

# *Certified Credit Manager<sup>®</sup>*

Das Qualifizierungsprogramm!

erstellt von

Prof. Dr. Bernd Weiß

[bernd.weiss@fh-bochum.de]

für und in Kooperation mit

Bundesverband Credit Management e.V. [BvCM e.V.], Kleve

[sekretariat@credit-manager.de]

---

**INHALTSÜBERSICHT****Seite**

---

Dimensionen des Credit Managements in der Unternehmenspraxis	3
Funktionen des Credit Managements in der Unternehmenspraxis	4
Qualifikationsanforderungen des Credit Managers	6
Ausbildungsprogramm im Überblick	7
Spezifika des Qualifizierungsangebotes	8
Programm des Qualifizierungsangebotes	9
Partner des Qualifizierungsangebotes	13
Kuratorium	14
Dozenten	16
Teilnehmer	18
Allgemeine Teilnahmebedingungen	19
Anmeldeformular	20

---

---

## DIMENSIONEN DES CREDIT MANagements IN DER UNTERNEHMENSPRAXIS

---

Unter funktionalen Gesichtspunkten ist das Credit Management auf die Planung, Steuerung und Kontrolle der Kreditvergabe des Unternehmens ausgerichtet (*prozessuale Managementdimension*). Da solche Kredite i.d.R. auf der Unternehmensebene zu Forderungen führen, wird dieser Bereich in der Praxis auch als *Forderungs-* bzw. *Debitorenmanagement* geführt. Beide Begriffe sind allerdings nicht gleichzusetzen, da das Credit Management umfassendere Funktionen im Unternehmen erfüllen muss.

Im Sinne der prozessualen Dimension obliegt es dem Credit Manager Regelungen zur Disposition und Organisation des Kreditvergabeverhaltens von Unternehmen grundsätzlich zu entwickeln (*strukturelle Managementdimension*). Weiterer Gegenstand ist die Führung der Mitarbeiter, die im Zusammenhang mit der Entstehung, Administration und Realisation von Forderungen tätig sind (*personelle Dimension*).

Die finanzwirtschaftliche Effektivität des Unternehmens kann durch Etablierung eines aktiven Credit Management wesentlich verbessert werden, da Forderungen hohe Finanzkapazitäten binden und somit erhebliche Finanzierungskosten verursachen. Nicht zuletzt sind mit Forderungen hohe Ausfallrisiken verbunden, die negativ auf den Erfolg des Unternehmens wirken (*erfolgswirtschaftliche Managementdimension*).

Wesentliche Ziele, die das Credit Management im Sinne der Realisation der Unternehmenszielsetzungen anstreben sollte, sind:

- Optimierung der Administrations-, Finanzierungs- und Kreditsicherungskosten mit dem Ziel der Rentabilitäts- bzw. Wertsteigerung des im Unternehmen gebundenen Kapitals,
- Vermeidung von Kreditausfällen mit dem Ziel der Risikooptimierung aller Kapitalbindungen im Kreditbereich unter Berücksichtigung des Umsatz- und Rentabilitätsstrebens,
- Sicherung der Einzahlungen von Debitoren mit dem Ziel der Liquiditätsoptimierung zur Gewährleistung der Aufrechterhaltung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit des Unternehmens.

Der Credit Manager hat zur Erreichung dieser Ziele somit Strukturen im Sinne der Aufbauorganisation des gesamten Kreditbereichs zu entwickeln, Prozessabläufe optimal zu gestalten, Mitarbeiter zu führen und Beiträge zum Erfolgsziel des Unternehmens zu leisten. Daraus leiten sich die folgenden anspruchsvollen Funktionen des Credit Managers ab.

---

---

## FUNKTIONEN DES CREDIT MANAGERMENTS IN DER UNTERNEHMENSPRAXIS

---

### Organisation der Kreditfunktion des Unternehmens

Auf der Unternehmensgesamtebene sind Richtlinien über das Kreditvergabeverhalten zu gestalten. Diese Richtlinien müssen die gegebene Organisationsstruktur des Unternehmens berücksichtigen und gerade auch bei dezentralen Einheiten als verbindlicher Handlungsrahmen durchgesetzt werden. Es ist zu entscheiden, welcher Institution **Kreditverantwortung** übertragen wird und wer welche **Kreditvergabekompetenzen** (Vollmachten der Kreditgewährung) hat. Das grundlegende Problem dieser Aufgabenstellung besteht darin, dass die Kreditgewährung maßgeblich die Umsatztätigkeit des Unternehmens beeinflusst. Es besteht somit ein Zielkonflikt zwischen anzustrebenden Umsatz- und Sicherheitszielen. Da sich beide Einzelziele nicht simultan maximieren lassen, ist von der Unternehmensleitung eine Grundsatzentscheidung hinsichtlich der anzustrebenden Zielorientierung zu treffen. Entscheidungsaspekte, die es dabei zu berücksichtigen gilt, sind die jeweilige Markt- und Wettbewerbsposition, die Finanzierbarkeit von Krediten sowie die Möglichkeit Kreditrisiken auf andere Wirtschaftssubjekte (Kreditversicherung, Factor) abzuwälzen.

