

21. Handelsblatt Jahrestagung gemeinsam mit „Convenience Shop“
Handel und Wandel in
Tankstellen und Convenience Shops

14. und 15. Februar 2017 | InterContinental Düsseldorf

Das
„Klassentreffen“
der C-Branche

Wettbewerb um den mobilen Kunden

Diskutieren Sie Top-Themen mit u.a. diesen Meinungsführern:



Rainer Kraus, Aral und **Philipp Pauly**, REWE Markt
Vom Wettbewerber zum strategischen Kompagnon



Patrick Steppe, Lekkerland
Neue Leistungsstandards für Tankstellenshops



Ina Poulus, ESSO Deutschland
Fokus Shopgeschäft



Roger Ulke, KONSUM DRESDEN
C-Store oder Nahversorger?



Carlo Caldi, Autobahn Tank & Rast
Die Raststätte der Zukunft

 www.handelsblatt-tankstellen.de

HuW17

In Kooperation mit:

convenience
SHOP magazin für new channels

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
an informa business

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

C-Markt in Bewegung

Grenzen zwischen Branchen zu überwinden und daraus erfolgreiche neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, ist so etwas wie die angeborene Kernkompetenz der Convenience-Branche.

Die Zusammenführung von Mobilitäts-Dienstleistungen aller Art mit modernen Konzepten des Lebensmittel-Einzelhandels und schließlich auch der Gastronomie ist beredtes Zeugnis dieser Fähigkeit.

Diese Kompetenz gilt es jetzt zu beweisen, denn der Wettbewerb um den mobilen Kunden ist voll entbrannt.

So drängt der Lebensmittelhandel mit Unternehmen wie Rewe und Edeka sowie jüngst Albert Heijn oder Konsum Dresden mit Macht in dieses Geschäft.

Selbst Aldi verändert sein Konzept, um für die mobilen Kunden interessanter zu werden. Aus den Strategien der Wettbewerber ergeben sich in den meisten Fällen zwar auch Möglichkeiten der Zusammenarbeit, beispielsweise für Tankstellen, aber das allein ist keine sichere Bank.

Denn moderne Shop-Konzepte werden künftig verstärkt als Stand-Alone in den Stadtzentren ein professionelles Angebot machen und für noch mehr Wettbewerb sorgen. Trotz dieser Entwicklung gibt es aber keinen Grund zu hektischem Aktionismus. Wer immer auch im Shop-Geschäft agiert oder hier noch aufspringt, muss wissen:

In dieser Branche war noch nie der schnelle Euro zu machen – und das wird auch so bleiben. Es muss nachhaltig und kenntnisreich agiert werden.

Ich freue mich darauf, diese und andere Themen im Rahmen unserer Jahrestagung, mit Ihnen ausführlich zu diskutieren.

Herzliche Grüße



Hans Jürgen Krone
Chefredakteur und Objektleiter,
CONVENIENCE Shop

Impressionen 2016

Wichtige Themen
live diskutiert

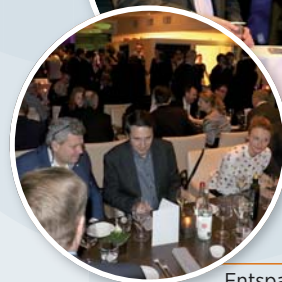


Vertiefende
Gespräche



Ihre Stimme
ist gefragt

Networking steht im
Vordergrund



Entspannte Atmosphäre
am Abend

Ihre Extras 2017



NETWORKING AM VORABEND

Wir laden Sie herzlich ab 19.00 Uhr zu einem Get together ein



INTERNATIONAL

Best Practise aus UK und Norwegen



IMPULSE

Intensiver Austausch zwischen Mineralölgesellschaften und Handel



NEWCOMER IM FOKUS

Start-ups präsentieren ihre innovativen Geschäftsideen



INTERAKTION

Aktive Diskussionsmöglichkeiten sowie Live-Abstimmungen



FACHAUSSTELLUNG

Vertiefende Expertengespräche



LIVETRACK: „DIGITALER KUNDENDIALOG“

Dialego diskutiert Ihre Fragen zum Thema „Handel und Wandel in Tankstellen und Convenience Shops“ live in einer für den Kongress erstellten Online-Kunden-Community.

