

Integriertes Debitorenmanagement

Debitorenmanagement als Grundlage eines integrierten Risiko- und Forderungsmanagements



Hyatt Regency Hotel Mainz

12. & 13. April 2005

Profitieren Sie u. a. vom Erfahrungsaustausch über:

- Risikofrüherkennung – Warnsignale richtig deuten
- Debitorenmanagement als Grundlage eines integrierten Risiko- und Forderungsmanagements
- Der Weg zu Kreditversicherung und Kredit-Management
- Externe Inkassodienstleister: Auslagerung der Forderungsbearbeitung
- Optimierung der Kundenzufriedenheit, Effizienz und Finanz- KPI's
- Nutzen eines dynamischen Kreditmanagements mit SAP R/3
- Individualität trotz Standard: Prozessoptimierung im Debitorenmanagement und Mahnwesen

Plus Diskussionsrunde an Tag 1:

Mit ausgewählten Referenten des ersten und zweiten Konferenztages

Assoziierte Sponsor:



Media Partners:



Kooperationspartner:



Online Partners:



„Was der Atem für den Mensch,

ist die

LIQUIDITÄT

für das Unternehmen.“



Um den steigenden Herausforderungen gerecht zu werden, hat sich in vielen Unternehmen das traditionelle Debitorenmanagement bereits zu einem wesentlich leistungsstärkeren Kreditrisikomanagement gewandelt.

Vorsitzender:

Rudolf Keßler
Prokurist & Abteilungsleiter Kredite
BayWa AG

Referenten:

Bernd Zugenbühler
Bereichsleiter Corporate Center
Kreditrisikomanagement
Dresdner Bank AG

Hans Süß
Head of Credit & Collection Management
Swisscom Mobile AG

Rudolf Keßler
Prokurist & Abteilungsleiter Kredite
BayWa AG

Antonio Ceferino
Leiter Debitoren & Mahnwesen
Carl Zeiss AG

Jochen Becker
Leiter Treasury, Credit & Collection
Sick AG

Nicole Neumerkel
Leiterin Credit Controlling
euroShell Deutschland GmbH

Martin Kistermann
Abteilungsleiter Collction & Support
debitel AG

Jens Junak
Sprecher der Geschäftsführung
ADG Coface Allgemeine Debitoren GmbH

Gabriele Lösche
Senior General Manager Credit & Administration
TNT Express GmbH

Jörg Rossen
Mitglied der Geschäftsführung
Verband der Vereine Creditreform e.V.

Peter Kleiner
Credit & Collection Manager Germany
Hewlett Packard GmbH

Björn Bucher
Group Credit Manager
Freudenberg & Co. KG

Ralf Lasslop
Leiter Debitorenmanagement
Vileda GmbH

Walter Süß
Stellvertretender Geschäftsbereichsleiter
Forderungsmanagement
InFoScore Gruppe

Georg Herzog
Leiter Produktion
Kasolvenzia Holding GmbH

Referenten CV

Björn H. Bucher

Nach kaufm. Berufsausbildung und Studium der Betriebswirtschaftslehre war Björn H. Bucher als Trainee und Firmenkundenbetreuer für einen weltweit aktiven Kreditversicherer tätig. Seit 1996 ist er verantwortlich für Führungs- und Koordinationsaufgaben des weltweiten Debitorenmanagements der Freudenberg-Gruppe. Björn H. Bucher verfügt über einen Lehrauftrag an der Berufsakademie Karlsruhe. Er ist Mitglied in der internationalen Vereinigung von Creditmanagern FCIB-NACM sowie im Verband Forderungsmanagement und Verein für Credit Management.

Jochen Becker

Dipl.-Kfm., ist Bereichsleiter Treasury, Credit & Collection der SICK AG in Waldkirch. Nach Ausbildung zum Bankkaufmann und Studium an der Universität Mannheim folgten Tätigkeiten als Revisor für das Kredit- und Firmenkundengeschäft einer deutschen Bank. Danach war Jochen Becker im Finanzbereich eines internationalen Konzerns verantwortlich für das Cash- und Zinsmanagement sowie für die Finanz- und Budgetplanung. In seiner heutigen Funktion ist er für das Treasury sowie das Forderungsmanagement und die Versicherungen im SICK Konzern verantwortlich. (Auf- und Ausbau des Forderungsmanagements innerhalb der SICK AG mit konzernübergreifenden Verantwortlichkeiten im In- und Ausland.)