### Disposition der Kreditfunktion im Unternehmen

Das Credit Management hat Vorgaben zur Disposition der Kredite zu gestalten, auf die alle ausführenden Ebenen Bezug nehmen können; hierbei handelt es sich insbesondere um folgende Problembereiche:

#### ❑ Beurteilung und Überwachung der Bonität der Kreditnehmer

Das Debitorenmanagement hat festzulegen, welche Informationen zu berücksichtigen und wie diese methodisch auszuwerten sind, um ein Bonitätsurteil über Einzelrisiken zu erstellen. In diesem Zusammenhang ist grundsätzlich über die Zusammenarbeit mit Wirtschaftsauskunfteien zu entscheiden. Um eine dynamische Bonitätsprüfung zu erreichen, sind Vorgaben für die Überwachung (Monitoring) der Kundenbonitäten zu entwickeln.

#### ❑ Bestimmung der Zahlungskonditionen und Kreditlimite

Die grundsätzlich möglichen Zahlungskonditionen sind vom Debitorenmanagement in Abstimmung mit dem Vertrieb zu definieren. Die Bedingungen für die Entscheidung maximal zulässiger Kredithöhen (Kreditlimite) sind in diesem Zusammenhang festzulegen.

#### ❑ Steuerung und Überwachung der Zahlungseingänge

Eine funktionstüchtige Überwachung der Einzahlungen aus dem Kreditbereich ist wichtigste Grundlage für die Zielerreichung des Credit Management. Im Massengeschäft ist diese Anforderung nur durch den Einsatz von leistungsfähigen Informationssystemen möglich. Oftmals reichen die Grundfunktionalitäten

---

von Standardsoftware nicht aus. Das Debitorenmanagement hat somit Vorgaben zum Einsatz und zur Weiterentwicklung der Systeme im Rechnungswesen zu entwickeln.

❑ **Beurteilung und Bewertung von Kreditsicherungsinstrumenten**

In Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Stellung können Kreditgeber unterschiedliche Instrumente zur Risikosteuerung der Kredite realisieren. Hierzu sind geeignete Alternativen zur Absicherung der Einzelforderungen zu entwickeln. Soweit keine geeigneten Instrumente bei Vertragsverhandlungen durchsetzbar sind, ist zur Erhöhung des Sicherheitsgrades der Forderungen die Zusammenarbeit mit Kreditversicherungen erfolgswirtschaftlich zu prüfen und zu entscheiden.

❑ **Organisation und Durchführung des Mahn- und Inkassowesens**

Zur Steuerung des Unternehmensverhaltens bei Zielüberschreitungen von Kunden sind Richtlinien vorzugeben, wie und mit welchen Methoden säumige Zahler zu behandeln sind. Alle administrativen Bereiche (z.B. Fakturierung, Kundendienst) sind dahingehend zu optimieren, dass dem Kunden keinerlei Ansätze geboten werden, um gerechtfertigt Zahlungen zu verweigern bzw. verzögern. Eine Analyse von Soll-Ist-Abweichungen bietet Anhaltspunkte zur Effizienzsteigerung in diesem Bereich. Ob eigene Mahnaktivitäten durch den Einsatz von Dienstleistungsunternehmen (Inkassounternehmen) wirkungsvoll zu ergänzen sind, ist unter erfolgswirtschaftlicher Perspektive zu prüfen.

❑ **Planung, Kontrolle und Steuerung der Forderungen**

Das Credit Controlling unterstützt das Credit Management bei der Koordination des unternehmensweiten Kreditbestandes. Um die genannten Erfolgs-, Sicherheits- und Liquiditätsziele nicht zu gefährden, sind Kreditbestände zu planen und zu kontrollieren. Wesentlich für die Steuerung der Forderungsbestände sind aktuelle und umfassende Informationen über die eigene Forderungsstruktur und das Zahlungsverhalten der Kunden. Das permanente Monitoring der Forderungsbestände macht aktuelle Entwicklungen deutlich und unterstützt das Credit Management um auf negative Tendenzen rasch zu reagieren. Durch den Aufbau einer systematischen und unternehmensweiten Informationsgrundlage sorgt das Credit Management für erforderliche Frühwarninformationen, um problematische Entwicklungen im Kreditbestand frühzeitig wahrzunehmen.

