

Fachlicher Leiter:  
Dr. Martin A. Bader

Recht und Management  
in 10 Lektionen

# Intellectual Property

Start: 9. Oktober 2008

## WARUM DIESER LEHRGANG FÜR SIE WICHTIG IST

Die Vielfalt an Aufgaben und die ständige Weiterentwicklung im IP-Bereich erfordern eine fundierte Ausbildung und kontinuierliche Weiterentwicklung!

Der IP-Manager entwickelt sich heute zum Allroundtalent mit fundiertem rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Know-how!

**Sie haben nicht die Zeit sich durch Berge von Fachliteratur zu arbeiten oder an mehrtägigen Fortbildungen teilzunehmen?**

- ✓ Schritt für Schritt erhalten Sie einen Überblick über typische Managementaufgaben in der IP-Abteilung.
- ✓ Sie lernen Strategien für Ihre Schutzrechtsarbeit kennen und diese umzusetzen.
- ✓ Sie bekommen das rechtliche Know-how an die Hand, um bei eigenen und fremden Schutzrechtsverletzungen gezielt zu agieren.

Die einzelnen Lektionen sind inhaltlich aufeinander abgestimmt und machen Sie **fit für folgende Themen:**

- Von der Erfindung zum Patent
- Strategisches Patentmanagement und Portfoliomanagement
- Bewertung von Schutzrechten
- Kostenmanagement
- Marken, Muster und Lizenzen
- Bekämpfung von Produktpiraterie
- Arbeitnehmererfinderrecht
- Wege zur Patentinformation
- Verhandlungstechniken für IP-Manager

## IHR NUTZEN

Mit diesem schriftlichen Lehrgang haben Sie Gelegenheit, sich zeit- und ortsunabhängig das Fachwissen zu den Brennpunkten des Gewerblichen Rechtsschutzes anzueignen. Sie profitieren von umfangreichen Praxis-Tipps der Autoren, zahlreichen Checklisten und unzähligen Fallbeispielen, damit Sie Ihr Wissen in den einzelnen Gebieten vertiefen können und in Ihrem Alltag anwenden können.

## SIE HABEN NOCH FRAGEN?

Ihr Ansprechpartner für Fragen zur Konzeption des schriftlichen Lehrgangs:



**Christian Funk**

Lehrgangs-Manager

Tel.: 06196/4722-676

E-Mail: [funk@managementcircle.de](mailto:funk@managementcircle.de)

## UND SO LERNEN SIE LOS...

Wöchentlich erhalten Sie auf dem Postweg eine Lektion. Diese Lektionen wurden von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbständig und in Ihrem eigenen Lerntempo einsteigen können.

**Übungsaufgaben mit Musterlösungen** am Ende der Lektionen dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer.

Im Anschluss an die letzte Lektion erhalten Sie Ihr **persönliches Teilnahmezertifikat**. Hiermit können Sie die hochwertige Erweiterung Ihres Fachwissens dokumentieren.

### Start:

9. Oktober 2008 mit Zusendung der ersten Lektion

### Ende:

11. Dezember 2008 mit Zusendung der letzten Lektion

## 6 GUTE GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME AN UNSEREM SCHRIFTLICHEN LEHRGANG

- ✓ **Top-aktuell und praxisbezogen – Die namhaften Autoren sind erfahrene Praktiker und didaktisch kompetent**
- ✓ **„Wissen pur“ in Form von überschaubaren, für Sie hervorragend aufgearbeiteten Lektionen**
- ✓ **Höchstes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit in der Erweiterung und Aktualisierung Ihres Fachwissens**
- ✓ **Selbstkontrolle Ihres Lernerfolgs durch praxisrelevante Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion**
- ✓ **Vielseitig hilfreiches Nachschlagewerk für Ihren Arbeitsalltag**
- ✓ **Zertifizierung Ihrer Weiterbildung durch Management Circle, dem anerkannten Bildungspartner der Unternehmen**

