

## Mediadaten 2018



### Das Medium für den Physiotherapeuten,

- der sich über ein gezieltes Verordnungsmanagement eine starke Basis für den Einstieg seiner Praxis in den 2. Gesundheitsmarkt aufbaut!
- der ein für sein Wissen angemessenes Einkommen erzielen möchte!
- der sich als Unternehmer versteht bzw. Unternehmer werden möchte!
- der zielführende Ideen, Konzepte, Software & Equipment einsetzen möchte!
- der sich unabhängiger von Rezept-Umsätzen machen möchte!
- der sich offensiv dem Konkurrenzdruck der permanent neu entstehenden PT-Praxen stellen möchte!
- der dem 2. Gesundheitsmarkt positiv gegenüber steht!
- der wissen möchte, was einen Unternehmer erfolgreich macht!
- der seine Werbung und sein Marketing effizienter gestalten möchte!



## Warum braucht es die THERA-BIZ?

Die Ausbildung des Physiotherapeuten konzentriert sich bislang weitgehend auf die Vermittlung eines profunden Wissens rund um den menschlichen Körper sowie die Behandlung bestimmter Krankheitsbilder.

Die Unternehmerpersönlichkeit des Physiotherapeuten wird in der Ausbildung, aber auch in der Ansprache durch die Medien bislang weitestgehend vernachlässigt. Erst im Fortbildungsbereich trifft man vereinzelt auf Seminare und Konzepte, die den Physio-Unternehmer ansprechen.

Dies bedeutet, dass viele Inhaber von Physiotherapiepraxen zumeist wenig bis überhaupt kein Grundwissen in Sachen Betriebswirtschaft, Management, Marketing und den Einsatz von umsatzbringenden Konzepten besitzen.

Dabei soll nicht außer Acht gelassen werden, dass ein gezieltes Verordnungsmanagement mit einem soliden Rezeptumsatz, das wirtschaftliche Fundament der Physiotherapiepraxis bildet.

Da die Anzahl der Therapeuten & Praxen permanent steigt, aber die traditionelle Einnahmequelle aus dem 1. Gesundheitsmarkt (Verordnungen) rückläufige Tendenzen zeigt, wird es immer wichtiger, dass Praxisinhaber

in diesem Verdrängungswettbewerb den Aufbau eines Selbstzahlerbereichs bzw. den 2. Gesundheitsmarkt angehen und ein unternehmerisches Selbstverständnis entwickeln.

Das neue Magazin-Konzept **THERA-BIZ** DAS MAGAZIN FÜR IHREN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG soll einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung der Unternehmerpersönlichkeit leisten und dessen unverzichtbarer Ratgeber werden.

## Zielgruppe

Das Magazin-Konzept **THERA-BIZ** richtet sich inhaltlich an

- Physiotherapeuten,
- Praxisinhaber,
- Leitende Therapeuten in Rehazentren,
- Führungskräfte in Therapieeinrichtungen und
- **Physiotherapeuten, die vor dem unmittelbaren Einstieg ins Unternehmertum stehen oder diesen Einstieg planen!**

Die Magazin-Inhalte sollen diesen Zielgruppen auf der einen Seite dabei behilflich sein, sich auf die physiotherapeutische Umsatz-Basis der Praxis zu besinnen, aber andererseits auch das Interesse und Verständnis dafür schaffen, dass sich Inhaber von Physiotherapiepraxen betriebswirtschaftlich weiterbilden und Know-how erwerben, damit die Ertragskraft der Praxen verbessert bzw. optimiert werden kann.



## Die Rubriken der **THERA-BIZ**

DAS MAGAZIN FÜR BIENEN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG

- Aus der Branche
- Messen, Fort- & Weiterbildung
- Marketing & Sales
- Management
- Best-Practice & Erfolgs-Konzepte
- BWL, Steuern & Recht
- Praxissoftware & Digitalisierung

## Die Fakten auf einen Blick!

Rückenleiden und Zivilisationskrankheiten (Herz-Kreislauf, Adipositas, Diabetes, etc. ...) sind auf dem Vormarsch. Die Menschen werden immer gesundheitsbewusster und sind verstärkt bereit, in ihre eigene Gesundheit zu investieren! Auch das ist ein Teil der Chance, die dem Therapiemarkt eine gute Ausgangslage bietet, um sich sowohl im Verordnungsbereich als auch im Selbstzahlerbereich, dem 2. Gesundheitsmarkt, zu positionieren!

