

# 9. Forderungs- und Risikomanagement Tage



Erfolgstreiber für das Forderungsmanagement

22. März 2017 in Berlin | 29. März 2017 in Frankfurt a. M. | 5. April 2017 in München

Sparen Sie 50,-€ bei Anmeldung bis zum 28.02.2017\* (mit dem Code 2017-FRM-50)

## THEMEN

- ▶ Kundensteuerung
- ▶ Intelligente Forderungsrealisierung
- ▶ Forderungs- und Risikomanagement im Startup
- ▶ Verbesserung des Forderungsmanagements und der Inkassoprozesse
- ▶ „Kauf auf Rechnung“ im Online-Handel – der Star unter den Bezahlverfahren



**Andreas Behmenburg**  
EOS Deutschland GmbH



**Annette Bräuling**  
ERMURI GENUSS COMPANY eG



**Matthias Demmel**  
Münchener Verein Versicherungsgruppe



**Thomas Fischer**  
ZeitLager Self Storage GmbH



**Kaj-Arne Hennig**  
Hennig & Partner



**Olaf Jobmann**  
Vattenfall Europe Sales GmbH



**Eric-Jan Krausch**  
Acomodeo UG



**André Langner-Frahmmer**  
Commerz Finanz GmbH



**Rudolf H. Müller**  
Forderungsmanagement e. K.



**Oliver Rimmler**  
Arvato Financial Solutions



**Christoph Ruoff**  
atriga GmbH



**Thorsten Schmelz**  
Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG



**Timo Seelmann**  
EOS Deutschland GmbH



**Stephan Vila**  
accredis Inkasso GmbH & Co. KG



**Jens Wächter**  
Tönsmeier Management GmbH & Co. KG

[www.for-risk.de](http://www.for-risk.de)

**DEUTSCHE KONGRESS**

\* BITTE BEACHTEN SIE: Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich

Empfohlen durch:

Medienpartner



Verantwortlich steuern  
Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V.

**BANKMAGAZIN**



**FM** ForderungsManagement.com

**KREDIT & RATING PRAXIS**



**RECHNUNGSWESEN** - Portal.de  
Alles zum Thema Rechnungswesen & Steuern



# Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zu den 9. Forderungs- und Risikomanagement Tagen!

Erfolg im Forderungsmanagement lässt sich leichter und besser messen als in vielen anderen Disziplinen und Fachrichtungen. Das Forderungsmanagement ist dann erfolgreich tätig, wenn es Forderungsausfälle verhindert, Liquidität sicherstellt und Umsatz sowie Wachstum des Unternehmens ermöglicht.

Zwar befinden wir uns in diesen Fragestellungen gegenwärtig in Deutschland noch immer auf einer „Insel der Glückseligen“, aber es steht außer Zweifel, dass sich das in absehbarer Zeit auch wieder einmal ändern wird.

Neben wachsenden Anforderungen an die Bonitätsprüfung im Online-Geschäft, steigt auch das Risiko, Opfer von Betrügereien zu werden. Doch allzu viel Vorsicht könnte für die potenziellen Lieferanten auch nicht ratsam sein und den Umsatz „kosten“; wollen die Kunden doch ihre Geschäfte mobil (egal wo) und spontan (egal wann) abschließen können. Da braucht es zukünftig schon ein sehr intelligentes Forderungsmanagement, um weiterhin Erfolg zu haben und die Existenz, ebenso wie den Umsatz des Unternehmens sichern zu können.

Und werden Rechnungen künftig einmal nicht pünktlich beglichen, werden die Prozesse der Vergangenheit, wie z. B. mit einem 14-tägigen Postversand von Mahnungen, weder geeignet sein die Liquidität des Unternehmens zu sichern, noch den Schuld-

ner zum schnellen Bezahlen seiner Rechnungen bewegen. Da braucht es schon intelligentere Lösungen, die den säumigen Zahler auf den „Wegen“ anspricht, auf denen er sich mittlerweile bewegt und ihm Bezahloptionen bietet, die er sofort, egal wo er sich befindet, ohne „Extraaufwand“ nutzen kann.

Viele sehr spannende Fragen, auf die die **9. Forderungs- und Risikomanagement Tage** einige interessante Antworten bereithalten werden.

Nutzen Sie die Gelegenheit an drei verschiedenen Orten teilzunehmen.