Treffen Sie Entscheider!

Diese Jahrestagung ist konzipiert für Vorstände, Geschäftsführer und Leiter der Abteilungen:

- Unternehmensentwicklung und New Channels
- Tankstellen und Convenience Shops
- Key Account Management und Vertrieb
- Category Management
- Produktmanagement und Handelsmarketing
- Kommunikation

aus Mineralölgesellschaften, Einzel- und Großhandel, Markenartikelindustrie sowie Dienstleistung und Marktforschung.

Infoline: +49 (0)211.96 86 - 35 90

Haben Sie Fragen zu dieser Jahrestagung?

Wir helfen Ihnen gerne!



Kundenberatung & Anmeldung

Tim Steinbeck

Telefon: +49 (0)211.9686 - 3590
anmeldung@euroforum.com



Konzeption & Inhalt

Ingrid Della Giustina

Conference-Director, EUROFORUM



Organisation

Jacqueline Birke

Konferenz-Koordinatorin, EUROFORUM
E-Mail: jacqueline.birke@euroforum.com

Kooperationspartner:

Convenience Shop aus der LPV GmbH schlägt eine Brücke zwischen den C-Stores und dem kleinflächigen Lebensmittel-Handel einerseits sowie dem gastronomischen Bereich andererseits. Mit der Kombination von Convenience-Know-how, Food-Kompetenz und Handelserfahrung unterstützt das Magazin die gesamte Vermarktungskette von der Listung über die Distribution bis hin zum Verkauf.

convenience
magazin für new channels

Medienpartner:

marketing
BÖRSE
www.marketing-boerse.de

Sprit+

Executive Summary

Die Highlights der Jahrestagung 2016 können Sie sich hier kostenfrei als PDF herunterladen. www.handelsblatt-tankstellen.de/summery



Montag, 13. Februar 2017




Networking am Vorabend

Wir laden Sie herzlich ab 19 Uhr zu einem Get together ins Brauhaus Uerige ein. Treffen Sie in ungezwungener Atmosphäre alte Bekannte und knüpfen Sie neue Kontakte.

Wir freuen uns auf Sie!




Dienstag, 14. Februar 2017


8:30 – 9:00 Empfang und Check-In
9:00 – 9:15 Begrüßung durch den Veranstalter und Eröffnung der 21. Handelsblatt Jahrestagung durch den Vorsitzenden
 **Hans Jürgen Krone**, Chefredakteur und Objektleiter, CONVENIENCE SHOP

DYNAMISCHER WETTBEWERB IN DER C-BRANCHE


9:15 – 9:45
Aral & REWE ToGo – Die nächste Evolutionsstufe des Shopgeschäftes an Tankstellen




 **Rainer Kraus**, Leiter Transformation Convenience-Geschäft, Aral

 **Philipp Pauly**, Bereichsleiter REWE To Go, REWE Markt

09:45 – 10:15
Die Zukunft der Tankstellenshops: Konsumenten mit neuen Qualitäts-, Dienstleistungs- und Leistungsstandards überzeugen und gewinnen


 **Patrick Steppe**, Chief Executive Officer, Lekkerland

10:15 – 10:45
C-Store oder Nahversorger?
■ Der „KONSUM“ für mobile Kunden
■ Das Schwesternmarktprinzip
■ Blue Code“ – einfach, anonym, mobil zahlen

 **Roger Ulke**, Vorstand, KONSUM DRESDEN

10:45 – 11:15 Fragen und Diskussion
11:15 – 11:45 Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11:45 – 12:15
ESSO Deutschland: „Fokus Shopgeschäft“

 **Ina Poulus**, Convenience Retail Manager Fuels & Lubricants EAME, ESSO Deutschland

12:15 – 12:45

Wie sieht die Raststätte der Zukunft aus?