Praxeninhaber werden durch die Erschließung dieses Marktes unabhängiger von Rezept-Verordnungen. Damit können unternehmerisch denkende Therapeuten ihren Umsatz und ihren Ertrag maßgeblich selbst beeinflussen.

## Die Fakten:

### ■ Der Rezeptumsatz in der Physiotherapie stagniert!

Die Größe des „Rezeptkuchens“ hat sich in den letzten Jahren nicht signifikant verändert. Das heißt: Mehr Praxen bzw. Physios „streiten“ sich um pro Kopf sinkende Rezept-Verordnungen! Der Rezept-Umsatz pro Physiotherapiepraxis sinkt dadurch in vielen Praxen.

### ■ Der 2. Gesundheitsmarkt wächst!

Der 2. Gesundheitsmarkt bietet gute Wachstums- und damit Umsatz- & Ertragschancen für den Therapiemarkt, da der Gesundheitsmarkt jährlich um 6 % wächst.

### BWL- & Konzept-Know-how fehlt!

Um sich im 2. Gesundheitsmarkt sicher bewegen zu können, ist ein unternehmerisches Know-how nötig, das bislang in der klassischen Wissensvermittlung für den Physiotherapeuten vernachlässigt wird. Außerdem muss der Physiotherapeut Konzepte aus dem 2. Gesundheitsmarkt zunächst kennenlernen, damit er ein Gespür für für gute Konzepte, die in seiner Praxis Sinn machen, entwickeln kann.

### THERA-BIZ schließt Know-how-Lücken!

Diese Wissenslücken wird das Magazin THERA-BIZ systematisch schließen.



© contrastwerkstatt - Fotolia.com

## Wer erhält das Magazin THERA-BIZ?

Über einen mehr als zwei Jahre dauernden Zeitraum hat der F&G-Verlag mittels aufwendiger Recherchen, Telefonmarketingaktionen und dem Auswerten von Clippings ein Adresspool von Praxen und Therapieeinrichtungen, Rehasentren und Rehakliniken aufgebaut.

Voraussetzung, um in diesen Adresspool aufgenommen zu werden, waren die folgenden Kriterien, die signalisieren, dass der Zieladressat wahrscheinlich ein unternehmerisches Interesse hat und wirtschaftlich weiterkommen möchte:

- a) Besuch von mind. zwei Fachmessen pro Jahr (MEDICA, TheraPro, therapie Leipzig, FIBO).
- b) Das Betreiben einer eigenen Homepage, die neben den mit Krankenkassen abrechenbaren Physiotherapieleistungen auch Selbstzahlerleistungen bewirbt.
- c) Ein werblicher Auftritt in der Tagespresse, um eigene Dienstleistungen oder Aktionen zu bewerben.
- d) Abonnenten des Magazins F&G Fitness und Gesundheit aus dem Therapiebereich.
- e) Staatlich anerkannte Physiotherapieschulen erhalten ein Kontingent des Magazins THERA BIZ, damit der Nachwuchs sich bereits mit unternehmerischen Gedanken auseinandersetzen kann.

Dies ergibt aktuell eine Datenbank von 6.500 Zieladressen. Darüber hinaus werden im Wechselversand aus weiteren 25.000 Adressen der F&G Datenbank jeweils 1.500 Zieladressen bedient.

Die Gesamtauflage beträgt 8.000 Adressen.

## Wir betreuen Sie gerne:



Volker Ebener  
Tel.: +49 228 976617331  
volker.ebener@THERA-BIZ.de



Patrick Schlenz  
Tel.: +49 228 976617331  
patrick.schlenz@THERA-BIZ.de



Renate Hahn  
Tel.: +49 7275 617153  
renate.hahn@THERA-BIZ.de



Redakteurin  
Reinhold Karasek  
+49 89 1238036  
reinhold.karasek@THERA-BIZ.de

**Magazin**

THERA-BIZ - DAS MAGAZIN FÜR IHREN WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG

**Mitglied im**

Bundesverband Betriebliches Gesundheitsmanagement e.V.

