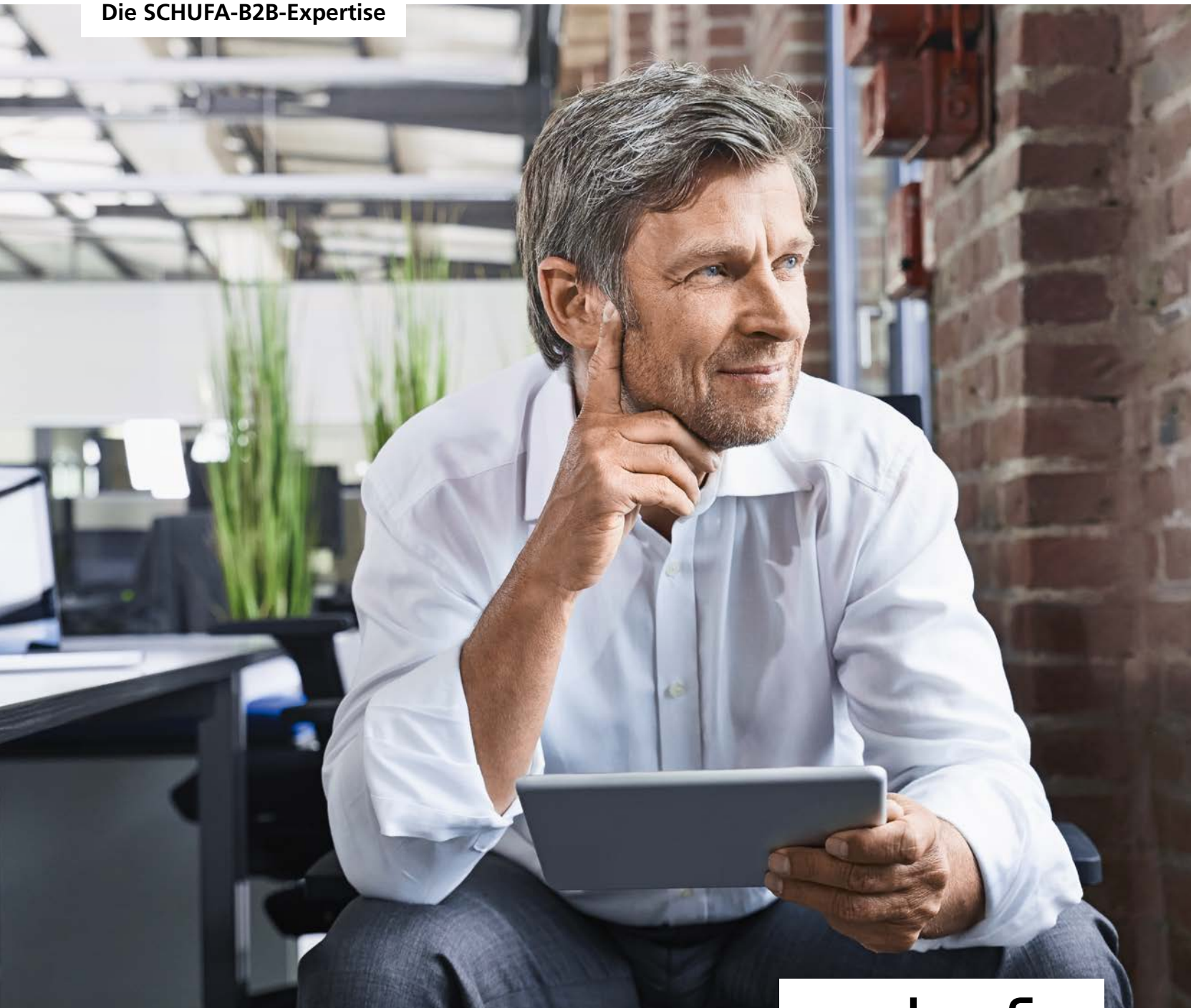


# Erleben Sie die Digitalisierung der Wirtschaftsauskunft.

Die SCHUFA-B2B-Expertise



Wir schaffen Vertrauen

**schufa**

# Erleben Sie die Digitalisierung der Wirtschaftsauskunft.

In allen Bereichen der Wirtschaft gilt, dass die digitale Revolution die Art, wie wir Geschäfte machen, grundlegend verändert hat und sie noch weiter verändern wird.

Mit diesem Wissen im Hinterkopf kann es für Ihr Risikomanagement nur eine logische Schlussfolgerung geben: Auch hier sind die Weichen in Richtung des digitalen Zeitalters zu stellen. Denn die Art, wie Entscheidungen über Geschäfte zwischen Unternehmen getroffen werden, muss mit der technischen Entwicklung der Wirtschaft Schritt halten.

Genau hier setzen wir an. Mit unseren volldigitalen Prozessen der Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -bereitstellung bieten wir Ihnen einzigartige Schnelligkeit, Objektivität und exzellente Datenqualität. Für passgenaue Prognosen und kalkulierbare Geschäftsrisiken. Die Zeit ist reif für Risikomanagement einer neuen Generation.