Carlo Caldi, Managing Director, Tank & Rast Entwicklungs mbH
Member of Executive Board, Autobahn Tank & Rast

12:45 – 13:00 Fragen und Diskussion

13:00 – 14:15 Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch

C-STORE: KUNDEN GEWINNEN UND BINDEN



14:15 – 15:00

Podiumsdiskussion: Wettbewerb um den mobilen Kunden



Joosten Brüggemann, geschäftsführender Gesellschafter, TRADE MARKETEERS

Carlo Caldi

Carsten Nolof, Direktion Tankstellen, Leiter Fachbereich Marketing/Shop, Food Services, TOTAL Deutschland

Peter Obeldobel, Vorsitzender der Geschäftsführung, Valora Holding Germany

Christian Warning, Geschäftsführer, The Retail Marketeers, NACS Insight representative for German speaking markets

Moderation: Hans Jürgen Krone

15:00 – 15:15

Livetrack „Digitaler Kundendialog“ – Meinungen, Erwartungen und Wünsche Ihrer Kunden – Teil 1

- Wie sieht die Tankstelle der Zukunft aus?
 - Welche Convenience-Produkte wünschen sich die Kunden?
- Dialego diskutiert Ihre Fragen zum Thema „Handel- und Wandel in Tankstellen und Convenience Shops“ live in einer für den Kongress erstellten Online-Kunden-Community. Entdecken Sie erste, spannende Insights.



Florian von Klier, COO und



Jan Ingelmann, Project Manager, Dialego

15:15 – 16:15

„Bühne frei für Newcomer“: Start-ups präsentieren Ihre innovativen Geschäftsideen



Moderation: Prof. Dr. Marc Drüner, Marketing und Innovationsmanagement, Steinbeis-Hochschule Berlin

■ PROTEIN – ein Allround Talent

Peter Hinojal, Ernährungscoach, Cytosport Inc.

■ Liwo – Jetzt clever erfrischen!

Dr. Patrick Krell und **Michael Taheri**, Geschäftsführer, Liwo

■ Pick Dir das beste aus der Schote des Lebens!

Kathrin Möntenich, Geschäftsführende Gesellschafterin, pick-a-pea bio food

■ Bio Ingwerlimonade mit frisch gepresstem Direktsaft eines Familienunternehmens

Pamela Barrón, Founder, DJAHÉ

■ Bewusstes Snacken im FMCG-Bereich

Aryan Moghaddam und **Maurice Fischer**, Gründer & Geschäftsführer, Heimatgut



Haben Sie auch eine spannende Innovation für die C-Branche?

Dann melden Sie sich bitte bei
ingrid.dellagiustina@euroforum.com

Start-ups
gesucht!

16:15 – 16:45 Fragen und Diskussion
16:45 – 17:15 Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

17:15 – 18:00

Der unvernünftige Kunde als Chance

- Wie wir Menschen unterhalb der Oberfläche der Vernunft wirklich ticken
- Aktuelle Studie: Verdeckte Motive, die im Tankstellenhandel noch nicht genutzt werden
- Ansätze für neue Angebote und Leistungen für Tankstellen und Convenience-Shops



Prof. Kishor Sridhar, Bestseller-Autor,
Leiter Verum Business Akademie

18:00 – 18:15 Noch Fragen?
18:15 Endes des ersten Konferenztages
19:00 Abfahrt zur gemeinsamen Abendveranstaltung

19:15

Erleben Sie im „Lido“ einen außergewöhnlichen Abend mit hervorragender Küche, außergewöhnlicher Architektur und der einmaligen Lage im Rheinarm. Für besondere Drinks am Abend sorgt die Red Bull Flying Bar.