**Verlag & Herausgeber**

F&G Verlags- & Marketing GmbH  
Potsdamer Platz 2, 53119 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 9766173-31  
Fax: +49 (0) 228 – 9766173-39  
www.thera-biz.com

**Geschäftsführer**

Volker Ebener (V.i.S.d.P.) & Patrick Schlenz (V.i.S.d.P.)  
E-Mail: volker.ebener@thera-biz.de  
patrick.schlenz@thera-biz.de

**Redaktionsleitung**

Reinhild Karasek  
Tel.: +49 (0) 89– 1238036  
Fax: +49 (0) 89 – 12027614  
E-Mail: reinhild.karasek@thera-biz.de

**Redaktionsteam**

Jürgen Wolff, Philipp Hambloch

**Autoren**

Jens-Peter Damas, Christoph Franke, Hans Geisler,  
Markus Hodyas, Günter Lehmann, Jill Spalt, Theodor Stemper, Arnd Storkebaum,  
Henning Vetter, Achim Brueser, Ralf Jentzen, Frank Gerlach, Uwe Kalin, Corinna  
Hess, Susanne Schneider, Frank Unterberg

**Media-Beratung  
& Sales**

Patrick Schlenz  
Tel.: +49 (0) 228 – 9766173-31  
E-Mail: patrick.schlenz@thera-biz.de

Renate Hahn  
Tel.: +49 (0) 7275 – 617153  
E-Mail: renae.hahn@thera-biz.de

**Layout**

publishDESIGN  
Hanns-Friedrich Beckmann  
Zur Schweizer Höhe 42, 53783 Eitorf  
Tel.: 02243-841927  
E-Mail: hf.beckmann@publish-design.de

**Druck**

Kraft Druck GmbH  
Industriestraße 5-9, 76275 Ettlingen  
Ansprechpartner: Siegfried Huck  
Tel.: +49 (0) 7243 – 591-103  
E-Mail: s.huck@kraft-druck.de






**Erscheinungsweise &  
Bezugspreise:**

THERA-BIZ erscheint sechsmal jährlich. Das Heft kostet 11,00 EUR pro Ausgabe zzgl. Versandkosten, 1,80 EUR im Inland, 6,20 EUR in Europa und 14,00 EUR weltweit. Der Abonnementpreis beträgt 54,00 EUR inkl. Porto im Inland und 66,00 EUR weltweit. Alle Preise verstehen sich als Nettobeträge, auf welche die jeweils gesetzlich vorgeschriebene Mehrwertsteuer aufgeschlagen wird.



## FORMATE UND PREISE

**Zeitschriftenformat:** 230 x 310 mm, **Satzspiegel:** 194 x 250 mm

	Format		B x H Satzspiegel (mm)	B x H Anschnitt (mm)	Preis
Titel	 3/4 Seite 4c			230 x 235 + 3 mm Beschnitt umlaufend + 15 mm Rücken	6.500,- EUR
	 1/1 Seite 4c		194 x 250	230 x 310 + 3 mm Beschnitt umlaufend	2.800,- EUR
	 1/2 Seite 4c	hoch quer	94 x 250 194 x 128	110 x 310 230 x 159 + 3 mm Beschnitt umlaufend	1.904,- EUR
	 1/3 Seite 4c	hoch quer	62 x 250 194 x 76	80 x 310 230 x 101 + 3 mm Beschnitt umlaufend	1.504,- EUR
	 1/4 Seite 4c	hoch quer	95 x 128 194 x 51	----- 230 x 76 + 3 mm Beschnitt umlaufend	1.324,- EUR
	2. Umschlagseite			4.250,- EUR	
	3. Umschlagseite			3.750,- EUR	
	4. Umschlagseite			4.250,- EUR	

### Weiteres:

Beilage bis 25 Gramm	3.100,- EUR
Beilage 25 – 50 Gramm	3.700,- EUR
Einhefter	3.400,- EUR
Firmenportrait	Auf Anfrage
Promotion	Auf Anfrage

## DIGITALE DRUCKDATEN

Bitte übersenden Sie ein druckfähiges PDF mit allen erforderlichen Schriften und Bildern. Für Bilder (CMYK oder Graustufen) ist eine Auflösung von 300 dpi erforderlich. **Farbanzeigen/Belege/ Proofs:** Ohne farbverbindliches Proof übernimmt der Verlag keine Gewähr für die Richtigkeit der Farbwiedergabe. **Preise:** Belichtung/zusätzliche Satz- oder Lithoarbeiten/Erstellung fehlender Proofs: nach Aufwand

