

14. Deutscher Verbände Kongress



Der Treffpunkt für Führungskräfte aus Verbänden
24. – 25. Februar 2014 in Düsseldorf

Early-Bird-Angebot bis 20.12.2013
Sparen Sie bis zu 350 Euro!

Open Space & World Café • 15 Themensessions • Best-Practice-Beispiele

Was Verbände einzigartig macht

Führungskonzepte auf dem Prüfstand

Verbands-Events revitalisieren

Veränderungsprozesse anstoßen

Talentschmieden für den Verbands-Nachwuchs

Wie Sie Ihre Mitglieder begeistern

www.verbaendekongress.de

Ihre Experten: Dr. Hans Bellstedt Hans Bellstedt Public Affairs GmbH • Dr. Viola Bronsema BIO Deutschland • Dr. Pascal Decker dtb rechtsanwälte • Wolfgang Drechsler Unternehmensverbände Südhessen • Stefan Eser forum! Marktforschung GmbH • Dr. Charles Giroud B'VM • Dr. Philippe Giroud Lungenliga Schweiz • Daniel Günther DIALOG Public Relations • Dirk Günther Meilenstein! Beratungskanzlei • Dr. Jens Kegel Kommunikationsberater • Werner Koch Bundesverband der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie e.V. • Dr. Ulrich Lotz Fachverband Beton- und Fertigteilewerke Baden-Württemberg e.V. • Constance Nolting Zentralverband der Ärzte für Naturheilverfahren und Regulationsmedizin e.V. • Dr. Ralf Nöcker Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA e.V. • Jan Peilsteiner Geschäftsführer Verband Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. • Holger Preibisch Deutscher Kaffeeverband e.V. • Prof. Dr. Katja Priem Duale Hochschule Baden-Württemberg • Oliver Panne SWOP. Medien und Konferenzen GmbH • Dr. Hans-Jürgen Richter TÜV Rheinland Group • Prof. Dr. Hilmar Sturm Duale Hochschule Baden-Württemberg • Dietmar Schrick Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V. (BDLI) • Matthias Schultze GCB German Convention Bureau • Christoph Silber-Bonz Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e. V. • Prof. Dr. Marcus Stumpf Fachhochschule Salzburg • Christine Sudhop Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks • Stefan Tilgner Privatärztlichen Verrechnungsstellen e.V. • Dr. Henning von Vieregge Publizist, Verbändecoach • Gunter Voigtländer Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e. V. • Gebhard Weiss sequa gGmbH • Dr. Elmar Witten AVK – Industrievereinigung Verstärkte Kunststoffe e. V. • uvm.





09.30 Registrierung Herzlich Willkommen!

10.30 Eröffnung und Begrüßung

GEMEINSAMES PLENUM

10.45 Speed Networking
Lernen Sie die anderen Teilnehmer kennen.

11.00 Key Note
Verbände im Wettbewerb

11.20 Podiums-Diskussion
Verbände im Wettbewerb: Welche Strategien helfen im härter werdenden Konkurrenzkampf?

12.30 – 13.45 Gemeinsames Mittagessen

WÄHLEN SIE IHRE SCHWERPUNKTE AUS:

Schwerpunkt A

Karriere im Verband: Talentschmieden für den Nachwuchs

Talentschmiede für Verbandsmanager:
die Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW)

- Kann man Verbandsmanagement lernen?
- Bedeutung des Abschlusses für die Praxis

Prof. Dr. Katja Priem, Studiengangsleiterin, Verbands- und Stiftungsmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

Prof. Dr. Hilmar Sturm, Studiengangsleiter, Verbands- und Stiftungsmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

Praxis

Aus dem Alltag eines Studierenden

Aufbau des dualen Studiums – Wie Hochschul- und Arbeitsalltag zusammenpassen

Das VMI: Weiterbildung für Non-Profit-Organisationen

- Einblick in die Lehre des Nonprofit-Managements
- Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis - Was wer von wem lernen kann

Prof. Dr. Hans Lichtsteiner, Direktor Weiterbildung, Lehrgangsleiter, Verbandsmanagement Institut (VMI), Schweiz

Schwerpunkt B

Wie gerecht können Mitgliederbeiträge sein?