## UNSERE LEISTUNGEN

- 10 umfangreiche, aufeinander abgestimmte Lektionen
- Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket



## Fachliche Leitung

Dr. Martin A. Bader

Managing Partner,

**BGW AG Management Advisory Group St. Gallen – Wien,**

Rorschach-St. Gallen/Schweiz

## LEKTION 1

### VON DEN GRUNDLAGEN DES GEWERBLICHEN RECHTSSCHUTZES ZUM STRATEGISCHEN UMGANG

- Grundlagen von gewerblichen Schutzrechten
  - Strategien zum Schutz von Innovationen
  - Entstehung des gewerblichen Rechtsschutzes
  - Schutzrechtsarten
  - Die Wirkung von gewerblichen Schutzrechten auf den Unternehmenserfolg
- Strategisches Patentmanagement
  - Strategien
  - Offensivität versus Defensivität
  - Ausrichtung von Patentstrategien
- Management des Patentportfolios
  - Das St.Galler Patentportfoliomanagement-Modell
  - Iterativer Patententwicklungsprozess
  - Kosten von Patenten
  - Geltungsbereich von Patenten
  - Alternativen zum Patentschutz

Dr. Martin A. Bader

Managing Partner,

**BGW AG Management Advisory Group St. Gallen**

– Wien, Rorschach-St. Gallen/Schweiz

## LEKTION 2

### INTEGRATIVES PATENTMANAGEMENT

- Interne Patentabteilung versus externe Dienstleister
  - Entwicklung einer Patentstrategie
- Strategischer Aufbau von Patentportfolios
  - Systematische Ideenfindung versus Erfindung als Einzelergebnis
  - Nachhaltiges Projekt- und Innovationsmanagement
  - Vom Patent zum Patentportfolio
  - Grundlagen des strategischen Aufbaus von Patentportfolios
- Patent Asset Management
  - Organisation und Entscheidungsfindung
  - Nationale Schutzrechtsanmeldungen
  - Europäische Patentanmeldung
  - PCT-Patentanmeldung
  - Nationale Patentanmeldungen in Nicht-PCT-Ländern
  - Budgetierung und Controlling

Dr. Bernd Fabry

Leiter Intellectual Capital,

**Cognis GmbH, Düsseldorf**

## LEKTION 3

### WEGE ZUR PATENTINFORMATION

- Grundlagen der Recherche in Patentliteratur
- Patentdatenbanken und Datenbanksammlungen: Aufbau, Struktur, Inhalt, Umfang, Suchfelder und Verfügbarkeit
- Patentklassifikation und ihre Bedeutung für die Recherche (IPC, ECLA, UCLA, F-Terms ...)

- Was ist aus Patentliteratur bereits bekannt?
    - Die Recherche nach Stand der Technik
  - Die wichtigsten Patentdatenbanken für die erfolgreiche Recherche nach Stand der Technik
  - Die Recherche nach erteilten Patenten
  - Ermittlung des Schutzrechtsportfolios von Mitbewerbern
  - Patentüberwachung
  - Akteneinsicht und Rechtsstandsabfragen
  - Linkliste
  - Glossar der Patentinformation
- Georg Weber  
Direktor Telecom,  
**Europäisches Patentamt (EPA), München**

## LEKTION 4

### DER LIZENZVERTRAG

- Lizenzarten
  - Gegenstand der Lizenz
  - Gewährleistungs- und Haftungsklauseln
  - Bewertungsmodelle für Lizenzen
  - Wichtige Vertragsklauseln
  - Ermittlung/Berechnung der Lizenzgebühr
- Dr. Michael Groß  
Rechtsanwalt,  
**Bird & Bird Rechtsanwälte, München**

## LEKTION 5

### PATENTVERLETZUNG

- Feststellung von Patentverletzungen – Patentüberwachung
  - Gemeinkostenentscheidung und ihre Auswirkungen
  - Die Lizenzanalogie
  - Strategien von Kläger und Beklagten
  - Grenzüberschreitende Patentverletzungsverfahren in Europa
- Dr. Hans-Friedrich Loth  
Partner,  
Volkmar Kruspig  
Patentanwalt,  
**Meissner, Bolte & Partner GbR, München**