## DATENÜBERTRAGUNG

Ansprechpartner:  
**Hanns-Friedrich Beckmann**  
 publishDESIGN  
 Zur Schweizer Höhe 42, 53783 Eitorf  
 Tel.: 02243-841927, Mobil 0163-6152118  
 E-Mail: Anzeigen-thera-biz@publish-design.de



## ERSCHEINUNGSTERMINE 2017

	Anzeigenschluss	Druckunterlagen	Erscheinungstermine
THERA-BIZ 1 / 2018	19.01.2018	30.01.2018	20.02.2018
THERA-BIZ 2 / 2018	23.02.2018	05.03.2018	26.03.2018
THERA-BIZ 3 / 2018	24.04.2018	02.05.2018	25.05.2018
THERA-BIZ 4 / 2018	27.07.2018	10.08.2018	03.09.2018
THERA-BIZ 5 / 2018	05.10.2018	11.10.2018	02.11.2018
THERA-BIZ 6 / 2018	16.11.2018	23.11.2018	14.12.2018

## RABATTE

<b>1. Buchung</b>	<b>10 %</b>	<b>5. Buchung im selben Jahr</b>	<b>30 %</b>
<b>2. Buchung im selben Jahr</b>	<b>15 %</b>	<b>6. Buchung im selben Jahr</b>	<b>35 %</b>
<b>3. Buchung im selben Jahr</b>	<b>20 %</b>		
<b>4. Buchung im selben Jahr</b>	<b>25 %</b>	<b>Agenturrabatt</b>	<b>10 %</b>