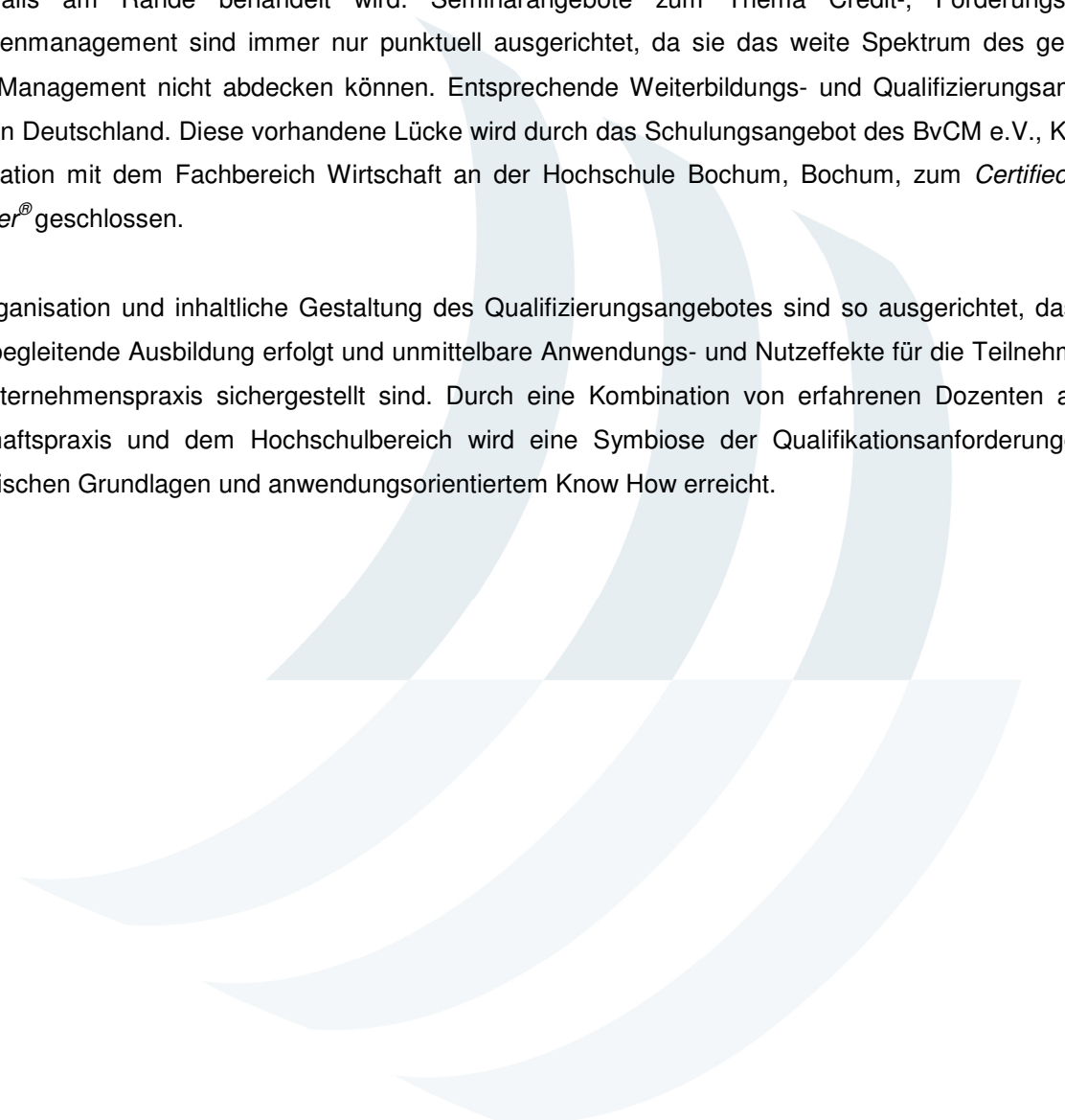
---

## QUALIFIKATIONSANFORDERUNGEN DES CREDIT MANAGERS

---

Die angeführten Dimensionen und Funktionen des Credit Management dokumentieren den hohen Anspruch, den leitende Mitarbeiter in diesem Feld des Unternehmens zu erfüllen haben. Betrachtet man die kaufmännische Ausbildung bzw. das Angebot von Hochschulen, so fällt auf, dass dieses Gebiet bislang bestenfalls am Rande behandelt wird. Seminarangebote zum Thema Credit-, Forderungs- oder Debitorenmanagement sind immer nur punktuell ausgerichtet, da sie das weite Spektrum des gesamten Credit Management nicht abdecken können. Entsprechende Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote fehlen in Deutschland. Diese vorhandene Lücke wird durch das Schulungsangebot des BvCM e.V., Kleve, in Kooperation mit dem Fachbereich Wirtschaft an der Hochschule Bochum, Bochum, zum *Certified Credit Manager*® geschlossen.

Die Organisation und inhaltliche Gestaltung des Qualifizierungsangebotes sind so ausgerichtet, dass eine berufsbegleitende Ausbildung erfolgt und unmittelbare Anwendungs- und Nutzeffekte für die Teilnehmer aus der Unternehmenspraxis sichergestellt sind. Durch eine Kombination von erfahrenen Dozenten aus der Wirtschaftspraxis und dem Hochschulbereich wird eine Symbiose der Qualifikationsanforderungen aus theoretischen Grundlagen und anwendungsorientiertem Know How erreicht.