Wir wollen Sie über die neuesten Trends und Entwicklungen im Bereich Forderungs- und Risikomanagement informieren.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen



**Bernhard Klier**

Geschäftsführender Gesellschafter  
bernhard.klier@deutsche-kongress.de

**Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH**

## Programm **B** Berlin **F** Frankfurt/Main **M** München

09:00 – 09:30 Uhr

**Check-in und Eröffnung der Ausstellung**

09:30 – 10:10 Uhr

**Begrüßung durch den Vorsitzenden**



**B2C – Forderungsmanagement im Spannungsfeld von Industrie 4.0, 10 Jahre Smartphone, Generation Y, Altersarmut und Internationalisierung**

- B** • Hat das betriebliche Forderungsmanagement die technische Entwicklung verschlafen?
- F** • Was kommt an Veränderungen auf unser Forderungsmanagement zu?
- M** • Gibt es am Markt Dienstleistungen, die diesen Entwicklungen bereits heute Rechnung tragen?

Rudolf H. Müller, Inhaber der Unternehmensberatung Rudolf Müller und des Portals Forderungsmanagement e.K.

10:10 – 10:15 Uhr

**Vorstellungsrunde der Aussteller und Sponsoren**

Neueste Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie unter [www.for-risk.de](http://www.for-risk.de).

Wir beraten Sie gerne! Tel: +49 (0) 69 / 63006-900

10:15 – 10:45 Uhr

**Praxisberichte**



**Vattenfall – Intelligente Forderungsrealisierung eines Energieversorgers**

- Strukturierte Kundendatenanalyse
- Innovatives „intelligentes“ Mahnwesen
- Neue Wege in der Steuerung von Inkassodienstleistern

Olaf Jobmann, Leiter Claims Management, Vattenfall Europe Sales GmbH



**Erstmal machen – Forderungs- und Risikomanagement im StartUp**

- Von der Idee zum Prozess zum Alltag
- Naivität als Lösungshelfer
- Infrastruktur bei Acomodeo
- In der Planung

Eric-Jan Krausch, Gründer und Geschäftsführer, Acomodeo UG (haftungsbeschränkt)



**Verbesserung des Forderungsmanagements und Inkassoprozesses (in kleineren und mittleren Unternehmen)**

- Umbaumaßnahmen beim Forderungsmanagement
- Vorsicht: Inkassoprozess berührt viele andere Unternehmensbereiche
- Bewertung von Inkassomaßnahmen und Prozessen, z. B. über Kennzahlen

Thomas Fischer, Geschäftsführender Gesellschafter und Rechtsanwalt, ZeitLager Self Storage GmbH

10:45 – 11:15 Uhr

**Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung**

11:15 – 11:45 Uhr

**Säumiger Kunde + Ausland = Geld weg?**

- Zahlungsgewohnheiten im europäischen Ausland
- Ländervergleich von Bezahlmethoden und Ausfallquoten
- Länderspezifische Ansprache säumiger Kunden



**B** Timo Seelmann, Key Account Manager, EOS Deutschland GmbH



**F** Andreas Behmenburg, Regionalleiter, EOS Deutschland GmbH  
**M**

11:45 – 12:15 Uhr



**Die Evolution im Umgang mit säumigen Kunden im digitalen Zeitalter**

- Die Evolution der Mahnprozesse
- Auswert-, steuerbare und reaktive Kommunikation auf allen Kommunikationskanälen
- Soziokulturelle Auswahl des Ansprechpartners für den säumigen Kunden



**B** Inhalt entscheidet: Glaubwürdige Texte in Zeiten von Fake News

**F** Kaj-Arne Hennig, Unternehmensberater und Inhaber, Hennig & Partner  
**M**

Christoph Ruoff, Head of Business Development und Generalbevollmächtigter, atriga GmbH

12:15 – 13:15 Uhr

**Mittagspause und Besuch der Fachausstellung**

13:15 – 13:45 Uhr

**B** Externe Kundeninformation und Kundendaten



**Mahnen Sie noch oder steuern Sie schon? – Eine ganzheitliche Methodik zur wertorientierten Kundensteuerung**

- Relevante Bausteine der Kundensteuerung im Forderungsmanagement
- Notwendigkeit der differenzierten Behandlung
- Methodikansatz einer durchgängigen Betrachtung
- Ansatzpunkte für kontinuierliche Optimierungen
- Mögliche Vorgehensweisen und Einsatzgebiete