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR ANZEIGENAUFTRÄGE

- Von den nachstehenden Geschäftsbedingungen kann aus organisatorischen, wirtschaftlichen und Gleichbehandlungsgründen in keinem Fall abgewichen werden, auch dann nicht, wenn der Vertragspartner anderslautende oder entgegenstehende Geschäftsbedingungen gebraucht. Diese Bestimmung findet nur im Rechtsverkehr mit einem Unternehmen, einer juristischen Person des öffentlichen Rechts oder einem öffentlich-rechtlichen Sondervermögen Anwendung. Maßgeblich ist die jeweils zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses gültige Fassung der AGB.
- „Anzeigenauftrag“ ist der Vertrag über die Veröffentlichung einer oder mehrerer Anzeigen eines Werbungtreibenden in einer Druckschrift zum Zwecke der Verbreitung. Beilagen- und Einhefteraufträge gelten als Anzeigenaufträge i.S. dieser Geschäftsbedingungen.
- Ein Anzeigenauftrag ist für den Auftraggeber rechtsverbindlich, wenn er persönlich, telefonisch, schriftlich, per Telefax oder E-Mail erteilt wird. Macht der Auftraggeber von einem ihm eingeräumten Rücktrittsrecht Gebrauch, so sind Verlag oder Anzeigenvermittlung hiervon mindestens 8 Wochen vor dem festgelegten Zeitraum zu verständigen. Soweit der Auftrag unter Verwendung von Fernkommunikationsmitteln erteilt wird, gilt diese Bestimmung nur im Rechtsverkehr mit einem Unternehmer i.S.v. § 14 BGB.
- Ein Anzeigenauftrag wird für den Auftragnehmer durch schriftliche Bestätigung der Anzeigenverwaltung rechtsverbindlich. Beilagen- und Einhefteraufträge können für die Anzeigenverwaltung erst nach Erhalt und Billigung eines Musters verbindlich sein. Der Auftrag wird nach der in der Bestätigung bezeichneten Form abgewickelt, wenn innerhalb von 10 Tagen kein schriftlicher Einspruch seitens des Auftraggebers bei der Anzeigenverwaltung eingeht. Für Eilaufträge, auch telefonisch erteilte, die die Anzeigenverwaltung sofort in Angriff nehmen muss, beträgt die Einspruchsfrist 24 Std.
- Der Verlag ist berechtigt, Anzeigen, auch nach Vertragsabschluss, wegen ihres Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form nach einheitlichen sachlich gerechtfertigten Grundsätzen des Verlags abzulehnen, wenn deren Inhalt gegen Gesetz, behördliche Bestimmungen oder die guten Sitten verstößt oder deren Veröffentlichung für den Verlag unzumutbar ist. Dies gilt auch für Beilagen- und Einhefteraufträge. Sie können insbesondere auch dann abgelehnt werden, wenn sie durch Format oder Aufmachung den Eindruck erwecken, Bestandteil der Zeitung oder Zeitschrift zu sein.
- Für die Aufnahme von Anzeigen oder Beilagen an bestimmten Plätzen wird keine Gewähr übernommen. Das Recht zu Änderungen und/oder Verschiebungen aus verlagstechnischen Gründen bleibt in jedem Falle vorbehalten. Auflagenangaben erfolgen unverbindlich und ohne Gewähr.
- Es wird die drucktechnisch einwandfreie Wiedergabe der Anzeigen entsprechend den zur Verfügung gestellten Unterlagen gewährleistet. Geringfügige Abweichungen im Druck und Farbausfall bleiben in jedem Falle vorbehalten und gelten nicht als Mangel i.S.v. § 633 BGB. Bei fehlerhaftem Abdruck der Anzeige hat der Auftraggeber Anspruch auf Zahlungsminderung. Bei den Zweck der Anzeige erheblich beeinträchtigenden Fehlern hat der Auftraggeber Anspruch auf Veröffentlichung einer einwandfreien Ersatzanzeige; im Falle erneuter Fehlerhaftigkeit verbleibt dem Auftraggeber das Recht zur Minderung oder zum Rücktritt. Die Verantwortlichkeit für die Mangelfreiheit der Druckvorlagen liegt bei dem Auftraggeber. Eine Haftung des Auftragnehmers für Mängel, die auf einer Mangelhaftigkeit der Druckvorlagen beruhen, besteht nicht. Dies gilt auch für den Fall, dass etwaige Mängel der Druckvorlagen nicht sofort erkennbar sind oder erst beim Druckvorgang deutlich werden. Bei fernmündlich aufgegebenen Anzeigen oder Änderungen kann eine Gewähr für die Richtigkeit der Wiedergabe nicht geleistet werden. Anzeigen, die aufgrund ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als solche erkennbar sind, können von der Anzeigenverwaltung deutlich als Anzeigen kenntlich gemacht werden.
- Der Auftraggeber ist für die rechtzeitige Lieferung druckfertiger Unterlagen/Druckvorlagen frei Haus verantwortlich. Für die Anfertigung in Auftrag gegebener Entwürfe, für Druckstöcke, Lithographien und Reizeichnungen sowie nachträgliche Änderungen hat der Auftraggeber die Kosten zu tragen. Probeabzüge werden nur auf Wunsch geliefert. Sendet der Auftraggeber den ihm rechtzeitig übermittelten Probeabzug nicht innerhalb der in der Auftragsbestätigung gesetzten Frist zurück, so gilt die Genehmigung als erteilt. Nach dem Erscheinen der Anzeige erhält der Auftraggeber ein Belegexemplar oder einen Seitenausdruck. Druckvorlagen werden nur auf besondere Anforderung an den Auftraggeber zurückgesandt. Die Pflicht zur Aufbewahrung endet 3 Monate nach Veröffentlichung. Die Verantwortung für die Richtigkeit des Ergebnisses bei Lieferung digitaler Daten liegt beim Auftraggeber. Entstehende technische- und Handlingkosten werden weiterberechnet.