---

## AUSBILDUNGSPROGRAMM IM ÜBERBLICK

Träger:	Bundesverband Credit Management e.V. [BvCM e.V.], Kleve
Start:	März / April 2012
Dauer:	1 Jahr, ca. 250 Stunden; Blockform, berufsbegleitend
Partner:	Hochschule Bochum Fachbereich Wirtschaft, UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES BOCHUM
Teilnehmerkreis:	Zielgruppe dieses Qualifizierungsprogramms sind Personen, die in der Unternehmenspraxis in den Bereichen Credit Management, Forderungsmanagement oder Debitorenmanagement arbeiten und eine Führungsposition in diesem Bereich anstreben.
Voraussetzung:	Kaufmännische Ausbildung sowie einschlägige praktische Tätigkeit von mindestens 3 Jahren im Unternehmensbereich, bei Kreditinstituten, bei Kreditversicherungen, Leasing- oder Factoringgesellschaften, Auskunfteien, Rating Services.
Qualifizierungsziel:	Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwerben umfassende anwendungsorientierte Kenntnisse über den Funktionsbereich Credit Management, dessen Probleme, Methoden und Instrumente mit dem Ziel, eine Führungsposition in diesem Berufsfeld zu erreichen.
Didaktisches Konzept:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Präsenzveranstaltungen in seminaristischer Form</li> <li>▶ Fallstudien, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch</li> <li>▶ Literaturstudium, Projektarbeiten, Klausuren</li> <li>▶ Unternehmenspräsentationen, Produktschulungen</li> </ul>
Dozenten:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Praktiker aus Unternehmen und Kreditinstituten</li> <li>▶ Consultants und Dienstleister aus dem Bereich Financial Services</li> <li>▶ Hochschulprofessoren</li> </ul>
Kuratorium:	Um eine optimale Ausrichtung auf die Anforderungen der betrieblichen Unternehmenspraxis zu erfüllen, ist ein hochrangig besetztes Kuratorium mit erfahrenen Praktikern zusammengestellt worden, die das Thema Credit Management aus verschiedenen Sichtweisen erfolgreich und führend bearbeiten.
Abschluss:	<i>Certified Credit Manager® [CCM]</i>
Teilnahmekosten:	€ 5.890 für Mitglieder des BvCM e.V. € 6.490 für Nichtmitglieder des BvCM e.V.

---

## SPEZIFIKA DES QUALIFIZIERUNGSANGEBOTES

---

### Anwendungsorientiertes Ausbildungskonzept

Die Ausbildung zum *Certified Credit Manager*® ist auf die Anforderungen der betrieblichen Praxis zugeschnitten. Die Anwendungsorientierung wird durch eine Konzentration auf Planungs-, Steuerungs- und Managementinstrumente erreicht, die in der betrieblichen Unternehmenspraxis zum Einsatz kommen. Dort, wo es zum Verständnis erforderlich ist, werden auch theoretische Grundlagen vermittelt. Der Dozentenkreis besteht aus erfahrenen Praktikern und anwendungsorientierten Hochschulprofessoren.

### Berufsbegleitende Qualifizierung

Damit eine berufsbegleitende Qualifizierung zum *Certified Credit Manager*® möglich ist, werden die Präsenzveranstaltungen in Blockform angeboten, die parallel zur Berufstätigkeit absolviert werden können. Die Veranstaltungen finden in der Regel am Freitag und Samstag statt.

### Umfassendes Informationsspektrum

Um dem zukünftigen *Certified Credit Manager*® einen umfassenden und aktuellen Informationsstand zu den Entwicklungen auf seinem Arbeitsgebiet zu bieten, werden während der Qualifizierungsphase Unternehmen aus dem Bereich Financial Services ihre Produktangebote präsentieren und mit den Teilnehmern diskutieren. Best Practice Strategien werden als Leitbildfunktion präsentiert und mit den Teilnehmern diskutiert. Eine Wissenstransformation auf den eigenen Erfahrungsbereich soll auch durch kursbegleitende Studienarbeiten erreicht werden.

### Integration von erforderlichen Soft Skills

Neben den fachinhaltlichen Schwerpunkten werden in die Qualifizierung auch Veranstaltungen zur persönlichen Kompetenzentwicklung einbezogen. Dies erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Institut für zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung (IZK) der Hochschule Bochum. Ausgewählte Veranstaltungen aus dem umfassenden Lehrangebot des IZK werden dem *Certified Credit Manager*® auch optional angeboten.

### International anerkanntes Zertifikat

Das Zertifikat *Certified Credit Manager*® wird von der Hochschule Bochum verliehen. Es handelt sich dabei um einen nach deutschem Recht geschützten Titel, der gleichlautend auch von Anbietern im Ausland vergeben wird, die unter dem Dach der internationalen Vereinigung von Credit Managern arbeiten.

---

---

## PROGRAMM DES QUALIFIZIERUNGSANGEBOTES

---

### Modul 1 Einführung und Problemorientierung

#### Grundlagen des Credit Management in der Unternehmenspraxis

- Bedeutung des CM in der Unternehmenspraxis
- CM und Unternehmensziele (Rendite, Liquidität, Sicherheit, EVA, SHV)
- CM als Komponente des Working Capital Management
- Phasen des CM (Prozessmanagement)
- Grundlagen der Unternehmensfinanzierung

### Modul 2 Juristischer Bedingungsrahmen

- Insolvenzrecht
- Schuldrecht
- Instrumente zur juristischen Absicherung von Krediten
- Gestaltung der AGB im Kreditbereich (national; international)
- Bedingungen zur juristischen Realisation von Krediten
- Bedeutung und Inhalte der Incoterms 2000
- Überblick UN Kaufrecht
- Datenschutz- und Kartellrecht

### Modul 3 Alternative Organisationskonzepte zum Aufbau des CM

- Unternehmensführung und CM
- Definition und Aufgaben des CM
- Zentrales versus dezentrales CM
- Integration von CM in die betriebliche Funktionsbereiche
- Konfliktäre Beziehungen zwischen CM und Verkauf

### Modul 4 CM und Unternehmensrechnung

- Externe Rechnungslegung im Unternehmensbereich
  - Nationale rechtliche Grundlagen (Handels- und Steuerrecht)
-

- Unterjährige Rechnungslegung (Monats- und Quartalsberichte)
- Übersicht: Internationale Rechnungslegung (AS, US-GAAP)
- Konzerninterne Verrechnung
- Buchung und Bilanzierung im Zusammenhang mit Forderungen und Rückstellungen

