

# 9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage

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



14.11.2018 | Dortmund

20.11.2018 | Frankfurt/Main

29.11.2018 | Berlin

Sparen  
Sie 50,- € bei  
Anmeldung  
bis zum  
28.09.2018!\*

## THEMEN

- ▶ **Absicherung von Identitätsbetrug – Absicherung von Cyberrisiken:** Worin besteht der Unterschied einer Vertrauensschadenversicherung und einer Cyber Deckung?
- ▶ **Bewertungen von Länderrisiken**
- ▶ **Neue Konzepte im Bereich Forderungsmanagement und deren Vorteile**
- ▶ **Digitalisierung und der Einsatz künstlicher Intelligenz im Forderungsmanagement**
- ▶ **Auswirkungen der neuen DSGVO auf das Forderungs- und Kreditmanagement**

Hauptsponsor:



Medienpartner:



Veranstalter:



**Dominik A. Baumann**  
R+V Allgemeine  
Versicherung AG



**Max Bense**  
collectAI  
GmbH



**Daniel Blasberg**  
Verband der Vereine  
Creditreform e.V.



**Kerstin Enge**  
Bergmann & Franz  
Nachf. GmbH & Co. KG



**Jens Köhler**  
BÄKO  
HANSA eG



**Nicole König**  
Raiffeisen Waren-  
Zentrale Rhein-Main eG



**Klaus Kortmann**  
innogy SE



**Thomas Kurth**  
Praxair Deutschland  
Holding GmbH



**Dr. Jochen Lehmann**  
GÖRG Partnerschaft von  
Rechtsanwälten mbB



**Petra Oberthür**  
Prof. Schumann  
GmbH



**Thomas Otto**  
Nintendo of Europe  
GmbH



**Karsten Thiele**  
Bär &  
Ollenroth KG



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



**Stefanie Wendisch**  
BüchnerBarella Assekuranz-  
makler GmbH

**Moderatorin**

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

Die Digitalisierung hat laut Dr. Wolfgang Weiler, Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) „völlig neue Angriffswege geschaffen und auch bekannte Delikte vereinfacht“. Alle verfügbaren Zahlen weisen darauf hin, dass Wirtschaftskriminelle die Digitalisierung als Chance erkennen und nutzen. Als Beispiel nennt der Versicherungsverband die sogenannte „Fake President“ Betrugsmasche, bei der Unternehmen gezielt getäuscht und um viel Geld gebracht werden. Wurden 2013 vom Bundeskriminalamt gerade einmal 4 Fälle registriert, waren es im Jahr 2016 schon fast 350, Tendenz stark steigend.

Dabei dienen die sich weltweit häufenden Cyberangriffe auf Daten der Unternehmen häufig als Vorbereitungshandlung, um die so erlangten Informationen später in betrügerischer Absicht gegen diese einzusetzen. Aber was bedeuten neue Schadensszenarien wie Fake President, Payment Diversion- oder Fake Identity-Fraud für die Aufgaben des Kreditmanagers und Unternehmers? Helfen Cyber Risk Versicherungen, Unternehmen vor einem Betrug über das Internet zu schützen oder bedarf es anderer (Versicherungs-) Lösungen?

Die 9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage bringen Licht ins Dunkel und beantworten diese und andere Fragen zum Thema Cybercrime. Eine weitere große Herausforderung für das Kredit- und Forderungsmanagement ist der Vertrieb. Während der Vertrieb an die Gewinnung von Neukunden denkt, ist es die Aufgabe des Kreditmanagers über Chancen und Risiken zu urteilen, die ein Geschäft z.B. in wirtschaftlich und politisch instabilen Ländern bringt. Anhand von fundierten Fakten und guten Infor-

mationsquellen muss sich der Kreditmanager ein Gesamtbild verschaffen, um darüber entscheiden zu können ein Geschäft einzugehen oder nicht. Und auch beim Thema Digitalisierung, darf natürlich die Einbindung von Auskunfts- und Informationsquellen in die eigene IT Struktur nicht fehlen. Durch moderne und innovative Softwareanbieter kann die Tagesroutine vereinfacht, die Credit Policy nachweislich „leben“ und automatisiert und durch Regelwerke frühzeitige Warnsignale erhalten.

Unterstützt werden die 9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage durch 8 Endkundenvorträge, die aus der Praxis für die Praxis berichten. Ein ausführlicher Austausch von Kreditmanager zu Kreditmanager ist uns ein wichtiges Anliegen. Sie können sich an nur einem Tag und vor Ort über Lösungen und Strategien im Bereich Kreditrisiko- und Forderungsmanagement informieren und mit Kollegen und Experten einen regen Austausch betreiben.

