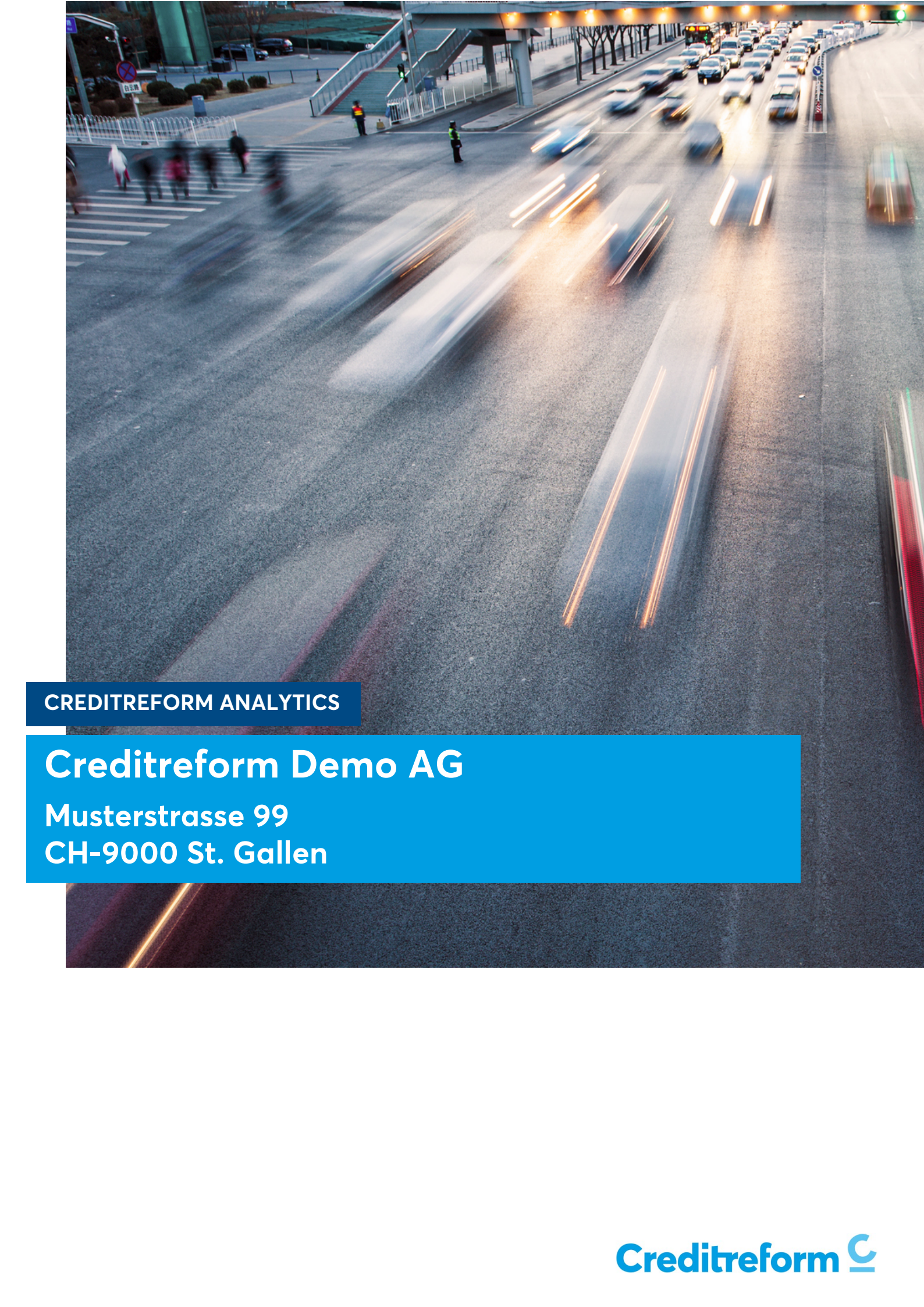


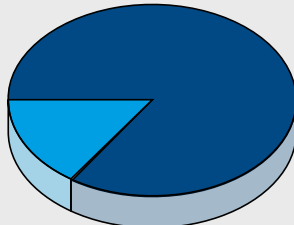


CREDITREFORM ANALYTICS

Creditreform Demo AG

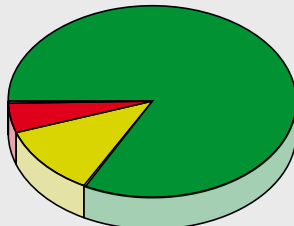
Musterstrasse 99
CH-9000 St. Gallen

Analyse Datenbestand Business und Consumer

Lieferung				Total	in %						
Gelieferte Adressen				2'786	100.00%						
Abzüglich Ausland				0	0.00%						
Abzüglich fehlerhafte Records				0	0.00%						
Total				2'786	100.00%						
Matchstatus	Matchart	Business	Consumer	Total	in %						
Erfolgreich gematcht	Einzeltreffer	2'356	0	2'356	84.57%						
	Mehrfachtreffer	0	0	0	0.00%						
	Erweiterte Treffer	-	0	0	0.00%						
Nicht gematcht			0	430	15.43%						
Diagramm		<table><tr><td>gematcht: Einzeltreffer</td><td>2'356 (84.57%)</td></tr><tr><td>gematcht: Mehrfachtreffer</td><td>0 (0.00%)</td></tr><tr><td>nicht gematcht</td><td>430 (15.43%)</td></tr></table>				gematcht: Einzeltreffer	2'356 (84.57%)	gematcht: Mehrfachtreffer	0 (0.00%)	nicht gematcht	430 (15.43%)
gematcht: Einzeltreffer	2'356 (84.57%)										
gematcht: Mehrfachtreffer	0 (0.00%)										
nicht gematcht	430 (15.43%)										

Analyse Bonität der Kundendaten

Business

Anteil am gematchten Datenbestand		Anzahl	in %								
Total Anzahl gematchte		2'355	100.00%								
Bonität nach Bonitätsampeln		Anzahl	in %								
Gute Bonität		1'952	82.89%								
Ausreichende Bonität		278	11.80%								
Ungenügende Bonität		117	4.97%								
Inaktiv, gelöscht		8	0.34%								
