



Bestandeskundenanalyse (Muster)

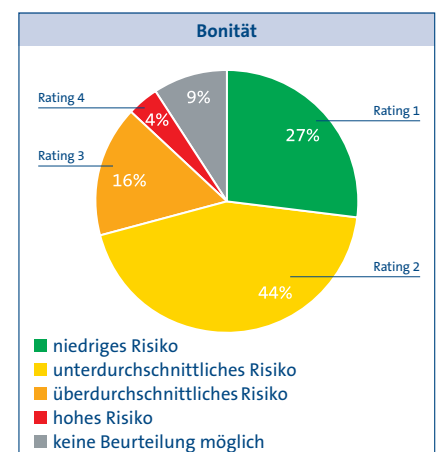
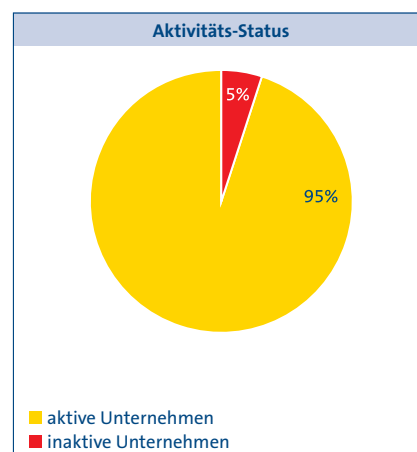
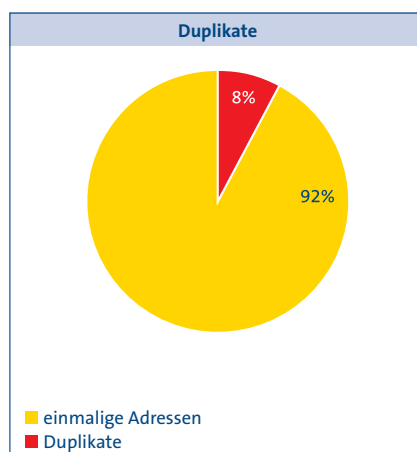
Firma: **Muster AG**
Dateiname: Kunden.xls
Erstellungsdatum: 1. Februar 2009

Match-Status (3-stufiger Match-Prozess)	Anzahl Treffer	%
Treffer maschineller Match	1200	71%
Nicht-Treffer (manuelle Bearbeitung nötig)	500	29%
Total Adressen	1700	100%

Duplikate		
Total identifizierte Adressen mittels D&B D-U-N-S® Nummer	1200	100%
Einmalige Adressen	1100	92%
Duplikate zum Bereinigen auf Ihrer Datenbank	100	8%

Aktivitäts-Status		
Total einmalige Adressen	1100	100%
Aktive Unternehmen	1050	95%
Inaktive Unternehmen (gelöscht aus Handelsregister, Konkurs, etc.)	50	5%

Bonität		
Total einmalige Adressen mit Risiko-Rating	1100	100%
Niedriges Risiko (Rating 1)	300	27%
Unterdurchschnittliches Risiko (Rating 2)	500	44%
Überdurchschnittliches Risiko (Rating 3)	150	16%
Hohes Risiko (Rating 4)	50	4%
Keine Beurteilung möglich (z. B. Neugründungen)	100	9%





Bestandeskundenanalyse

Nur wer seine Kunden kennt, weiss auch über seine Risiken Bescheid. Die D&B Bestandeskundenanalyse bietet Ihnen einen schnellen und transparenten Überblick Ihrer Bestandeskunden hinsichtlich Risiko, allfälliger Duplikate sowie inaktiver Unternehmen auf Ihrer Datenbank. Das Analyseergebnis liefert Ihnen die Entscheidungsgrundlage, welche Kunden Sie im Auge behalten sollten und welche Datensätze Sie als Duplikat in Ihrem Kundenstamm bereinigen können. Selbstverständlich garantieren wir Ihnen absolute Diskretion und die Sicherheit, dass wir Ihren Kundenstamm vertraulich behandeln.

Das Vorgehen

1. Übermittlung

Sie übermitteln uns elektronisch als Excel eine Liste Ihrer Kunden oder Lieferanten, die wir im Rahmen der Bestandeskundenanalyse für Sie überprüfen sollen (Name, Adresse, PLZ, Ort, Land, Tel.-Nr.).

2. Adressenabgleich und Anreicherung inkl. Analyse

Wir ordnen jeder Firma automatisch die richtige D&B D-U-N-S® Nummer zu. Firmen, welche wir nicht automatisch identifizieren können, werden in einem 2. Schritt (kostenpflichtig) manuell mit unserer Datenbank abgeglichen.

Nun erfolgt die Anreicherung der identifizierten Firmen mit D&B Daten (D&B Rating, Status der Aktivität, doppelte Einträge).

3. Rücklieferung und Besprechung

Die Analyse erhalten Sie als Pdf-File zurück. Damit können Sie die gewünschten Schritte umgehend einleiten.

Wie interpretiere ich die Analyse und welche Schritte sollte ich einleiten?

Sie haben die Analyse zurückerhalten und überlegen nun, was Sie tun können. Gerne stehen wir Ihnen auch hier zur Seite.

Unsere Tipps

1. Duplikate (auf Basis der D&B D-U-N-S® Nummer) aussortieren und auf Ihrer Datenbank bearbeiten.
2. Inaktive Unternehmen aussortieren und auf Ihrer Datenbank bearbeiten (D&B Profile Report kostenlos zur Hilfe nehmen).
3. Die verbleibenden Fälle hinsichtlich des Risikoprofils analysieren. Grundsätzlich empfehlen wir Ihnen, dass Sie Fälle mit hohem und überdurchschnittlichem Risiko (Rating 3 & 4) überwachen (z.B. mit Hilfe von e-Portfolio View & Review – tagesaktuelle Risiko-Analyse).
4. Firmen mit Rating 1 & 2 empfehlen wir Ihnen mit unserem kostenlosen D&B SHAB-Online-Service zu überwachen.
5. Wiederholen Sie die Bestandeskundenanalyse jährlich, damit Sie immer wieder wissen, wo Ihre Debitoren stehen.

Kosten der Bestandeskundenanalyse

Anzahl Adressen	Basis-Analyse (ohne Detaildaten)	Detaildaten
Bis zu 2000 Adressen	CHF 850.– Kostenlos für D&B Mitglieder	■ Duplikate: CHF 1.80/Adresse ■ Aktivitäts-Status: CHF 1.80/Adresse ■ Bonität: ab CHF 6.–/Adresse ■ Mindestbestellung: CHF 525.–
Bis zu 5000 Adressen	CHF 1975.–	