## LEKTION 6

### ARBEITNEHMERERFINDERRECHT

- Geltungsbereich
  - Diensterfindungen und freie Erfindungen
  - Vergütung der Arbeitnehmererfinder
  - Behandlung von Streitfällen
  - Weitere Bestimmungen
  - Internationale Aspekte
  - Muster
- Dipl.-Ing. Markus Bedenbecker  
Leiter Patentabteilung,  
**Webasto AG, Stockdorf**

## LEKTION 7

### PATENTBEWERTUNG

- Schutzrechte als betriebswirtschaftliche Instrumente
- Die Bedeutung von Schutzrechten als Intangible Assets
- Qualitative Bewertungsmethoden im Portfoliomanagement von Schutzrechten
- Quantitative Bewertungsmethoden für Intangible Assets
- Einflussfaktoren für die Bewertung
  - strategisch
  - organisatorisch
- Anlässe für Bewertungen von Schutzrechten und Methodenwahl
  - Rating/Basel II
  - M&A/Carve-out
- Auswirkungen und Risiken von Bewertungen
  - erfinderrechtlich
  - finanzwirtschaftlich
  - bilanz- und steuerrechtlich

Dr. Reinhold Nowak

Geschäftsführer,

**Omega Consulting Group GmbH**, München

## LEKTION 8

### MARKEN

- Wahl der Marke
  - Ist die Marke noch verfügbar/phantasievoll?
  - Welche Waren / Dienstleistungen möchte ich anmelden?
  - Welche Markenform soll angemeldet werden
  - Wer kann Anmelder einer Marke sein?
- Die Grundsätze im Markenrecht
  - Das Prioritätsprinzip
  - Verwechslungsgefahr
- Die Registrierung der Marke
  - Übersicht über das Markeneintragungsverfahren
  - Vermeidung formaler Probleme
  - Vermeidung sachlicher Probleme
- Die Pflege und der Erhalt von Marken
  - Rechtserhaltende Benutzung
  - Verlängerung von Marken
- Streitigkeiten mit Marken
  - Widerspruch, Löschung, Markenverletzung
- Schutz von Marken außerhalb von Deutschland

Dr. Ralf Sieckmann

Patentanwalt, Partner,

**Cohausz Dawidowicz Hannig & Sozien Patent- und Rechtsanwaltskanzlei GbR**, Düsseldorf

## LEKTION 9

### BEKÄMPFUNG VON PRODUKTPIRATERIE

- Das Ausmaß und die Konsequenzen der Produktpiraterie
- Vorbereitende Schutzmaßnahmen (gewerbliche Schutzrechte, technische Sicherungsmittel, Marktbeobachtung)
- Schutz vor Vertrieß der Ware im Inland durch zivilrechtliche Maßnahmen
- Schutz vor Vertrieß der Ware im Inland durch strafrechtliche Maßnahmen

- Schutz vor Eindringen der Ware ins Inland durch Grenzbeschlagnahmeverfahren
- Schutz vor Herstellung der Ware im Ausland durch Maßnahmen vor Ort

Dr. Sönke Ahrens, Rechtsanwalt, Frankfurt

Dr. Steffen Drögster, Rechtsanwalt,

**Allianz SE**, München

## LEKTION 10

### VERHANDLUNGSTECHNIKEN FÜR IP-MANAGER

- Die 4 Prinzipien des sicheren Verhandlungserfolges
- Verhandlungspsychologie – was Sie darüber unbedingt wissen sollten
- Effektives Selbstmanagement – so bleiben Sie sich auch in schwierigen Verhandlungen treu
- Fragen – der Königsweg in jeder erfolgreichen Verhandlung
- 5 Sprachmuster, mit denen Sie Ihren Verhandlungspartner überzeugen
- Körpersprache in Verhandlungen richtig deuten – so schaffen Sie sich den entscheidenden Vorsprung
- 10 Verhandlungsstrategien, die Sie unbedingt kennen sollten