Ich freue mich, Sie auf den **9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen** zu begrüßen.

**Bernhard Klier**

Geschäftsführender Gesellschafter

**Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH**

Hauptsponsor:

Sponsoren:

Aussteller:



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



[www.collect.ai](http://www.collect.ai)



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



[www.prof-schumann.de](http://www.prof-schumann.de)



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



[finance.arvato.com](http://finance.arvato.com)



[www.cormeta-creditmanagement.de](http://www.cormeta-creditmanagement.de)

## Programm

**D** Dortmund

**F** Frankfurt/Main

**B** Berlin

### 9:00 – 9:30 Uhr | Check-in und Eröffnung der Ausstellung

#### 9:30 – 9:50 Uhr

##### Begrüßung durch die Vorsitzende und Moderatorin



##### Kreditrisiko- und Forderungsmanagement AKTUELL

- Cybercrime und Wirtschaftskriminalität die unterschätzte Gefahr in Deutschland
- Wichtige Neuerungen im Kreditversicherungsmarkt
- Exporte in Risikoländer am Beispiel Türkei

**D F B**

**Moderatorin** Stefania Wendisch, Firmenkundenberaterin, BüchnerBarella Assekuranzmakler GmbH

#### 9:50 – 10:00 Uhr

##### Vorstellungsrunde der Aussteller und Sponsoren

#### 10:00 – 10:30 Uhr



##### Cybercrime – Die unterschätzte Gefahr für Unternehmen

- Cyberkriminalität – ein Wachstumsmarkt
- Identitätsbetrug – aktuelle Schadensszenarien aus der Praxis
- Versicherungslösungen – Unternehmen können sich schützen

**D F B**

Dominik A. Baumann, Key Account Manager / Underwriter, Vertrauensschadenversicherung, R+V Allgemeine Versicherung AG

### 10:30 – 11:15 Uhr | Kaffeepause und Besuch der Fachausstellung

#### 11:15 – 11:45 Uhr

##### Praxisberichte



##### Zwischen Individualität und Massenabfertigung. Zentralisiertes Management von dezentralisierten Funktionen. Oder der ganz normale Wahnsinn eines Credit & Risk Managers

**D**

- Darstellung der Arbeitsorganisation
- Hervorheben der jeweiligen „Schwierigkeiten“ und „Hindernisse“
- Lösungsansätze und wie, was, alles scheitern kann
- Der Kredit- und Risikomanager in Rahmen gesetzlicher Eingrenzungen, der mit Flexibilität und Einfallsreichtum zum Erfolg gelangt.

Thomas Kurth, Working Capital Manager, Praxair Deutschland Holding GmbH



##### Forderungsmanagement im Lebensmittelhandel

- Risikobewusstsein im Vertrieb
- Budget Forderungsausfälle
- Stärken und Schwächen
- Ausblick / Strategie

**F B**

Jens Köhler, Leiter Finanzen / Controlling / Revision, BÄKO HANSA eG

# Wer nimmt teil

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

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

Neueste Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie unter [www.kredit-risiko-management.de](http://www.kredit-risiko-management.de)

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

11:45 – 12:15 Uhr



## AI-basierte Dienstleistungen für das Forderungsmanagement

- Digitale Transformation geht auch mit einem notwendigen Kulturwandel einher
- In einem hart umkämpften Markt sind kundenzentrierte Services in jedem Element der Wertschöpfungskette essentiell – auch im Bereich Zahlungserinnerung
- Der Vortrag erklärt, warum Sie es Ihrem Kunden bei Zahlungsangelegenheiten so einfach wie möglich machen sollten

Max Bense, Head of Strategic Sales, collectAI GmbH

12:15 – 12:45 Uhr

Praxisberichte



## Kreditrisikomanagement im B2B-Geschäft eines Energieversorgers

- Spannungsfeld Markt-, Kredit- und Liquiditätsrisiko
- Risikomessung und –steuerung
- IT-Instrument für das Kreditrisikomanagement

Klaus Kortmann, Head of Supplier Risk Management, innogy SE



## Effizientes Debitoren-Klärungsmanagement

- Operative Effizienz durch digitale Transformation des Klärungsprozesses
- Einführung des Klärungspostenmanagements in die Praxis
- Herausforderungen und Nutzen