Mitgliedsbeiträge – ein heikles Thema: Den optimalen Weg finden

- Die Problematik pauschaler Mitgliedsbeiträge
- Mögliche Arten der Beitragsbemessung
 - » Pro-Kopf-Bemessung
 - » Wirtschaftliche Bemessung
 - » Nutzenbezogene Bemessung
 - » Verstärkte Preisfinanzierung von Verbandsleistungen
- Empfehlungen für die Verbandspraxis

Dr. Philippe Giroud, Bereichsleiter Heimtherapie, Lungenliga Schweiz

Weitere Praxisbeispiele

Schwerpunkt C

Verband und Qualitätsmanagement: Mehr Effizienz oder nur mehr Aufwand?

Erfolge durch die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems

- Herausforderungen für den Verband
- Geschäftsabläufe und -prozesse auf dem Prüfstand

Wolfgang Drechsler, Rechtsanwalt, Geschäftsführer der Unternehmerverbände Südhessen

Ordner im Schrank oder sinnvolle Prozess-Inventur: Wie regelmäßige Audits helfen

- Audits: Warum und wofür?
- Wie Sie die Güte Ihres Qualitätsmanagementsystems sichern

Dr. Hans-Jürgen Richter, Leiter Vertrieb International der TÜV Rheinland Cert, Auditleiter für Qualitätsmanagement, TÜV Rheinland Group

DGVM ZERT 2.0: Der Verbands-Check als Einstieg in ein Qualitätsmanagement-System

- Verbands-Check 2014 – DGVM ZERT 2.0

Dirk Günther, DGVM ZERT-autorisierter Berater, Inhaber Meilenstein! Beratungskanzlei

15.15 – 15.45 Kaffeepause

Schwerpunkt D

Lobbying als Herausforderung verstehen – Ideen und Konzepte für die Praxis

Interessenvertretung im Wandel – Grundlagen und aktuelle Herausforderungen

Interessenvertretung in der 18. Legislaturperiode: Die

Schwerpunkt E

„... und wünschen einen guten Verlauf!“ – Veranstaltungen revitalisieren

Zukunftsstudie: An diesen Trends kommt keiner vorbei

- Globalisierung und Internationalisierung

Neue Medien, Facebook

Schwerpunkt F

Die Marke Verband: Was Verbände einzigartig macht

Neues Corporate Design im Handwerksverband: Entwicklung eines neuen Branchenlogos

Beweggründe – Die Notwendigkeit eines neuen Logos

Herausforderungen

- Interessenvertretung in der 18. Legislaturperiode: Die Agenda der Politik
- Issue Definition und Messaging: Wie Verbände ihre Schwerpunkte setzen und artikulieren
- Eingrenzung der Zielgruppen – Mit Stakeholder Mapping zum gewünschten Ziel
- Von der Strategie zur Umsetzung – Wie Issue Management helfen kann

Dr. Hans Bellstedt, Geschäftsführender Gesellschafter, Hans Bellstedt Public Affairs GmbH

Praxisbeispiel: Erfahrungen im Umgang mit Lobbying aus der Verbandswelt

- Globalisierung und Internationalisierung
- Nachhaltige Entwicklung
- Demografischer Wandel
- Mobilität der Zukunft

Matthias Schultze, Geschäftsführer, GCB German Convention Bureau

Praxis Revitalisierung von Verbandskongressen – Kurz, kontrovers, mobil: Was Kongress-Teilnehmer erwarten

- Klassische Fehler bei der Konzeption und wie man diese vermeidet
- Die fünf wichtigsten Schritte, um Ihren Verbandskongress zu revitalisieren

Oliver Panne, Geschäftsführer, SWOP. Medien und Konferenzen GmbH

eines neuen Branchenlogos

- Beweggründe – Die Notwendigkeit eines neuen Logos
- Einheitliches Corporate Design für den Dachverband und angeschlossene Verbände sowie Innungen
- Auswahl einer geeigneten Agentur
- Welche Rolle spielt das Ehrenamt
- Umsetzung: So kommt es bei Mitgliedern und der Öffentlichkeit an

Christine Sudhop, Stellv. Geschäftsführerin, Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks

Praxisbeispiel

Nominiert für:  „Tag des Kaffees“ und „Kaffee & Gesundheit“ – Vertrauen stärken und Glaubwürdigkeit der Branche erhöhen

Deutscher Kaffeeverband e.V.