#### Modul 5 Risikomanagement

- Grundlagen des unternehmerischen Risikomanagement
- KonTraG und Basel !!
- Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM)
- Identifikation von Kreditrisiken
- Bedeutung und Gestaltung von Frühwarnsystemen
- Ansätze zur Bewertung von Einzel- und Gesamtkreditrisiken
- Ansätze zur Kreditlimitierung
- Controlling von Kreditrisiken und Reporting

#### Modul 6 Credit Policy

- Inhalte und Grundsätze der Kreditpolitik und von Kreditrichtlinien
- Bedeutung und Nutzen der Kreditpolitik für den Vertrieb
- Umsetzung der strategischen Zielorientierung
- Kennzahlen zur Effizienzbestimmung von CM
- Messung der Performance des CM (Definitionsansätze)

#### Modul 7 Credit Collections

- Steuerung von Zahlungseingänge
- Alternative Strategien zur Realisierung von Krediten
- CM und Reklamationsmanagement
- Gestaltungsaspekte des schriftlichen Mahnwesens
- Gerichtliche Realisation von Forderungen
- Telefonisches Inkasso
- Vereinbarung von Zahlungsplänen, Teilzahlungsvereinbarungen
- Entscheidungsaspekte des Outsourcing

- Zusammenarbeit mit Dienstleistern im Bereich Credit Collections

#### Modul 8 Marktorientierung des CM

- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Marketing und CM
- Elemente der Konditionspolitik
- Zusammenarbeit CM und Vertrieb
- Kreditvarianten und deren Bedeutung für den Absatz und Umsatz
- Varianten der Zahlungsbedingungen

#### Modul 9 Informationssysteme des CM

- Anforderungen zur DV-Unterstützungen des CM
- Ansätze zur Automatisierung von Kreditprozessen u
- Ansätze zur Lösung der Schnittstellenproblematik
- Aufbau von Management Informationssystemen
- Ergänzende Software (Add-on-Software) für das CM

#### Modul 10 Methodenbasis des CM

- Übersicht: Statistische Methoden der Datenanalyse
- Methoden der Bonitätsanalyse
- Scoring und Rating
- Expertensysteme (XPS)

#### Modul 11 Externe Unternehmensdiagnose

- Informationsquellen und ausgewählte Internetquellen
  - Interpretation von Auskünften (Auskunfteien, Banken)
  - Analyse von quantitative und qualitativen Unternehmensdaten
  - Analyse von Marktinformationen
  - Kundenfinanzgespräche
-

---

**Modul 12**      **Dienstleistungsangebote und Institutionen für das CM**

- Angebote und Vertragsgestaltung (Kreditversicherungen, Factoringgesellschaften)
- Produktvariationen der Auskunfteien und Inkassodienstleister
- Ausgewählte Institutionen im Kreditbereich

**Modul 13**      **Soft Skills**

- Entwicklung von sozialen und persönlicher Kompetenzen
- Kommunikations- und Präsentationstechniken
- Konfliktmanagement
- Kulturunterschiede
- Grundlagen der Personalführung
- Führung von Teams und führen von Mitarbeitergesprächen
- Personalcontrolling und –entwicklung

**Modul 14**      **Benchmarking**

- Erläuterung der Benchmarkingelemente
- Darstellung der organisatorischen Voraussetzungen für erfolgreiches Benchmarking
- Darstellung der Projektphasen
- Abwägung zwischen internem und externem Benchmarking
- Best Practices und Darstellung eines Praxisbeispiels
- Vorstellung des Benchmark-Tools

**Modul 15**      **Praxisbezogene Projektarbeit**

Erstellung einer Projektstudie aus dem Arbeitsumfeld und Präsentation der Arbeitsergebnisse vor dem Kolloquium

---

Zu den Modulen 2, 5, 7 sowie 10 und 11 wird jeweils eine Prüfung in Form von 4-stündigen schriftlichen Klausuren angeboten. Das Zertifikat „*Certified Credit Manager*®“ wird erteilt, wenn alle vorgesehenen Prüfungen bestanden und das Kolloquium zur praxisbezogenen Projektarbeit erfolgreich absolviert wurde. Näheres regelt die Prüfungs- und Studienordnung des Qualifizierungsprogramms *Certified Credit Manager*®.

---

---

## PARTNER DES QUALIFIZIERUNGSANGEBOTES

---

### **Bundesverband für Credit Management e.V.**

Träger des Qualifizierungsangebotes ist der BvCM e.V., Bundesverband für Credit Management e.V. Kleve. Ziel des Verbandes, der keinerlei eigene wirtschaftliche Interessen verfolgt, ist es, in Deutschland den Beruf des Credit Managers zu fördern und den Credit Managern Gelegenheit zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch zu geben.

Der BvCM e.V. bemüht sich um die Verwirklichung dieser Ziele durch:

- die Organisation und Durchführung von Kongressen im gesamten Bundesgebiet
- die Einführung und die Herausgabe eines Vereins- bzw. Fachmagazins
- die Entwicklung und Implementierung eines Lehrganges bzw. Studiums zum Certified Credit Manager®
- die Einflussnahme auf die Berliner und Brüsseler Politik
- die Unterhaltung und Pflege internationaler Kontakte
- Förderung von wissenschaftlichen Forschungen auf dem Gebiet Credit Management.