Antonio Ceferino

hat die Ausbildung zum Industriekaufmann bei Carl Zeiss absolviert und wurde danach in verschiedenen Abteilungen der Finanzbuchhaltung eingesetzt. 1991 übernahm er die Leitung der Debitorenbuchhaltung und 1998, nach Einführung von SAP R/3, die Integration der bis dato eigenständigen Mahnabteilung in die Kundenbetreuung der Finanzbuchhaltung. Danach war Antonio Ceferino maßgeblich an der Einführung des Forderungsmanagements und der Weiterentwicklung des Mahnwesens im Hause Carl Zeiss beteiligt. Von 2000 bis 2003 übernahm er die Neustrukturierung und Einführung von einheitlichen SAP-Mahnverfahren inklusive Mitarbeiterschulungen vor Ort in den Vertriebsgesellschaften in Europa, Japan und Hongkong. Gemeinsam mit einem IT-Kollegen konnte er im Jahre 2002 das selbst konzipierte SAP-Addon „Carl Zeiss Mahntool“ entwickeln, welches im Hause Zeiss bereits in der Version 2.0 im täglichen Einsatz ist. Inzwischen leitet er die Debitorenbuchhaltung samt Mahnwesen für die Carl Zeiss AG und, im Shared Service für die Hensoldt AG, Carl Zeiss SMT AG sowie die Carl Zeiss NTS GmbH und hat dieses Jahr die Projektleitung zur Einführung eines Konzern-Kreditmanagements erhalten.

Georg Herzog

Der 1958 geborene Industriekaufmann und Bilanzbuchhalter ist seit 2003 bei der KSI als Bereichsleiter Produktion zuständig. Nach seiner Ausbildung bei Grundig AG arbeitete er dort bis 1989 in der Anlagen-, Geschäfts- und Kreditorenbuchhaltung. Vor seiner Karriere bei der KSI war er als Leiter Kredit- und Forderungsmanagement tätig bei den Firmen JVC Magnetics Europe GmbH, REXEL Deutschland GmbH und i-center Elektrogroßhandel GmbH.

Jens Junak

Rudolf Keßler

absolvierte bei der BayWa AG eine Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel und war anschließend in verschiedenen Funktionen und mehreren Betriebsstätten tätig. Seit 1976 war er als überregionaler Kreditsachbearbeiter in Franken tätig. Gleichzeitig absolvierte er nebenberuflich ein BWL-Studium mit Schwerpunkt Finanzierung. Seit 1989 ist Rudolf Keßler in der Kreditabteilung der BayWa-Zentrale in München beschäftigt, seit 1997 als Leiter, ab 1998 mit Gesamtprokura. Auf Grund der langjährigen Erfahrung hat er umfangreiche Kenntnisse der Risikoermittlung und -bewertung im

Kreditmanagement und allen Schnittstellen dieses Bereichs. Im übrigen legt Rudolf Keßler Wert auf Prävention in der Kreditbearbeitung durch umfassende Informationsbeschaffung und -auswertung.

Martin Kistermann

schloss das Studium der Rechtswissenschaften an der Eberhard-Karls-Universität mit dem 1. und 2. Staatsexamen ab. Als Justitiar einer Bank bildete er sich zum gen. Bankbetriebswirt fort und nahm vielfältige Aufgaben in der rechtlichen Beratung wahr. Martin Kistermann verantwortete die Abwicklung/Sanierung notleidender Kreditengagements. Als Abteilungsleiter Back Office Collection war Martin Kistermann seit 1999 für Risikoprävention und die Betreuung von Risikokunden im administrativen Bereich zuständig. Zudem entwickelt er die Inkassostrategien und steuert die Inkassoaktivitäten der debitel AG. Als Abteilungsleiter Collection & Support verantwortet Martin Kistermann seit 2004 zudem die systematische Umsetzung der Risikostrategie des Bereiches Forderungsmanagement.

