



DATA QUALITY: ALLES ÜBER IHRE KUNDEN

Die besten Daten für Ihren Unternehmenserfolg



Data Quality Services

beCheck

Der Datenbank-Check

beProfile

Die maßgeschneiderte Businesslösung

beServe

Die Adressmanagement-Komplettlösung



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

wissen Sie genau, dass Ihr Marketing optimal funktioniert? Arbeitet Ihr Vertrieb ebenso effizient wie wirkungsvoll? Kommt Ihre Kommunikation treffsicher bei den richtigen Empfängern an? Erreichen Sie die relevanten Zielgruppen?

Erstklassig, qualifiziert, verlässlich

Für diese Ziele brauchen Sie vor allem eines: eine erstklassige Datenbasis. Sie ist die Grundlage dafür, dass Ihre Marketingkonzepte erfolgreich sind und dass sich Ihr Vertriebsaufwand lohnt. Um Ihre Zielgruppen zu definieren und zu lokalisieren, benötigen Sie zu jedem einzelnen Kontakt qualifizierte und verlässliche Informationen. Dazu gehören beispielsweise Unternehmensgröße, Mitarbeiterangaben, Tätigkeitsfeld und Daten zu den Entscheidungsträgern.

Die Herkunft ist entscheidend

Beachten Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Umgang mit Adressen und Informationen. Stellen Sie sicher, dass Sie in allen Details rechtmäßig handeln, und schöpfen Sie dennoch das gesamte Potenzial Ihrer Daten aus: Mit beDirect als Datenpartner sind Sie auf der sicheren Seite. beDirect hat Konzepte und Systeme entwickelt, die sowohl höchsten Anforderungen an die Qualität als auch den aktuellen Gesetzen genügen.

Schützen Sie Ihre Vermögenswerte

Der Wert eines gut gepflegten Kundenstammes wird oft unterschätzt. Ihre Daten sind ein wesentlicher Bestandteil Ihres Unternehmenswertes und damit Ihres Vermögens.

Die Pflege dieses Gutes sollte Ihnen besonders am Herzen liegen. Dazu gehört auch, sorgfältig mit Ihrem Bestand umzugehen, beispielsweise ...

- veraltete Adressen zu korrigieren oder auszusortieren
- unvollständige Adressen anzureichern
- fehlende Firmeninformationen zu ergänzen
- regelmäßig neues Adresspotenzial gemäß Ihrer Zielgruppendefinition zu erschließen

Entdecken Sie, welche Vertriebs- und Marketingchancen wirklich in Ihrer Datenbank stecken. Sprechen Sie uns an. Wir unterstützen Sie gerne!

Ihr 
Roland Meyer – Geschäftsführung

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	Seite	beProfile	Seite
Vor-Ort-Recherche: die Datenherkunft und -pflege	4	Exakte Daten mit beProfile	26
Einzigartig: die Informationstiefe der beDirect-Datenbank	6	Die beste Lösung für jeden Anwender	28
Datenqualität: mehr als nur ein Wort	8	Für Marketing, Vertrieb und Controlling	30
Datenqualität im Vertrieb	13	beProfile: Ablauf in drei Phasen	32
Datenqualität im Marketing	14	Das macht beProfile einzigartig	34
Datenqualität im Einkauf	15	Datenoptimierung mit beProfile	36
Datenqualität im Risikomanagement	16		
		beServe	
beCheck		Qualitätsdaten mit beServe	40
Die Bestandsaufnahme	18	Integrierte Qualitätssicherung mit beServe	42
Optional: beDirect-Neupotenzialanalyse	22	beServe Erfassungsoptimierung	46
beCheck im Überblick	23	beServe bietet Full Service	48
		Der direkte Draht: Ihre beDirect-Ansprechpartner	50
		Impressum	50



Vor-Ort-Recherche: die Datenherkunft und -pflege

TRADITION SCHAFFT VERTRAUEN

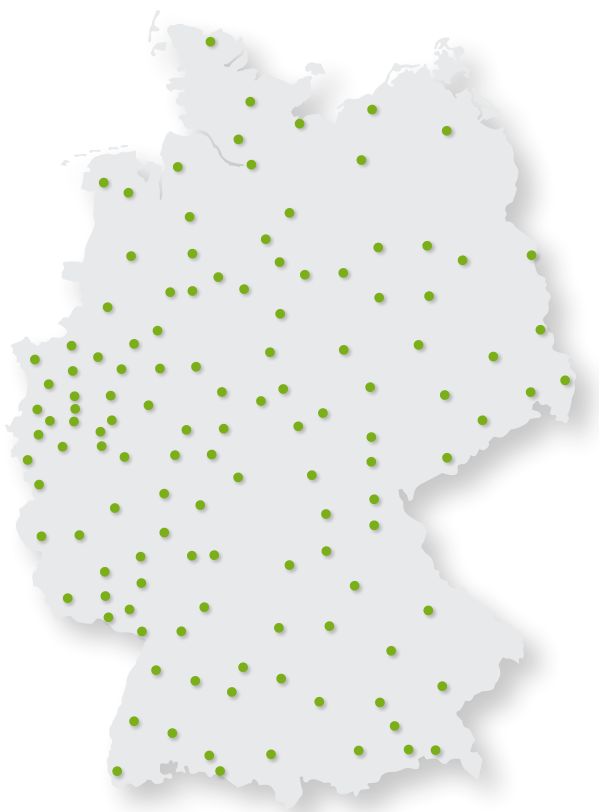
beDirect in Gütersloh wurde 2001 als Joint Venture von arvato, dem Outsourcing-Spezialisten aus dem Hause Bertelsmann, und Creditreform, der größten Wirtschaftsauskunftei Deutschlands, gegründet.

Starke Partner

Als Kunde von beDirect profitieren Sie somit von den Daten und Services beider Firmen: von arvato, dem führenden Full-Service-Dienstleister mit Spitzenkompetenz in Sachen Marketing und Kommunikation. Sowie von der renommierten Auskunftei Creditreform, die spezialisiert ist auf Recherche und Datenpflege – hier werden alle Daten sorgfältig auf Bonität und Wirtschaftsaktivität geprüft.

Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst. Als Mitglied im Deutschen Dialogmarketing Verband e.V. (DDV) erfüllen wir umfangreiche Sicherheitskriterien und garantieren Ihnen den sorgsamsten Umgang mit allen von uns verwalteten Daten.

Sicherheit und Datenschutz sind seit jeher grundlegend und äußerst wichtig für unsere Arbeit: Alle unsere Daten sind sicher gespeichert, verschlüsselt und geschützt. Ein externer Datenschutzbeauftragter wacht über die strenge Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben.



130 Mal vor Ort: Jeder Punkt ist einer für Sie

Creditreform ist mit 130 Geschäftsstellen in ganz Deutschland vertreten – ein starker Partner für die regionale Wirtschaft unseres Landes. Als führendes Auskunftsunternehmen verfügt Creditreform über eine Firmendatenbank mit einzigartiger Informationstiefe und Datenqualität.

Als beDirect-Kunde profitieren Sie unmittelbar von der enormen Recherkekapazität der mehr als 1.000 erfahrenen Recherchemitarbeiter der Vereine Creditreform.

Creditreform und beDirect recherchieren täglich für Sie aktuelle Wirtschafts- und Bonitätsdaten und reichern die Daten mit Zusatzinformationen aus den verschiedensten Quellen an.



Einzigartig: die Informationstiefe der beDirect-Datenbank

HÖCHSTLEISTUNG IM B2B-MARKETING

Im deutschen Handelsregister werden jährlich mehr als 100.000 Neueinträge verzeichnet. Hinzu kommen fast 300.000 Änderungen in der Geschäftsführung sowie fast 200.000 Insolvenzen und Löschungen. Jeder frische Handelsregistereintrag fließt direkt in unsere Datenbank ein – so bieten wir Ihnen immer aktuelle Informationen.

Die beSelect-Qualitätssicherung

Wie wir die beSelect-Qualität gewährleisten? Durch unsere unmittelbare Anbindung an den Negativ- und Sperrbestand der Creditreform-Gruppe erfahren wir z. B. von Insolvenzen, Verschmelzungen oder gerichtlichen und außergerichtlichen Mahnverfahren. Alle erkennbar risikoauffälligen Firmen schließen wir sofort aus unserem Datenbestand aus. Die verbliebenen Adressen werden mindestens einmal im Jahr aktiv geprüft und positiv bestätigt. Erst dann bekommen sie das beSelect-Qualitätssiegel.

Um die hohe Qualität unserer Daten zu sichern, recherchieren unsere erfahrenen Mitarbeiter Zusatzinformationen aus den verschiedensten Quellen – unsere exklusive Recherchezugabe an Sie! All diese Faktoren plus der Ausschluss der Robinsonliste (» www.robinsonliste.de)

sichern die bleibende Spitzenqualität des beSelect-Gütesiegels.

Kompetenz und technisches Know-how

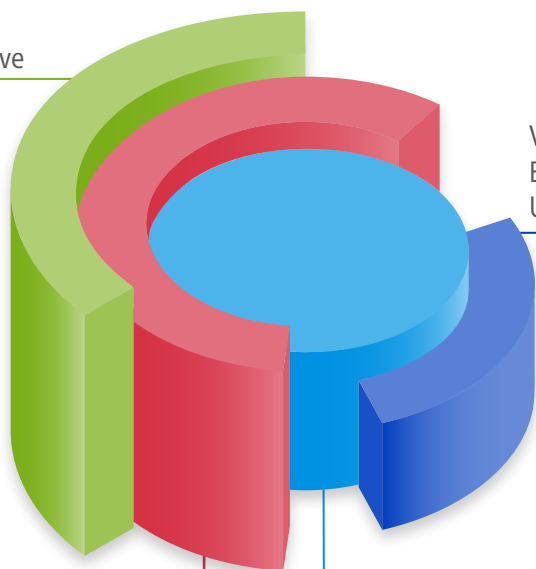
Modernste Technik sichert den reibungslosen Ablauf unserer Datenverwaltung. Für Sie bedeutet das einfaches Handling, hohe Sicherheit und schnelle Abwicklung.

Unser gesamter Datenbestand umfasst derzeit mehr als 14 Millionen Datensätze, davon sind rund 10 Millionen historische und passive Daten sowie über 4 Millionen Daten marktaktiver Unternehmen inklusive Organisationen und Behörden. Aus diesem enormen Datenbestand bieten wir Ihnen über 3 Millionen beSelect-Adressen, die speziell hinsichtlich ihrer Wirtschaftsaktivität und Bonität in den letzten zwölf Monaten geprüft und bestätigt wurden.

Profitieren Sie von der Erfahrung unserer Direktmarketing-Experten, die Ihnen jederzeit gern behilflich sind – wenn Sie uns brauchen, sind wir persönlich für Sie da (s. Seite 50).

