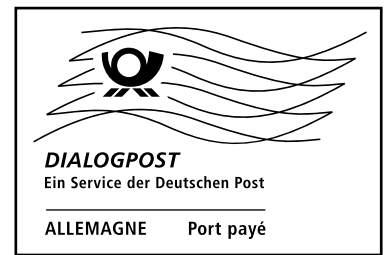


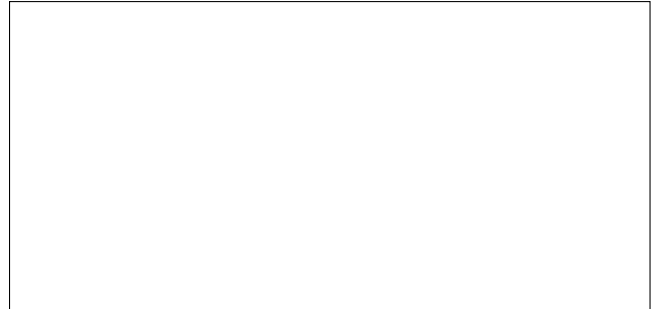
# Forderungsmanagement im Export

Mit Sicherheit zum Erfolg, trotz internationaler Risiken  
Ansätze aus der Praxis für die Praxis



**19. Juni 2018 | Köln**  
**28. Juni 2018 | Hamburg**  
**5. Juli 2018 | München**

**Sparen  
Sie 100,- € bei  
Anmeldung  
bis zum  
11.05.2018.**



## THEMEN

- ▶ **Andere Länder, andere Sitten**
- ▶ **Exportkontrolle und die Auswirkungen auf das Forderungsmanagement**
- ▶ **Möglichkeiten bei der gerichtlichen Verfolgung von Forderungen im Ausland**
- ▶ **Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten im internationalen Geschäft**
- ▶ **Internationaler Erfolg erfordert interkulturelle Kompetenz**

Kooperationspartner

**EuroCollectNet  
Lawyers**  
International Debt Recovery

Medienpartner:

**FM**  
ForderungsManagement.com

**BANKEN  
PARTNER**

**PRO MANAGEMENT  
VERLAG**

**BANKMAGAZIN**

**Aussenhandelspraxis AKTUELL**

**BC**  
Beratung für  
Banken, Rechnungswesen und Controlling

**ZOLL.EXPORT**  
www.zoll-export.de

Veranstalter:

**DEUTSCHE  
KONGRESS**



**Zinaida Hempel**  
Omniplast GmbH



**Elizabeth Horlemann**  
Trainerin und Coach



**Hans-Friedrich Jansen**  
Commerzbank AG



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



**Bahar Nasserie**  
Advantech Europe B. V.



**Frank Poschmann**  
ABIT GmbH



**Karsten Rückner**  
MPC Münchmeyer  
Petersen & Co. GmbH



**Dr. jur. Thomas Voller**  
Voller Rechtsanwälte

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

[www.forderungsmanagement-export.com](http://www.forderungsmanagement-export.com)

# Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zur Veranstaltungsreihe **Forderungs- management im Export!**

## Mit Sicherheit zum Erfolg, trotz internationaler Risiken!

Die Unternehmen in Deutschland sind in der überwiegenden Zahl Exporteure. Deren Erfolg war und ist für die deutsche Wirtschaft von existenzieller Bedeutung.

Wirtschaftlicher Erfolg im Export setzt aber nicht nur international innovative und hochwertige Produkte, erstklassigen Service und wettbewerbsfähige Preise voraus.

Erfolge im Export erfordern auch ein exzellentes international ausgerichtetes Kredit- und Forderungsmanagement. Von der schnellen und zuverlässigen Einschätzung der Kreditwürdigkeit der Kunden, über die effektive Absicherung des Delkredererisikos und anderer exportimpliziten Risiken, der Finanzierung der Forderungslaufzeiten, bis hin zu einer effizienten und wirkungsvollen Beitreibung ggf. ausbleibender Zahlungen, stellt der Export besonders hohe Anforderungen an die tätigen Kredit- und Forderungsmanager und die Unterstützungsangebote der Dienstleister. Spezifische rechtliche Rahmenbedingungen der Importländer, Sprachbarrieren, Währungen und kulturelle Unterschiede erhöhen die Komplexität im Kredit- und Forderungsmanagement um ein Vielfaches. So wird beispielsweise die Komplexität der Forderungsbeitreibung in Ländern wie Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, aber auch Russland, China, USA und Kanada doppelt bis dreimal so hoch bewertet wie in Deutschland.