Mittwoch, 15. Februar 2017

8:30 – 9:00 Gemeinsamer Kaffee und Networking

KONZEPTE FÜR EIN NEUES „CONVENIENCE-ZEITALTER“

9:00 – 9:30

Der Kunde weiß genau, was er will!

Nur, wie kriegen wir ihn dazu, uns zu sagen, was das ist – messbar, quantifizierbar und anwendbar?

- Was sind die aus Kundensicht wichtigsten Services und Interaktionen?
- Genau welche Eigenschaften müssen Services und Interaktionen haben, um Kunden zu Weiterempfehlern zu machen?
- Wer die Gründe für Kundenverhalten ermittelt, kann effizient investieren, präzise optimieren und Kosten sparen
- Gebraucht werden konkrete Handlungsempfehlungen statt Datenwust



Christoph Willumeit, Mitbegründer und Partner, Seymore Sharp

9:30 – 10:00

Mobile marketing mechanics from the Nordics



- Identify mobile marketing mechanics relevant for your company

- Understand how supplier brands and retailers can collaborate better on digital
- Evaluate whether your app initiative can create more traffic to store and business impact



Mats Danielsen, CEO, Liquid Barcodes, Oslo

10:00 – 10:30

Kann die Tankstelle noch wachsen in einem umkämpften Energy-Markt?

- Erfolgreicher Turnaround durch neue Mechaniken in der Marktbearbeitung
- Wachstumspotenziale heben durch neue Vermarktungsansätze
- Gemeinsame Erfolgsstory – Red Bull-Vermarktung bei Shell



Cornelia Wallentin, Senior Category Manager Beverages & Snacks DACH, Shell Oil



Dominic Paas, Head of Key Account - Impulse, Red Bull Deutschland

10:30 – 10:45 Fragen und Diskussion
10:45 – 11:15 Networking-Pause & Ausstellungsbesuch

11:15 – 11:45

Tabak: aktuelle Gesetzeslage, neue Herausforderungen und Umsetzung am POS

Christoph Eigelshoven, Channelmanagement Convenience/Tobacconists, Reemtsma Cigarettenfabriken



Timo Beyer, Geschäftsführer, posh global
im Gespräch mit **Hans Jürgen Krone**

11:45 – 12:15

Chopstix Noodle Bar from London into the world...



- Clip-in and Co-locating formats
- Case Study Chopstix in Applegreen and Welcome Break forecourts
- Turnkey solution, ready for the German market



Max Hilton Jenvey, Chief Operating Officer, Chopstix Group UK

12:15 – 12:45

Livetrack – „Digitaler Kundendialog“ – Meinungen, Erwartungen und Wünsche Ihrer Kunden – Teil 2

- Erfahren Sie, was Ihre Kunden rund um das Thema Tankstellen und Convenience-Shops beschäftigt
- Tauchen Sie in ihre Gedankenwelt und lassen Sie sich inspirieren
Florian von Klier und **Jan Ingelmann**, Dialogo

12:45 – 13:00 Noch Fragen?

13:00 – 14:00 Networking-Lunch & Ausstellungsbesuch und Ausklang der 21. Handelsblatt Jahrestagung

Sponsoring & Ausstellung

Nutzen Sie das Top-Event der Convenience-Branche, um sich als Aussteller oder Sponsor bei Ihren Kunden von heute und morgen ins Gespräch zu bringen. Gern informieren wir Sie über die Präsentationsmöglichkeiten und schneiden Ihnen ein passendes Konzept.