17.15 Programmende

18.15 Cocktail-Empfang


18.45 „Associations at ease“: Get-together und Abendveranstaltung
Preisverleihung DGVM INNOVATION AWARD „Verband des Jahres 2014“








Zweiter Veranstaltungstag **Dienstag, 25. Februar 2014**

08.45 Herzlich Willkommen!






09.30 Beginn des zweiten Veranstaltungstages

WÄHLEN SIE IHRE SCHWERPUNKTE AUS:		
Schwerpunkt A <input checked="" type="checkbox"/>	Schwerpunkt B <input checked="" type="checkbox"/>	Schwerpunkt C <input checked="" type="checkbox"/>
<p>NEU Open Space: Verbändekommunikation als mediale Herausforderung</p> <p>Nach einem kurzen Einstieg ins das Thema heißt es mitmachen statt zuhören. In Arbeitsgruppen geht es darum, den eigenen Verband in Sachen Kommunikation auf den Prüfstand zu stellen und mögliche Optimierungspotenziale aufzudecken.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Beziehen Sie Position: Ihr Verband als Agenda-Setter · Kommunikation auf den Punkt gebracht – Worauf es wirklich ankommt · Kommunikation in Strukturen betten · Wann sind externe Dienstleister sinnvoll <p><i>Daniel Günther, Geschäftsführer, DIALOG Public Relations</i></p>	<p>Führungskonzepte: So führen und motivieren Sie sich selbst und Ihre Mitarbeiter</p> <p>Mitarbeiter (er)kennen, führen, motivieren - Wissenschaftlich fundierte Werkzeuge nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> · Mitarbeiter (er)kennen: Menschen schnell und effektiv einschätzen · Mitarbeiter führen: Verschiedene Entwicklungsstufen – Verschiedene Führungsstile · Mitarbeiter motivieren: Nachhaltig, individuell und stressfrei – Jenseits von Mythen und Märchen · Selbstentwicklung und Eigenmotivation – So geht's <p><i>Dr. Jens Kegel, Kommunikationsberater, Ghostwriter, Rede-Coach und Dozent</i></p>	<p>Dem Verband eine neue Richtung geben: Veränderungsprozesse anstoßen</p> <p>Change Course: Wie Sie den Verband neu ausrichten</p> <ul style="list-style-type: none"> · Wie Sie Veränderungsprozesse erfolgreich in Gang setzen <p><i>Dr. Charles Giroud, Berater & Partner, B'VM</i></p> <p>Markenbildung: Glaubwürdigkeit und Positionierung durch einheitlichen Markenauftritt</p> <p><i>Stefan Tilgner, Geschäftsführendes Mitglied im Vorstand, Privatärztlichen Verrechnungsstellen e.V.</i></p> <p><i>Dr. Pascal Decker, Rechtsanwalt & Partner, dtb rechtsanwälte</i></p> <p>Praxisbeispiel:</p> <p>Nominiert für:  Refitting des Verbandes - Reputations-Stärkung durch Branchenpartner</p> <p><i>BIO Deutschland Biotechnologie-Industrie-Organisationen Deutschland e.V.</i></p>