Peter Kleiner

Ralf Lasslop

Nach kfm. Berufsausbildung und 12-jähriger Dienstzeit bei der Bundeswehr erlangte Ralf Lasslop seinen Abschluss als Diplom Betriebswirt. Seit 1995 ist er verantwortlich für den Bereich Debitorenmanagement der Vileda GmbH sowie auch der FHP Export GmbH. Neben seinen beruflichen Aktivitäten ist er auch im Verband Forderungsmanagement e.V. tätig.

Gabriele Lösche

Nach einer Berufsausbildung in der Medienbranche und erfolgreichem Abschluss des Informatikstudiums trat sie 1990 als Quereinsteigerin bei TNT ein. Nach verschiedenen Positionen im Vertrieb der Niederlassung Berlin folgte die Übernahme der Position als F&A-Controller in Berlin. Im Rahmen der SAP-Einführung bei TNT folgte Gabriele Lösche dem Ruf der Zentrale in Troisdorf und zog aus der Hauptstadt an den Rhein. Hier arbeitete sie zunächst als SAP-Systemtrainerin und später als Fachbereichsleiterin Depot Support /SAP-Training. Seit 1998 leitete sie den Fachbereich Depot Administration und ist seit Oktober 2002 Senior General Manager Credit & Administration.

Nicole Neumerkel

ist seit über 4 Jahren Credit Managerin bei der euroShell Deutschland GmbH, einem Tochterunternehmen der Shell Deutschland Oil GmbH, Hamburg aus der Royal Dutch/Shell Group. Nach Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau war sie zunächst in einem Heizung- und Sanitärgrößhandel als Buchhalterin beschäftigt und übernahm nach 2 Jahren die Leitung der Finanzbuchhaltung. Es folgte eine Weiterbildung zur Ausbilderin. Im Anschluss daran begann sie als Credit Controllerin bei der euroShell Deutschland GmbH und war zunächst verantwortlich für die Einführung eines integrierten Credit Management Systems. Im August 2000 übernahm sie die dann Leitung des Credit Managements und war unter anderem mitverantwortlich für die Einführung einer europäischen Credit Policy und leitete eine internationale Arbeitsgruppe zum Thema Befugnisregelung für das Creditmanagement innerhalb des Konzerns. Nicole Neumerkel ist weiterhin Koordinatorin des Verein Credit Management e.V. in der Region Nord und Mitglied im Kuratorium des Qualifizierungsprogramms "Certified Credit Manager" an der FH Bochum und des "Certified Credit Controllers" in Zusammenarbeit mit dem AGA Unternehmensverband Hamburg. Außerdem referiert Sie auf verschiedenen Kongressen und Unternehmer- resp. Mitgliedertagungen zum Thema Creditmanagement.

Referenten CV

Jörg Rossen

ist Mitglied der Geschäftsleitung im Verband der Vereine Creditreform e.V. und leitet die Bereiche Key Account Management und Risikomanagement. Nach einer Bankausbildung bekleidete der diplomierte Bankbetriebswirt ADG und Diplom-Agrarökonom seit 1992 unterschiedliche Positionen in Banken und Finanzdienstleistungsunternehmen, bevor er 1998 als Mitglied der Geschäftsleitung zu dem Creditreform Tochterunternehmen CEG GmbH nach Neuss wechselte.

Hans Süß

hat mehr als 10 Jahre Erfahrung im Debitorenmanagement. Er war jeweils bei den Marktführern unterschiedlicher Branchen tätig. Seit 2001 leitet er das Credit & Collection Management bei Swisscom Mobile. Im Sommer 2004 wurde ein neues Debitorensystem eingeführt. Der Auftrag war: Kundenzufriedenheit, Effizienz und Finanz-KPI optimieren. In dieser Reihenfolge.

Walter Süß

Bernd Zugenbühler

absolvierte von 1969-1975 ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Frankfurt mit den Schwerpunkten Bankbetriebslehre und Treuhandwesen. Er ist seit 1976 bei der Dresdner Bank und nahm bis 1983 zunächst finanzanalytische Tätigkeiten im In- und Ausland wahr. Seit 1983 nimmt Bernd Zugenbühler Aufgaben im Kreditbereich bzw. im Risikomanagement wahr. Seit 1988 ist er außerdem mit dem Ausbau der Instrumente der Risikoüberwachung betraut. Bernd Zugenbühler ist derzeit Bereichsleiter im Corporate Center Kreditrisikomanagement.