Juliane Giuliana

Sales Director, EUROFORUM

Tel.: 0211.9686 – 3736

E-Mail: juliane.giuliana@euroforum.com

Folgende Unternehmen haben ihre Beteiligung bereits zugesagt:



BIC® ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Schreibwaren, Feuerzeuge und Rasierer. BIC® Feuerzeuge sind seit über 40 Jahren für höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards bekannt. Vor Verlassen der Produktion durchlaufen die Feuerzeuge über 50 vollautomatische Qualitätskontrollen die gewährleisten, dass die internationalen Sicherheitsstandards (ISO9994) zu 100% erfüllt oder übertroffen werden. Mit diesem Sicherheitsversprechen machen BIC® Feuerzeuge den Unterschied und eignen sich optimal für den Vertriebskanal Tankstelle.

BIC Deutschland GmbH & Co. OHG

Ginnheimer Straße 4

65760 Eschborn

www.mybiclighter.com



Uns liegt auch am Herzen, dass wirklich nur das Beste hinein kommt. Deshalb stecken in allen sieben erfrischenden Sorten ausschließlich hochwertige Zutaten: Wir wählen die besten Arabica-Bohnen aus, die wir schonend für unseren Kaffee mahlen. Wir verwenden frische Schweizer Milch, die **Emmi CAFFÈ LATTE** diesen einzigartigen Geschmack verleiht. Und wir haben eine unglaublich große Leidenschaft für unser Produkt. Das schmeckt man – schließlich ist Emmi CAFFÈ LATTE seit Jahren die Nr. 1 im deutschen Eiskaffeemarkt.

Emmi Deutschland GmbH

Im Teelbruch

45219 Essen

www.emmi-caffelatte.com



Diwa-Klima ist ein führender Anbieter von Weinklimaschränken und Weinausschank-Anlagen. Das patentierte System für das „Selfservice-Winetasting LEH“ revolutioniert den Einzelhandel durch:

DIWA-KLIMA GmbH

Rainer-Haungs-Straße 6

77933 Lahr

www.diwa-klima.de

- Umsatzerhöhung
- Kundenbindung
- gezielte und nachhaltige Weinaktionen
- unabhängige Weinproben ohne Personalarbeit
- Erhöhung des Durchschnittspreises pro Flasche
- Perfekt für Filialbetriebe durch die WineEmotion-Cloud
- für Wein und Spirituosen



Im Laufe von mehr als 120 Jahren hat sich die Familie **Lavazza** eine außergewöhnliche Expertise sowie eine tiefgreifende Leidenschaft für Kaffee erarbeitet. Noch immer in Familienbesitz ist der nunmehr sechstgrößte Röster der Welt seit Jahrzehnten Marktführer in Italien und auch in Deutschland ein bedeutender Player, sowohl im Handel als auch in der Gastronomie. Auf diese Weise kommt die Leidenschaft für echt italienischen Caffè auch zu uns.

Luigi Lavazza Deutschland GmbH

Platz der Einheit 2

60327 Frankfurt am Main

www.lavazza.com



Monster Energy steht mit dem Claim „Unleash the Beast“ für den Lifestyle der Fans der Marke: das Leben voll auskosten. Dies unterstützen wir mit unserem Engagement in den Bereichen Action und Motor Sport sowie Rock und Heavy Metal Musik. Seit dem Markteintritt 2010 konnten wir signifikant Marktanteile gewinnen & sind der Wachstumsmotor der gesamten Kategorie. Insbesondere für die Tankstelle gilt: Monster ist der Wachstumstreiber No. 1.

Monster Energy Europe Ltd.

German Branch

Fanny-Zobel-Straße 9

12435 Berlin

www.monsterenergy.com



Vom Tanken zum Auftanken – Gerne möchten wir Sie mit unserer Expertise in den Kategorien Süßwaren, Kaffee-Spezialitäten, AfG, Convenience-Produkte und Tiefkühlpizza aktiv dabei unterstützen, Tankstellen und Convenience Stores behutsam von einem Ort zu wandeln, an dem man tankt und einkauft, hin zu einem Ort, an dem man relevante Sortimente für den unkomplizierten, wohlschmeckenden und wenig zeitintensiven Genuss angenehm shoppen und genießen sowie nebenbei auch tanken/notwendige Dinge des Alltags erledigen kann.