Die beDirect-Datenbank

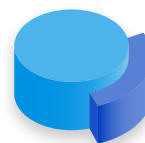
Ruhende
und Inaktive



Insolvenzen, Löschungen,
Retouren, Nixis,
Geschäftsführer-Wechsel

Industrie, Handel,
Handwerk,
Dienstleister, Freiberufler

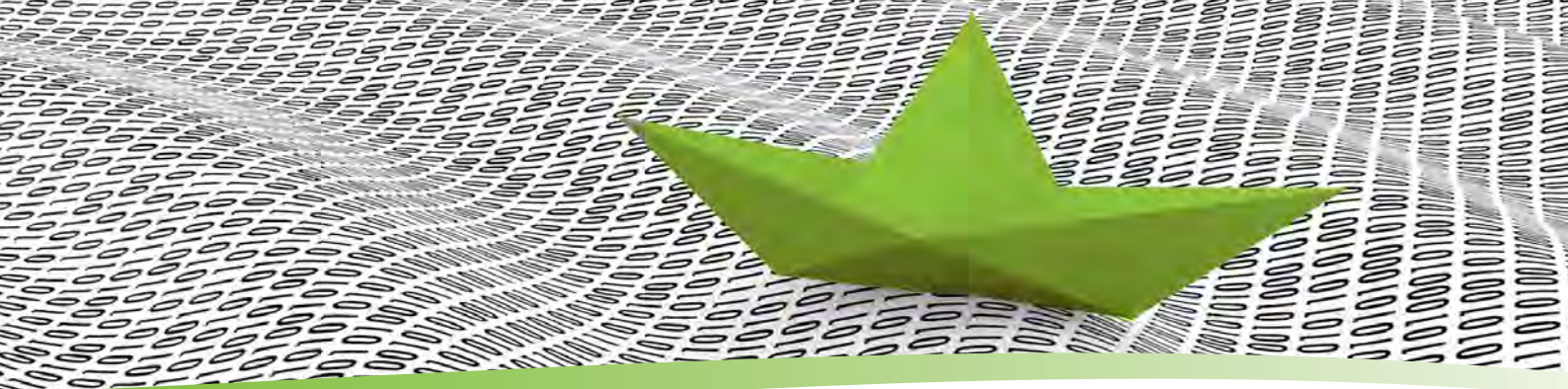
Verbände, Vereine,
Behörden, Non-Profit-
Unternehmen



~ 4 Mio. Adressen für die
Neukundengewinnung



~ 12 Mio. Adressen und Infor-
mationen für die Bereinigung
und Anreicherung von Daten-
beständen



Datenqualität: mehr als nur ein Wort

WIR SIND IHRE LOTSEN IM DATENOZEAN

Wir leben in einer Zeit des globalen Umbruchs. Das betrifft auch und vor allem Informationsströme. Bereits in den sechziger Jahren prognostizierte der kanadische Philosoph und Kommunikationstheoretiker Marshall McLuhan, dass die modernen Medien unsere Wahrnehmung und unsere Existenz grundlegend verändern würden. Lange bevor das Internet erfunden wurde, prägte er den Begriff vom „Global Village“, dem globalen Dorf. Er sah Strukturen voraus, in denen die Menschen über nationale und kontinentale Grenzen, über Meere und Wüsten hinweg miteinander vernetzt sein würden.

Neue Technologien: Chance oder Gefahr?

Diese Visionen sind längst alltägliche Realität geworden. Das Web 2.0, auch Social Web genannt, besteht aus Netzwerken, Tools und Technologien, mit denen sich nie gekannte und ungeahnt schnelle Kommunikationswege eröffnen.

Wo eine Nachricht früher Tage oder sogar Wochen brauchte, um einen Empfänger zu erreichen, hat sie sich heute in Minuten um den Globus verbreitet. Jeder, der einen internetfähigen Computer besitzt, hat Zugriff auf die Homepages von Millionen von Unternehmen. Aber dennoch sind 10 bis 30 % der Angaben in Kundenstammdaten deutscher Unternehmen fehlerhaft. Wie passt das zusammen?

Für immer im Netz

Das Social Web eröffnet auch technischen Laien fast grenzenlose Möglichkeiten, im Internet zu publizieren und Informationen zu verbreiten. Was einmal online steht, ist kaum noch zurückzunehmen. Nicht immer lässt sich erkennen, ob Websites wirklich von den rechtmäßigen Namensträgern veröffentlicht wurden und ob die Angaben korrekt sind. Dem Impressum einer Website ist nicht anzusehen, ob die Daten aktuell sind, ob sie stimmen – oder ob das Unternehmen überhaupt noch existiert.

Die Schere klafft sehr weit auseinander: Während etliche Unternehmer und Privatleute alle Möglichkeiten des World Wide Web ausloten, sind andere noch nicht einmal im virtuellen Raum angekommen.

Gerade die eine Firma, die jemand sucht, mag überhaupt nicht im Internet vertreten sein. Überfluss bedeutet daher noch lange nicht Vollständigkeit.

Heute sind Daten scheinbar unbegrenzt verfügbar. Sie können Unternehmensdetails aus jedem beliebigen Winkel der Erde abrufen. Doch nicht die Nutzer entscheiden, was zu ihnen gelangt, sondern diejenigen, die es veröffentlichen – oder eben genau das nicht tun. Sie können nie vollständig sicher sein, ob Sie alles erfahren und ob das, was Sie finden, das ist, was Sie brauchen. Es fehlen vielfach objektive Kontrollinstanzen.

Internationale Vernetzung ist wichtig, aber nicht in allen Fällen. Zunächst und vor allem muss es vor der eigenen Haustür stimmen: in den Gebieten, in denen Sie primär Ihre Umsätze generieren. Was nützen Ihnen Umsatzzahlen – nur einmal als Beispiel – eines südamerikanischen Konzerns, wenn Sie regional agieren? Was helfen weltweit recherchierende Datenkraken, wenn es Ihnen nicht gelingt, einen relevanten Kontakt in der Nachbarstadt zu bewerten und in Ihr Risikomanagement einzuordnen?

Entscheidend: der Faktor Mensch

Quantität ist nicht gleich Qualität. Die exponentiell steigende Datenfülle macht es oft noch schwieriger, die erfolgsentscheidenden Informationen zu erkennen, herauszufiltern und zu verwerten. Was daher in diesen Zeiten mehr denn je gefragt ist, sind Lotsen, die die Datenströme sortieren und dorthin lenken, wo sie wirklich von Nutzen sind.

Daher haben wir uns Data Quality zur Aufgabe gemacht. Wir nutzen alle technischen Möglichkeiten, um Prozesse zu vereinfachen, zu verbessern und zu beschleunigen. Aber vieles ist nach wie vor nicht zu automatisieren.

Aus diesem Grund haben bei uns immer Menschen das letzte Wort. Jeder einzelne Mitarbeiter der beDirect trägt einen Teil der Verantwortung dafür, dass Sie sich auf die gelieferten Informationen verlassen können. Gestatten Sie uns, auf den folgenden Seiten Ihre Lotsen durch die Vielzahl der Möglichkeiten und Angebote zu sein.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen!



Datenqualität: mehr als nur ein Wort

DISCOVER DATA QUALITY

Wie gut Ihre Daten sind, ist ganz entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg in Ihren Kundenbeziehungen. Das ist nicht nur praktische Erfahrung in Unternehmen, sondern wurde mittlerweile auch umfassend wissenschaftlich bewiesen. Zahlreiche Studien belegen, dass die Datenqualität für ein erfolgreiches Customer-Relationship-Management (CRM) stetig an Bedeutung gewinnt. Das betrifft nicht nur den Umgang mit Endverbrauchern, sondern auch den Kontakt mit Firmen und Firmenentscheidern.

Kundennähe als Wettbewerbsvorteil

Die befragten Firmen setzen ihr CRM hauptsächlich zur Vertriebssteuerung ein. Danach folgen die Einsatzbereiche Marketing/Kampagnenmanagement und Kundenanalyse (BI).

Für die meisten Unternehmen ist die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse des Kunden das zentrale Anliegen für CRM-Lösungen. Jede vierte Firma möchte sich durch mehr Kundennähe vom Wettbewerb abheben.

Zielrichtung: wirkungsvolleres Marketing

Angesichts der Einsatzbereiche ist auch die Zieldefinition nicht überraschend. Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen will mittels ihres Beziehungsmanagements den Vertrieb optimieren. Die nächstfolgende Priorität liegt auf der Sicherung von Bestandskunden. Dazu gehört es, die Kundenloyalität und die Beziehungen zu den Bestandskunden zu stärken.

Bei der Ausrichtung auf diese Ziele stehen die Verbesserung der Datenqualität und ein wirkungsvolleres Marketing für die untersuchten Firmen klar im Vordergrund.

Damit ein Unternehmen erfolgreich ist, braucht es Kunden. Deren Zahl ist jedoch in fast allen Branchen ein endliches Gut. Deswegen sind diese Marktteilnehmer stark umkämpft. Jeder Einzelne zählt.

Hierbei spielt der entscheidende Wissensvorsprung vor den Wettbewerbern eine wichtige Rolle. Denn Kundennähe kann erst derjenige erzeugen, der seine Kunden gut kennt. Nur so kann ein Unternehmen flexibel auf das Kaufverhalten seiner Kunden eingehen und auf individuelle Bedürfnisse reagieren.

Die richtigen Daten sind also die Basis für Ihr Kundenmanagement. Dabei hat jede Anwendergruppe im Unternehmen ihre eigenen Anforderungen an Art, Aufbereitung und Tiefe der Informationen. Alle Beteiligten müssen sich auf die erstklassige Qualität verlassen können, um einen intelligenten und effizienten Einsatz sicherzustellen.

Zentrale Erfolgsfaktoren

Die Qualität der Daten wird nicht allein davon bestimmt, wie korrekt und aktuell sie sind. Ganz entscheidend ist, in welcher Form sie vorliegen und wie gut sie direkt verwertbar sind.

Vier Qualitätsebenen

Das System:

Die Inhalte sind für die handelnden Personen zugänglich und bearbeitbar.



Der Inhalt:

Die Daten und Informationen sind fehlerfrei und objektiv.



Die Darstellung:

Die Inhalte sind verständlich, übersichtlich, strukturiert und eindeutig.



Die Verwendung:

Die Inhalte stehen dem Einsatz entsprechend in ausreichender Menge und Aktualität zur Verfügung.





Datenqualität: mehr als nur ein Wort

PLANEN SIE LANGFRISTIG

Die Qualität der unternehmenseigenen Kundendaten ist in mehrfacher Weise beeinflussbar. Es ist wichtig, alle Parameter zu optimieren. Dazu gehört die Auswahl der Systemumgebung und CRM-Software ebenso wie die Definition der Darstellungsformen und Einsatzbereiche.

Bei der Definition der Kundendatenbank sollten Flexibilität, Zuverlässigkeit und der Lebenszyklus der Daten berücksichtigt werden. Datenbankmanagement ist keine kurzfristige Aktivität, sondern ein kontinuierlicher Prozess.

Professionalität wählen

Kein Unternehmen kann selbst für eine einzige – die eigene – Datenbank leisten, was einem spezialisierten externen Dienstleister möglich ist. Sowohl für die Inhaltsdefinition als auch für die Informationsbeschaffung und die Aktualisierung sollten Sie eine professionelle Lösung wählen.

Die Auswahl des Datenbankpartners entscheidet über den Erfolg aller weiteren Schritte – und das oft für viele Jahre.

Die Herkunft und Informationstiefe der Daten sind dabei genauso wichtig wie das Pflegekonzept für die Referenzdatenbank.

Im Businessbereich ändern sich pro Jahr fast eine Million Sachverhalte: Unternehmen werden neu eingetragen, umbenannt, aufgegeben oder verschmolzen. Anschriften ändern sich, weil Firmen umziehen. Entscheider wechseln. All dies muss ein Datenbankpartner verlässlich und zeitnah in Erfahrung bringen, umsetzen und einarbeiten.

Wir sprechen IT

Unsere Dienstleistungen sind anwenderfreundlich und direkt einsetzbar. Fachkenntnisse sind bei unseren Kunden nicht erforderlich. Aber wir kommunizieren gerne auch direkt mit Ihren Fachleuten und besprechen mit diesen, wie unsere Lösungen am besten in Ihre Prozesse passen.

Datenqualität im Vertrieb

EFFIZIENT ARBEITEN, MITARBEITER MOTIVIEREN

Je besser die Adressen und Daten, desto zielgerichteter kann der Vertrieb arbeiten. In diesem Bereich gibt es vor allem zwei Hauptfaktoren für den unternehmerischen Erfolg. Zum einen entscheidet die Qualität der Informationen über den Aufwand in der Recherche und Ansprache der Geschäftspartner und potenziellen Kunden. Das kann sich sogar auf das Betriebsklima und die Motivation auswirken: Findet der Vertriebsmitarbeiter die Firma nicht auf Anhieb mit Hilfe der vorgegebenen Kontaktdaten, ist Unmut vorprogrammiert.

Zum anderen sind Ihre Mitarbeiter auf bestimmte relevante Detailinformationen angewiesen. Dazu gehören etwa die Unternehmensgröße und die Branche. Nur so können sie neue Kontakte einordnen und im Hinblick auf ihr Potenzial bewerten. Und so können Sie Ihre Vertriebskapazitäten ökonomisch und wirkungsvoll einsetzen.