Zu den Mitgliedern des BvCM e.V. gehören Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Finanzen, Rechnungswesen, Credit Management, Controlling, Vertrieb und Export.

### **Hochschule Bochum, University of Applied Sciences**

Das Qualifizierungsangebot wird in Kooperation mit der Hochschule Bochum, Hochschule für Technik und Wirtschaft, Bochum realisiert. An der Hochschule Bochum sind derzeit 4.600 Studenten eingeschrieben, es lehren 128 Professoren, die durch 48 wissenschaftliche Mitarbeiter unterstützt werden.

Der Fachbereich Wirtschaft bildet mit mehr als 1.600 Studenten und 36 Professoren die größte Einheit dieser Hochschule. Neben grundständigen nationalen Studiengängen, zählen internationale Studiengänge zum Kernangebot des Fachbereichs. Es werden BA- und MA-Studiengänge angeboten. Zahlreiche Kooperationen mit der betrieblichen Praxis prägen die starke Anwendungsorientierung von Forschung und Lehre.

---

---

## KURATORIUM

---

Das Kuratorium ist ausschließlich mit Praktikern besetzt, die sich in führender Position beruflich mit dem Thema Credit Management befassen. Es hat die Aufgabe, die Praxisrelevanz von Lehrinhalten und Lernmethodiken permanent zu überwachen und Anregungen zur Weiterentwicklung des Zertifikatskurses zu geben. Um die verschiedenen Anforderungen und Themengebiete abzudecken, sind sechs Bereiche mit derzeit folgenden Mitgliedern im Kuratorium vertreten:

### 1. Unternehmen

Dr. Ulrich Brink, Rechtsanwalt, Bette - Westenberger - Brink Rechtsanwälte

Andreas Gögel, Hanseatische Akademie für Vertrieb und Führung GmbH

Rudolf Kessler CCM, BayWa AG

Andreas van Koeverden CCM, TNT N.V.

Steffen Kowalski, Kowalski Telefoninkasso

Nicole Neumerkel CCM

Barbara Samuelson, Rechtsanwältin, Bette - Westenberger – Brink Rechtsanwälte

Klaus Schwind, HeidelbergCement AG

Peter Stumpe CCM, Stumpe Kreditmanagement

Peter W. Strick, Rechtsanwalt, Anwaltskanzlei Strick

### 2. Wirtschaftsauskunfteien und Inkassodienstleister

Dr. Tilman Bettendorf, Hamburg

Nikolaus von der Decken, GF Creditreform Hamburg von der Decken KG

Thomas Dold, GF D&B Deutschland GmbH

Prof. Dr. Helmut Rödl, Mitglied des Gesamtvorstandes Verband der Vereine Creditreform e.V.

Dr. Norbert Sellin, GF BÜRCEL Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG

Johann Zevenhuizen, GF arvato infoscore GmbH

### 3. Kreditversicherungen

Stefan Brauel

---

Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung

Gert Schlossmacher, Mitglied des Vorstandes Euler Hermes Kreditversicherungs- AG

#### **4. Banken**

Jörg Erlebach, Commerzbank AG

Bernd Fieseler, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied DSGV

Jochen Lehnhoff, Vorstand BVR

#### **5. Factoringgesellschaften**

Thorsten Dieckmann von Laar, GF Factoring-Inkasso Dieckmann von Laar GmbH & Co. KG

#### **6. Lehre, Forschung und Politik**

Dr. mr. Jan Adriaanse, Universiteit Leiden

Prof. Drs. Jan Vis MBA RV, Erasmus Universiteit Rotterdam / Talanton Corporate Finance

Dr. Everling, Everling Advisory Services

Oswald Rooyaards

Prof. Dr. Matthias Schumann, Georg-August-Universität Göttingen

Prof. Dr.h.c. Lothar Späth

Ludo Theunissen, Instituut voor Kredietmanagement (IvKM)

Prof. Dr. Bernd Weiß, Hochschule Bochum

Ass. Mitglied: Jan Schneider-Maessen, B.ec. CCM, Vorstandsvorsitzender BvCM e.V.

---

## DOZENTEN

---

- Rechtsanwalt Peter Bayh, Rechtsanwälte BAYH & FINGERLE  
peter.bayh@bayh-fingerle.de
  - Dr. jur. Ulrich Brink, Rechtsanwälte Bette - Westerberger - Brink  
br@mainz.bwb-law.de
  - Glen Bullivant, Institute of Credit Management (ICM)  
gsbullivant@rawcliffe52.freemove.co.uk
  - Dipl. Betriebswirt Andrea Dahlhausen CCM, abcfinance GmbH  
andrea.dahlhausen@abcfinance.de
  - Dipl. Betriebswirt Andreas Düren, Hochschule Bochum  
andreas.dueren@fh-bochum.de
  - Klaus Flück, GfK Gesellschaft für Kreditversicherungsservice mbH  
office@gfkmhb.de
  - Prof. Dr. Margit Geiger, Hochschule Bochum  
margit.geiger@fh-bochum.de
  - RAin Stephanie Iraschko-Luscher CCM  
kanzlei@kanzlei-iraschko-luscher.de
  - Rudolf Keßler CCM, BayWa AG  
rudolf.kessler@baywa.de
  - RA Heinz Klönne, Anwaltskanzlei Strick  
kanzlei@strick.de
  - RA Dr. Thomas Kluth, Kluth Rechtsanwälte  
tkluth@rkluth.de
  - Andreas van Koeverden CCM, TNT N.V.  
andreas.van.koeverden@tnt.com
  - Michael Köstler CCM, Zentis GmbH & Co. KG  
michael.koestler@zentis.de
  - Dipl.-Ing. Steffen Kowalski, Kowalski Telefoninkasso  
steffen.kowalski@inkasso-trainer.com
  - Gabriele Lösche  
jupga\_gl@yahoo.de
  - Ulrich Liebscher, DebKonplus  
u.liebscher@debkonplus.de
  - Prof. Dr. Andrea Mohnert, Hochschule Bochum  
andrea.mohnert@fh-bochum.de
  - Gabriele Mohr CCM, HeidelbergCement Shared Services GmbH  
gabriele.mohr@heidelbergcement.com
  - Dr. Michael Munsch, Creditreform Rating AG  
m.munsch@creditreform-rating.de
  - Bert Oltersdorf  
bert.oltersdorf@web.de
-