Nestlé Deutschland AG
Lyoner Straße 23
60523 Frankfurt am Main
www.nestle.de



Die **posh global GmbH** ist ein unabhängiger Hersteller von E-Zigaretten mit Sitz in Düsseldorf und vertreibt seine Produkte unter der Marke be posh®. Alle be posh® Premiumprodukte tragen das Qualitätsmerkmal „Made in Germany“. Die Produkte werden in Deutschland entwickelt, von deutschen Laboren zertifiziert und besitzen eine weltweit gültige Produkthaftpflichtversicherung eines deutschen Versicherers. be posh® Produkte zeichnen sich durch hohe Nutzerfreundlichkeit, handliche Größe, eine überzeugende Dampfentwicklung und geschmackvolle Aromen aus.

posh global GmbH
Reisholzer Werftstraße 38 - 42
40589 Düsseldorf
Germany
www.posh-global.com



1987 in Österreich gestartet, kommt **Red Bull** in Deutschland 1994 auf den Markt, etabliert eine neue Produktkategorie – Energy Drinks. Red Bull verleiht Flügel. Und das gilt auch in Bezug auf den Vertriebskanal Tankstelle & Convenience-Stores: Red Bull Energy Drink, weiter klarer Marktführer, ist eines der stärksten, weil rentabelsten Getränkeprodukte. Red Bull steht für ein einzigartiges Marketing, unterstützt Athleten und Künstler bei der Verwirklichung ihrer Träume: Max Verstappen in der Formel1, Weltmeister Matthias Dolderer beim Red Bull Air Race oder die Flying Steps bei ihrer Tour Red Bull Flying Illusions. Ob F1-Pilot oder B-Boy – ihre Geschichten begeistern und berühren die junge Generation seit Jahren.

Red Bull Deutschland GmbH
Osterwaldstrasse 10
80805 München
www.redbull.com



1910 gegründet, ist **Reemtsma** heute Teil der Imperial Brands PLC und das zweitgrößte Unternehmen im deutschen Tabakmarkt. Zum Reemtsma-Markenportfolio gehören prominente Marken wie JPS, Gauloises, Davidoff und West. Das Produktsortiment des Hamburger Traditionsunternehmens umfasst neben Zigaretten und Feinschnitt auch Rauchbedarfsartikel. Das gesellschaftliche Engagement reicht seit vielen Jahren von jährlichen Spenden an das Reemtsma Begabtenförderungswerk, über den Reemtsma Liberty Award, bis hin zu einem umfangreichen Spendenprogramm für gemeinnützigen Organisationen. Reemtsma beschäftigt deutschlandweit mehr als 2.000 Mitarbeiter, darunter über 1.000 am Standort Hamburg und knapp 850 im Reemtsma Werk in Langenhagen.

Reemtsma Zigarettenfabriken GmbH
Max-Born-Straße 4
22761 Hamburg
www.reemtsma.com



SALOMON FoodWorld® ist dank beliebter Bestseller und innovativer Produkte Impulsgeber im Außer-Haus-Markt. Zahlreiche erfolgreiche Produkteinführungen in den letzten 20 Jahren und die Etablierung starker Food Service-Marken, wie z.B. dem GIANT Burger zeigen die Innovationskraft der SALOMON FoodWorld®. Dazu gibt's jede Menge Entertainment mit kreativen Food-Inszenierungen und starkem Equipment für den Erfolg im Außer-Haus-Markt.

SALOMON FoodWorld® GmbH
Nordring 13
63762 Großostheim-Ringheim
www.salomon-foodworld.com



Symrise bietet global Duft- und Geschmacksstoffe, kosmetische Inhaltsstoffe sowie funktionale Inhaltsstoffe für Parfums, Kosmetika, Lebensmittel und Getränke, Arzneimittel sowie Nahrungsergänzungsmittel und Heimtiernahrung. Gemeinsam mit seinen Kunden entwickelt Symrise Ideen und marktfähige Konzepte für Produkte, die fest zum täglichen Leben gehören. Wirtschaftlicher Erfolg und unternehmerische Verantwortung gehören dabei selbstverständlich zusammen.

