancen im 2ten Gesundheitsmarkt zu beleuchten. Erfolgreiche Marktakteure werden über ihre Strategien und Konzepte berichten und diskutieren mit Ihnen gemeinsam die Fragen, die alle Akteure im neuen Health Market aktuell interessieren.

So erhalten Sie Denkanstöße und Ideen, um künftig selbst erfolgreich im Boom-Markt Gesundheit agieren zu können! Wir freuen uns auf eine spannende Veranstaltung mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen

B+P Management Forum



Stefan Schneider
Geschäftsführer



Nesrin Semirames Tawfik
Projektleitung

Die begleitende Fachausstellung „Future Health 2008“ Der Marktplatz für innovative Lösungen im Gesundheitsmarkt

Parallel zum Fachkongress **Health Market 2008** findet die Fachausstellung **Future Health 2008** statt.

Nutzen Sie die Chance, dem hochkarätigen Fachpublikum, bestehend aus Vertretern des Einzelhandels und der Gesundheitsindustrie Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen. Durch direkte Präsenz bei optimaler Platzierung erreichen Sie mit geringem Aufwand eine große Wirkung!

Die Ausstellungsbereiche:

- Produktinnovationen/-management
- Ladengestaltung
- Verpackungsdesign
- Kooperationen
- Marketing/Werbung
- Beratung/Konzeption
- Dienstleistungskonzepte

Sie sind interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Dann fordern Sie bitte unverbindlich weitere Informationen zur Fachausstellung an:
B+P Management Forum GmbH, Tel. 0 61 72 / 96 66 - 17, Fax: 0 61 72 / 96 66 - 45,
E-Mail: ausstellung@managementforum.com