Oliver Rimmner, Consulting Services, Arvato Financial Solutions

13:45 – 14:15 Uhr



**„Kauf auf Rechnung“ im Online-Handel – Der Star unter den Bezahlverfahren**

- Welche Bedeutung hat der „Kauf auf Rechnung“ für Konvertierung und Umsatz?
- Welchen Herausforderungen müssen sich Online-Händler stellen, um Kosten und Forderungsausfälle zu minimieren?
- Welche Alternative bieten Zahlungsgarantiemodelle?
- Welche Trends beeinflussen den „Kauf auf Rechnung“?

Stephan Vila, Geschäftsführer accredit Inkasso GmbH & Co. KG und Bereichsleiter Payment beim Verband der Vereine Creditreform e.V.

14:15 – 14:45 Uhr

**Kaffeepause**

**STARTUP  
LOUNGE**

business.  
networking.  
good food.

**Startups & FinTechs: Save the Date!**

**21. März 2017**

**Berlin | UNICORN**

Brunnenstraße 64

13355 Berlin

**www.unicorn.berlin**

**4. April 2017**

**München | WERK1**

Grafinger Str. 6

81671 München

**www.werk1.com**

14:45 – 15:15 Uhr

Praxisberichte



#### Lastschrift-Widerspruch B2B gegenüber B2C

- Unterschiede und Fristen Lastschrift-Widerspruch B2B vs. B2C
- Keine Rückgabe einer getätigten Lastschrift
- Keine Deckung vs. SEPA-Mandat

**B**

**F**

Annette Bräuling, Kundenbetreuung und gesamtes Mahnwesen, ERMURI GENUSS COMPANY eG



#### Erfolgreiche Forderungsbeitreibung durch Einsatz des gerichtlichen Mahnverfahrens – Erfahrungsbericht eines Versicherers

- Erfolgsfaktoren bei Einsatz des gerichtlichen Mahnverfahrens
- Kostenrisiken und abzuleitende Maßnahmen
- Steuerung durch Kennzahlen
- Beitreibungsdauer und Erfolgsquoten
- Kundenerhalt als Ziel

**M**

Matthias Demmel, Leiter Forderungsmanagement, Münchener Verein Versicherungsgruppe

15:15 – 15:45 Uhr

Praxisberichte



#### Kann ein B2B-Kreditmanagement überhaupt B2C-Kunden abwickeln?

- Welche Bedeutung haben B2B- und B2C-Kunden für ein Unternehmen?
- Welche Prozesse und Systeme funktionieren für beide Kundengruppen gleich bzw. auch nicht?
- Werden B2B-Kunden von heute zukünftig wie B2C-Kunden abgewickelt?
- Was muss sich im klassischen Kreditmanagement ändern, um Prozesse im digitalen Zeitalter abwickeln zu können?

**B**

Jens Wächter, Geschäftsführer, Tönsmeier Management GmbH & Co. KG



#### Die Grenzen der Bonitätsprüfung im Zeitalter der Digitalisierung

- Vorstellung Walbusch Gruppe
- Aktuelle Herausforderungen insbes. im Online-Handel
- Von der Bonitätsprüfung zum Risikomanagement

**F**

Thorsten Schmelz, Leiter Bestellungen- und Zahlungsmanagement, Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG



#### Herausforderung „Aktives Forderungsmanagement“

- Entwicklung des Forderungsmanagements. Ziel: durch „Multi-Channel-Bearbeitung“ zum maximalen Ertrag
- Ergebnisauswirkung innerhalb 5 Jahren
- Möglichkeiten der Weiterentwicklung

**M**

André Langner-Frahammer, Expert Debt Sale Activities, Commerz Finanz GmbH

15:45 – 16:00 Uhr

Zusammenfassung des Tages durch den Vorsitzenden, Fragen und Abschlussdiskussion

Kaffee und Kuchen/Ende der Veranstaltung

## Veranstaltungsorte und Übernachtungsmöglichkeiten

### 22. März 2017 in Berlin

InterCityHotel Berlin Hauptbahnhof  
Katharina-Paulus-Straße 5  
D-10557 Berlin

Telefon +49 (0) 30/288755-0

[www.intercityhotel.com](http://www.intercityhotel.com)

**Zimmerbuchung:** Bis zum 21. Februar 2017 können Sie unter dem Stichwort „DEUTSCHE KONGRESS“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 99,- Euro buchen.