Diagramm	<table><tr><td>gute Bonität</td><td>1'952 (82.89%)</td></tr><tr><td>ausreichende Bonität</td><td>278 (11.80%)</td></tr><tr><td>ungenügende Bonität</td><td>117 (4.97%)</td></tr><tr><td>inaktiv, gelöscht</td><td>8 (0.34%)</td></tr></table>			gute Bonität	1'952 (82.89%)	ausreichende Bonität	278 (11.80%)	ungenügende Bonität	117 (4.97%)	inaktiv, gelöscht	8 (0.34%)
gute Bonität	1'952 (82.89%)										
ausreichende Bonität	278 (11.80%)										
ungenügende Bonität	117 (4.97%)										
inaktiv, gelöscht	8 (0.34%)										

Kundendatenanalyse

Präventivprodukte der Creditreform helfen, Forderungsverluste wirksam zu vermeiden. Der risikogerechte Einsatz von Wirtschafts- und Bonitätsauskünften setzt aber voraus, dass man die Kundenstruktur kennt. Die vorliegende Kundendatenanalyse zeigt alle relevanten Informationen auf einen Blick. Übersichtlich und schnell.

Kundenstruktur

Basis einer sicheren Bonitätsbeurteilung ist die zweifelsfreie Identifikation der Kunden. Man unterscheidet zwischen Geschäftskunden (Business) und Privatkunden (Consumer). Kunden, bei denen eine eindeutige Identifizierung nicht gelingt, müssen überprüft werden. Ohne verlässliche Daten zum Firmensitz oder zum Wohnort bei Privatpersonen, ist eine seriöse Bonitätsbeurteilung gar nicht möglich. Auf der sicheren Seite ist, wer neue Kundenstammdaten über einen Referenzdatenbestand von Creditreform anlegt. Dank der Crefo-Nummer, unserem externen Identifikationsschlüssel, wird sichergestellt, dass alle Adressen gültig sind.

Adressmatch

Die vollautomatisierte Abgleichung von Adressen (Adressmatch) dient als Grundlage für die spätere Anreicherung mit Bonitätsinformationen. Das komplexe Verfahren beruht auf verschiedenen Suchfunktionen.

