

INTEGRATION DER SCHUFA-AUSKÜNFTEN IN DIE

CLOUDBASIERTE CRM-LÖSUNG VON SALESFORCE.



Wie FLEETCOR Daten-
qualität und Conversion Rate
durch die Integration von Bonitätsauskünften
in das unternehmenseigene Risikoma-
nagement sowie durch das Monitoring von
Geschäftspartnern optimieren konnte.

Der Auftraggeber  FLEETCOR®

Mit über 250 Mitarbeitenden ist die FLEETCOR-Gruppe einer der führenden Tankkartenanbieter im Segment kleiner und mittelständischer Unternehmen in Europa, mit Hauptsitz in Nürnberg sowie weiteren Geschäftsbereichen u. a. in London, Moskau und Prag.

Mit der Shell Card bedient das Unternehmen elf europäische Länder. In der Branche einzigartig ist der volldigitale Online-Bestellprozess.

Daten – zu Unternehmen, für Unternehmen.

SURENESS

BUSINESS

SUCCESS

 schufa

Ziel und Herausforderung

FLEETCOR wollte mittels Integration von SCHUFA-Auskünften in die cloudbasierte CRM-Lösung des Softwareunternehmens Salesforce seine Datenqualität optimieren und Entscheidungen in der Risikobeurteilung beschleunigen und digitalisieren.

Ein Großteil der Kunden von FLEETCOR sind Kleingewerbetreibende wie Handwerksbetriebe oder Spediteure. Daten zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit zu diesen Unternehmen sind in Ermangelung öffentlicher Informationsquellen nur schwer zu generieren – eine Herausforderung vor allem bei Neukundenanträgen, die eine schnelle und digitalisierte Risikoentscheidung erfordern.

Wechsel zur SCHUFA

Die SCHUFA kann durch die Kombination von Unternehmensdaten mit den SCHUFA-Personendaten auch im Bereich der Neugründungen und kleinerer Unternehmen eine fundierte Bonitätsbeurteilung liefern.

Mit präzisen Scoring-Algorithmen wird aus einer großen Anzahl von Einzeldaten eine hochverdichtete Risikoeinschätzung mit verlässlicher Aussagekraft und valider Trennschärfe gebildet. Mit einem Datentest Ende 2019 konnte die SCHUFA den Nachweis erbringen, dass die Trennschärfe im Gesamtportfolio den Anforderungen der FLEETCOR absolut gerecht wird. Das war die Grundlage für einen Wechsel der FLEETCOR zur SCHUFA. Für die erforderliche Systemintegration wurde in den folgenden drei Monaten seitens der SCHUFA eine Schnittstelle zu den Systemen der FLEETCOR programmiert und implementiert, sodass die fertige Lösung im März 2020 in Betrieb genommen werden konnte.

Daten – zu Unternehmen, für Unternehmen.

SURENESS

BUSINESS

SUCCESS

 schufa

Die Lösung

Seit Inbetriebnahme der Lösung wird der komplette Neukundenprüfprozess über die SCHUFA abgewickelt: Beantragt ein Gewerbetreibender eine Tankkarte, wird die Anfrage direkt über das Salesforce-System an die SCHUFA geleitet und es wird umgehend eine Bonitätsauskunft ausgeliefert. Um zudem auch hinsichtlich Bonitätsveränderungen im Kundenbestand permanent auf dem Laufenden zu bleiben, wurde ergänzend das gesamte Portfolio mit der SCHUFA-Unternehmensdatenbank abgeglichen. Daraufhin wurden die Unternehmen per Batch ins Monitoring übernommen, sodass Zahlungsrisiken auch bei Bestandskunden von FLEETCOR rechtzeitig erkannt werden können.

„Durch die Lösungen der SCHUFA konnten wir unser Kreditmanagement entscheidend optimieren. Wir konnten die Conversion Rate steigern und werden durch das Monitoring der Bestandskunden frühzeitig über Änderungen informiert.“

Petr Čermák, Credit Manager, FLEETCOR Deutschland GmbH

Das Ergebnis

Die SCHUFA-Lösung steht rund um die Uhr zur Verfügung und eröffnet FLEETCOR eine valide und flexible Entscheidungsgrundlage bei der Risikobeurteilung in Echtzeit, wodurch die Conversion Rate im Neugeschäft optimiert wird.

Durch das Monitoring der Bestandskunden werden zudem Risiken im Bestandskundensegment frühzeitig erkannt, was FLEETCOR bei der Festlegung geeigneter Maßnahmen entscheidend unterstützt.



Verlässliche Entscheidungsgrundlagen



Frühzeitige Risikoerkennung



Informationen 24/7 verfügbar



Optimierung der Conversion Rate

Daten – zu Unternehmen, für Unternehmen.

SURENESS

BUSINESS

SUCCESS

WIR SIND FÜR SIE DA

Tel.: +49 234 - 9761-200

E-Mail: vpbb@schufa.de

www.schufa.de



 schufa