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung und Eröffnungsrede durch den Vorsitzenden

Rudolf Keßler

Prokurist & Abteilungsleiter Kredite

BayWa AG

09.15 **Einführungsvortrag:**

Kunden- und Forderungsmanagement im Umbruch: Womit müssen Unternehmen 2005 und darüber hinaus rechnen?

- Liquiditätskrise, Insolvenzrisiken, Finanzierung und Versicherung im Umbruch
- Anforderung an ein proaktives Kreditmanagement
- Wege aus der Krise

Jörg Rossen

Mitglied der Geschäftsführung

Verband der Vereine Creditreform e.V.

RISIKOSTEUERUNG & PRÄVENTION

10.00 **Case Study**

Risikofrüherkennung – Warnsignale richtig deuten

- Vorteile der Risikofrüherkennung
- Mögliche Warnsignale und deren Bedeutung
- Maßnahmen bei Auftreten eines Alarmsignals
- Systematische Ermittlung von Frühwarnindikatoren

Nicole Neumerkel

Leiterin Credit Controlling

euroShell Deutschland GmbH

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Case Study**

Debitorenmanagement als Grundlage eines integrierten Risiko- und Forderungsmanagements

- Vernetzung des Debitorenmanagements mit Risiko- und Forderungsmanagement
- Debitorenmanagement und working capital
- Kreditrisikoanalysen
- Debitorenmanagement als zentraler Bestandteil des gesamten Unternehmensprozesses

Rudolf Keßler

Prokurist & Abteilungsleiter Kredite

BayWa AG

12.00 **Case Study**

Wie man Risiken minimieren und Rückflussquoten aus überfälligen Forderungen optimieren kann

Walter Süß

Stellvertretender Geschäftsbereichsleiter Forderungsmanagement

InfScore Gruppe

12.45 Mittagspause

Exhibitors at the conference:



Creditreform



The Cash Flow Company

14.00 **Case Study**

Der Weg zu Kreditversicherung und Kredit-Management in einer internationalen Unternehmensgruppe (ein Praxisbericht)

- Kreditversicherung pro und contra (Einflussfaktoren und Entscheidung)
- Kredit Management
- Implementierung
- Effekte

Björn Bucher

Group Credit Manager

Freudenberg & Co. KG

Ralf Lasslop

Leiter Debitorenmanagement

Vileda GmbH

14.45 **Case Study**

Balance zwischen Effektivität und Effizienz im Kreditrisikomanagement

- Ausrichtung des Risikomanagement Ansatzes an den Unternehmenszielen
- Einbeziehung von allgemein zugänglichen Daten wie Ratings und Auskünften
- Entwicklung eines unternehmensspezifischen Rating Ansatzes
- Grenzen der Automatisierungsmöglichkeiten im Kreditrisikomanagement
- Ex post-Analyse der Zuverlässigkeit des Ansatzes

Peter Kleiner

Credit & Collection Manager Germany

Hewlett Packard GmbH

15.30 Kaffee und Teepause

16.00 **Case Study**

Welche Auswirkungen hat Basel II auf das Kreditrisikomanagement bei Nicht-Banken?

- Konzept der Kreditrisikoabbildung
- Umsetzung in die Risikosteuerung
- Technologische Weiterentwicklungen
- Neue Qualitäten bei Informationsbeschaffung und -auswertung
- Was ist wann nutzbar und einsetzbar?