- Dagmar Schemann-Teuber, ABS+MBS Consulting Schemann-Teuber GmbH  
dst@abs-mbs-consulting.de
  - Prof. Dr. Hans-Joachim Schmengler, Hochschule Bochum  
hans-joachim.schmengler@fh-bochum.de
  - Jan Schneider-Maessen B.ec CCM, Bundesverband für Credit Management e.V.  
sekretariat@credit-manager.de
  - Prof. Dr. Matthias Schumann, Prof. Schumann GmbH  
schumann@prof-schumann.de
  - Peter Stumpe CCM, Stumpe Kreditmanagement  
peter.stumpe@kreditmanagement.de
  - RA Martin Tartsch CCM, CommerzReal AG  
Martin.tartsch@commerzreal.de
  - Prof. Dr. Carsten Theile, Hochschule Bochum  
carsten.theile@fh-bochum.de
  - Prof. Ir. Ludo Theunissen, Instituut voor Kredietmanagement (IvKM)  
ludo.theunissen@themasoft.be
  - Drs. Jan Vis MBA RV, Erasmus Universiteit Rotterdam  
janvis@talanton.nl
  - Dipl. Wirtsch.-Inf. Christian Wagenlechner, D&B Deutschland GmbH  
wagenlechner@dnbgermany.de
  - Prof. Dr. jur. Eva Waller, Hochschule Bochum  
eva.waller@fh-bochum.de
  - Prof. Dr. Bernd Weiß, Hochschule Bochum  
bernd.weiss@fh-bochum.de
- 

---

## TEILNEHMER

---

Mitarbeiter der folgenden Unternehmen haben am Qualifizierungsprogramm zum Certified Credit Manager® teilgenommen:

- Alfred C. Toepfer International GmbH
  - Andrae Noris Zahn AG
  - Anwaltskanzlei Strick
  - Avnet CMG GmbH
  - BayWa AG München
  - CEG Creditreform Consumer GmbH
  - Coface Deutschland AG
  - Continental AG
  - D&B Deutschland GmbH
  - DKV Euroservice GmbH & Co.KG
  - HeidelbergCement AG
  - Hochschule Bochum
  - Hünnebeck GmbH
  - Hutchison Telecom GmbH
  - IHG Logistics GmbH & Co. KG
  - Ingram Micro Distributions GmbH
  - Interasserkuranz Sitt & Overlack AG
  - Konica Minolta Europe GmbH
  - LPFV Finanzbeteiligungs- und Verwaltungs GmbH
  - Marsh GmbH
  - Mitsubishi Electric Europe B.V.
  - Polymer Latex GmbH
  - Randstad Deutschland
  - Shell & Dea Oil GmbH
  - Talkline GmbH & Co. KG
  - Thyssenkrupp Schulte GmbH
  - TNT Express GmbH
  - Total Deutschland GmbH
  - UNI ELEKTRO GmbH & Co. KG
  - Verband der Vereine Creditreform e.V.
  - Versatel Nord-Deutschland GmbH
  - WAREMA Renkhoff GmbH
  - Wincanton Trans European Management GmbH
  - Zentis GmbH & Co. KG
-

---

## TEILNAHMEBEDINGUNGEN DER AUSBILDUNG

---

Mit dem Erwerb fundierter Kenntnisse auf dem Gebiet des Credit Managements verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorsprung und stehen Ihrem Arbeitgeber bzw. zukünftigen Arbeitgeber bei der Gestaltung des Risikomanagements sowie dem Kredit- und Risikocontrollings zur Seite.

Zugleich erschließt sich ein wachstumsstarkes, zukunftsorientiertes Tätigkeitsfeld: die umfassende Beratung Tätigkeit des Certified Credit Managers „aus einer Hand“.

Der Lehrgang zum CCM® vermittelt in ca. 250 Stunden eine umfassende Ausbildung in allen Bereichen des Credit Managements.

Vorkenntnisse sind zum Verständnis dieser speziell zugeschnittenen Lehrgänge nicht erforderlich jedoch von nutzen.

Das Zertifikat der Hochschule Bochum über die erfolgreiche Teilnahme am Kurs soll die Position junger Credit Manager bei der Bewerbung in den verschiedensten Wirtschaftszweigen verbessern, insbesondere in den Bereichen Banken, Versicherungen, Handel, Financial Services und Industrie.