### 29. März 2017 in Frankfurt am Main

InterCityHotel Airport  
CargoCity Süd  
Am Luftbrückendenkmal 1  
D-60549 Frankfurt

Telefon +49 (0) 69/69709-444

[www.intercityhotelfrankfurt.de](http://www.intercityhotelfrankfurt.de)

**Zimmerbuchung:** Bis zum 28. Februar 2017 können Sie unter dem Stichwort „DEUTSCHE KONGRESS“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 109,- Euro buchen.

### 5. April 2017 in München

NH München Ost Conference Center  
Einsteinring 20  
D-85609 München

Telefon +40 (0) 89/9400960

[www.nh-hotels.de/hotel/nh-muenchen-ost-conference-center](http://www.nh-hotels.de/hotel/nh-muenchen-ost-conference-center)

**Zimmerbuchung:** Bis zum 7. März 2017 können Sie unter dem Stichwort „DEUTSCHE KONGRESS“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 99,- Euro buchen.

## Wer nimmt teil?

Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- **Forderungsmanagement**
- **Kreditmanagement**
- **Finanzen**
- **Debitorenmanagement**
- **Controlling**
- **Inkasso- und Mahnwesen**

Besonders im Fokus stehen dabei Unternehmen, die kostenpflichtige Waren oder Dienstleistungen anbieten und eine Bezahlung auf Kredit einräumen (Rechnung, Kreditkarte, Bankeinzug etc.), insbesondere die Branchen Versand- und Onlinehandel, Groß- und Einzelhandel, Telekommunikation, Energieversorgung, Banken und Versicherungen, Tourismus, Medien und Verlage.

## Sponsoren



arvato Financial Solutions ist ein global tätiger Finanzdienstleister und als Tochterunternehmen der arvato AG zur Bertelsmann SE & Co. KGaA zugehörig. Rund 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten in 22 Ländern flexible Komplettlösungen für ein wertorientiertes Management von Kundenbeziehungen und Zahlungsflüssen. arvato Financial Solutions steht für professionelle Outsourcing-Dienstleistungen (Finance BPO) rund um den Zahlungsfluss in allen Phasen des Kundenlebenszyklus – vom Risikomanagement über Rechnungsstellung, Debitorenmanagement, Verkauf von Forderungen uns bis zum Inkasso.

arvato Financial Solutions | Rheinstraße 99 | D-76532 Baden-Baden  
Telefon +49 (0) 7221/50401000 | [finance.arvato.com](http://finance.arvato.com)



atriga besitzt als eines der wenigen Unternehmen aus dem Bereich Forderungsmanagement und Inkasso eine eigene IT-Forschungs- und Entwicklungsabteilung, mit der umfassenden Erfahrung von international über 25.000 betreuten Mandanten. Weltweit tätige Konzerne und Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen schätzen die umfassende Expertise der atriga, insbesondere in den Bereichen Forderungsmanagement, Inkasso, Recht, Softwareentwicklung und Datenschutz. atriga ist das führende Unternehmen im Bereich innovativer Kommunikation mit säumigen Kunden – also genau in dem Bereich, dem die zentrale Bedeutung für erfolgreiches aber auch kundenbeziehungsschonendes Inkasso mit hohen Retentionsraten zukommt.

atriga GmbH | Pittlerstr. 47 | 63225 Langen  
Telefon +49 (0) 6103/3746-0 | [www.atriga.com](http://www.atriga.com)



collectAI digitalisiert das Forderungsmanagement. Die von uns entwickelte Lösung vereint einen selbst lernenden Algorithmus mit hoher Automatisierung und eine Vielzahl an Kommunikationskanälen. Dadurch erreichen wir Kunden über den passenden Kanal, zum optimalen Zeitpunkt und mit der richtigen Tonalität. Durch eine zusätzliche Bezahlösungen ermöglichen wir Kunden, Zahlungen schnell und unkompliziert auf verschiedensten Endgeräten zu erledigen.

collect Artificial Intelligence GmbH | Poststraße 12 | 20354 Hamburg  
Telefon +49 (0) 40 27 140 982 | [www.collect.ai](http://www.collect.ai)



Creditreform ist die führende deutsche Wirtschaftsauskunftei und Full-Service-Anbieter im Inkasso. Die 130 eigentümergeführten Regionalgesellschaften betreuen 125.000 Kunden mit Lösungen und Prozesskompetenz rund um das Kredit- und Forderungsmanagement. Das Leistungsspektrum der Creditreform Gruppe reicht von Marketing Services, Bonitätsbewertung und Unternehmensinformationen über Inkasso, Kreditversicherungen und Factoring bis hin zu Beratungsleistungen im Compliance Management. Software und Systemlösungen sowie die E-Payment-Lösung CrefoPay komplettieren das Angebot.