Bernd Zugenbühler

Bereichsleiter Corporate Center Kreditrisikomanagement

Dresdner Bank AG

16.45 **Systemintegriertes Forderungsmanagement mit SAP**

- Verwendung mehrerer, differenzierter Mahnverfahren
- Mahnverfahren nach Kundenklassifizierung
- Optimierung der Mahnintervalle und Mahnläufe
- Temporäre Änderungen von Mahntexten und Mahnverfahren
- Telefonisch mahnen
- Integration Kreditmanagement

Georg Herzog

Leiter Produktion

Kasolvenzia Holding GmbH

17.30 **Diskussionsrunde:**

Mit ausgewählten Referenten des ersten und zweiten Kongressstages

18.15 Abschließende Worte des Vorsitzenden

marcus evans lädt ein: Informelle Gesprächsrunde bei Sektempfang zum Ideenaustausch und Ausklang des ersten Tages. Dabei werden Ihnen Referenten der Konferenz für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung stehen.

Kooperationspartner:



08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

Rudolf Keßler

Prokurist & Abteilungsleiter Kredite

BayWa AG

ORGANISATORISCHE OPTIMIERUNG UND BESONDERHEITEN
DES DEBITORENMANAGEMENTS

09.15 **Case Study**

Professionelles Forderungsmanagement als Finanzierungsinstrument

- Baustein Forderungsmanagement im Rahmen des Debitorenmanagements

Jens Junak

Sprecher der Geschäftsführung

ADG Coface Allgemeine Debitoren GmbH

10.00 **Case Study**

Optimierung der Kundenzufriedenheit, Effizienz und Finanz-KPI's – Praktisches Beispiel einer Systemeinführung (SAP-RM/CA) im Massengeschäft

- Vorstellung des Projektes „Future Collection“ bei Swisscom Mobile
- Ziele und Umfang des Projektes: Effizienzsteigerungen 20%! Einführung eines individuellen Mahnverfahrens für individuelle Kunden
- Systemauswahl
- Projekt-Setup & How we did it
- Kritische Erfolgsfaktoren des Projektes

Hans Süß

Head of Credit & Collection Management

Swisscom Mobile AG

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Case Study**

Externe Inkassodienstleister: Auslagerung der Forderungsbearbeitung

- Inkassopartner
- Gründe für den Einsatz
- Reporting

Martin Kistermann

Abteilungsleiter Collection & Support

debitel AG

12.00 **Case Study**

Nutzen eines dynamischen Kreditmanagements mit SAP R/3 bei der TNT Express GmbH Deutschland

- Unternehmensvorstellung
- Working Capital bei TNT
- Rahmenbedingungen und Bausteine für ein effizientes Credit-Management
- Kritische Erfolgsfaktoren und Erfolgsmessungen
- der Weg zum Erfolg - Zusammenfassung

Gabriele Lösche

Senior General Manager Credit & Administration

TNT Express GmbH

12.45 Mittagspause

Online Partners:



14.00 **Case Study**

„Debitoren-Management – Die wertschaffende Unternehmensfunktion“

- Weshalb gewinnt das Debitoren-Management zunehmend an Bedeutung (Basel II, Insolvenz als Sanierungsmaßnahme, Rückzug der Kreditversicherer)
- Positionierung im Unternehmensprozess (An welchen Stellen greift das DM in die Prozesse ein?)
- Erfolgsfaktoren im Debitoren-Management
- Strategie und Wirklichkeit (Kompetenzverteilung, Chancen/Risiken)
- Debitoren-Management als Finanzierungsinstrument
- Gibt es Alternativen zum Debitoren-Management? (ABS, Factoring, Kreditversicherung)

Jochen Becker

Leiter Treasury, Credit & Collection

Sick AG

14.45 **Case Study**

Individualität trotz Standard: Prozessoptimierung im Debitorenmanagement und Mahnwesen mittels SAP/ R3

- Effizienzsteigerung durch elektronische Zahlungseingangsbearbeitung und automatische Korrespondenzen
- Verbesserung des Informationsgehaltes durch die SAP R/3-Funktionalitäten Differenz- und Mahnsperrgründe
- Effektives Mahnwesen durch Kommunikation und Einbindung der Vertriebsabteilungen
- Erweiterung des Standards: Vorstellung des hauseigenen Addons „Carl Zeiss Mahntool“

Antonio Ceferino

Leiter Debitoren & Mahnwesen

Carl Zeiss AG

15.30 Abschließende Worte des Vorsitzenden

16.00 Ende der Konferenz

Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz; insbesondere möchten wir uns bei den Referenten für Ihre Beiträge bedanken.

