

CrefoPRAXIS

Stadtsparkasse Remscheid optimiert Neukundengewinnung mit Marketingadressen und Bilanzanalysen von Creditreform



Ausgangslage

Die Stadtsparkasse Remscheid ist die größte Bank am alten Industriestandort Remscheid und erfolgreich im Firmen- sowie Privatkundenbereich tätig. Creditreform Solingen unterstützt die Stadtsparkasse seit vielen Jahren als Auskunft- und Inkasso-Partner.

Aufgabe und Zielsetzung

Im Rahmen ihrer Marketing- und Vertriebsstrategie hatte es sich die Stadtsparkasse Remscheid als Ziel gesetzt, verstärkt Neukunden, die bisher noch kein Konto – auch nicht als zweite oder dritte Bankverbindung – bei der Stadtsparkasse hatten, zu finden, anzusprechen und zu gewinnen. Im Vorfeld der Neukundenakquise galt es, möglichst präzise das Potenzial der zu gewinnenden Zielgruppe zu ermitteln, um die Akquise so effektiv wie möglich steuern zu können und erfolglose Besuche, Preisverhandlungen, Kreditanträge etc. auf ein Minimum zu begrenzen.



Die **Stadtsparkasse Remscheid** ist mit einem Marktanteil von über 55 % im Privatkundenbereich der wichtigste Finanzdienstleister vor Ort. 15 Geschäftsstellen und SB-Einrichtungen der Stadtsparkasse garantieren Kundennähe. Mit einer Bilanzsumme von 1,57 Mrd. Euro ist sie ein starker Partner und wichtiger Wirtschaftsfaktor in der Region.

Creditreform Bilanz-Kompaktanalyse

Die Bilanz-Kompaktanalyse umfasst neben Bilanzinformationen relevante Kennzahlen des Unternehmens mit Branchenvergleichswerten und jeweils einer Ampel (rot / gelb / grün) als Interpretationshilfe. Zusätzlich wird die Bilanzbonität in sechs Risikoklassen kalibriert auf die bankenüblichen IFD Skala angegeben. Darüber hinaus wird eine differenzierte Branchenanalyse nach Bundesländern mit Anzahl der Unternehmen nach Bundesländern und den jeweiligen Ausfällen mit dem CRI in der Branche des beauskunfteten Unternehmens ausgewiesen.

SELECT-Adressen von bedirect

Mit dem Gütesiegel SELECT werden nur wirtschaftsaktive und bonitätsgeprüfte Unternehmen ausgezeichnet - also zahlungsfähige Firmen. Für die ca. 3 Millionen bedirect-Adressen in SELECT-Qualität werden eine umfassende Informationstiefe, hohe Aktualität sowie genaue Prüfung garantiert. Dieser Datenpool liefert maßgeschneiderte Ansprechpartner für gezieltes Direktmarketing mit minimalen Streuverlusten und optimaler Responsequote.

Umsetzung

Die Stadtparkasse legte für die Erstellung einer Potenzialliste folgende Selektionskriterien fest:

- Umsatzgröße
- PLZ-Bereich
- Bonitätsklassen-Einschränkung
- Keine Bankverbindung zum Auftraggeber

Unter Berücksichtigung dieser Selektionswünsche wurden die Adressen durch bedirect, einer Beteiligungsgesellschaft der Creditreform AG, selektiert. Als Ausgabekriterien wurde im Vorfeld folgende Informationen festgelegt:

- Crefonummer
- Adresse
- Entscheider
- Umsatz
- Mitarbeiterzahl

In 45 Prozent der Fälle konnte Creditreform Solingen eine Bilanz-Kompaktauskunft / Bilanz-Kompaktauskunft (Plus) zu den selektierten Unternehmen in elektronischer Form liefern.

Das ganze Projekt dauerte vom Erstgespräch im Oktober bis zur Produktlieferung im Dezember 2010. Die Weiterbearbeitung durch die Sparkasse erfolgte in der ersten Dekade 2011.

Nutzen

Mit der Nutzung der bedirect **SELECT Firmenadressen** standen ausschließlich wirtschaftsaktive und bonitätsgeprüfte Unternehmen für die Selektion zur Verfügung. Durch die Verknüpfung der Selektionskriterien – insbesondere der Bankverbindung und Bonitäts--klasse – wurde die Zielgruppe weiter spezifiziert und somit Streuverluste vermieden.

Für diese bereits spezifizierte Zielgruppe wurde vom VC Solingen – sofern vorhanden – die Bilanzkompaktanalyse abgerufen und dem Kunden zur Verfügung gestellt. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand: kein zusätzlicher Bearbeitungsaufwand und wertvolle Zusatzinformationen, die die Akquise der Neukunden unterstützt und erfolgreich macht.

Fazit

Die Stadtparkasse Remscheid bewertete das Ergebnis der Kombination aus bonitätsgeprüften Adressen und einer dazugehörigen Bilanz-Kompaktauskunft (Plus) als äußerst positiv. „Wir erhielten eine nach unseren Wünschen aufbereitete Akquise-liste, die als sehr gute Unterlage für eine gezielte Kundenansprache dient. In Verbindung mit einer fixierten Zielvereinbarung "Ansprache von Neukunden" bearbeiten wir auf dieser Basis strukturiert das wichtige Themenfeld Neukundengewinnung“, resümierte der Kunde.



Volker Pleiß
Abteilungsleiter

Stadtparkasse
Remscheid

„Die Kombination von Marketing-Adresse mit Bilanz-Kompaktanalysen erspart uns viel Zeit und Kosten, die wir sonst für die Ermittlung der Wertigkeit und der Umsatzpotenziale hätten aufwenden müssen.“