Symrise AG
Anton-Jaumann-Industriepark 9
86720 Noerdlingen
www.symrise.com



WMF Kaffeemaschinen – Flexible Lösungen für jeden Bedarf
Ob Espresso, Cappuccino, Chocciatto oder Filterkaffee, ob Einzeltassen oder Mengen, Service oder Self-Service: Unter einer Vielzahl verschiedener Typen und Ausführungen finden Sie genau die Kaffeemaschine, die den Anforderungen Ihres Betriebes entspricht. Über 300 Servicetechniker sorgen dafür, dass Sie sich auf Ihre WMF Kaffeemaschine immer verlassen können.

WMF AG
Eberhardstraße
73312 Geislingen
www.wmf.de



Ihr persönlicher
Anmeldecode



21. Handelsblatt Jahrestagung gemeinsam mit „Convenience Shop“
**HANDEL UND WANDEL IN TANKSTELLEN
UND CONVENIENCE SHOPS**
14. und 15. Februar 2016, InterContinental Düsseldorf

www.handelsblatt-tankstellen.de/anmeldung
E-Mail: anmeldung@euroforum.com
Telefon: +49 (0)211.9686-3590



	Sparen Sie € 200,-	Sparen Sie € 100,-	
PREISE	Anmeldung bis 09.12.2016	Anmeldung vom 10.12.2016 bis 13.01.2017	Anmeldung ab dem 14.01.2017
Jahrestagung am 14. und 15. Februar 2017	€ 1.999*	€ 2.099*	€ 2.199*

[P1200683M012]

* p.P. zzgl. MwSt.

IHR PLUS

- Sie können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
- Im Preis ist eine ausführliche, digitale Tagungsdokumentation enthalten.
- Auf Wunsch erhalten Sie als Dankeschön für Ihre Teilnahme das Handelsblatt für zwei Monate kostenlos.

SIE KÖNNEN NICHT TEILNEHMEN?

Die Tagungsdokumentation ist 14 Tage nach der Veranstaltung zum Preis von € 399,-* erhältlich.
(Telefonische Bestellung: +49 (0)211.9686-3590)

Abonnieren Sie den monatlichen E-Mail Newsletter und erhalten Sie aktuelle und interessante Informationen zu Ihren Schwerpunktthemen: www.euroforum.de/newsletter

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen finden Sie unter: www.euroforum.de/agb

INFOLINE
+49 (0)211.9686-3590

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

KUNDENBERATUNG UND ANMELDUNG



Tim Steinbeck
+49 (0)2 11.96 86 - 35 90
anmeldung@euroforum.com

IHR TAGUNGSHOTEL

InterContinental Düsseldorf
Königsallee 59
40215 Düsseldorf
Tel.: +49 (211) 8285 - 0



Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Handelsblatt-/ EUROFORUM-Veranstaltung“ vor. Im Anschluss an den ersten Tag lädt Sie das InterContinental Düsseldorf herzlich zu einem Umtrunk ein.

Adresse aktualisieren?

Wir nehmen Ihre Adressänderung gerne telefonisch oder per E-Mail auf:
+49 (0) 211.96 86 - 33 33
info@euroforum.com

Wenn Sie künftig unsere Informationen und Angebote nicht mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen.

Teilen Sie uns dies bitte schriftlich mit:
info@euroforum.com oder
EUROFORUM Deutschland SE, Kundenservice
Prinzenallee 3, 40549 Düsseldorf

www.handelsblatt-tankstellen.de



[www.twitter.com/marketing_live](https://twitter.com/marketing_live)
#HuW17



www.facebook.com/euroforum.de



www.euroforum.de/news