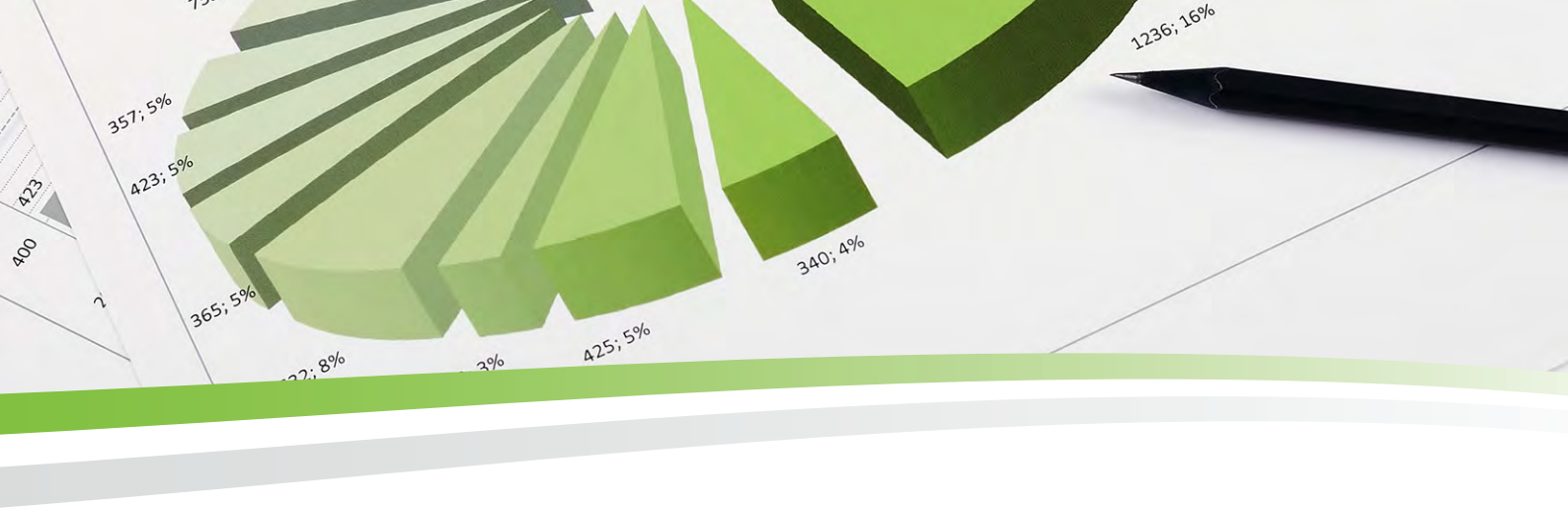
Eine Potenzialanalyse spielt besonders im Gebietsvertrieb eine große Rolle. Sie ermöglicht die Aufteilung in vergleichbare Vertriebsgebiete. Beispiel: Das Ruhrgebiet bietet auf kleinerer Fläche mehr Potenzial als das ganze Bundesland Mecklenburg-Vorpommern.

Verflechtungsinformationen zu Besitz- und Beteiligungsverhältnissen bieten dem Vertrieb weitere Chancen, beispielsweise um Rahmenvereinbarungen mit Konzernen zu erzielen. Statt Unternehmen für Unternehmen zu akquirieren, können so ganze Unternehmensgruppen mit einer einzigen Aktion gewonnen werden.

Neben diesen offensichtlichen Faktoren sind Dubletten ein weiteres Thema, das sich maßgeblich auf Gewinn und Verlust auswirkt. Dublettenfreie Datenbanken stellen sicher, dass nur solvente Kontakte bedient werden. Das spielt besonders dann eine Rolle, wenn Sie auf Rechnung liefern. Ist die Kundennummer eines nicht zahlenden Kontaktes gesperrt und ist er doppelt registriert, kann er über seine zweite Kundennummer weiterhin bestellen.

Relevante Informationen für den Vertrieb sind beispielsweise:

- Region
- Mitarbeiter- und Umsatzangaben
- Branche
- Verflechtungsinformationen



Datenqualität im Marketing

MEHR ERTRAG FÜR ALLE MAßNAHMEN

Das Mailing ist eines der zentralen Instrumente im Marketing. Wie Aufwand und Ertrag in Relation stehen, hängt unmittelbar von der Zustellung ab. Je zielsicherer die korrekte Zielgruppe erreicht wird, desto größer ist die Wirkung. Jeder Ausfall, jede Fehlzustellung reduziert den Gewinn.

Für die Zustellung sind die fehlerfreie Anschrift und die geeignete Zielgruppe entscheidend. Um aber überhaupt die Zielgruppe zu definieren und die Empfänger auszuwählen, bedarf es bereits im Vorfeld weiterer Angaben. Dazu gehören beispielsweise im B2B-Bereich die Region, die Branche und die Unternehmensgröße, sowohl in Mitarbeiter- als auch in Umsatzzahlen. Je genauer Sie die Zielgruppe eingrenzen, desto weniger Streuverluste und damit unnötige Ausgaben haben Sie.

Telefonaktionen sind weitere mächtige Marketingwerkzeuge. Auch hier ist Zeit Geld. Daher spielen korrekte Kommunikationsdaten eine wichtige Rolle.

Wenn Sie einen externen Dienstleister für Telefonmarketing beauftragen, können fehlerhafte Telefonnummern – je nach Abrechnungsmodell – unverhältnismäßig hohe Kosten verursachen, die unnötig sind. Aber auch die Zeit Ihrer eigenen Mitarbeiter, die für Sie telefonieren, sollten Sie effizient nutzen.

Diese Informationen könnten für Ihr Marketing besonders relevant sein:

- Branche
- Mitarbeiter- und Umsatzangaben
- Rechtsform und Kapitalangaben
- Region
- Entscheiderinformationen
- Kommunikationsdaten

Datenqualität im Einkauf

BESSERE BEDINGUNGEN, MEHR SICHERHEIT

Für den Einkauf sind detaillierte Verflechtungsinformationen besonders interessant. Wer genau weiß, welche Unternehmen zu welchem Konzern gehören, kann strategisch einkaufen und gewinnbringende Konditionen aushandeln.

Beispiel: Sie kaufen bei fünf verschiedenen Unternehmen ein, ohne zu erfahren, dass diese einem Konzern angehören. Mit dem entsprechenden Wissen könnten Sie Rabatte für das Gesamtabnahmevolumen erwirken. Darüber hinaus können regelmäßige Adressbestätigungen sicherstellen, dass Ihre Lieferanten nicht überraschend wegbrechen. So können Sie sich rechtzeitig nach Alternativen umsehen, statt schlimmstenfalls selbst in Lieferschwierigkeiten zu geraten, weil Ihnen Zulieferungen fehlen.

Indizien für bevorstehende Veränderungen sind beispielsweise eine hohe Fluktuation in der Geschäftsleitung und sinkende Mitarbeiterzahlen.

Relevante Informationen für Ihren Einkauf könnten sein:

- Verflechtungsinformationen
- Entscheiderwechsel (z. B. Geschäftsführer)
- Mitarbeiter- und Umsatzangaben
- Branche



Datenqualität im Risikomanagement

ERFOLGSFAKTOR FÜR DIE ZUKUNFT

Die Aussagekraft von Daten geht längst weit über Informationen zu Namen und Adressen hinaus. Data Quality ist nicht mehr primär ein IT-Thema, sondern gewinnt auch für andere Unternehmensbereiche zunehmend an Bedeutung.

So ist die Datenqualität ein entscheidender Erfolgsfaktor bei großen CRM-, ERP- oder BI-Projekten. Sie bildet den Kern des Informationssystems eines jeden Unternehmens.

Erfolgreiches Risikomanagement berücksichtigt die derzeitigen Risiken und befasst sich mit Kalkulation und Steuerung zukünftiger Risiken. Dies setzt umfassende Kenntnis der Gesamtsituation voraus. Exakte, abteilungsübergreifende Informationen zu den einzelnen Risiken sind gefragt. Nur so können Unternehmen risikorelevante Faktoren bereits in der Strategieentwicklung berücksichtigen.

Daher tragen alle Maßnahmen, die den Datenbestand sichern und verbessern, entscheidend zu einem effizienten Risikomanagement bei. Ganz gleich, wie fortschrittlich Ihre Konzepte sind und mit welchen innovativen Technologien Sie arbeiten: Die Basis muss stimmen. Dazu gehört, alle Daten korrekt zu interpretieren und zu verwerten.

Relevante Informationen für das Risikomanagement sind beispielsweise:

- Rechtsform
- Verflechtungsinformationen
- Umsatzsteuer-ID
- Adresse/Anschrift
- Versteckte Dubletten



SO VERSCHAFFEN SIE SICH KLARHEIT



beCheck

Das Potenzial Ihrer Datenbank

Die Bestandsaufnahme

WAS LEISTEN IHRE DATEN?

Wie gut sind Ihre Adressen wirklich? Wo besteht Korrekturbedarf? Wie können Sie das Potenzial Ihrer Datenbank steigern?

Zum günstigen Festpreis liefern wir Ihnen mit beCheck eine detaillierte Analyse Ihres Bestandes. Wir prüfen innerhalb kurzer Zeit Ihre gesamten Kundendaten. Der dreistufige Datencheck zeigt Ihnen ganz konkret, wie Sie Ihre Kundendaten am besten optimieren können.

Schritt 1: Status quo

Im ersten Schritt liefert beCheck eine detaillierte Bestandsaufnahme.

Wir sagen Ihnen ...

- wie aktuell Ihre Adressen sind
- wie hoch der Anteil an Intradubletten ist
- wie Ihre Kunden regional verteilt sind (nach Postleitzahlen und im Ausland)
- wie viele Datensätze Informationen zur Rechtsform enthalten

beCheck zeigt Ihnen genau ...

- welches Potenzial in Ihrem Datenbestand steckt
- welche Verbesserungen nötig sind
- wie viele Adressen nicht korrigierbar sind

Sie sehen hier an zwei typischen Beispielen, wie hoch der durchschnittliche Korrekturbedarf ist. Beide basieren auf realen Kundendaten.

Fall 1: Fast 7.000 falsche Schreibweisen korrigiert.

beCheck prüfte 98.000 Adressen auf postalische Richtigkeit.



Ergebnis:

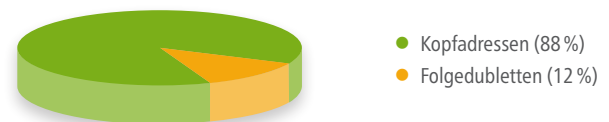
Mehr als 90.000 Datensätze (92 %) waren korrekt. Fast 7.000 fehlerhafte Adressen (7 %) konnten wir korrigieren. Übrig blieben 1.000 nicht korrigierbare Datensätze (1 %).

Vorteil für unseren Kunden:

Fast 7.000 fehlerhafte Adressen verbesserten wir in den nächsten Schritten! Diese wären aufgrund der postalischen Fehler vermutlich nicht zustellbar gewesen. Neben Portokosten konnten auch Produktions- und Materialkosten eingespart werden. Der richtige Schritt für unseren Kunden zu einem deutlich wirkungsvolleren Marketing.

Fall 2: 12 % unnötige Mehrkosten identifiziert.

beCheck ermittelte die Zahl der Intradoubletten einer Datenbank mit rund 100.000 Datensätzen.



Ergebnis:

12.000 doppelte Einträge wurden von uns identifiziert – für den Auftraggeber eine erschreckend hohe Zahl!

Vorteil für unseren Kunden:

Durch die Identifizierung von 12.000 doppelten Firmenanschriften konnten kurzfristig 12.000 Euro Mehrkosten verhindert werden. Diese wären für Produktion und Porto entstanden, hätte der Kunde die Doubletten für ein Mailing benutzt. Zudem halfen wir, erhebliche Imageverluste zu vermeiden. Denn doppelte Werbepost verärgert Kunden.

