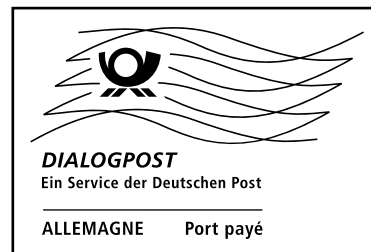


8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage

Der Treffpunkt für die Bereiche Finanzrisikomanagement und Vertrieb im Firmenkundengeschäft (B2B)

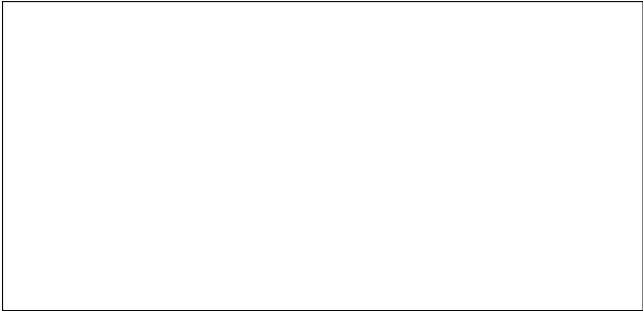


07.11.2017 | Frankfurt/Main

22.11.2017 | München

30.11.2017 | Düsseldorf

Sparen
Sie 50,- € bei
Anmeldung
bis zum
29.09.2017!*



THEMEN

- ▶ Insolvenzanfechtung
- ▶ Effektives Mahnverfahren im Ausland
- ▶ Internationale Bonitätsauskünfte
- ▶ Digitalisierung von Prozessen im Kredit- und Forderungsmanagement
- ▶ Internationale Creditpolicy

Hauptsponsor:



Empfohlen durch:



Medienpartner:



BANKMAGAZIN

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



RISK & COMPLIANCE
Plattform Europe



Unternehmer
Edition

Veranstalter:

DEUTSCHE KONGRESS



Andreas Beutel
cormeta ag



Tina Haus-Bienert
BayWa AG



Kaj-Arne Hennig
Hennig & Partner
Unternehmensberatung



Michael Jahn
Friedrich Zufall GmbH
& Co. KG



Torsten Klimesch
Albert Berner
Deutschland GmbH



Andrés Kolozsy
Semperit AG Holding



Peter Maibaum
RiskCover GmbH



Robert Meters
Prof. Schumann GmbH



Marius Pflug
Sanofi-Aventis
Deutschland GmbH



Stephan Vila
accredis Inkasso GmbH
& Co. KG

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

Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zu den 8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen!

In Zeiten der weltweiten Unsicherheiten und den Gefahren, die von der wieder aufkeimenden Kriegsrhetorik ausgehen, kann das internationale Kredit- und Forderungsmanagement ein wesentlicher Anker sein, um wirtschaftliche Risiken zu minimieren und Geschäftsverbindungen zu stabilisieren. Gerade auch in wirtschaftlich und politisch schwierigen Regionen.

Somit gewinnt das gültige Schwerpunktthema Internationales Forderungsmanagement der **8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage** durch die aktuelle politische und wirtschaftliche Entwicklung weiter an Aufmerksamkeit. Es ist zwar die Kernaufgabe und Kernkompetenz von innovativen Unternehmen und Unternehmern auf Risiken einzugehen und diese in Chancen zu verwandeln, aber neben erstklassigen Produkten und Angeboten entscheiden gerade im schwierigen Umfeld die Kontrolle der Kreditrisiken und das Forderungsmanagement über Liquidität und Unternehmenserfolg. Wirksame Strategien zeichnen sich dabei vor allem dadurch aus, dass Risiken präzise analysiert werden und solide Unternehmensfinanzen immer im Kern der Aufmerksamkeit stehen. Es kommt also auf die Faktenlage an. Nur wer die weiteren Dimensionen des Ausfallrisikos im In- und Ausland erkennt, schützt sich vor schnellen Bonitätsurteilen.

Die 8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage mit dem Schwerpunkt B2B stellen die neuesten Ansätze zur Diskussion und beschäftigen sich ausführlich mit diesen Themen.

Auf den 8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen werden in diesem Jahr mit 6 Praxisbeispielen die Sichtweisen der Anwender neben einigen Lösungsanbietern zu hören sein. Sie können sich an nur einem Tag und vor Ort über Lösungen und Strategien im Bereich Kreditrisiko- und Forderungsmanagement informieren und sich mit Kollegen und Experten austauschen. Nutzen Sie die Gelegenheit und erfahren Sie, wie Sie Ihre Prozesse im Bereich Kreditrisiko- und Forderungsmanagement weiter optimieren und somit effizienter gestalten können.

Ich freue mich, Sie auf den **8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen** zu begrüßen.



Bernhard Klier

Geschäftsführender Gesellschafter

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH

Programm

D Düsseldorf

F Frankfurt/Main

M München

09:00 – 09:30 Uhr

Check-in und Eröffnung der Ausstellung

09:30 – 10:15 Uhr

Begrüßung durch den Vorsitzenden



Digitalisierung und Kommunikation im Kredit- und Forderungsmanagement

- Sinnvoll oder Ineffizient - Die Entwicklung der digitalen Möglichkeiten und die Nutzung
- Chancen und Risiken der digitalen Kommunikation
- Am Ende sitzt immer noch ein Mensch – Wahrnehmung und Entscheidung optimieren

Kaj-Arne Hennig, Experte für Mahnen per Brief, Mail und Telefon, Hennig & Partner Unternehmensberatung

10:15 – 10:20 Uhr

Vorstellungsrunde der Aussteller und Sponsoren

10:20 – 10:50 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 accredis Inkasso GmbH & Co. KG und Bereichsleiter Payment beim Verband der Vereine Creditreform e.V.