Verband der Vereine Creditreform e.V. | Hellersbergstr. 12  
D-41460 Neuss | Telefon +49 (0) 2131/1090 | [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de)



EOS Deutschland bündelt die Kompetenzen der deutschen Inkassounternehmen der internationalen EOS Gruppe. Hervorgegangen aus dem Deutschen Inkasso-Dienst ist die EOS Gruppe heute mit mehr als 50 Unternehmen in über 25 Ländern vertreten. Bei Zahlungsstörungen bauen die EOS Inkasso-Spezialisten den Kontakt zum Kunden auf und suchen in Ihrem Namen nach einer Lösung für den erfolgreichen Forderungseinzug. Der faire Umgang mit dem Nichtzahler ist stets die Basis des Handelns. Alternativ zur Treuhandbearbeitung kauft EOS gesamte Forderungspakete.

EOS Deutschland GmbH | Steindamm 71 | D-20099 Hamburg  
Telefon +49 (0) 40/2850-1911 | [www.eos-deutschland.de](http://www.eos-deutschland.de)

## Aussteller



Alektum Inkasso, ein Unternehmen mit schwedischen Wurzeln, ist eines der führenden Inkassobüros in Europa. Mit über 400 Mitarbeitern in 14 Ländern bietet Alektum Lösungen für alle Bereiche des Forderungsmanagements: Bonitätsprüfung, Inkasso International, Risikoanalysen, Langzeitüberwachung, Rechnungs- & Mahnservice, Forderungskauf, Inkasso und Training- & Business Development. Qualifizierte Mitarbeiter, innovative Technologien und ein hoher Anspruch an Nachhaltigkeit und Stabilität, macht Alektum zu einem zuverlässigen Partner für folgende Branchen: Versandhandel & E-Commerce, Verlage, Payment-Provider, Bank- und Finanzwesen, Telekommunikation und Öffentliche Verwaltung.

Alektum Inkasso GmbH | Lindwurmstraße 97 | D-80337 München  
Telefon + 49 (0) 89/1301004050 | [www.alektuminkasso.de](http://www.alektuminkasso.de)



Die ALTOR Gruppe, ein Unternehmen der skandinavischen Axactor AB, verbindet die Unternehmen rund um die Heidelberger Inkasso GmbH zu einem erfolgreichen Dienstleister im Forderungsmanagement in Deutschland und betreut seit über 30 Jahren erfolgreich zahlreiche Kunden. Eine besondere Expertise besteht in der Beitreibung von Forderungen im Bankbereich, für Energieversorger und Unternehmen im öffentlichen Personennahverkehr und E-Commerce. Im Fokus der Bearbeitung steht dabei der Kunde des Kunden – ALTOR findet Lösungen im Dialog, bietet ausgedehnte Servicezeiten und zahlreiche Bezahlverfahren – und wahrt dabei stets die gute Reputation der Kunden.

ALTOR GmbH – Ein Unternehmen der Axactor Gruppe | Im Breitspiel 13  
D-69126 Heidelberg | Telefon +49 (0) 6221/987654 | [www.altor-group.com](http://www.altor-group.com)



Zielstrebigkeit ist ein wichtiges Element auf dem Weg zum Erfolg. Die Inkasso Goldbach GmbH geht diesen Weg bereits seit mehr als zehn Jahren. Wir sind ein inhabergeführter, konzernunabhängiger Inkassodienstleister mit mittelständischen Strukturen. Wir agieren bundesweit und haben uns auf den Forderungseinzug für Konzernkunden spezialisiert – mit der Konzentration auf Kreditinstitute, Energieversorger und den medizinischen Bereich. Wir freuen uns auf Ihren Besuch und beraten Sie gerne.