Für die Tätigkeit als Credit Manager insgesamt gilt: Nur die Spezialisierung verschafft den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung.

**Dauer:**

1 Jahr, ca. 250 Stunden, Blockform, berufsbegleitend

**Kursort::**

Hochschule Bochum, Lennershofstrasse 140, 44801 Bochum

**Inhalt:**

Die Organisation und inhaltliche Gestaltung des Qualifizierungsangebotes sind so ausgerichtet, dass eine berufsbegleitende Ausbildung erfolgt und unmittelbare Anwendungs- und Nutzeffekte für die Teilnehmer aus der Unternehmenspraxis sichergestellt sind. Durch eine Kombination von erfahrenen Dozenten aus der Wirtschaftspraxis und dem Hochschulbereich wird eine Symbiose der Qualifikationsanforderungen aus theoretischen Grundlagen und anwendungsorientiertem Know How erreicht.

**Methode:**

Intensive und praxisorientierte Wissensvermittlung durch Einbeziehung der Teilnehmer in den Unterricht; Vertiefung durch praktische Fälle. Verwendung zahlreicher Schaubilder und Übersichten unter Einsatz moderner didaktischer Hilfsmittel zur Vermittlung struktureller Zusammenhänge und zur Erhöhung des Einprägungseffekts. Stufenweise Lernen und Vertiefen des Wissens durch ständigen Wechsel zwischen Stoffvermittlung und eigener Nacharbeit anhand der Kursunterlagen. Fällt ein Unterrichtstag aus einem vom Veranstalter/Fachinstitut nicht zu vertretenden Grund aus, so wird dieser Tag nachgeholt; weitere Ansprüche bestehen nicht.

**Kursunterlagen:**

Den im Unterricht vermittelten Stoff können Sie anhand von Skripten und Kurzübersichten nacharbeiten.

**Urheberrecht:**

Die ausgegebenen Kursunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht ohne Einwilligung der Autoren bzw. des Bundesverbandes für Credit Management e.V. vervielfältigt werden. Die Unterlagen stellen wir den Teilnehmern exklusiv zur Verfügung.

**Dozenten:**

Die Dozenten sind seit Jahren in der Ausbildung tätig. Es handelt sich um Hochschulprofessoren, Praktiker aus Unternehmen und Kreditinstituten und Consultants und Dienstleiter aus dem Bereich Financial Services.

**Voraussetzungen:**

Kaufmännische Ausbildung sowie einschlägige praktische Tätigkeit von mindestens 3 Jahren im Unternehmensbereich, bei Kreditinstituten, Kreditversicherungen, Leasing- oder Factoringgesellschaften, Auskunfteien und Rating Services.

**Teilnahmegebühr:**

5.890,- € für Mitglieder des BvCM e.V. Kosten für Nichtmitglieder betragen 6.490,- €

**Erwerb der Credit Manager Bezeichnung:**

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erwerben umfassende anwendungsorientierte Kenntnisse über den Funktionsbereich Credit Management, dessen Probleme, Methoden und Instrumente mit dem Ziel, eine Führungsposition in diesem Berufsfeld zu erreichen.

Nach erfolgter Prüfung der entsprechenden Lernziele erhält der Teilnehmer den Abschluss als auch die Bezeichnung Certified Credit Manager® (CCM).

Das Zertifikat Certified Credit Manager® wird von der Hochschule Bochum verliehen. Es handelt sich dabei um einen nach deutschem Recht geschützten Titel, der gleich lautend auch von Anbietern im Ausland vergeben wird, die unter dem Dach der internationalen Vereinigung von Credit Managern arbeiten.

---



## Anmeldeformular zum Certified Credit Manager® Lehrgang 2012 in Bochum

	Teilnehmer (Privatanschrift)	Rechnungsadresse*
Name		
Vorname		
Firmenname		
Adresse		
PLZ / Ort		
Telefonnummer		
Faxnummer		
E-Mail Adresse		
Website		
In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?		
Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen?		
Ort und Datum	Unterschrift	

Ihre Anmeldung senden Sie bitte per Brief oder Telefax an

Bundesverband für Credit Management e.V.  
 Bettina Bergmans CCM  
 Siemensstr. 31 - D-47533 Kleve  
 Fax: 02821 77 57 75  
 E-mail: sekretariat@credit-manager.de

**Stornierung:**

Die Anmeldung kann nur bis 4 Woche vor Kursbeginn storniert werden. Die Erklärung bedarf der Schriftform. Für die Stornierung berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100,- € zzgl. USt. Als besonderen Service bieten wir Ihnen an, einen zahlenden Ersatzteilnehmer zum Kurs zu schicken. Sagen Sie weder rechtzeitig ab, noch benennen Sie einen Ersatzteilnehmer, müssen wir auf Zahlung der vollen Kursgebühr bestehen.

\*bitte nur angeben, wenn Ihr Unternehme der Rechnungsempfänger ist.

Die in der Teilnahmegebühr enthaltene einjährige Mitgliedschaft (für Nichtmitglieder) verlängert sich automatisch nach Ablauf des Lehrgangs. Sollte die Verlängerung nicht erwünscht sein, bitten wir Sie, Ihre schriftliche Kündigung an den BvCM e.V. zu senden.