Diese Rahmenbedingungen stellen das Kredit- und Forderungsmanagement im Export und die Dienstleistungsanbieter vor besondere Herausforderungen.

Erfahren Sie in den Praxisbeispielen die verschiedenen Ansätze und erfolgreichen Methoden der einzelnen Anwender. Sie können sich an nur einem Tag und vor Ort über Lösungen und internationale Strategien im Forderungs- und Kreditmanagement mit anderen Kollegen und Experten aus der Praxis austauschen. Nutzen Sie die Veranstaltung **Forderungsmanagement im Export**, um Ihre Prozesse weiter zu optimieren und somit effizienter zu gestalten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Mit freundlichen Grüßen.



### **Bernhard Klier**

Geschäftsführender Gesellschafter

**Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH**



## Programm

**K** Köln **H** Hamburg **M** München

**09:00 – 09:30 Uhr**

**Check In, Eintreffen, Kennenlernen, Austausch**

**9.30 – 10.10 Uhr**



### **Andere Länder andere Sitten!**

- Was es im Kredit- und Forderungsmanagement im Export tatsächlich braucht
- Es geht rund im Export: Zwischen Globalisierung und Kirchturmpolitik
- Forderungsausfälle wirksam vermeiden: Ist das im Export möglich?
- Forderungslaufzeiten verkürzen: Was geht im Export?
- Anforderungen an ein leistungsfähiges Forderungsmanagement in Exportgeschäften

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

**10.10 – 10.15 Uhr**

**Vorstellung der Aussteller und Sponsoren**

**10:15 – 10:45 Uhr**



### **Exportkontrolle – Auswirkungen auf das Forderungsmanagement**

- Genereller Überblick zur Exportkontrolle
- Embargos und Finanzsanktionen
- Innerbetriebliche Organisation – Vermeidung von Risiken

Karsten Rückner, Leiter Exportkontrolle und Zoll, MPC Münchmeyer Petersen & Co. GmbH

**10:45 – 11:15 Uhr**

**Kaffeepause und Besuch der Fachaussstellung**

**11:15 – 11:45 Uhr**



### **Transparenz im Kredit- und Forderungsmanagement**

- Zentrale Forderungsmanagement-Plattform
- Risikogesteuerte Absatzfinanzierung
- Systemgestützte Obliegenheitsüberwachung für Kreditversicherungen

Frank Poschmann, Key Account Manager, ABIT GmbH

**11:45 – 12:30 Uhr**



### **Besondere Probleme und Möglichkeiten bei der gerichtlichen Verfolgung von Forderungen ins Ausland oder auch ausländischer Forderungen im Inland. Besonderheit des EU-Rechts.**

- Internationale Vollstreckbarkeit von Titeln (Urteile, notarielle Schuldanerkenntnisse)
- Einheitliche Regelungen in der EU
- Konsequenz der Gerichtsstandwahl: Kosten, Prozessdauer etc.

Dr. Thomas Voller, Rechtsanwalt/Mediator und Partner, Voller Rechtsanwälte

**12:30 – 13:30 Uhr**

**Mittagspause und Besuch der Fachaussstellung**

13:30 – 14:00 Uhr



### Absicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten im internationalen Geschäft

- Risiken im Außenhandel
- Absicherungsmöglichkeiten
- Finanzierungsmöglichkeiten

Hans-Friedrich Jansen, Senior Fachbetreuer Internationales Geschäft, Commerzbank AG Firmenkunden / Trade Finance & Cash Management

14:00 – 14:30 Uhr



### Wie beeinflussen Unterschiede in Kultur und Handelsbräuchen innerhalb Europas das Handeln im Forderungsmanagement?

- Credit Management Heute
- Die Europäische Gemeinschaft, eine Gemeinschaft mit großen Unterschieden
- Ziele und Zielgruppen des Credit Managements bezogen auf unterschiedliche Regionen und Länder
- Was bedeutet das für die Credit Communication

Bahar Nasserie, Credit Controller Specialist, Advantech Europe B.V.