Nicole König, Debitorenleitung, Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG



## Forderungsmanagement und Vertrieb im Einklang – gestern und heute.

- Ist das überhaupt möglich?
- Welche Programme können helfen?
- Nutzen für Forderungsmanagement und Vertrieb

Kerstin Enge, Teamleiterin Forderungsmanagement, Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG

12:45 – 13:45 Uhr | Mittagessen

13:45 – 14:15 Uhr



## Mahnwesen und Inkasso im Credit Management: integriert, automatisiert, flexibel

- Mahn- und Inkassoprozesse voll integriert in ein digitales Credit Management System
- Elektronische Schnittstellen zu diversen Anbietern
- Durch Digitalisierung der Prozesse Verluste minimieren, Zeit sparen, Kosten reduzieren

Petra Oberthür, Leiterin Vertrieb Realwirtschaft, Prof. Schumann GmbH

14:15 – 14:45 Uhr



## Payment im B2B-E-Commerce – So verwandeln Sie komplexe Prozesse in Erfolgsfaktoren

- Aktuelle Studienergebnisse zum Status des B2B-E-Commerce
- Erfolgsfaktor Payment: Welche Bedeutung haben Rechnungskauf & Co.
- Payment-Trends und regulatorische Rahmenbedingungen

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



Daniel Blasberg, Projektleiter CrefoPay; Geschäftsbereich Payment, Verband der Vereine Creditreform e.V.

14:45 – 15:15 Uhr | Kaffeepause

15:15 – 15:45 Uhr

Praxisberichte



## Einführung eines Scoring Modells in SAP Hana unter Berücksichtigung von internen und externen Informationen

- Bewertungsgrundlagen für das Scoring Modell
- Risikokategorien
- Auswirkungen auf die Auftragsbearbeitung

Thomas Otto, Senior Assistant Manager Credit Control, Nintendo of Europe GmbH



## „In Search of Excellence“

- Eigenschaften ausgezeichneter Credit Manager
- Learnings eines Credit Managers auf der Suche nach Excellence

Karsten Thiele, Leiter Credit Management, Bär & Ollenroth KG

15:45 – 16:15 | ABSCHLUSSKEYNOTE



## DS-GVO – Neue Zeitrechnung auch im b2b?

- DS-GVO – Wesentliche Punkte und Bestandsaufnahme
- Bedeutung für Forderungsmanagement und Kreditrisikoprüfung im b2b-Kontext
- Wesentliche Unterpunkte:  
Datenschutzfolgeabschätzung, Notwendigkeiten eines Datenschutzbeauftragten, Auftragsverarbeitung, Informationspflichten, Regelung zum Profiling

Dr. Jochen Lehmann, Rechtsanwalt, GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

16:15 – 16:30 Uhr

Zusammenfassung und Ende der Veranstaltung

## Veranstaltungsorte

14.11.2018 in Dortmund

Tryp Dortmund Hotel  
Emil-Figge-Straße 41 | 44227 Dortmund  
[www.melia.com/en/hotels/germany/dortmund/tryp-dortmund-hotel](http://www.melia.com/en/hotels/germany/dortmund/tryp-dortmund-hotel)

20.11.2018 in Frankfurt/M

IntercityHotel Frankfurt Airport  
Am Luftbrückendenkmal 1 | 60549 Frankfurt/M  
[www.intercityhotel.com/hotels/alle-hotels/deutschland/frankfurt/intercityhotel-frankfurt-airport](http://www.intercityhotel.com/hotels/alle-hotels/deutschland/frankfurt/intercityhotel-frankfurt-airport)

29.11.2018 in Berlin

IntercityHotel Berlin Hauptbahnhof  
Katharina-Paulus-Straße 5 | 10557 Berlin  
[www.intercityhotel.com/hotels/alle-hotels/deutschland/berlin/intercityhotel-berlin-hauptbahnhof](http://www.intercityhotel.com/hotels/alle-hotels/deutschland/berlin/intercityhotel-berlin-hauptbahnhof)

# 9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tage

DEUTSCHE  
KONGRESS

14.11.2018 in Dortmund | 20.11.2018 in Frankfurt/M | 29.11.2018 in Berlin

## 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](http://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 9. Kreditrisiko- und Forderungsmanagement Tagen an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 295,-

- 14. November 2018 in Dortmund**  
 **20. November 2018 in Frankfurt/M**  
 **29. November 2018 in Berlin**

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 9. 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 EU-DSGVO: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.