Die Bestandsaufnahme

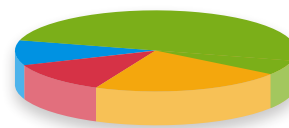
WAS LEISTEN IHRE DATEN?

Schritt 2: Trefferquotenstatistik

Im zweiten Schritt zeigt Ihnen beCheck, wie Sie Ihre Kundendatenbank optimieren. Er liefert einen differenzierten Überblick über alle Möglichkeiten.

Wir zeigen Ihnen auf, wie viele Daten wir korrigieren und anreichern können. Dazu ermitteln wir u. a. die Zahl der maschinell und der manuell zu bearbeitenden Treffer. Sie erfahren, wie groß der Anteil privatähnlicher und nicht verifizierbarer Adressen in Ihrer Datenbank ist. Wir sagen Ihnen zudem, wie viele Einzelrecherchen notwendig wären.

Eine typische Trefferquotenprognose zeigt das folgende Beispiel, das auf realen Durchschnittswerten unserer Kunden basiert:



- Maschinell (60%)
- Manuell (22%)
- Einzelrecherche (10%)
- Nicht zuzuordnen (8%)

Ergebnis:

beCheck stellt in einem durchschnittlichen Datenbestand eine Trefferzahl von 98.000 optimierbaren Adressen fest. Über die Hälfte der Treffer kann maschinell geprüft werden. Für 22 % der Treffer ist eine manuelle Prüfung notwendig. 10 % der Daten müssen einzeln nachrecherchiert werden. Rund 8 % der Adressen werden als privatähnlich und nicht verifizierbar eingestuft.

Darüber hinaus erstellt beCheck eine Prognose über die mögliche Anreicherung Ihrer Datensätze mit Telefonnummern und liefert Ihnen detaillierte Statistiken zu Primärbranchen, Mitarbeiterzahlen und Umsätzen.

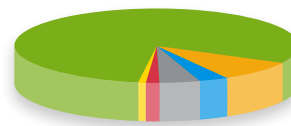
Vorteil für unsere Kunden:

beCheck liefert wertvolle Informationen für Ihre Vertriebs- und Marketingplanung. Er erstellt für Sie eine differenzierte Analyse Ihres Datenbestandes. Auf dieser Basis bestimmen Sie die nächsten Schritte für Ihre zielgenaue Datenoptimierung.

Schritt 3: Prognose

Landet Ihre Post wirklich beim richtigen Empfänger? Im dritten Schritt ermittelt beCheck unzustellbare, veraltete und für Ihre Werbung nicht relevante Adressdaten, außerdem Insolvenzen, Löschungen und Geschäftsaufgaben im Handelsregister.

Die Grafik zeigt Ihnen den Datenstatus bei einem realen Kunden mit einem Datenbestand von 49.000 Adressen, den wir mit beCheck prüften.



- Korrekt (79%)
- Historisch (9%)
- Insolvenz (4%)
- Löschung (5%)
- Unzustellbar (2%)
- Nicht relevant (1%)

Ergebnis:

Nur 79% der Daten unseres Kunden waren korrekt – 21% der Adressen waren fehlerhaft. Bleiben solche Daten unerkannt und werden nicht berichtigt, entstehen nicht nur unnötige Mehrkosten. Auch die Erfolgskontrolle von Marketingaktionen wird verfälscht oder sogar unmöglich gemacht, da sie von falschen Voraussetzungen ausgeht.

Vorteil für unseren Kunden:

Unser Auftraggeber reduzierte auf diese Weise seine Fehlerquote erheblich. Ein weiterer wichtiger Schritt zum Erfolg im Marketing und damit zu höheren Erträgen.

Optional: beDirect-Neupotenzialanalyse

ÜBERSCHNEIDUNGSFREI ZUR KERNZIELGRUPPE

Die Neupotenzialanalyse ist eine Erweiterung des klassischen beCheck. Sie ergänzt den Status quo der Datenbankqualität. Diese Untersuchung zeigt darüber hinaus auf, wie viele Potenzialadressen aus den einzelnen Kernbranchen der Datenbank überschneidungsfrei zur Verfügung stehen.

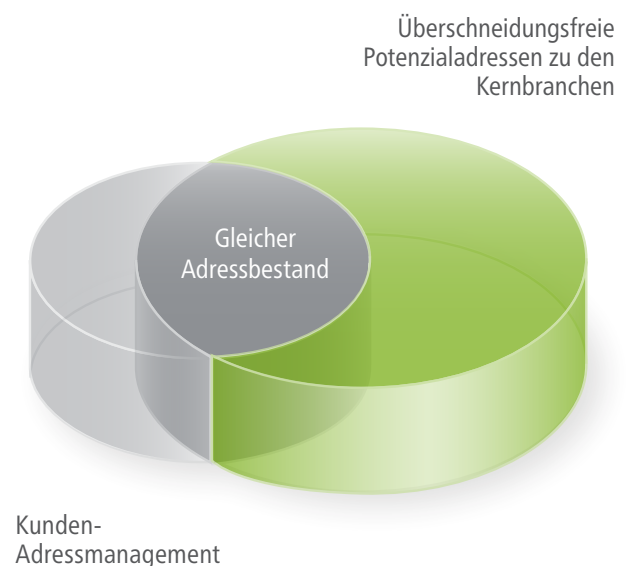
Aha-Erlebnisse sind vorprogrammiert

Jeder Unternehmer ist davon überzeugt, dass er seine Kunden genau kennt. Oft handelt es sich dabei zu einem großen Teil eher um intuitives und kaum quantifizierbares oder anderweitig messbares Wissen.

Die Neupotenzialanalyse dagegen gibt objektiv die Tatsachen wieder. Aha-Erlebnisse sind daher buchstäblich vorprogrammiert: Viele unserer Kunden sind überrascht, wie stark die Wirklichkeit von ihren Erwartungen und ihrem Gesamtbild abweicht.

Wir liefern Ihnen einen Marktüberblick sowie eine Strukturanalyse Ihrer Daten. Da wir Ihre Datenbank überschneidungsfrei ergänzen, zahlen Sie nur für echte neue Kontakte und nicht auch noch unnötigerweise für Dubletten.

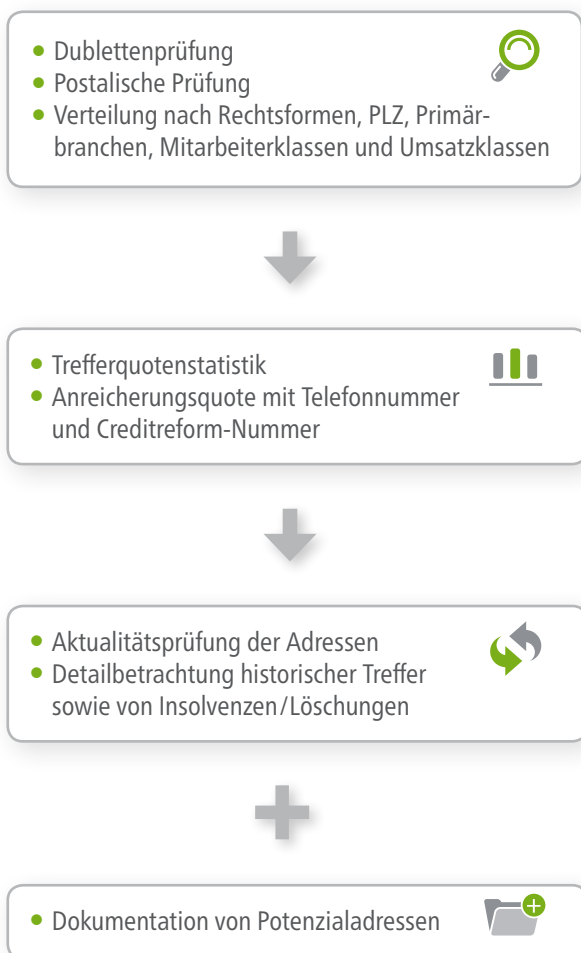
Die Neupotenzialanalyse ist in der Darstellung flexibel. Wir führen sie nach den von Ihnen gewünschten Kriterien durch – beispielsweise nach Mitarbeiterklassen, Umsatzklassen oder Gebieten.



beCheck im Überblick

DIE GÜNSTIGE ENTSCHEIDUNGSHILFE

beCheck ist Ihre Planungshilfe und ermittelt Ihren individuellen Bedarf an Datenbankunterstützung. Wir analysieren Ihren Datenbestand, ohne dabei Korrekturen oder Anreicherungen vorzunehmen. Gern beraten wir Sie bei der Auswahl des passenden Produktes.



1. Status quo

Sie erhalten Informationen über die postalische Aktualität Ihrer Daten, über die regionale Verteilung und über den Anteil der Rechtsformen sowie der Dubletten und die Anzahl der nötigen Korrekturen.

2. Trefferquotenstatistik

Zur Kalkulationssicherheit erfahren Sie die voraussichtliche Anzahl der maschinellen Treffer, der manuell zu bearbeitenden oder nicht verifizierbaren Adressen und der notwendigen Einzelrecherchen – noch vor Auftragserteilung.

3. Prognose

Wie aktuell sind Ihre Daten? Wir ermitteln die Anzahl unzustellbarer und für Mailings nicht relevanter Adressen, Insolvenzen, Löschungen und Sperrdaten.

Optional: Neupotenzialanalyse

Prüfen Sie Ihre Zielgruppen je Branche und das noch nicht bekannte Kundenpotenzial verwandter Zielgruppen.

Mehr wissen, einfacher verkaufen und besser steuern mit der iPad-App beSales

VERTRIEB IM TEAM SO EFFEKTIV WIE NIE ZUVOR

Das ist der Traum jedes Vertriebsprofis: mobil und schnell auf alle relevanten Informationen über Kunden, Interessenten und Potenziale zugreifen. Das neue Vertriebsinformationssystem beSales aus dem Hause beDirect sorgt für Höchstleistungen im Außendienst.

Mehr wissen: Marktüberblick und neue Potenziale

beSales liefert mit einem Touch einen kompletten Marktüberblick und interessante Details. Ganz gleich, wo Sie sich befinden: Die Kartenansicht eröffnet Ihnen den Blick auf das Vertriebsgebiet. So sehen Sie neue Potenziale, die ansonsten unerkannt geblieben wären.

Einfacher verkaufen: mit Spaß und höchster Datenqualität

beSales ist einfach, schnell und unkompliziert zu bedienen. Es sorgt für Daten in einheitlich höchster Qualität.

Mit den Informationen aus der Datenbank und der eigenen Dokumentation wissen Sie noch genauer, wo und wann Ihre Kunden Sie wirklich brauchen. Kalte Kontakte werden bereits im Vorfeld mindestens „lauwarm“. So macht Verkaufen Spaß!

