

# Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie im E-Commerce (B2C)

23. Oktober 2014 in München

Sparen sie 200,-  
Euro bei Anmeldung bis  
zum 15.07.2014!\*

Sparen sie 100,-  
Euro bei Anmeldung bis  
zum 15.08.2014!\*

Herausforderung beim Angebot von Rechnungskauf in Online-Shops: Zahlungsausfälle riskieren oder mittels Zahlungsgarantie-Dienstleister auf Nummer sicher gehen?

## THEMEN

- Status Quo und Trends bei Payment-Verfahren im E-Commerce
- Risikomanagement beim Rechnungskauf – Kernkompetenz oder outsourcen?
- Praxisberichte von Shop-Betreibern:
  - Zahlungsausfallrisiko selbst tragen – was ist zu beachten?
  - Zahlungsgarantie nutzen – Chancen und Risiken

## Ihre Seminarleiter



Achim Himmelreich  
Partner,  
Mücke, Sturm & Company GmbH



Dr. Marcus Siegl,  
Geschäftsführer,  
Deutsche Multiauskunftei GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,  
herzlich willkommen zu unserem Seminar  
**Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie im  
E-Commerce (B2C)!**

Betreiber von Online-Shops in Deutschland stehen oftmals vor der Herausforderung, Ihren Kunden aus einer Vielzahl von Payment-Verfahren den richtigen Mix anzubieten. Aktuell gibt es etwa 20 gängige Verfahren und die Präferenzen der Konsumenten sind sehr unterschiedlich: Manche bevorzugen „moderne“ Zahlungsverfahren wie bspw. Paypal, Amazon Payments oder Sofortüberweisung. Andere wählen lieber den „traditionellen“ Rechnungskauf, bspw. weil sie mit diesem Verfahren vertraut sind und gute Erfahrungen gesammelt haben. Studien zeigen, dass der Rechnungskauf bei Konsumenten in Deutschland seit Jahren sehr beliebt ist und Shop-Betreiber Kaufabbrüche und damit Umsatz riskieren, wenn sie dieses Verfahren nicht anbieten.

Allerdings besteht beim Kauf auf offene Rechnung für den Shop-Betreiber ein finanzielles Risiko, denn er tritt gegenüber seinen Kunden in Vorleistung. Zur Reduzierung von Zahlungsausfällen ist ein geeignetes Risikomanagement notwendig: Entweder nimmt der Shop-Betreiber die Bewertung des Ausfallrisikos selbst vor und ergreift geeignete Maßnahmen zur Risikosteuerung (z. B. kundenindividuelles und risikoabhängiges Angebot von Payment-Verfahren im Shop). Oder er überträgt das Zahlungsausfallrisiko an einen Dienstleister, der gegen Entgelt die erforderlichen Prozesse übernimmt und Kosten für Zahlungsausfälle trägt (z. B. BillSafe, BillPay, Klarna o.a.). Beide Varianten haben Vor- und Nachteile.

Ziel des Seminars ist es, Sie als Online-Händler mit Experten-Wissen und Erfahrungen bei der Entscheidung für ein optimales Payment-Angebot in Ihrem Online-Shop zu unterstützen und vor allem die beiden Varianten bzgl. des Risikomanagements beim Rechnungskauf zu erörtern („make or buy?“). Anhand von Praxisberichten von Shop-Betreibern erfahren Sie zudem, warum sich diese für die eine oder andere Variante entschieden haben, so dass Sie eine fundierte Entscheidung für Ihren eigenen Online-Shop treffen können.

Wir würden uns freuen, Sie bald auf unserem Seminar persönlich zu begrüßen!