- **Pattern-Matching:** Der Datensatz, der identifiziert werden soll, durchläuft bis zu 20 verschiedene Musterabgleiche, anfangs sehr selektiv, später aber immer toleranter. Trifft ein gesuchtes Muster auf einen Datensatz aus unserem Bestand, so gilt es als identifiziert.
- **Synonym-Suche:** Es wird nicht nur nach exakten Zeichenfolgen, sondern auch nach Wörtern mit identischem Wortsinn gesucht.
- **Fuzzy-Suche:** Es wird nicht nur nach exakten Zeichenfolgen, sondern nach möglichst ähnlichen Zeichenfolgen gesucht. Das erhöht nochmals deutlich die Chancen auf eine Identifikation.

Risikostruktur

Creditreform verfügt über eine Datenbank, die punkto Bonitätsinformationen in der Schweiz einzigartig ist. Unser Bonitäts-Score macht es möglich, die Kunden nach einheitlichen Kriterien in drei Bonitätsklassen einzuteilen: gut, ausreichend und schlecht. Der Bonitäts-Score wird immer aktuell gerechnet. Für die Einzelprüfung von Neu- und Bestandskunden kommen individuell recherchierte Auskünfte zur Anwendung, die noch umfassendere Informationen enthalten.

Kundensegmentierung

Creditreform empfiehlt eine Kundensegmentierung nach Wichtigkeit und Potenzial. Dank dieser Bewertung kann jeder Kunde einer Bonitätsklasse eingeteilt werden. Das Festlegen von Kundengruppen ergibt Richtgrößen, die Abweichungen von der Norm sofort sichtbar machen. Dies vereinfacht das Handling und minimiert den Aufwand.

Risikogerechter Einsatz

Creditreform empfiehlt, die Kunden nach Massgabe des tatsächlichen Risikos zu prüfen. Auch hier leistet die Kundensegmentierung wertvolle Dienste. Bei Neukunden sollte in jedem Fall schon vor Eingehen der Kundenbeziehung eine Auskunft eingeholt werden. Erfolg hat nur, wer seine Kunden wirklich kennt. Bei der Beurteilung von Bestandskunden können die eigenen Primärdaten eine zusätzliche Hilfe sein. Bestehen Anzeichen von Ungereimtheiten bei einem Kunden oder stehen wichtige Änderungen an wie die Erhöhung der Kreditlimite empfehlen wir eine Aktualisierung der Auskunft. Wesentliche Unterstützung bei der permanenten Überwachung leistet hier unser Monitoring-Service. Creditreform bietet für alle Risiken entsprechende Auskunftprodukte.

Geschäftsvolumen	Auskunft	Monitoring
gross	CrediPLUS Vollständig recherchierte Bonitätsauskunft inkl. aktueller Betreuungsauskunft, kompletter Historie und hoher Prognosefähigkeit.	AlertPLUS Überwachung von sämtlichen Bonitätsveränderungen.
mittel	CrediRISK * Umfassende Bonitätsauskunft mit aktuellen und historischen Kernmerkmalen - Fokus auf Vernetzung.	AlertRISK Überwachung der wichtigsten Bonitätsveränderungen.
klein	CrediCHECK * Kurzer Bonitätscheck für schnelle Entscheidungen.	AlertCHECK Überwachung von gravierenden Bonitätsveränderungen.
	CrediBA / * BA-Update Aktualisierung der Betreuungsauskunft nach Bezug einer Auskunft zum Vorzugspreis.	
ohne	CrediDATA Aktuelle Handelsregisterinformationen zur Identifikation der Vertragspartei.	AlertDATA Überwachung von Handelsregisterveränderungen.

Creditreform Leistungsportfolio

Gewinne optimieren durch Vermeidung von Verlusten. Mit gezielten Massnahmen können Sie konkrete Erfolge erzielen und so Ihre Liquidität erhöhen. Wir sorgen für mehr Transparenz und erhöhen die Rentabilität. Auf unsere Dienstleistungen können Sie in jeder Phase zählen. Ob individuelle Kundenprüfung, Analyse des Kundenbestandes, effiziente Inkassolösungen oder permanente Überwachung: Unsere Lösungen lassen sich nahtlos in Ihre Systeme integrieren.