Besser steuern: Harmonie im Innen- und Außendienst

beSales räumt mit den Problemen auf, die sich oft in der Koordination zwischen Außen- und Innendienst ergeben. Es vereinfacht die Eingabe der Daten. Alle Sales-Informationen liegen strukturiert vor und sind für sämtliche Beteiligten gut nutzbar. So werden Potenziale zu neuen Kunden!

beSales

» www.besales.de



DIE INFORMATIONEN, DIE SIE BRAUCHEN



beProfile

Bereinigung, Anreicherung und Pflege
nach Bedarf

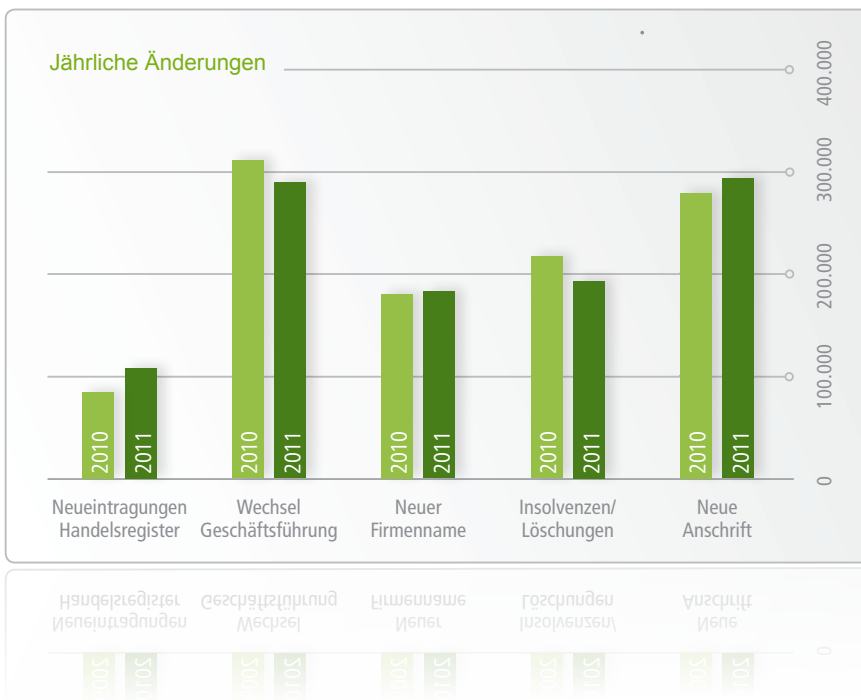
Exakte Daten mit beProfile

FÜR MEHR TREFFSICHERHEIT

Valide Kundeninformationen in einer aktuellen Datenbank entscheiden über den Erfolg Ihres Direktmarketings. Das klingt einfacher, als es ist.

Denn wenn Sie mit eigenen Kapazitäten zu jedem Zeitpunkt für optimale Daten sorgen wollten, müsste eine große Zahl von speziell dazu ausgebildeten Mitarbeitern praktisch pausenlos und ausschließlich recherchieren.

Jährlich ändern sich in Deutschland rund eine Million Unternehmensdaten, beispielsweise durch Neueintragungen im Handelsregister, Wechsel in der Geschäftsführung, Umfirmierungen, Insolvenzen/Löschungen und Umzüge.



Alles in allem ein Datenvolumen, das Sie allein kaum bewältigen könnten. Zudem ist es ohne externe Unterstützung oft nicht möglich, diese Änderungen auch sicher und vollständig zu finden, zu prüfen, zu bewerten und korrekt zuzuordnen.

Veraltete und problematische Adressen, fehlerhafte Einträge und Dubletten in Ihrer Datenbank richten hohen wirtschaftlichen Schaden an. Spürt man diese Kostenverursacher nicht rechtzeitig auf, steigt ihre Zahl kontinuierlich an.

Entscheiden Sie sich für aktuelle, wirtschaftliche und qualifizierte Kundendaten: Mit beProfile stellen wir Ihnen ein hocheffizientes Instrument für Ihre Datenbankoptimierung zur Verfügung.

Checkliste: Wie aktuell und wie qualifiziert ist Ihr Datenbestand?

- Enthält Ihre Datenbank Altadressen und Dubletten?
- Beeinträchtigen hohe Rücklaufquoten Ihre Marketing- und Vertriebsfolge?
- Beschweren sich einzelne Adressaten und Geschäftspartner über fehlerhafte Adressangaben oder falsche Namen in Ihren Anschriften?
- Vermissen Sie in Ihrer Datenbank relevante Kundeninformationen, etwa zu Branche, Betriebsgröße oder Ansprechpartner?

Haben Sie eine oder mehrere der Fragen mit „Ja“ beantwortet?

Dann ist Ihre Kundendatenbank ein Fall für beProfile. Überzeugen Sie sich auf den folgenden Seiten selbst, welche Vorteile Ihnen dieses effektive Instrument bietet.

Die beste Lösung für jeden Anwender

MEHR DATENQUALITÄT FÜR MEHR ERFOLG

Die beDirect-Datenbank enthält mehr als 3 Millionen Adressen in beSelect-Qualität – aktuell und bonitätsgeprüft. Daneben verfügen wir über mehrere Millionen passive und historische Daten, beispielsweise zu Umzügen, unzustellbaren Adressen, Geschäftsaufgaben, Verschmelzungen, Löschungen aus dem Handelsregister und Insolvenzen.

So funktioniert beProfile

Diese Negativ- und Sperrdaten nutzen wir zu Ihrem Vorteil: für die Aktualisierung und Pflege Ihrer Datenbestände. Im direkten Abgleich lokalisieren und aktualisieren wir veraltete und nicht mehr existierende Adressen in Ihren Kunden- und Interessentendaten.

Zunächst führen wir mit beProfile einen maschinellen Datenabgleich durch. Erfahrungsgemäß können wir dabei rund 50 bis 60 % der Anschriften eindeutig zuordnen. Danach arbeiten wir manuell nach – und verknüpfen in der Regel bis zu 90 % Ihrer Bestandsdaten direkt mit der beDirect-Referenzdatenbank.

Sie haben es in der Hand

Stimmen Sie beProfile präzise auf den individuellen Bedarf in Ihrem Unternehmen ab – gemeinsam mit unseren Experten.

Die Kosten bestimmen sich nach dem gewünschten Leistungsumfang. Die Preise sind transparent und kundenfreundlich gestaltet.



Bereinigung

Sie setzen Ihre Daten vor allem für Mailings ein?

beProfile markiert und korrigiert fehlerhafte und unzustellbare Adressen. Das steigert die Zustellquote und damit den Response und spart unnötige Kosten für Produktion und Porto.



Anreicherung

Sie nutzen Ihre Datenbank hauptsächlich für Außendienst und Vertrieb?

beProfile reichert Ihre Kundendaten mit wertvollen Zusatzinformationen an. Das macht Ihre verkaufsfördernden Maßnahmen zielgruppenscharf.



Laufende Pflege

Sie verwenden Ihre Daten für Controllingzwecke?

Dann setzen Sie neben der Bereinigung und Anreicherung Ihrer Kundendaten den Fokus auf die regelmäßige Lieferung von Veränderungen. beProfile aktualisiert und pflegt Ihre Datenbank fortlaufend und zuverlässig.

Auf Wunsch reichern wir Ihre Adressen mit der Creditreform-Nummer an, um Ihnen einen einfacheren Zugang zu Creditreform-Informationen und -Auskünften zu gewähren.

Für Marketing, Vertrieb und Controlling

WERTVOLLE ZUSATZINFORMATIONEN

beProfile bereinigt und reichert Ihre Kundendaten um wertvolle Informationen aus der beDirect-Unternehmensdatenbank an. Davon profitieren vor allem Ihr Marketing, Ihr Vertrieb und Ihr Außendienst: Die neuen Qualitätsdaten eignen sich hervorragend zur wirtschaftlichen Datenanalyse und für gezielte Marketing- und Verkaufsstrategien.

Entscheiden Sie sich für beProfile, um ...

- Ihre Kunden besser und genauer anzusprechen
- Ihre Kundenstruktur wirtschaftlich zu analysieren
- Ihre Verkaufsförderungsmaßnahmen zielgruppenschärfer zu gestalten
- ein Clustering/Scoring Ihrer Kundendaten einzurichten oder zu verbessern
- regelmäßig neue Informationen in Ihrer Datenbank zu haben

beProfile korrigiert fehlerhafte Schreibweisen und ergänzt Firmennamen, um sie für Mailings zu optimieren. Individuelle Zusatzinformationen – von Umsatz- und Mitarbeiterzahlen bis hin zu Namen von Führungskräften – verbessern die Qualität Ihrer Datenbank.

beProfile markiert Risikokunden und alte Adressen. Darüber hinaus können Sie mit beProfile die Referenz-ID von Creditreform ergänzen – damit greifen Sie künftig noch einfacher auf Bonitätsauskünfte zu.

Falls gewünscht informieren wir Sie zeitnah über wichtige Veränderungen bei Ihren Kontakten, etwa den Wechsel von Entscheidungsträgern. Sie haben die Wahl: Je nach Wunsch übermitteln wir Ihnen lediglich die veränderten Datensätze oder den komplett aktualisierten Gesamtbestand.

Ihre Vorteile

beProfile ermöglicht Ihnen die individuelle Bewertung Ihrer Adressen. Mit seiner Hilfe ermitteln Sie direkt aus Ihren Adressbeständen gezielt die Marktsegmente und Kundengruppen, die für Ihr Unternehmen wirtschaftlich attraktiv sind.

Die Grafik auf Seite 32/33 zeigt Ihnen, welche Lösungsbausteine beProfile Ihnen bietet. Sie entscheiden, bis zu welchem Schritt Sie uns beauftragen, je nach Ihren Anforderungen. Jede einzelne Phase ist in sich abgeschlossen, Phase II und III beinhalten die jeweils vorhergehenden Schritte.

Wenn Sie die kompletten Services wählen, nutzen Sie das Optimum dessen, was wir Ihnen in der Datenoptimierung und -pflege anbieten – das Rundum-sorglos-Paket für Ihre Datenbank.

Auf einen Blick: Das leistet beProfile

Abgleich (maschinell, manuell und individuelle Einzelrecherche)

Postalische Prüfung der Adressen

Kennzeichnung von Dubletten

Markierung von Sperradressen

Lieferung der mailingoptimierten Firmennamen

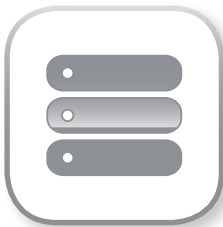
Anreicherung mit Zusatzinformationen: Umsatz- und Mitarbeiterklassen, Umsatzsteuer-ID-Nr., HR-Informationen, Branchenschlüssel und Rechtsform, Entscheider der 1. und 2. Führungsebene

Zuspielung von Creditreform-IDs

Trefferquote: 50–90 %

beProfile: Ablauf in drei Phasen

Kunden- und Interessentendatenbank



- Insolvenzen
- Löschungen
- Umzüge
- Umfirmierungen
- Korrekte Firmierung
- Unzustellbare
- Dublettenkennzeichnung (Beispiel s. u.)
- Etc.

- Ansprechpartner
- 2. Führungsebene
- Handelsregister
- Umsatzsteuer-ID
- Umsatz- und Mi
- Branchenbezeich
- Kommunikations
- (Telefon, Telefax,
- Und vieles mehr

Bereinigung

Phase I

Anreich

Phase



11202688
Agreso Multi GmbH **Multi Software AG**
Keiler Allee 1 International Plaza 1
66557 Saarbrücken 66557 Saarbrücken

Branche: Softwaree
Geschäftsführer: Ku
Umsatz 2011: 30-4
Anzahl der Mitarbe
Telefon: 0681 55-8
Telefax: 0681 5580
E-Mail: info@multi-
Homepage: www.n

r der 1. und
ne
angaben
D-Nr.
tarbeiterangaben
nnungen (WZ 2008)
sdaten
Homepage)

Überwachung von Kunden- und
Interessentenadressen hinsichtlich
relevanter Veränderungen

Bereinigte, angereicherte
und permanent aktuali-
sierte Kunden- und
Interessentendatenbank

herung

Monitoring

e II

Phase III



entwicklung
urt Rundes
9 Mio. Euro
iter: 50-74
4765
-84765
-software.de
multi-software.de

Branche: Softwareentwicklung
Geschäftsführer: Georg F. Müller
Umsatz 2011: 30-49 Mio. Euro
Anzahl der Mitarbeiter: 75-99
Telefon: 0681 55-84765
Telefax: 0681 5580-84765
E-Mail: info@multi-software.de
Homepage: www.multi-software.de

Das macht beProfile einzigartig

STARKE DATEN FÜR IHREN GESCHÄFTSERFOLG

Mit beProfile entscheiden Sie sich für eine leistungsstarke Dienstleistung zur Datenanalyse und Datenpflege. Am Markt gibt es einige ähnliche Produkte. Doch beProfile hat eine deutliche Alleinstellung in Qualität und Leistungsumfang. Das macht ihn einzigartig und unschlagbar:

Fakten, die für sich sprechen: beProfile ...



arbeitet mit historischen Daten. Sie erhalten von uns immer die aktuellsten Informationen. Veränderungen werden bei uns historisiert und dokumentiert. So gehen ältere Einträge nicht verloren. Auf diese Weise entsteht zu jeder Firma eine Historie. beProfile identifiziert damit deutlich mehr Adressen in Ihren Beständen – sicher und korrekt.



ergänzt Ihre Einträge mit einer Creditreform-ID. Diese Schnittstelle zu einer der umfangreichsten und am umfassendsten recherchierten deutschen Datenbanken erleichtert Ihnen die Bonitätsauskunft zu einzelnen Unternehmen.