Bernhard Klier,  
Projektleiter, [klier@deutsche-kongress.de](mailto:klier@deutsche-kongress.de)

### Wen Sie auf diesem Seminar treffen werden?

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte im Online-Handel / E-Commerce mit Schwerpunkt im B2C, welche Prozesse zur Zahlungsabwicklung betreuen oder verantworten. Es ist branchenübergreifend ausgerichtet und adressiert Personen aus den folgenden Unternehmensbereichen:

- Risikomanagement
- Debitorenmanagement
- Forderungsmanagement
- Customer Finance
- Controlling
- Online-Marketing

### Ihre Seminarleiter



**Achim Himmelreich**, Mücke, Sturm & Company GmbH

Achim Himmelreich, Partner bei Mücke, Sturm & Company, ist Diplom-Kaufmann (Universität zu Köln). Bevor er 2006 zu Mücke, Sturm & Company kam, war er selbstständiger Berater und Dozent. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt auf strategischen Fragestellungen im E-Commerce mit Fokus auf der Etablierung neuer Märkte und Standards. Er ist Vorsitzender der Fachgruppe E-Commerce und Mitglied des Expertenrats beim BVDW e.V..



**Dr. Marcus Siegl**, Deutsche Multiauskunftei GmbH

Dr. Marcus Siegl studierte Allgemeine Informatik an der Universität Karlsruhe und promovierte berufsbegleitend in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Freiburg über die Nutzung von Auskunft-Informationen zur Bewertung von Kreditrisiken. Er verfügt über mehr als elf Jahre Berufserfahrung im Business Development im In- und Ausland, darunter bei einer marktführenden Auskunft, sowie als Unternehmensberater. Dr. Siegl ist Mitbegründer und Geschäftsführer der Deutsche Multiauskunftei GmbH.

### Seminarbeschreibung

Welcher Payment-Mix ist der richtige? Zählt das Risikomanagement beim Rechnungskauf zur Kernkompetenz von Online-Shop-Betreibern oder sollte besser ein spezialisierter Dienstleister genutzt werden, der das Zahlungsausfallrisiko gegen Entgelt übernimmt?

Ist es für einen Online-Shop-Betreiber besser, selbst zu entscheiden, welche Kunden Rechnungskauf angeboten bekommen oder sollte man sich für „Kalkulationssicherheit“ entscheiden und dafür bei jeder Bestellung eine prozentuale Gebühr zur Absicherung des Zahlungsausfallrisikos an einen Dienstleister bezahlen? Wenn ja, worauf ist bei der Wahl des Dienstleisters zu achten, denn aktuell gibt es eine Vielzahl von Anbietern, darunter z. B. BillPay, BillSafe, Klarna, paymorrow, Payolution, RatePay oder Trust'n Pay?

Das Seminar vertieft diese und weitere Fragen und bietet Ihnen einen umfassenden Einblick in das Thema Payment-Mix und Risikomanagement beim Rechnungskauf.

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten praxisnahe Tipps bei der Wahl des optimalen Payment-Mix für Ihr Endkundengeschäft (B2C)
- Sie profitieren von den Erkenntnissen aus aktuellen Beratungsprojekten und erhalten Experten-Tipps für eine fundierte Entscheidung bzgl. „Risikomanagement beim Rechnungskauf – make or buy“?
- Sie knüpfen branchenübergreifend Kontakte für den fachlichen Austausch mit Experten.

# Programmablauf

09:00 Check-In und Ausgabe der Seminarunterlagen

---

09:30 Beginn des Seminartages

---

## Status Quo und Trends bei Payment-Verfahren in Deutschland

- Der Payment-Markt in Deutschland
  - Vor- und Nachteile der gängigen Payment-Verfahren
  - Ausblick: Welche neuen Payment-Verfahren werden sich durchsetzen
  - Praxisbeispiel: Welche Vorteile bringt die Erweiterung des Payment-Angebots um Rechnungskauf (Umsatz vs. Kosten)?
- 

## Fokus: Risikomanagement beim Angebot von „Rechnungskauf“

- Welche Maßnahmen sind zur Bewertung und Steuerung des Zahlungsausfallrisikos geeignet (Bonitätsrisiko vs. Betrugsrisiko)?
  - Welche Rolle spielen Bonitätsinformationen von Auskunftsteilen und was ist bei der Interpretation von Negativmerkmalen und generischen Credit Scores zu beachten?
  - Exkurs: Credit Scoring-Modelle zur Quantifizierung von Zahlungsausfallwahrscheinlichkeiten
  - Praxisbeispiel: Ergebnisse eines „Auskunftei-Benchmarkings“ mit den Marktführern. Welche Unterschiede gibt es bei der Prognose-Güte der jeweiligen Informationen und warum ist ein regelmäßiger Leistungsvergleich wichtig?
- 