- Anzeigenaufträge sind innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss abzuwickeln. Ist dem Auftraggeber das Recht eingeräumt worden, einzelne Anzeigen abzurufen, so ist der Auftrag innerhalb eines Jahres seit Erscheinen der ersten Anzeige abzuwickeln. Der Auftraggeber ist berechtigt, innerhalb besonders vereinbarter Fristen weitere Anzeigen abzurufen. Bestandteil des Auftrages ist die jeweils gültige Tariffkarte. Die dort verzeichneten Nachlässe werden nur für innerhalb eines Jahres erscheinende Anzeigen gewährt. Bei Auftragsverlängerung innerhalb des Insertionsjahres wird der höhere Rabatt rückwirkend auf die erschienenen Anzeigen vergütet. Bei Auftragsreduzierung erfolgt entsprechende Rückbelastung.
- Gewährleistungs- und Schadenersatzansprüche wegen offensichtlicher Mängel sind ausgeschlossen, wenn sie nicht innerhalb von vier Wochen nach Erscheinen der Druckschrift durch die schriftliche Mängelanzeige geltend gemacht worden sind. § 639 BGB bleibt unberührt. Ist die Erfüllung des Auftrages aus Umständen, die der Verlag nicht zu vertreten hat, unmöglich, so ist der Auftraggeber verpflichtet, die dem Verlag entstandenen Kosten (Satzkosten, Filmfertigungskosten u. ä.) zu erstatten. Sind die in Auftrag gegebenen Anzeigen aus Umständen, die der Verlag nicht zu vertreten hat, nur teilweise erschienen, so hat der Auftraggeber das Entgelt anteilig zu entrichten. Gewährte Rabatte richten sich nach der Anzahl der tatsächlich erschienenen Anzeigen. Schadenersatzansprüche des Auftraggebers wegen des Nichterscheins oder wegen des nicht rechtzeitigen Erscheinens beauftragter Anzeigen sind im Falle leichter Fahrlässigkeit des Auftragnehmers, seiner gesetzlichen Vertreter oder seiner Erfüllungsgehilfen auf solche unmittelbaren Schäden begrenzt, die als vertragstypisch und vorhersehbar anzusehen sind. Eine Haftung gegenüber Unternehmen besteht nicht bei leicht fahrlässiger Verletzung unwesentlicher Vertragspflichten. Diese Haftungsbeschränkungen gelten nicht für Schäden aufgrund von Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit sowie für Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit.
- Rechnungen sind 30 Tage nach Rechnungsdatum ohne Abzug zur Zahlung fällig. Leistet der Auftraggeber bei Fälligkeit nicht Zahlung, so kann das Erscheinen weiterer Anzeigen ohne Rücksicht auf das vereinbarte Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Rechnungsbetrages und dem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeträge abhängig gemacht werden. Bei Nichteinhaltung des Zahlungszieles sind die Rechnungsbeträge sofort – auch bei noch nicht in Rechnung gestellten Anzeigen, die in Druck sind – fällig. Für Stellen- und Gelegenheitsanzeigen erstellt die Anzeigenverwaltung Vorausrechnung. Erst nach Eingang des Rechnungsbetrages erfolgt Einschaltung der Anzeige. Wenn die Rechnungsanschrift von der Adresse des Auftraggebers differiert, so ist diese gesondert mitzuteilen.
- Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Zinsen in Höhe von 8 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz sowie die Einziehungskosten berechnet. Für Mahnschreiben wird eine Gebühr von € 5,- berechnet. Die Ausführung des Auftrages kann bis zur Bezahlung zurückgestellt werden. Im Falle der Beantragung eines Insolvenzverfahrens oder in sonstigen Fällen des Vermögensverlusts des Auftraggebers werden alle Forderungen sofort fällig, auch für noch nicht erschienene Anzeigen.
- Für alle Verträge gilt deutsches Recht. Erfüllungsort ist Bonn. Gerichtsstand für alle Rechte und Verpflichtungen, auch aus Wechseln und Schecks, ist Bonn, soweit die Auftraggeber Vollkaufleute, juristische Personen des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliche Sondervermögen sind.
- Für Verträge zwischen selbständigen Tochterverlagen im Ausland und deren Kunden gilt das Gesetz des Landes, in dem der Tochterverlag registriert ist. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist der Sitz des Tochterverlages.
- Abweichende Vereinbarungen bedürfen der Schriftform.
- Es wird darauf hingewiesen, dass die zur Vertragsabwicklung bzw. für den Vertrieb erforderlichen personenbezogenen Daten zu diesen Zwecken bei uns oder bei Dritten gespeichert sind.
- Verstößt eine dieser Geschäftsbedingungen gegen gesetzliche Bestimmungen, so wird die Gültigkeit aller übrigen Geschäftsbedingungen hierdurch nicht berührt. Im Geschäftsverkehr mit Unternehmen soll eine evtl. ganz oder teilweise unwirksame Bestimmung durch eine Regelung ersetzt werden, deren wirtschaftlicher Erfolg dem der ursprünglichen Regelung möglichst nahe kommt.

# **PHYSIO- SUMMIT**

**SAVE THE DATE:**

**21. – 23.09. 2018**

**PHYSIO-SUMMIT 2018**

**PHYSIO-SUMMIT & Event GmbH**

Potsdamer Platz 2 | 53119 Bonn

Tel.: +49 (0)228 360 348 10 | Fax: +49 (0)228 9766173 39

info@physio-summit.de | www.physio-summit.de

[www.thera-biz.com](http://www.thera-biz.com)