### Absicherung der Geschäfte im Ausland, Vorbeugen von Forderungsausfällen

- Bonitätsprüfung, Versicherungen, Akkreditive
- Liefer- und Zahlungsbedingungen, Incoterms® 2010
- Ungesicherte Kredite, Zahlungsverhalten der Kunden

Zinaida Hempel, Leiterin Export, Omniplast GmbH

14:30 – 15:00 Uhr

Kaffeepause

15:00 – 15.45 Uhr



### Internationaler Erfolg erfordert interkulturelle Kompetenz

- Vorbereitung ist alles
- Zeit ist nicht immer Geld
- Kultur im Hinblick auf Kaufverhalten
- Vertrauen als Grundlage
- Übertragung eigener Erwartungen
- Interkulturelle Kommunikation – Marketing

Elizabeth Horlemann, Zertifiziert Diversity und Interkulturelle Trainerin und Coach

15:45 – 16:00 Uhr

**Gemeinsames Abschlussplenum: Zusammenfassung des Tages, Fragen und Abschlussdiskussion mit den Referenten und Teilnehmern**



## Wer nimmt teil

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

- Export
- Export Control
- Logistik, Export, Zoll
- Kreditmanagement
- Forderungsmanagement
- Groß- und Außenhandel
- Credit Risk
- Ausführverantwortliche
- Finanzen
- Trade
- Vertrieb
- Risikomanagement
- Controlling
- Mahnwesen

## Veranstaltungsorte

**19. Juni 2018 | Köln**

AMERON Hotel Regent  
Melatengürtel 15 | 50933 Köln

[www.ameronhotels.com/de/hotel-regent-koeln](http://www.ameronhotels.com/de/hotel-regent-koeln)

Zimmerbuchung: Bis zum 23. April 2018 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 119,- Euro buchen.

**28. Juni 2018 | Hamburg**

Radisson Blu Hotel Hamburg  
Marseiller Str. 2 | 20355 Hamburg

[www.radissonblu.com/en/hotel-hamburg](http://www.radissonblu.com/en/hotel-hamburg)

Zimmerbuchung: Bis zum 27. April 2018 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 159,- Euro buchen.

**5. Juli 2018 in München**

Novotel München Messe Hotel  
Willy-Brandt-Platz 1 | 81829 München

[www.accorhotels.com/de/hotel-5563-novotel-muenchen-messe](http://www.accorhotels.com/de/hotel-5563-novotel-muenchen-messe)

Zimmerbuchung: Bis zum 4. Juni 2018 können Sie unter dem Stichwort „Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH“ Zimmer inkl. Frühstück für einen Preis von 141,- Euro buchen.

Sponsor



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

Neueste Informationen zur Veranstaltung erhalten Sie unter [www.forderungsmanagement-export.com](http://www.forderungsmanagement-export.com)

Wir beraten Sie gerne

Tel: +49 (0) 69 / 63006-900

# Forderungsmanagement im Export

DEUTSCHE KONGRESS

19.06.2018 in Köln | 28.06.2018 in Hamburg | 05.07.2018 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.forderungsmanagement-export.com](http://www.forderungsmanagement-export.com)

## Anmeldeformular

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

**Ja**, ich melde mich zu

**Forderungsmanagement im Export** an.

**Very Early Bird**  
(bis 11.05.2018)\*

**Early Bird**  
(bis 30.05.2018)\*

regulärer  
Preis

<input type="checkbox"/> 19. Juni 2018   Köln	€ 395,-	€ 445,-	€ 495,-
<input type="checkbox"/> 28. Juni 2018   Hamburg	€ 395,-	€ 445,-	€ 495,-
<input type="checkbox"/> 5. Juli 2018   München	€ 395,-	€ 445,-	€ 495,-

Für Makler, Anbieter, Berater und Dienstleister aus dem Kreditrisiko- und Forderungsmanagementumfeld ist eine Teilnahme an der Veranstaltung **Forderungsmanagement im Export** ausgeschlossen.

- Bitte informieren Sie mich über Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.  
 Ich kann leider nicht teilnehmen, bestelle aber die Dokumentation zur Tagung für € 245,-.

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

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

## Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die Veranstaltung **Forderungsmanagement im Export** beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen €495,-. 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.