Inkasso Goldbach GmbH | Seligenstädter Straße 100 | 63791 Karlstein am Main  
Telefon +49 (0) 6188/306 30-270 | [www.inkasso-goldbach.de](http://www.inkasso-goldbach.de)



Gegründet im Jahr 1985, beschäftigt die Tesch Unternehmensgruppe heute rund 330 Mitarbeiter, die ein Forderungsvolumen von 1,2 Mrd. Euro bearbeiten. Von unserem Know-how profitieren unsere Kunden aller Größen und Branchen. Besondere Schwerpunkte legen wir auf Handel und E-Commerce mit branchenorientierten Lösungen.

Tesch Inkasso GmbH | Bielsteiner Straße 43 | D-51674 Wiehl  
Telefon +49 (0) 22 62/711401 | [www.tesch-gruppe.com](http://www.tesch-gruppe.com)



Die UNIVERSUM Group ist ein erfolgreicher, konzernunabhängiger Inkassodienstleister und angesehener Zahlungsgarantie-Anbieter mit einem innovativen Lösungspaket für die Liquiditätssicherung gewerblicher Kunden. Wir sind seit über 30 Jahren am Markt, TÜV-zertifiziert und Mitglied des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU). Unsere Omni-Channel Lösung FlexiPay® ist darüber hinaus von Trusted Shops zertifiziert und vom Händlerbund ausgezeichnet.

UNIVERSUM Inkasso GmbH | Hugo-Junkers-Straße 3 | 60386 Frankfurt am Main  
Telefon +49 (0) 69/420 91-325 | [www.universum-group.de](http://www.universum-group.de)

# 9. Forderungs- und Risikomanagement Tage

DEUTSCHE  
KONGRESS

22. März 2017 in Berlin | 29. März 2017 in Frankfurt a. M. | 5. April 2017 in München

So melden Sie sich an

## Per Telefon

+49 (0) 69/63006-900

## Per Telefax

+49 (0) 69/63006-969

## Per E-Mail

anmeldung@deutsche-kongress.de

## Per Post

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH | Schwedlerstraße 8 | D-60314 Frankfurt/Main

## Online unter

[www.for-risk.de](http://www.for-risk.de)

## Anmeldeformular

Bitte einfach das Anmeldeformular ausfüllen und per Fax oder Post zurücksenden. Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung.

**Ja**, ich melde mich zu den 9. Forderungs- und Risikomanagement Tagen an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 295,-.

**BVBC-Mitglied: Teilnahmegebühr € 145,-**

- 22. März 2017 in Berlin**  
 **29. März 2017 in Frankfurt/Main**  
 **5. April 2017 in München**

Für Makler, Berater, Anbieter und Dienstleister aus dem Forderungs- und Risikomanagementumfeld ist eine Teilnahme an den Forderungs- und Risikomanagement Tagen ausgeschlossen.

### Startup Lounge (Teilnahmegebühr: 10 €)

- 21. März 2017 in Berlin**  
 **4. April 2017 in München**

Die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH darf mich über Angebote von sich und Verbundunternehmen zu Werbezwecken informieren

- Zusendung per E-Mail  Ja  Nein  
Zusendung per Fax  Ja  Nein

- Ich kann leider nicht teilnehmen, bestelle aber die Dokumentation der Veranstaltung für € 145,-.  
 Bitte informieren Sie mich über Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.

Firma

Name, Vorname

Abteilung, Funktion

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon, Fax

Code, falls vorhanden

E-Mail

**Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist:** Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

Datum, Unterschrift

### Rechnung an

Name, Vorname

Abteilung, Funktion

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die 9. Forderungs- und Risikomanagement Tage beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen € 295,-. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis 4 Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Anmeldungen storniert werden. Für die Stornierung stellt die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH eine Bearbeitungsgebühr von € 90,- zzgl. gesetzl. MwSt. in Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

### Gruppenrabatte\*

Wir gewähren Rabatte für Sammelanmeldungen einer Firma:  
2 Personen 10% auf alle Anmeldungen  
3 Personen 15% auf alle Anmeldungen  
4 Personen 20% auf alle Anmeldungen  
ab 5 Personen 25% auf alle Anmeldungen

**Wichtig: Die Anmeldungen müssen zur gleichen Zeit bei uns eintreffen.**

### \* BITTE BEACHTEN SIE:

**Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich.**

### Datenschutz

Hinweis nach § 28 Abs. 4 BDSG: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.