Neue Ansätze für ein integriertes Credit Management im internationalen Handel

- Spezifische Informationslösungen differenziert einsetzen
- Systematisches Monitoring internationaler Geschäftspartner
- Best Practices

Frank Schulte, Leiter Marketing, Verband der Vereine Creditreform e.V.

10:50 – 11:30 Uhr

Kaffeepause und Besuch der Fachaussstellung

11:30 – 12:00 Uhr



Praxisbericht

Insolvenzanfechtung in einem mittelständischen Unternehmen

- Eckpunkte der Insolvenzanfechtung
- Telefoninkasso als probates Mittel zum Schutz vor der Insolvenzanfechtung
- Möglichkeiten einer „schlanken“ Ratenzahlungsvereinbarung
- Finanzielle Absicherung im Kreditversicherungsvertrag

Michael Jahn, Abteilungsleiter Debitoren, Friedrich Zufall GmbH & Co. KG



Praxisbericht

Aufbau eines länderübergreifenden Kreditmanagement Prozesses für Deutschland, Österreich und Schweiz

- Erstellung einer Kreditmanagement Richtlinie
- Prozessbeschreibung (Datenerhebung und -analyse)
- Problemfelder

Marius Pflug, Leiter Treasury, Sanofi-Aventis Deutschland GmbH



Praxisbericht

Auswahl von Rating Agenturen in einem global tätigen Konzern

M

- Ist es für eine globale Unternehmensgruppe möglich nur einen einzigen Partner auf globaler Ebene für Wirtschaftsinformationen zu haben?
- Was sind die Kriterien zur Auswahl der bestmöglichen Anbieter?

András Kolozsy, Global Credit Manager, Semperit AG Holding

12:00 – 12:30 Uhr



Digitalisierung der Financial Supply Chain

D

F

M

- Credit Management Portale zur flächendeckenden Einbindung der Credit Management-Funktion
- Plug and Play Credit Management aus der Cloud
- Credit Management im internationalen E-Commerce
- Neue digitale Dienstleistungsangebote im Credit Management

Robert Meters, Leiter Marketing & Vertrieb, Prof. Schumann GmbH

12:30 – 13:30 Uhr

Mittagspause und Besuch der Fachausstellung

13:30 – 14:00 Uhr



Digitalisierung des Credit-Managements – Chancen für den Mittelstand

D

F

M

- Credit-Management und Vertrieb – Profiteure der Digitalisierung
- Modernes Credit-Management muss nicht teuer sein
- Schneller, einfacher Einstieg – schneller Erfolg

Peter Maibaum, Leiter Vertrieb (DACH), RiskCover GmbH

14:00 – 14:30 Uhr



Praxisbericht

Von der Debitorenbuchhaltung zum Kreditmanagement

D

- Aktives Kreditmanagement
- Change Management
- Prozessoptimierung

Torsten Klimesch, Leitung Debitorenbuchhaltung/Kreditmanagement, Albert Berner Deutschland GmbH



Credit Management à la carte

F

- Die cormeta Credit Management Suite
- Die Unterstützung der Prozesskette durch die
- SAP integrierten Module

Andreas Beutel, Vertriebsbeauftragter der cormeta ag



Praxisbericht

Kreditmanagement im Handelsunternehmen

M

- Herausforderungen für das Kreditmanagement
- Prozess Kreditmanagement
- Anforderungen an die Systeme

Tina Haus-Bienerth, Leiterin Corporate Credit Management, BayWa AG

14:30 – 14:45 Uhr

Zusammenfassung, Kaffee & Kuchen, Ende der Veranstaltung

Neueste Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie unter www.kredit-risiko-management.de

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

Wer nimmt teil

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

- Finanzen
- Forderungsmanagement
- Treasury
- Vertrieb
- Credit Management
- Risikomanagement
- Controlling
- Mahnwesen
- Debitoren-/Kreditorenbuchhaltung
- Collection
- Shared Service

Veranstaltungsorte

7. November 2017 in Frankfurt

InterCityHotel Frankfurt Airport
CargoCity Süd, Am Luftbrückendenkmal 1
60549 D-Frankfurt

www.intercityhotelfrankfurt.de

Zimmerbuchung: Bis zum 12. Oktober 2017 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 109,- Euro buchen.

22. November 2017 in München

NH München Ost Conference Center
Einsteinring 20 | D-85609 München

www.nh-hotels.de/hotel/nh-munchen-ost

Zimmerbuchung: Bis zum 22. Oktober 2017 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 107,- Euro buchen.

30. November 2017 in Düsseldorf

Hilton Düsseldorf
Georg-Glock-Straße 20 | D-40474 Düsseldorf

<http://www.hiltonhotels.de/deutschland/hilton-dusseldorf/>
Zimmerbuchung: Bis zum 30. Oktober 2017 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 139,- Euro buchen.

Hauptsponsor



www.creditreform.com

Sponsoren



www.prof-schumann.de



www.credit4sales.de

Aussteller



www.alektumgroup.com



www.cormeta-creditmanagement.de

8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage

DEUTSCHE
KONGRESS

07.11.2017 in Frankfurt/Main | 22.11.2017 in München | 30.11.2017 in Düsseldorf

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.kredit-risiko-management.de/anmelden

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 8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 295,-

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

7. November 2017 in Frankfurt/Main

22. November 2017 in München

30. November 2017 in Düsseldorf

Für Makler, Anbieter, Berater und Dienstleister aus dem Kreditrisiko- und Forderungsmanagementumfeld ist eine Teilnahme an den Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen ausgeschlossen.

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 8. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement 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.