überzeugt durch äußerst hohe Datenaktualität. Das ist ein Ergebnis unserer strategischen Partnerschaft mit Creditreform. Darüber hinaus ergänzen wir die hochwertigen Informationen mittels eigener Recherchen um weitere Details.

Der Mehrwert steckt im Detail

Hochwertige Daten versprechen viele Anbieter. Aber beDirect liefert Ihnen objektive Anhaltspunkte, damit Sie die Qualität beurteilen können. Wir kombinieren modernste Technik mit der umfassenden Recherche durch erfahrene und speziell ausgebildete

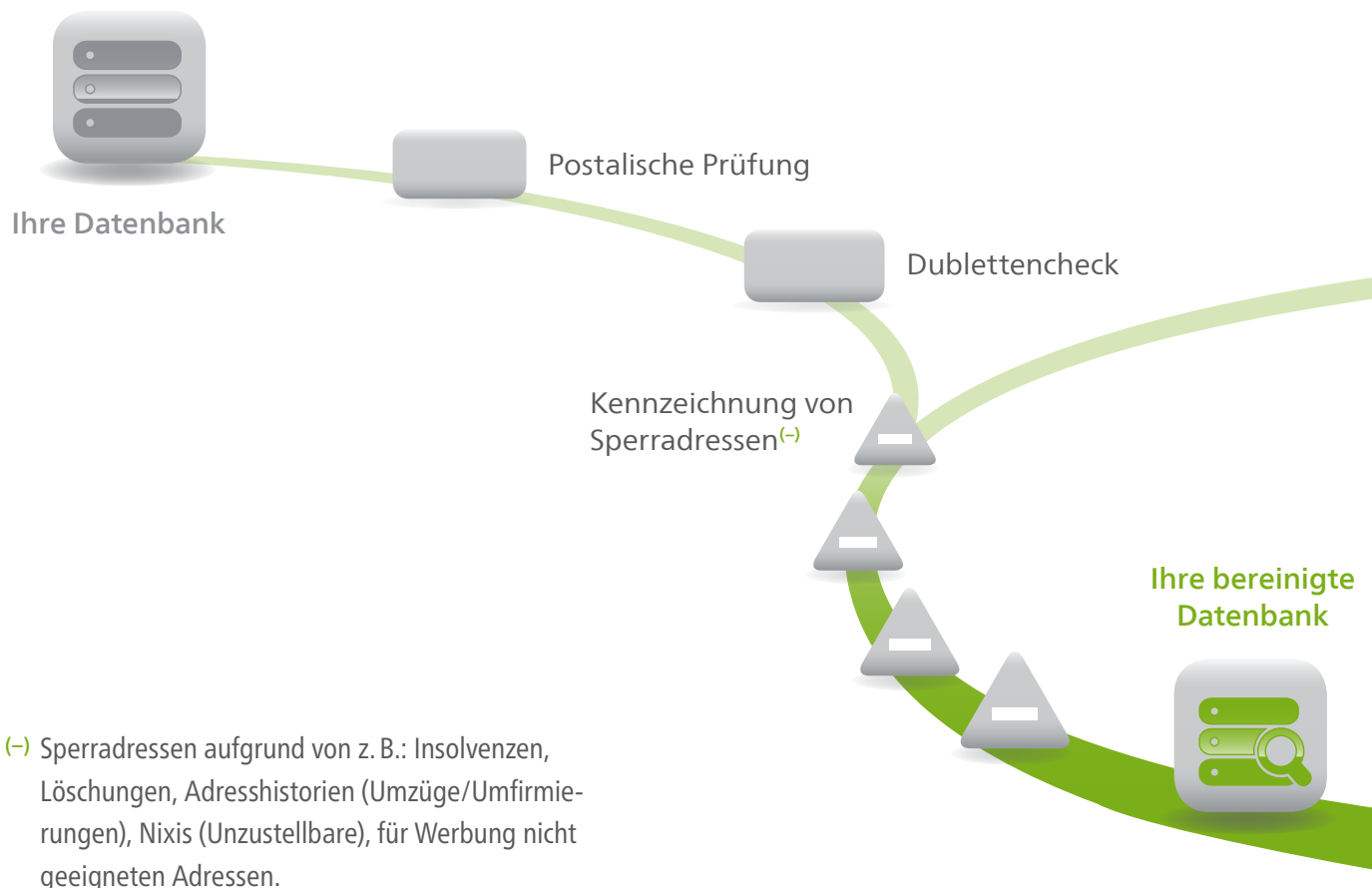
Mitarbeiter von beDirect und Creditreform. Dadurch ist die beProfile-Technik einfach nicht zu übertreffen. Halten Sie Ihre Datenbank konstant und konsequent wettbewerbsfähig – indem Sie sich für beProfile entscheiden.

Vergleichen Sie selbst: Andere Marktteilnehmer ...

- arbeiten häufig mit der längst überholten Einfachspeicherung von Einträgen: Ältere Informationen werden mit aktuellen Daten überschrieben und gelöscht. Wichtige Hinweise zur Identifizierung von Bestandsdaten gehen so verloren.
- nutzen oft eigene, nicht kompatible Referenznummern, um Auskünfte einzuholen – oder beschränken sich auf interne Verschlüsselungen.
- bieten ebenfalls zwar Zusatzinformationen. Diese sind jedoch in vielen Fällen keine Echtdaten, sondern werden nur geschätzt, wie z. B. die Unternehmensgröße oder die Rechtsform.

Datenoptimierung mit beProfile

SCHRITT FÜR SCHRITT ZU MEHR DATENQUALITÄT



(-) Sperradressen aufgrund von z. B.: Insolvenzen, Löschungen, Adresshistorien (Umzüge/Umfirmierungen), Nixis (Unzustellbare), für Werbung nicht geeigneten Adressen.

(+) Zusatzinformationen sind z. B.: Telefon/Telefax, Betriebsgröße (Umsatz/Mitarbeiter), Referenz-ID (Creditreform-ID), Entscheider der 1. und 2. Führungsebene, Rechtsform- und Branchenschlüssel, HR-Informationen, Umsatzsteuer-ID-Nr.



Permanente Pflege
und Überwachung

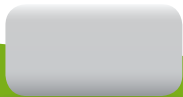
Ihre bereinigte, ange-
reicherte und permanent
gepflegte Datenbank



Ihre bereinigte
und angereicherte
Datenbank

Ergänzung des
mailingoptimierten
Firmennamens

Anreicherung mit
Zusatzinformationen⁽⁺⁾



Weitere beDirect-Lösungen

Visualisierung und Analyse Ihrer Kunden, Märkte und Potenziale

GEOMARKETING

Mindestens 80 % Ihrer Unternehmensdaten haben einen geografischen Bezug, so z. B. Standortadressen und damit verbundene Attribute. Mit unseren Geomarketing-Analysen bieten wir Ihnen für Ihre individuellen Daten und Anforderungen eine übersichtliche und transparente Darstellung Ihrer Unternehmensdaten auf digitalen Karten.

beGeo analysiert und visualisiert Unternehmens-, Markt- und Potenzialdaten auf Karten und bringt diese in geografischen Zusammenhang. Gebiete, Standorte und Kunden können nach Merkmalen differenziert in unterschiedlichen Farben, Symbolen und Größen dargestellt werden, Vertriebsgebiete u. a. auf Basis der Postleitzahlgebiete visualisiert werden.

Folgende Szenarien und Daten können analysiert und visualisiert werden:

- Abbildung von Ist-Zuständen, Entwicklungen und Optimierungsmöglichkeiten
- Standorte (eigene, Wettbewerber) und Kunden
- Vertriebsgebiete und Kundenzuordnungen
- Anreicherung vorhandener Kundendaten mit Merkmalen wie Branchen, Mitarbeiter- oder Umsatzklassen und Einbeziehung dieser Zusatzmerkmale in die Analysen
- Anreicherung von Gebieten mit Zusatzmerkmalen für die Analyse, z. B. Daten des Kraftfahrtbundesamtes
- Marktausschöpfung und Potenziale, absolut und überschneidungsfrei mit dem vorhandenen Kundenbestand

Ihr Nutzen:

Strategische Analysen und Planungen als Basis für weitere Unternehmens- bzw. Vertriebs-handlungen, z. B. als Fundament zur Vertriebs- und Außendienststeuerung.



Standorte

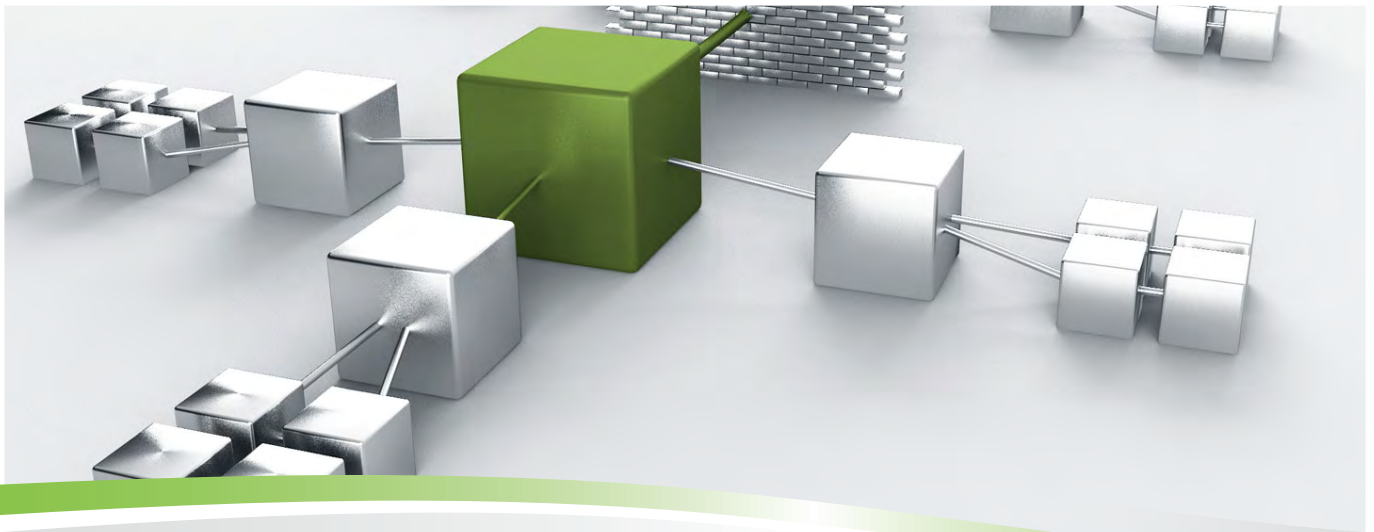


Erreichbarkeitszonen



Gebietsdichte

beGeo



INTEGRIERTER QUALITÄTSPRÜFUNG



beServe

Dauerhaft saubere und aktuelle Daten
ab der Erfassung

Qualitätsdaten mit beServe

MACHEN SIE IHR ADRESSMANAGEMENT FIT

Deutsche Unternehmen investieren jährlich hohe Summen in neue Software. Dabei bleibt jedoch der Return on Investment oft auf der Strecke, wenn die Datenbasis nicht stimmt.

Über 40 % der Daten und Informationen, die sich in einem Firmenbestand befinden, sind in der Regel Adressdaten. Eine Studie der beDirect zur Adressqualität ergab, dass bereits jede vierte Adresse nicht mehr aktuell ist.

beServe bietet Ihnen die perfekte Komplettlösung für die Bereinigung, Anreicherung und Pflege Ihrer Adressdaten direkt in Ihrem eigenen System. Darüber hinaus stellt beServe Neupotenzial bereit – selbstverständlich ohne Überschneidungen mit Ihren Bestandsdaten.