Dr. Jens Tomas

Trainer und Jurist,

**Dr. Jens Tomas - Training.Business.Kommunikation**, Münster

## DAS AUTORENTEAM

### FACHLICHE LEITUNG:



#### **Dr. Martin A. Bader**

ist Europäischer und Schweizer Patentanwalt. Er ist Managing Partner der **BGW AG**, Management Advisory Group St.Gallen - Wien, einem auf Innovations- und Intellectual Property Management spezialisierten Spin-off des Instituts für Technologiemanagement an der Universität St.Gallen. Zuvor leitete er als Vice President und Chief Intellectual Property Counsel die Hauptabteilung Intellectual Capital bei Infineon Technologies, München. Martin Bader ist Autor bzw. Co-Autor von zwei Büchern und zahlreichen Fachpublikationen im Bereich Intellectual Property Management.



#### **Dr. Sönke Ahrens**

ist Rechtsanwalt im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes, Wettbewerbsrechts und Markenrechts. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Know-how-Schutz, der Verfolgung von Produktpiraterie und Parallelimporten. Des Weiteren ist er Mitglied in der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V. (GRUR) und der International Trademark Association (INTA). Dr. Sönke Ahrens hält regelmäßig Vorträge zu Themen des Design- und Markenschutzes sowie des unlauteren Wettbewerbs, hauptsächlich zu der Problematik der vergleichenden und irreführenden Werbung.

## DAS AUTORENTEAM



**Markus Bedenbecker**, Patentanwalt und Europäischer Patentvertreter, ist seit 2000 Leiter des Bereiches Intellectual Property Services der **Webasto AG**. Markus Bedenbecker war als freiberuflicher Patentanwalt und in der Patentabteilung der Knorr-Bremse Systeme für die Schienenfahrzeuge GmbH tätig. Einen besonderen Schwerpunkt seiner derzeitigen Tätigkeit bilden die Integration ausländischer Standorte und die Harmonisierung des gewerblichen Rechtsschutzes im Webasto-Konzern.



**Dr. Bernd Fabry**, European Patent Attorney, ist seit 2004 Leiter Intellectual Capital der **Cognis GmbH** in Düsseldorf. 1990 wechselte Dr. Bernd Fabry von der Forschungs- in die Patentabteilung der Henkel KGaA und übernahm mit Ausgründung der Cognis GmbH 1999 die Leitung des neu gegründeten Bereichs Gewerblicher Rechtsschutz.



**Dr. Michael Groß**, Rechtsanwalt, ist seit 2003 bei **Bird & Bird Rechtsanwälte** in München beschäftigt und seit 1988 Leiter der Lizenzabteilung der Fraunhofer-Gesellschaft München. Er ist als Schiedsrichter und Mediator für die Fachgebiete Lizenzverträge und F&E-Verträge europaweit registriert. Dr. Michael Groß ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen, u.a. des Standardwerkes zum Lizenzvertragsrecht „Der Lizenzvertrag“ (9. Auflage). Seit 1991 hält er Seminare zum Vertragsrecht ab.



**Volkmar Kruspig**, Dipl.-Ing. (Elektrotechnik), Patentanwalt, zugelassener Vertreter vor dem Europäischen Patentamt und dem Harmonisierungsamt für den Europäischen Binnenmarkt ist Partner in der **Kanzlei Meissner, Bolte & Partner GbR** in München. Zu seinen Tätigkeiten gehören alle Angelegenheiten des Gewerblichen Rechtsschutzes, insbesondere die Vertretung in Schutzrechtsangelegenheiten für Patent-, Gebrauchsmuster-, Marken- und Geschmacksmusterrecht, Lizenzangelegenheiten, Vorbereitung und Mitwirkung bei Patent-, Marken- und Geschmacksmusterverletzungsprozessen.