Nina Kückelhaus

Conference Producer, General Business Division

marcus evans Berlin

Media Partners:



Integriertes Debitorenmanagement

ANMELDUNG

Bitte in **BLOCKSCHRIFT** ausfüllen

Die Kopfleiste bitte nicht entfernen oder verdecken. Sie enthält wichtige Informationen.

Code R i s k

Buchungsinformation:

Christian Böhm

Tel: + 49 (0)30 890 61 240

Fax: + 49 (0)30 890 61 255

www.marcusevansde.com/Debitoren

BL405

VERANSTALTUNG: INTEGRIERTES DEBITORENMANAGEMENT
DATUM: 12. & 13. APRIL 2005, HYATT REGENCY HOTEL MAINZ

BITTE FAXEN SIE DIE AUSGEFÜLLTE VERBINDLICHE ANMELDUNG ZU:
Christian Böhm
 AN FAX NR.: **+49 (0)30 890 61 255**

TEILNEHMER:

1.) Name
 Position
 E-mail

2.) Name
 Position
 E-mail

Unternehmen

Adresse

PLZ **Ort**

Tel. **Fax**

Unterschrift

Diese Buchung ist ohne Unterschrift ungültig.
 Der Unterzeichnende muss berechtigt sein, im Namen des Vertragspartners zu unterzeichnen.
marcus evans: Marcus Evans (Germany) Ltd. Conference Division
 Unter den Linden 21, D-10117 Berlin, Germany

Teilnahmebetrag

2 Tage Konferenz + Online Dokumentation Euro 2.499 zzgl. MwSt.
 Online Konferenzdokumentation Euro 599 zzgl. MwSt.

Die MwSt. beträgt 16%. Der Teilnahmebetrag enthält 24% Servicegebühr.

Premier Plus Package

Laden Sie Ihre Top-Kunden ein oder kommen Sie mit Ihren Kollegen als Team.
 Für Anmeldungen ab der 3. Person gelten folgende Sonderkonditionen:

2 Tage Konferenz + Online Dokumentation

für Anmeldungen ab dem 3. Teilnehmer **10% Rabatt**
 ab dem 5. Teilnehmer **15% Rabatt**

Unser Premier Plus Package setzt die Teilnahme an der gesamten Konferenz voraus.

Zahlungsweise

Bitte belasten Sie meine: MasterCard VISA AmEx Diners Club

Karteninhaber

Adresse

Kartenummer gültig bis

Unterschrift

Zielgruppe:
Diese Wirtschaftskonferenz richtet sich an: Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung, Direktoren, Leiter und leitende Mitarbeiter der Abteilungen: • Debitorenbuchhaltung • Kreditmanagement • Rechnungswesen • Abrechnung • Forderungsmanagement • Risikomanagement • Customer Operations • Collection/Cash Management • Finanzen • Customer Service **sowie** Inkasso Büros • Leasingfirmen (Factoring) • Unternehmensberatungen • Kreditversicherungen und Anbieter von Softwarelösungen

Hotelbuchungen
 Ihre Zimmerreservierung im Tagungshotel, zu günstigen Konditionen, nimmt die Agentur Easy Res gerne entgegen. Tel : +49 (0) 2166-33081
 E-mail: info@easy-res.de



Hotel
 Der Teilnahmebetrag beinhaltet nicht die Kosten der Unterbringung. Die Adresse des Tagungsortes lautet:
 Hyatt Regency Mainz, Malakoff-Terrasse 1, D-55116 Mainz
 Telefon: +49 (0)61 31 73 12 34

Veranstaltungsmodalitäten
 Nach Zahlungseingang wird eine Quittung ausgestellt. Wenn Sie 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn kein Schreiben mit den Veranstaltungsinformationen erhalten, kontaktieren Sie bitte den Veranstaltungskordinator unter **marcus evans** Tel.: +49 (0) 30 890 61 -214/ -265/ -319