Unsere integrierte Lösung wird einfach über eine XML-Schnittstelle in Ihr System eingebunden. Alternativ stehen Ihnen fertige Module zur Integration in Ihr CRM- oder ERP-System zur Verfügung. Somit wird sichergestellt, dass Sie jederzeit über die höchste Qualität der Daten verfügen.

Adressqualität als Erfolgsfaktor in Unternehmen

Erst eine hohe Datenqualität macht Ihr Unternehmen erfolgreich. Für die einzelnen Geschäftsfelder z. B. bedeutet dies:

Geschäftsleitung: Schaffen Sie sich eine fundierte Grundlage für strategische Entscheidungen.

Marketing und Vertrieb: Erhöhen Sie durch die Qualität der Daten die Wirksamkeit von Mailingaktionen. Vermeiden Sie durch aktuelle Adressen vergebliche Anfahrten Ihres Außendienstes.

Einkauf: Nutzen Sie die Mitarbeiter- und Umsatzangaben zur Analyse und Bewertung Ihrer Dienstleister. Optimieren Sie Ihre Jahresvereinbarungen durch eine einheitliche Sicht auf die Lieferanten.

Risikomanagement: Beziehen Sie stets aktuelle Informationen über Veränderungen wie Insolvenzen, Löschungen etc. und beugen Sie so Verlusten rechtzeitig vor.

Checkliste: Wann lohnt sich für Sie der Einsatz von beServe?

- Sie müssen im täglichen Kundenkontakt schnell viele Adressen erfassen. Sie liefern Ihre Ware auf Rechnung oder geben Ihren Kunden anderweitige Lieferantenkredite.
- Sie nehmen an, dass sich in Ihrer Datenbank veraltete Adressen befinden – etwa aufgrund von Umzügen, Umfirmierungen etc.
- Ihre Erstkontakte mit potenziellen Neukunden finden normalerweise telefonisch statt.
- Adressen Ihrer Kunden und Geschäftspartner werden nur sporadisch und/oder manuell gepflegt.
- Sie wünschen sich aussagekräftige Zusatzinformationen zu Ihren Kundendaten, beispielsweise über die Branche, die Anzahl der Mitarbeiter oder die Umsatzhöhe.
- Sie benötigen regelmäßig neue Adresspotenziale zur Neukundengewinnung und möchten Überschneidungen mit dem eigenen Datenbestand ausschließen.
- Bisher ist es in Ihrem Unternehmen nicht möglich, Neupotenziale systemgestützt mit Ihren CRM- oder ERP-Daten abzugleichen.

Kommt Ihnen eine oder mehrere dieser Aussagen bekannt vor?

Dann ist der beServe die perfekte Lösung für Ihr Adressmanagement.



Integrierte Qualitätssicherung mit beServe

BLEIBEN SIE AUF DER SICHEREN SEITE

Derzeit gibt es pro Jahr in Deutschland fast 200.000 Insolvenzen und Firmenlöschungen. Im Betriebsalltag erhalten Sie solche Negativinformationen meist nur im direkten Kundenkontakt – also viel zu spät. Oft erfahren Sie gar nicht, dass Kunden oder Geschäftspartner insolvent sind oder aus dem Handelsregister gelöscht wurden.

Das hat schwerwiegende und gefährliche Folgen für Ihr Unternehmen. Denn wenn Sie die Zusammenarbeit, Ihre Lieferungen oder Bestellungen fortsetzen, sind Verluste oder Lieferschwierigkeiten vorprogrammiert. Schaffen Sie langfristig Sicherheit!

Immer Zugriff auf aktuelle Daten

Aber auch in weniger dramatischen Fällen verursachen fehlerhafte Adressen erhebliche überflüssige Kosten, etwa für die Herstellung und das Porto von Aussendungen.

Gleiches gilt für Dubletten, Mehrfacheinträge, nicht in der Datenbank registrierte Umzüge, Umfirmierungen und Todesfälle von Entscheidungsträgern der ersten Führungsebene.

Hier setzt beServe mit seiner integrierten Datenbanklösung an: Im direkten Vergleich mit unserer Referenzdatenbank erkennt unser System die Mängel in einer Datenbank und startet sofort einen umfassenden Optimierungsprozess. Sie haben also aktuelle Daten in Echtzeit.

Für eine zielgenaue Adressauswahl

Wie gut die Informationen über Ihre Zielgruppen für wirklich kundenorientiertes Marketing geeignet sind, entscheiden nicht allein Verlässlichkeit und Qualität. Gerade im B2B-Bereich, in dem jede einzelne Adresse oft ein besonders hohes Potenzial enthält, ist auch die Aktualität entscheidend.

Der beServe greift auf den kompletten Datenbestand von beDirect zu, der die Grundlage für die Bereinigung und Pflege Ihrer Datenbank bildet. Lassen Sie zusätzlich Ihre Daten mit wertvollen Zusatzinformationen aus der beDirect-Unternehmensdatenbank anreichern. Diese eignen sich hervorragend zur wirtschaftlichen Analyse und Bewertung Ihrer Kundenstruktur und zur zielgruppenscharfen Verkaufsförderung.

Die Bereinigung, Anreicherung und Pflege wird direkt in Ihrem eigenen System vorgenommen. Unsere Lösung aus Software und Daten integriert sich über eine XML-Schnittstelle oder über vordefinierte Module namhafter Softwarelösungen direkt in Ihre Prozesse. So passen Sie das beServe-Leistungsspektrum ganz bequem an Ihre Bedürfnisse an und können damit alle Datenprozesse zentral steuern. Zeitaufwendige Abgleiche werden überflüssig und der Aufwand zur Integration der Daten entfällt.

Eine zusätzliche Webapplikation ermöglicht Ihnen den überschneidungsfreien Zugriff auf weitere Neupotenziale in beSelect-Qualität. Die beSelect-Adressen werden von Creditreform auf Bonität und Wirtschaftsaktivität geprüft und zusätzlich von unseren erfahrenen Mitarbeitern in Teilen manuell nachrecherchiert.

Folgende Datenfelder aus Ihrem Adressbestand reichert beServe an (Auszug)

Adressen:

- Firmenname
- Straße und Hausnummer
- PLZ und Ort
- Geokoordinaten

Kommunikation:

- Ortsvorwahl, Telefon und Telefax (Zentrale)
- Webadresse (URL)

Unternehmen:

- Branche (WZ 2008, NACE-Code)
- Umsatz
- Mitarbeiter
- Status des Unternehmens
- Gründungsdatum
- beDirect-ID
- Creditreform-ID
- Umsatzsteuer-ID

Kontaktperson:

- Ansprechpartner der 1. Führungsebene (u. a. Geschäftsführer, Inhaber)

Handelsregister:

- Ort, Art und Nummer

SO FUNKTIONIERT OPTIMALE INTEGRATION

Grundbereinigung und Anreicherung

Im Abgleich mit unserer beDirect-Datenbank werden Ihre Adressen genau geprüft und korrigiert. Zusatzinformationen werden in den entsprechenden Datenfeldern ergänzt. Der bereinigte und angereicherte Datenbestand wird anschließend in Ihr System importiert.

Erfassungsoptimierung (First-Time-Right)

Immer wenn Sie Adressdaten erfassen, greifen Sie einfach und schnell auf die beDirect-Daten zu. Zur Auswahlunterstützung erhalten Sie eine Trefferliste der passenden Unternehmen. Unser Suchprozess arbeitet fehlertolerant und kann somit z. B. auch bei Schreibfehlern einen korrekten Treffer liefern.

Optional wählen Sie nur noch die gewünschten Zusatzinformationen, z. B. Branchen-, Mitarbeiter- oder Umsatzinformationen, aus und importieren diese ohne weitere manuelle Eingaben in Ihr System.

Durch die eindeutige Adress-ID sind Sie dauerhaft mit den beDirect-Daten verbunden.

Laufende Pflege und Kontrolle

Mit Hilfe der Adress-ID überprüfen wir monatlich alle Veränderungen, wie Umzüge, Umfirmierungen usw. Sie möchten Ihre Kundendaten selbst aktualisieren? Dann benachrichtigen wir Sie regelmäßig über alle Neuerungen. Sie rufen die aktuellen Daten bei Bedarf selbst über Ihre Schnittstelle ab.

Webselektion

Laden Sie sich Neukundenpotenziale einfach mittels einer Webapplikation herunter. Sie erhalten über eine sichere Datenverbindung automatisch aktuelle Daten für Ihr Adressmanagement-System, die optional gegen Ihren Kundenbestand abgeglichen werden.

Dazu melden Sie sich mit Ihren persönlichen Zugangsdaten auf der Online-Plattform von beDirect an. Ihre Adresswünsche selektieren Sie in einer übersichtlichen Auswahlliste. Das System zeigt Ihnen das verfügbare Adresspotenzial an und Sie können die Daten direkt downloaden. Nie waren Selektion und Adressdownload einfacher!

Adress- und Potenzialanalyse mit beServe

Sie haben die Wahl: Vielfältige Selektionskriterien ermöglichen Ihnen die detaillierte Analyse Ihrer Daten, beispielsweise nach:

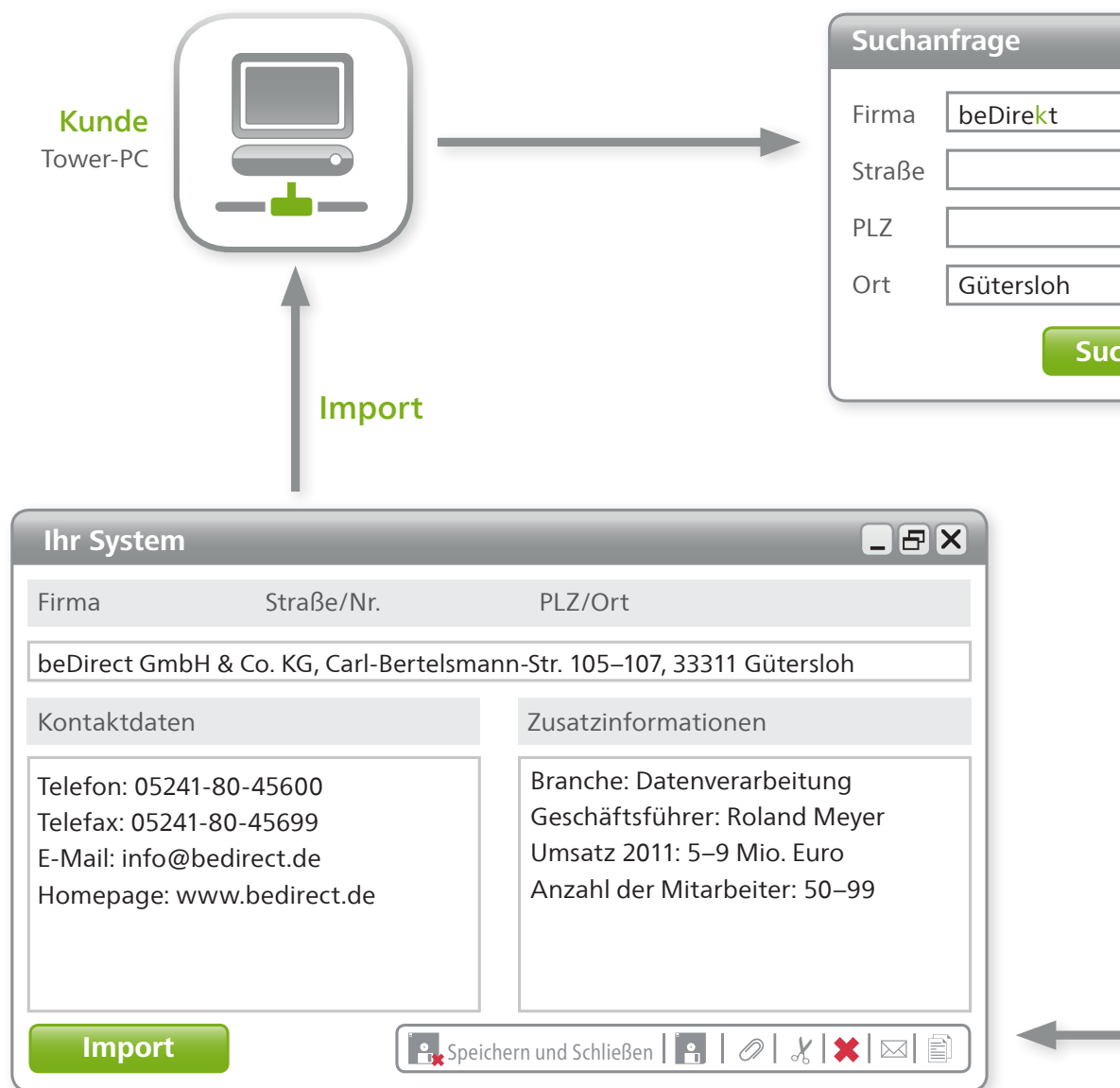
- Postleitzahl, Umkreis, administrativer Raumordnung (Bundesland, Kreis, Stadt)
- Unternehmensgröße (z. B. Mitarbeiter, Umsatz)
- Primär- und Subbranchen gemäß Markt und Wirtschaftszweig (WZ 2008)
- Gründungsjahr und vielen weiteren Kriterien