**Dr. Hans-Friedrich Loth**, Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei **Meissner, Bolte & Partner GbR** in München. Zu seinen Tätigkeiten zählen alle Bereiche des Gewerblichen Rechtsschutzes, insbesondere Verletzungsstreitigkeiten in Bezug auf Marken, Domains und Geschmacksmuster, Unlauterer Wettbewerb, Patente und Gebrauchsmuster, Urheber- und Kartellrecht, Anmeldung sowie Betreuung der Anmeldeverfahren bis zur Eintragung von Schutzrechten, insbesondere von Marken und Geschmacksmustern, Vertragsgestaltung, insbesondere Lizenzverträge und Softwareverträge.



**Dr. Steffen Drögsler** ist seit Ende 2006 als Syndikusanwalt in der Konzernrechtsabteilung der **Allianz SE** in München im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes tätig. Schwerpunkte der Tätigkeit von Dr. Steffen Drögsler bilden die Anmeldung, Verwaltung und Durchsetzung von Markenrechten sowie die Vertragsgestaltung. Zuvor war er als Rechtsanwalt im Bereich des Wettbewerbs- und Markenrechts im Frankfurter Büro der internationalen Rechtsanwaltskanzlei Lovells tätig. Dr. Steffen Drögsler verfügt unter anderem über umfangreiche Erfahrungen im Knowhow-Schutz sowie der Bekämpfung von Produktpiraterie und Parallelimporten.



**Dr. Reinhold Nowak**, Dipl.-Chem., MBA, Geschäftsführer der **Omega Consulting Group GmbH**, war in seiner 20-jährigen Berufstätigkeit als Entwicklungsleiter in Branchen wie Industriekleb-

stoffe, Dentalmaterialien und Medizinprodukte verantwortlich für die Bereiche Produktentwicklung, Anwendungstechnik, Projektmanagement und Intellectual Property. Als Unitleiter der 3M ESPE AG baute er Funktionen wie Ideenmanagement, Competitive Intelligence, New Business Development und M&A auf. Seine praktischen Erfahrungen erweiterte er mit einem executive MBA-Studium, das er 2003 mit einer Master-Thesis in Technical Strategy an der Universität Pittsburgh abschloss. Seit 1998 unterstützt er als Beisitzer die Schiedsstelle für Arbeitnehmererfindervergütung. Neben Vorträgen an Universitäten und auf Kongressen hat er zu den oben genannten Themen zahlreiche Artikel und Fallstudien in Büchern und Fachzeitschriften veröffentlicht.



**Dr. Ralf Sieckmann** ist Patentanwalt, European Patent & Trade Marks Attorney, Partner bei **Cohausz Dawidowicz Hannig & Sozien Patent- und Rechtsanwaltskanzlei GbR**, Düsseldorf. Er studierte Chemie, Rechts- und Wirtschaftswissenschaften. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung im Gewerblichen Rechtsschutz. Hauptthemen sind das Markenrecht und die Betreuung chemisch-technischer Mandate. Die Eintragbarkeit neuer Markenformen (Hör-, Farb-, Bewegungs-, Hologrammarten) wird seit Ende 2002 in der Europäischen Union unter Zugrundelegung der Sieckmann-Kriterien des EuGH in der RS C-273/00 durchgeführt. Zahlreiche wissenschaftliche Veröffentlichungen in deutsch- und englischsprachigen Zeitschriften, langjährige Erfahrung als Referent für Weiterbildungsunternehmen und an Hochschulen, an der Fachhochschule Düsseldorf ist er lange Jahre als Lehrbeauftragter für Gewerblichen Rechtsschutz tätig gewesen. Er ist Mitglied in der INTA.