Ihre Darstellung auf der Veranstaltung
 Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf unserer Veranstaltung zu präsentieren. Wir stimmen gern ein individuelles Sponsorenpaket (z.B. Mittagessen, Abendveranstaltungen etc.) mit Ihnen ab. Stellen Sie Ihr Unternehmen, als Lösungsanbieter, einem breiten Fachpublikum vor. Nähere Informationen erhalten Sie von: **Anastasios Cafaltis, marcus evans** sponsorship, Tel.: +49 (0)30 890 61 269

Geschäftsbedingungen

- Der Teilnahmebetrag beinhaltet die Online Dokumentation, Mittagessen und Getränke.
- Zahlungsbedingungen: Nach dem Ausfüllen und Rücksenden des Anmeldeformulars muss der vollständige Betrag fünf Tage nach Rechnungszugang beglichen werden. Die Zahlung muss vor Veranstaltungsbeginn eingehen. Die Zahlung muss in Euro erfolgen.
- Stornierung/Vertretung: Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatzteilnehmers jederzeit und ohne zusätzliche Kosten möglich. Alle Buchungen enthalten eine 50%ige Stornierungsgebühr nach Eingang eines unterschriebenen Anmeldeformulars bei **marcus evans** (wie oben definiert). Stornierungen müssen in schriftlicher Form, per E-Mail oder Fax sechs (6) Wochen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, um eine Gutschrift für zukünftige **marcus evans** Veranstaltungen zu erhalten. Danach ist der volle Teilnahmebetrag gemäß Rechnung zu zahlen. Eine Nicht-Zahlung und eine Nicht-Teilnahme bedeuten keine Stornierung. Mit dem Unterschreiben dieses Vertrages stimmt der Kunde zu, dass im Falle von Streitigkeiten oder einer Stornierung **marcus evans** nicht in der Lage ist, seine Verluste mit weniger als 50% des Gesamtvertragswertes zu begleichen. Wenn **marcus evans**, aus unvorhersehbaren Gründen beschließt, die Veranstaltung abzusagen oder zu verschieben, ist **marcus evans** nicht haftbar für die Erstattung von Flug-, Hotel- oder anderen Reisekosten, die dem Kunden entstanden sind.
- Copyrighte et cetera: Alle intellektuellen Eigentumsrechte an allen Materialien, die von **marcus evans** in Zusammenhang mit dieser Veranstaltung produziert oder verbreitet werden, sind ausdrücklich reserviert und jegliche unerlaubte Vervielfältigung, Publikation oder Verbreitung ist untersagt.
- Kundeninformationen können auf **marcus evans** Datenbanken gespeichert werden und durch die Unternehmen der **marcus evans** group genutzt, um bei der Zusammenstellung von ausgewählten Produkten und Dienstleistungen behilflich zu sein, die für den Kunden von Interesse sein können. Diese werden durch Anschreiben, Telefon, Fax, E-mail oder andere elektronische Mittel kommuniziert. Wenn Sie diesen Service von **marcus evans** nicht in Anspruch nehmen wollen, kreuzen Sie bitte hier an .
- Obwohl alle angemessenen Anstrengungen unternommen werden, um dem angegebenen Programmpaket zu entsprechen, behält sich **marcus evans** das Recht vor, das Veranstaltungsdatum, Veranstaltungsinhalte oder den Veranstaltungsort zu ändern. In dem Fall, dass **marcus evans** die Veranstaltung aus wichtigen Gründen endgültig absagt (einschließlich, aber nicht ausschließlich aus Gründen höherer Gewalt), und vorausgesetzt, dass die Veranstaltung nicht auf einen späteren Zeitraum verschoben wurde, erhält der Kunde eine Gutschrift über den für diese Veranstaltung bezahlten Betrag, mit einer Gültigkeitsdauer von einem Jahr für eine andere **marcus evans** Veranstaltung in Europa. Es sollen keine Rückerstattungen in bar oder Alternativangebote erfolgen.
- Geltendes Recht: Dieser Vertrag soll reguliert und ausgelegt werden nach dem Law of England und die Parteien unterwerfen sich der ausschließlichen Rechtssprechung der English Courts in London. Jedoch ist nur **marcus evans** berechtigt, auf dieses Recht zu verzichten und sich der Rechtssprechung der Gerichte zu unterwerfen, in dem sich die Geschäftsstelle des Kunden befindet.