## Fallstudie: Risikomanagement beim Rechnungskauf – make or buy? (1/2): Zahlungsausfallrisiko beim Rechnungskauf selbst tragen

- Praxisbericht eines Online-Shop-Betreibers
- 

## Fallstudie: Risikomanagement beim Rechnungskauf – make or buy? (2/2): Zahlungsausfallrisiko beim Rechnungskauf gegen Entgelt an einen Dienstleister abtreten

- Praxisbericht eines Online-Shop-Betreibers
- 

## Podiumsdiskussion & Beantwortung von Fragen der Teilnehmer

---

17:30 Ende des Seminartages

Es werden zusätzlich zum Mittagessen zwei Kaffeepausen am Seminartag angeboten. Die Referenten legen die Zeiten individuell, entsprechend des Programmablaufs fest.

# Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie im E-Commerce (B2C)

23. Oktober 2014 in München

Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH, Postfach 700212, 60552 Frankfurt am Main

**Sparen sie 200,-  
Euro bei Anmeldung bis  
zum 15.07.2014!\***

**Sparen sie 100,-  
Euro bei Anmeldung bis  
zum 15.08.2014!\***

INTERNET-PDF

## Fax-Anmeldung +49 (0)69 / 63006-969

### So melden Sie sich an

Bitte einfach das Anmeldeformular ausfüllen und per Fax oder Post zurücksenden oder melden Sie sich online unter [www.deutsche-kongress.de/rechnungskauf](http://www.deutsche-kongress.de/rechnungskauf) an. Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung.

Ja, ich melde mich zum Seminar **Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie im E-Commerce (B2C)** an. Die Teilnahmegebühr beträgt € 895,-.

23. Oktober 2014 in München

**Bei Anmeldung bis zum 15.07.2014 erhalten Sie einen Rabatt von € 200,-\***  
**Bei Anmeldung bis zum 15.08.2014 erhalten Sie einen Rabatt von € 100,-\***

Code, falls vorhanden
Name, Vorname
Abteilung, Funktion
Firma
Straße, Postfach
PLZ, Ort
Telefon, Fax
E-Mail

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

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

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

Datum, Unterschrift
---------------------

### Rechnung an

Name, Vorname
Abteilung

### Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen

<10    10-49    50-99    100-499    500-999    >1000

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das Seminar **Rechnungskauf mit Zahlungsgarantie im E-Commerce (B2C)** beträgt inklusive Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränken und den Seminarunterlagen € 895,-. 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 € 150,- 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.

### Gruppentarife\*

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.**

### So melden Sie sich an

**Per Telefon**  
+49 (0)69 / 63006-900

**Per Telefax**  
+49 (0)69 / 63006-969

**Per Post**  
Neue DEUTSCHE  
KONGRESS GmbH,  
Postfach 700212,  
D-60552 Frankfurt/Main

**Per E-Mail**  
[anmeldung@deutsche-kongress.de](mailto:anmeldung@deutsche-kongress.de)

### 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.

### Termin und Veranstaltungsort

**23. Oktober 2014 in München  
NH München Deutscher Kaiser**

Arnulfstr. 2, D-80335 München  
Telefon +49 (0)89 / 54530, [www.nh-hotels.de](http://www.nh-hotels.de)  
Einzelzimmer: € 126,- inkl. Frühstück (Zimmerrate abrufbar bis zum 22.09.2014)

Um diese exklusive Rate zu erhalten, geben Sie bitte bei der Buchung Ihres Hotelzimmers das Stichwort „DEUTSCHE KONGRESS“ an.

### Für Sie nicht interessant?

Dann leiten Sie die Broschüre einfach weiter – Danke!