**Dr. Jens Tomas** ist selbständiger Kommunikationsberater. Sein Kernthema ist die überzeugende Kommunikation in beruflichen Zusammenhängen. Zuvor gründete er als geschäftsführender Gesellschafter die renommierte Unternehmensberatung First Consulting. Als ehemaliger international tätiger Rechtsanwalt und Consultant der Firma Nokia Deutschland sammelte er vielfältige Erfahrung im Bereich der Verhandlungsführung und Kommunikation. Er studierte die verschiedenen Kommunikationsmodelle und ist heute Experte, wenn es um überzeugende Kommunikationsstrategien und Erfolgsmodelle geht. Dr. Jens Tomas hat sich darauf spezialisiert, komplexe Kommunikationsmodelle für den Businessalltag anwendbar und umsetzbar zu machen. Darüber hinaus berät und coacht er das Management diverser DAX 30 Unternehmen zu den Themen Selbstmanagement, Business-Kommunikation und -Präsentation. Seit 2004 ist er Mitglied bei Speakers Excellence TOP 100, dem Zusammenschluss der besten 100 Referenten und Managementtrainer. Dr. Jens Tomas ist Buchautor und hat zahlreiche Artikel veröffentlicht. Er ist 1. Vorsitzender des DVNLP e.V. Berlin, einem der größten Weiterbildungsverbände Europas.



**Georg Weber**, Dipl.-Ing., studierte Lebensmittel und Biotechnologie und leitet seit 2005 eine Direktion für Telekommunikation-Computernetzwerke. Georg Weber ist seit 1988 beim **Europäischen Patentamt** in München tätig. Als Prüfer hat er auf den technischen Gebieten der Lebensmittelchemie, Pharmazie, Kosmetik, aber auch der Landwirtschaft, Bergbau und der allgemeinen Verfahrenstechnik gearbeitet. Neben seiner Tätigkeit als Rechercheur und Sachprüfer war er auch mit der Erstellung von Trainingsunterlagen zur Prüferausbildung am Europäischen Patentamt beteiligt. Nach seiner Berufung zum Direktor leitete er seit 2003 zunächst eine Abteilung für Medizintechnik.

Über uns

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH. Management Circle, anerkannter Bildungspartner der Unternehmen, bietet ein umfangreiches, modernes Bildungsangebot für Fach- und Führungskräfte an. Die schriftlichen Management-Lehrgänge ermöglichen das flexible Lernen unabhängig von Raum und Zeit. Diese individuelle Lernform entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden von Management Circle.

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen

- Intellectual Property
- Patente, Marken und Lizenzen
- Recht
- Forschung und Entwicklung
- Produkt- und Markenmanagement
- Marketing
- Patent-, Rechtsanwälte und Unternehmensberater

6 gute Gründe an diesem schriftlichen Lehrgang teilzunehmen

- 1 **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!
- 2 **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**
- 3 12 namhafte Experten garantieren für den **Praxisbezug** und die **Aktualität** der Inhalte!
- 4 Die Lektionen sind **präzise aufeinander abgestimmt!**
- 5 Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk**
- 6 Sie erhalten Ihr persönliches **Teilnahmezertifikat!**

Teilnahmegebühren

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 10 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.695,- zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ab der dritten Buchung dieses Lehrgangs aus einem Unternehmen erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10%**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen.

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zum schriftlichen Management-Lehrgang

**Intellectual Property**

10L1326ws

Start: 9. Oktober 2008

Ende: 11. Dezember 2008

Bitte hier anmelden!

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de

1 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

2 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

3 NAME / VORNAME

POSITION / ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE / POSTFACH

PLZ / ORT

TELEFON / FAX

**Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!**

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Lehrgang fest einplanen können.

E-MAIL

DATUM / UNTERSCHRIFT

 **Fax: 0 61 96 / 47 22 - 999**

WIR BERATEN SIE GERNE!

**Anmeldung: Manuela Lindner**



Telefon: 0 61 96/47 22 - 700  
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de  
Per Post: Management Circle Verlag GmbH  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.



**Kundenservice: Stephan Wolf**

Telefon: 0 61 96/47 22 - 802  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de