11.00 – 11.30 Kaffeepause

Schwerpunkt D 	Schwerpunkt E 	Schwerpunkt F 
<p>Gemeinschaftsmarketing: Kampagnen in die Praxis umgesetzt</p> <p>Lernen Sie, wie Sie mit der richtigen Kampagne die Sichtbarkeit Ihres Verbandes und Ihrer Branche erhöhen können</p> <p>Praxisbeispiel Nominiert für:  Der Rollladen- und Sonnenschutztag – Kommunikationsmittel und Instrument zur Mitgliederbindung <i>Bundesverband Rollladen + Sonnenschutz e. V.</i></p> <p>Praxisbeispiel Nominiert für:  Kampagne „Clever Einkaufen und essen“ – Die Sichtbarkeit des Verbandes erhöhen <i>Bundesverband der obst-, gemüse- und kartoffelverarbeitenden Industrie e.V.</i></p>	<p>World Café: Vom Reagieren zum Agieren – Innovationskultur in Verbänden aktiv gestalten</p> <p>NEU</p> <ul style="list-style-type: none"> Spaß, Begeisterung, motivierte Kollegen und neue Mitglieder: was Innovationskultur bewirken kann Kreative Ideen, innovative Angebote und neue Wege: was es zu einer Innovationskultur im Verband benötigt Kommen Sie ins Gespräch: wie andere Verbände eine Innovationskultur organisiert haben <p><i>Dirk Günther, Geschäftsführer, Meilenstein! Beratungskanzlei</i></p>	<p>So gewinnen Sie geeignete Personen für das Ehrenamt</p> <p>Damit das Ehrenamt nicht in Grabenkämpfen zerrieben wird</p> <ul style="list-style-type: none"> Konflikten vorbeugen – Wie Sie diese vermeiden können <p><i>Constance Nolting, Geschäftsführung, Zentralverband der Ärzte für Naturheilverfahren und Regulationsmedizin e.V.</i></p> <p>Verbände durch Ehrenamt vitalisieren – Wie soll das gehen?</p> <ul style="list-style-type: none"> Wunschkandidat „Ehrenamt“ – Wie Sie trotz finanziellen Drucks die optimale Besetzung finden können <p><i>Dr. Henning von Vieregge, Publizist, Verbändecoach</i></p> <p>Duales Verbands-Management: Vertrauensvolle und partnerschaftliche Lösungen zwischen Haupt- und Ehrenamt</p> <p><i>Dr. Ulrich Lotz, Geschäftsführer, Fachverband Beton- und Fertigteilewerke Baden-Württemberg e.V.</i></p>

13.00 – 14.15 Gemeinsames Mittagessen

Schwerpunkt G 	Schwerpunkt H 	Schwerpunkt I 
<p>War for Talents – Wie Verbände ihren (Führungs-)Nachwuchs finden</p> <p>Mitarbeiter finden und binden – Employer Branding in Verbänden</p> <ul style="list-style-type: none"> Funktionen eines Employer Brandings aus Arbeitgebersicht Wofür steht Ihr Verband und was macht ihn einzigartig? <p><i>Prof. Dr. Marcus Stumpf, Fachbereichsleiter Marketing und Relationship Management, Studiengang Betriebswirtschaft (BWI), Fachhochschule Salzburg</i></p> <p>Verbände als Partner für das Employee Relationship Management (ERM)</p> <ul style="list-style-type: none"> Die Bedeutung des ERM im „War for Talents“ Die einzelnen Bausteine eines ERM <p><i>Dr. Elmar Witten, Geschäftsführer, AVK - Industrievereinigung Verstärkte Kunststoffe e. V.</i></p> <p>Innovation, Inspiration und Lernen: Wie Verbände ihren Führungsnachwuchs weiterbilden können</p> <ul style="list-style-type: none"> Von anderen lernen <p><i>Dr. Ralf Nöcker, Hauptgeschäftsführer, Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA e.V.</i></p>	<p>Förderungen: Wie Sie die (richtigen) Fördermittel akquirieren und für Ihre Mitglieder einsetzen</p> <p>Praxis</p> <p>Fördermittel für internationale Projekte für Verbände und deren Mitglieder</p> <ul style="list-style-type: none"> Warum sollte sich ein Verband international engagieren? Welche Verbands-Projekte werden mit Mitteln der deutschen und europäischen Entwicklungszusammenarbeit gefördert? Projektförderungen für Mitglieder von Verbänden – Warum und wofür? Förderung von Aus- und Weiterbildung im europäischen Ausland von Auszubildenden und Ausbildern Praxisbeispiele <p><i>Gebhard Weiss, Geschäftsführer, sequa gGmbH</i></p> <p>Den Fördermittelschub durchdringen – So finden Sie die passende Fördermöglichkeiten</p>	<p>Mitgliederzufriedenheit erhöhen und Mehrwerte für Mitglieder schaffen</p> <p>Aus Mitgliedern Fans machen</p> <ul style="list-style-type: none"> Was Mitglieder zufrieden macht und wie man sie emotional bindet Mitglieder werben Mitglieder – Welche Rolle emotionale Faktoren spielen Leistungswahrnehmung und Image – Die Rolle Ihrer Mitarbeiter <p><i>Stefan Eser, Bereichsleiter Mitgliederforschung und Prokurist, forum! Marktforschung GmbH</i></p> <p>Praxisbeispiel</p> <p>Nominiert für:  Begeisterung erzeugen: Wie eine Nachwuchskampagne Mitglieder im Verband bindet <i>Bundesverband der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie e.V. (BDLI)</i></p> <p>Praxisbeispiel</p> <p>Nominiert für:  Mehrwerte und Dienstleistungen für die Branche zur Bindung von Mitgliedern <i>Verband Dt. Kühnhäuser und Kühllogistikunternehmen e.V. (VDKL)</i></p>