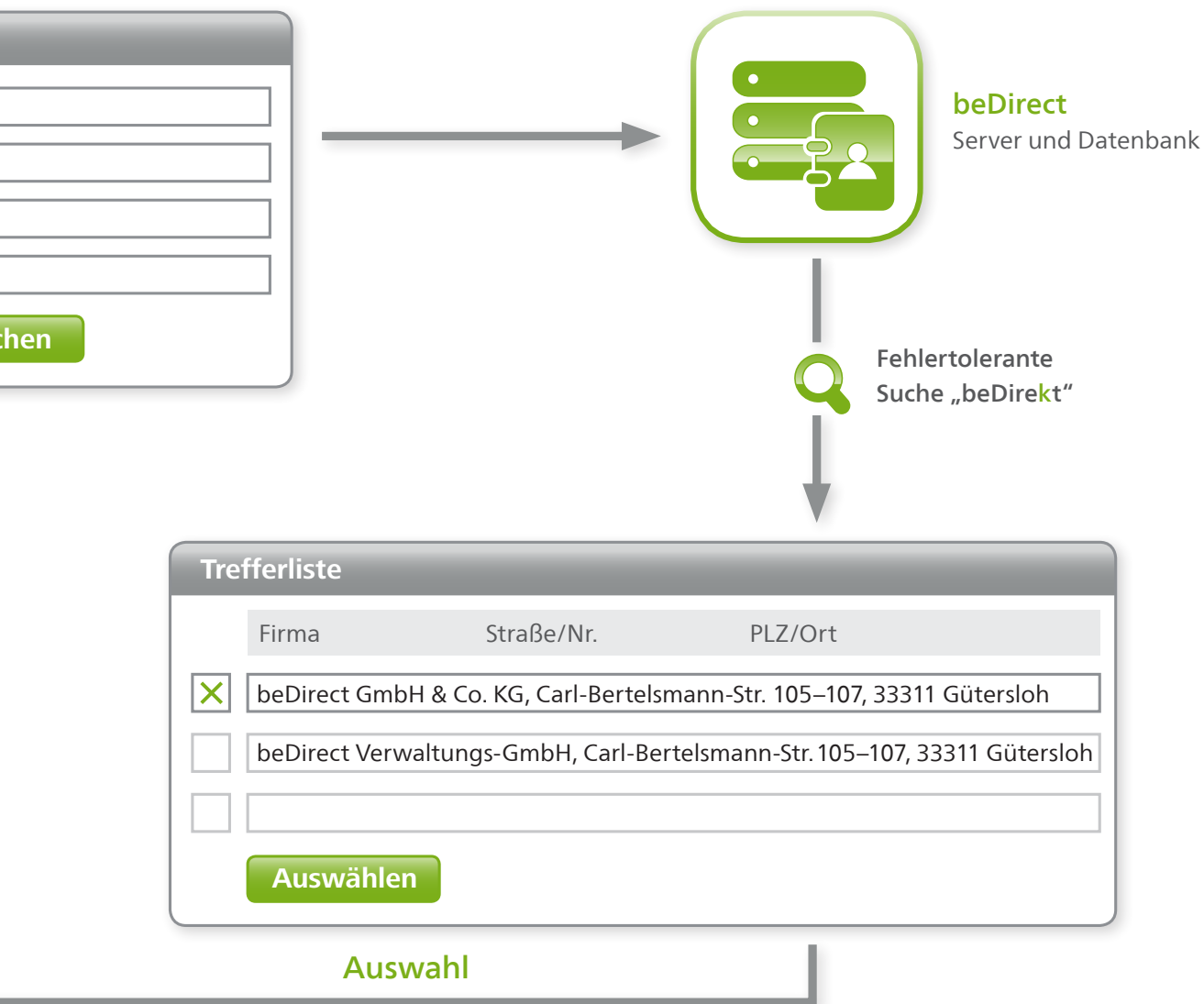


Ihr Nutzen, Ihre Vorteile

- Sie verfügen rund um die Uhr über aktuelle Daten.
- Die Daten werden per Schnittstelle unkompliziert in Ihr System integriert.
- Sie greifen von beliebig vielen Unternehmensstandorten auf die Daten zu – und sind jederzeit auf dem gleichen Stand.
- Die Grundbereinigung erfolgt bedarfsgerecht nach Ihren Vorgaben.
- Erfassen Sie neue Datensätze einfach, schnell und äußerst komfortabel. Sie vermeiden Fehler bei der manuellen Erfassung und beschleunigen gleichzeitig die Eingabe.
- Neue Adresspotenziale sind zielgruppenspezifisch und einfach zu selektieren.
- Die neuen Adresspotenziale werden mit Ihren Bestandsdaten referenziert und sind selbstverständlich überschneidungsfrei.

LÖSUNG ZUR INTEGRIERTEN NEUANLAGE





beServe bietet Full Service

DIE BENCHMARK FÜR QUALITÄTSDATEN

Mit dem beServe entscheiden Sie sich für ein leistungsstarkes Tool zur Datenanalyse und Datenpflege. Der direkte Vergleich zeigt, durch welche Alleinstellungsmerkmale sich beServe deutlich von vergleichbaren Produkten am Markt abhebt:

Fakten, die für sich sprechen: beServe ...

- +** arbeitet zusätzlich mit historischen Daten. Sie erhalten von uns immer die aktuellsten Informationen. Veränderungen werden bei uns historisiert und dokumentiert. So gehen ältere Einträge nicht verloren. Auf diese Weise entsteht zu jeder Firma eine Historie. beServe identifiziert damit deutlich mehr Adressen in Ihren Beständen – sicher und korrekt.
- +** ergänzt Ihre Einträge mit der Creditreform-ID. Dieser eindeutige Schlüssel zur Creditreform-Datenbank erleichtert Ihnen die Bonitätsauskunft zu einzelnen Unternehmen.
- +** überzeugt durch äußerst hohe Datenaktualität – ein Ergebnis der täglichen Recherche von weit über 1.000 Mitarbeitern an 130 Creditreform-Standorten. Zudem erhalten Sie eigens von beDirect für Sie nachrecherchierte Zusatzinformationen, die den Unterschied machen.

Überzeugen Sie sich selbst: Andere Marktteilnehmer ...

- arbeiten häufig mit der längst überholten Einfachspeicherung von Einträgen: Ältere Informationen werden mit aktuellen Daten überschrieben und gelöscht, wichtige Hinweise zur Identifizierung von Bestandsdaten gehen verloren.
- nutzen oft eigene, nicht kompatible Referenznummern, um Auskünfte einzuholen – oder beschränken sich auf interne Verschlüsselungen.
- bieten meistens zwar Zusatzinformationen – die jedoch in vielen Fällen keine Echtdaten sind, sondern nur geschätzt werden, wie z. B. die Unternehmensgröße oder die Rechtsform.

Fazit

Der Mehrwert steckt im Detail – entscheiden Sie sich für beServe und halten Sie Ihre Datenbank konstant wettbewerbsfähig:

Durch die Kombination moderner Technik mit der engagierten Recherche durch erfahrene Mitarbeiter von beDirect und Creditreform ist die beServe-Technik einfach nicht zu toppen.

Der direkte Draht: Ihre beDirect-Ansprechpartner

HABEN SIE FRAGEN?

Unsere Experten beraten Sie gern telefonisch oder per E-Mail. Vereinbaren Sie einen Termin für ein ausführliches persönliches Gespräch!

Ansprechpartner beServe

Jan Grundmann
Telefon 02131 109-795
» jan.grundmann@bedirect.de

Mathias Hein
Telefon 02131 109-785
» mathias.hein@bedirect.de

Ansprechpartner beCheck, beProfile

Ariane Eggers
Telefon 05241 80-45614
» ariane.eggerts@bedirect.de

Nicole Heublein
Telefon 05241 80-45611
» nicole.heublein@bedirect.de

Martina Mrugalla
Telefon 05241 80-45618
» martina.mrugalla@bedirect.de

Online-Services

Im Internet unter » www.bedirect.de finden Sie nützliche Informationen und Planungshilfen. Unsere Produktbroschüren liegen hier auch als PDF-Dateien zum Download bereit.

Unsere AGBs zum Download finden Sie hier:
» www.bedirect.de/impressum

Impressum

beDirect GmbH & Co. KG
Carl-Bertelsmann-Straße 105–107
33311 Gütersloh
Telefon 05241 80-45600
Telefax 05241 80-45699

Handelsregister-Nr.: Amtsgericht Gütersloh HRA 4251
Umsatzsteuer-ID-Nr.: DE 813285800
Steuernummer: 347/5900/3143
Geschäftsführer: Roland Meyer
Pers. haftende Gesellschafterin:
beDirect Verwaltungs-GmbH
Sitz: Gütersloh, Amtsgericht Gütersloh HRB 4170
Herausgeber: beDirect GmbH & Co. KG
Redaktion: Elena Baeder
Gestaltung: bif
Stand der Bearbeitung: 01.03.2013
© 2013 beDirect GmbH & Co. KG



Weitere beDirect-Lösungen

Mehr wissen, einfacher verkaufen und besser steuern mit der iPad-App beSales

VERTRIEB IM TEAM SO EFFEKTIV WIE NIE ZUVOR

Das ist der Traum jedes Vertriebsprofis: mobil und schnell auf alle relevanten Informationen über Kunden, Interessenten und Potenziale zugreifen. Das neue Vertriebsinformationssystem beSales aus dem Hause beDirect sorgt für Höchstleistungen im Außendienst.

Mehr wissen: Marktüberblick und neue Potenziale

beSales liefert mit einem Touch einen kompletten Marktüberblick und interessante Details. Ganz gleich, wo Sie sich befinden: Die Kartenansicht eröffnet Ihnen den Blick auf das Vertriebsgebiet. So sehen Sie neue Potenziale, die ansonsten unerkannt geblieben wären.

Einfacher verkaufen: mit Spaß und höchster Datenqualität

beSales ist einfach, schnell und unkompliziert zu bedienen. Es sorgt für Daten in einheitlich höchster Qualität.

Mit den Informationen aus der Datenbank und der eigenen Dokumentation wissen Sie noch genauer, wo und wann Ihre Kunden Sie wirklich brauchen. Kalte Kontakte werden bereits im Vorfeld mindestens „lauwarm“. So macht Verkaufen Spaß!

Besser steuern: Harmonie im Innen- und Außendienst

beSales räumt mit den Problemen auf, die sich oft in der Koordination zwischen Außen- und Innendienst ergeben. Es vereinfacht die Eingabe der Daten. Alle Sales-Informationen liegen strukturiert vor und sind für sämtliche Beteiligten gut nutzbar. So werden Potenziale zu neuen Kunden!