15.45 -16.15 Kaffeepause

16.15 Abschlussdiskussion:
 Verbände im Wettbewerb – Wo geht die Reise hin?

17.00 Ende 14. Deutscher Verbändekongress



Programm-Updates finden Sie auf www.verbaendekongress.de

Der Deutsche Verbändekongress ist das zentrale Treffen hauptamtlich geführter Verbände und vergleichbarer Organisationen. Die Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement e.V. (DGVM) ist ideeller Träger des Kongresses.

Wer ist eingeladen?

Das Kongressprogramm ist konzipiert für die Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie andere Führungskräfte hauptamtlich geführter Verbände und vergleichbarer Organisationen (unabhängig von einer Mitgliedschaft in der DGVM e.V.). Aber auch Präsidiumsmitglieder und Vorstände sind zur Teilnahme herzlich eingeladen.



Die Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement e.V. (DGVM)

Mehr als 300 Verbände sind in dieser führenden Querschnittsorganisation für hauptamtlich geführte Verbände organisiert. Als Verband für Verbände moderiert sie den Erfahrungsaustausch, liefert Informationen, neue Impulse und unterstützt die Führungskräfte der Verbände in ihrer Arbeit. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.dgvm.de und telefonisch unter: (02 28) 93 54 93-40.



DGVM INNOVATION AWARD „Verband des Jahres 2014“

Bereits zum 14. Mal schreibt die Deutsche Gesellschaft für Verbandsmanagement den DGVM INNOVATION AWARD aus. Der Titel „Verband des Jahres“ wird an Verbände verliehen als Anerkennung für Leistungen, die sich vom Durchschnitt deutlich abheben, Anreiz schaffen und Beispiel geben für Verbände, neue und Erfolg versprechende Wege zu gehen.

Folgende drei Kategorien werden ausgezeichnet:

- Mitglieder und Mehrwert
- Reform und Management
- Interessenvertretung und Kommunikation

Der DGVM INNOVATION AWARD wird im Rahmen der Abendveranstaltung verliehen.

Hauptsponsoren

QUALITÄTSSICHERUNG AUF ÖSTERREICHISCH.

Österreich hat wunderbare Berge. Aber auch top-moderne Tagungshäuser in bestens erreichbaren Städten. Kompetenz, Zuverlässigkeit, Erfahrung und viel Flair sichern Ihren Erfolg.

www.congressgroupaustria.com

CONGRESS GROUP AUSTRIA
BREGENZ | GRAZ | INNSBRUCK | LINZ | SALZBURG

BREGENZ mcg graz congress messe innsbruck SALZBURG CONGRESS



visitBerlin Berlin Convention Office
Berlin Tourismus & Kongress GmbH
Am Karlsbad 11
10785 Berlin
Telefon: (030) 26 47 48 492
Telefax: (030) 26 47 48 965
g.kalkutschke-herzberg@visitberlin.de

convention.visitberlin.de

visitBerlin Berlin Convention Office
Das *visitBerlin* Berlin Convention Office (BCO) der Berlin Tourismus & Kongress GmbH bietet seit zwölf Jahren kompetente Unterstützung bei der Organisation von Kongressen, Tagungen und Incentives. Kunden profitieren von der langjährigen Erfahrung des Teams, einem breiten Kontaktnetzwerk sowie der kostenfreien Vermittlung und Buchung von Hotelkontingenten.

14. Deutscher Verbände Kongress 24. – 25. Februar 2014 in Düsseldorf

kostenfrei per Fax: (0800) 837 22 36
(0800) VERBAENDE

Early-Bird-Angebot bis 20.12.2013
Sparen Sie bis zu 350 Euro!

So melden Sie sich an

Per Fax: (0800) 837 22 36 oder (02 28) 93 54 93-25
Per Post: businessFORUM GmbH
Postfach 200355
53133 Bonn
Im Internet: www.verbaendekongress.de

Veranstaltungsort und Termin

MARITIM Hotel Düsseldorf (Flughafen)
Maritimplatz 1
40474 Düsseldorf
Telefon: (02 11) 52 09-0
Telefax: (02 11) 52 09-1006

Zimmerreservierung und Anreise

Bitte nehmen Sie die Buchung der Zimmer direkt im Tagungshotel vor. Unter dem Stichwort „Verbändekongress“ ist dort bis vier Wochen vor der Veranstaltung ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen reserviert. Weitere Informationen und eine Reisebeschreibung erhalten Sie mit der Buchungsbestätigung.

Mit der deutschen Bahn ab 99,- € zur Veranstaltung und zurück!
Weitere Informationen unter:
www.verbaende.com/bahn



Teilnahmebedingungen

In den Teilnahmegebühren sind die Tagungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen, Tagungsgetränke sowie bei der Teilnahme am ersten Kongresstag die Teilnahme an der Abendveranstaltung enthalten. Die Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang der Anmeldung erfolgt eine schriftliche Bestätigung. Bei Stornierung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100 Euro zzgl. 19 % MwSt. berechnet. Bei kurzfristigem Rücktritt (zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin) wird die gesamte Teilnahmegebühr erhoben. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Veranstalter

businessFORUM Gesellschaft für Verbands- und Industriemarketing mbH
Burgstraße 79
53177 Bonn
Telefon: (02 28) 93 54 93-20,
Telefax: (02 28) 93 54 93-25
E-Mail: info@verbaendekongress.de

Anmeldung

JA, ich bin an einem Sponsoring interessiert

Teilnahme vom 24. – 25. Februar 2014

	Early Bird bis 20.12.2013	Frühbucherpreis bis 31.01.2014	Normalpreis ab 01.02.2014
Normaltarif*	940,- Euro	1065,- Euro	1290,- Euro
DGVM-Mitglieder*	840,- Euro	965,- Euro	1190,- Euro

Ich kann leider nur am 24. Februar 2014 oder 25. Februar 2014 teilnehmen.

	Frühbucherpreis bis 31.01.2014	Normalpreis ab 01.02.2014
Normaltarif	750,- Euro	890,- Euro
DGVM-Mitglieder	650,- Euro	790,- Euro

Die genannten Preise verstehen sich zzgl. 19% MwSt.

1. Teilnehmer/-in

Anrede/Titel/Vorname/Name

Funktion

Telefon/Telefax

E-Mail

X
Datum und Unterschrift

➔ Wählen Sie bitte zwischen Ihren Schwerpunkten aus:

1. Veranstaltungstag			2. Veranstaltungstag		
➔ A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	➔ A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
➔ D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>	➔ D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
			➔ G <input type="checkbox"/>	H <input type="checkbox"/>	I <input type="checkbox"/>

2. Teilnehmer/-in (aus dem gleichen Verband/Organisation)

Anrede/Titel/Vorname/Name

Funktion

Telefon/Telefax

E-Mail

X
Datum und Unterschrift

➔ Wählen Sie bitte zwischen Ihren Schwerpunkten aus:

1. Veranstaltungstag			2. Veranstaltungstag		
➔ A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>	➔ A <input type="checkbox"/>	B <input type="checkbox"/>	C <input type="checkbox"/>
➔ D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>	➔ D <input type="checkbox"/>	E <input type="checkbox"/>	F <input type="checkbox"/>
			➔ G <input type="checkbox"/>	H <input type="checkbox"/>	I <input type="checkbox"/>

Rechnungsanschrift (Bitte Stempel einfügen) Die Anmeldung ist verbindlich. Bei Stornierung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100 Euro zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer berechnet. Bei kurzfristigem Rücktritt (zwei Wochen vor Veranstaltungstermin) wird der gesamte Teilnahmebetrag erhoben. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Wir sind Mitglied in der DGVM e.V. Bitte übersenden Sie uns Informationen zur DGVM e.V.

Nutzen Sie unsere attraktiven Rabatte:

2. Teilnehmer/-in (10% Rabatt)
 3. Teilnehmer/-in (15% Rabatt)

aus dem gleichen Verband/Organisation