## Risikomanagement vor Auftrag. Sonst bleiben nur unsichere Forderungen.

Machen Sie sich bewusst, dass grundsätzlich jeder Auftrag erst einmal ein ungesicherter Warenkredit ist. Dabei ist es egal, ob Sie Waren produzieren, auf Rechnung ausliefern oder eine Dienstleistung erbringen: Schon ab der Auftragsbestätigung investieren Sie Zeit und Geld. Vor der Auftragsbestätigung sollten Sie sich daher umfassend über alle Risiken informieren, um Geschäftspotenziale mit Sicherheit voll auszuschöpfen und eine gute Entscheidung zu treffen.





## Nutzen Sie die einzige Wirtschaftsauskunft mit Menschenkenntnis.

Fakt ist, dass 90 % der deutschen Unternehmen weniger als 20 Mitarbeiter haben. Eine aussagekräftige Bonitätsbeurteilung von Geschäftspartnern, insbesondere bei Unternehmen dieser Größenordnung, muss die Menschen, die hinter dem Unternehmen stehen, mit einbeziehen. Das private Finanzverhalten von Entscheidern und vor allem das der Inhaber hat einen starken Einfluss auf deren Finanzverhalten im Geschäftlichen.

Darum kombinieren wir unsere Unternehmensdaten mit den Informationen aus der einzigartigen SCHUFA-Personendatenbank. Mit 807 Millionen Informationen zu 67,9 Millionen natürlichen Personen ist sie die größte ihrer Art in Deutschland. Dabei fließt die Bonitätsbewertung der Unternehmensführung in die Bonitätsbeurteilung des Unternehmens ein. So erfahren Sie etwas über Ihren Geschäftspartner, das sonst niemand weiß.

### Führend beim Einblick in die Führungsebene.

Der Blick auf die Führungsebene verschafft Ihnen eine klare Sicht auf die Unternehmensstruktur. Informationen zur Unternehmensführung und zu Verflechtungen zwischen mehreren Unternehmen werden sichtbar und können in Ihre Entscheidung mit einfließen.

*„Vorteil ist sicherlich  
die Verbindung zu Privatdaten.“*

Zitat aus der SCHUFA-Kundenzufriedenheitsbefragung 2016

# Während andere noch recherchieren, wissen wir schon längst Bescheid.

Was ist zeitgemäßer? Eine Information mühsam, händisch im Lexikon nachschlagen zu müssen oder einfach zu googeln? Warum sollte das bei Wirtschaftsauskünften anders sein? Wir verfügen über ein einzigartiges, digitales Netzwerk zur Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -bereitstellung. Das bedeutet, dass die Information jederzeit abrufbar ist und nicht erst aufwändig recherchiert werden muss. Daraus entsteht höchste Objektivität.

Die Grundlage für unseren Datenpool bildet unsere einzigartige Mischung aus exklusiven SCHUFA-Quellen, öffentlichen Registern und Daten von Spezialdatenanbietern. Alle diese Informationen erreichen uns, sobald sie in die jeweilige Quelle eingemeldet werden. Unsere Daten sind daher automatisch validiert, immer auf dem neuesten Stand und können jederzeit abgefragt werden. Dieser Informationsvorsprung bedeutet für Sie einen deutlichen Vorteil, denn ein veralteter Datensatz ist ein falscher Datensatz.

## **Exklusive SCHUFA-Quellen:**

- Verbindung von Unternehmensdaten mit der SCHUFA-Personendatenbank
- Laufende Aktualisierung von Verflechtungsinformationen (Unternehmensnetzwerke und Funktionsträgerverflechtungen)
- Inkassoinformationen und Zahlungserfahrungen

## **Öffentliche Register:**

- Tagesaktuelle Verarbeitung von Registerbekanntmachungen und Insolvenzmeldungen
- Permanente Überwachung von Veränderungen (z. B. Gesellschafterlisten, Jahresabschlüsse, etc.)
- Schuldnerverzeichnisse
- Systematische Pflege von Unternehmenschronologien

## **Lieferantennetzwerk:**

- Umfangreiches Netzwerk von Spezialdatenanbietern
- Impressuminformationen
- Verzeichnisdaten



# Was unseren Datenpool auszeichnet? Masse mit Klasse.



Was heißt herausragende Datenquantität für einen Pool an Wirtschaftsinformationen? Es bedeutet, möglichst viele, am besten alle bonitätsrelevanten Informationen zu einem Unternehmen zu besitzen. Von Stamm- und Kommunikationsdaten über Geschäftszahlen, Bilanzen, Verträge und Registerbekanntmachungen bis hin zu Niederlassungen, Beteiligungen und der Unternehmens-Chronologie. Solche Datensätze können wir zu 6 Millionen deutschen Unternehmen aufzeigen. Zusätzlich verfügen wir über Informationen zu 67,9 Millionen natürlichen Personen. Das Ergebnis ist Deutschlands größter Datenpool zu kreditrelevanten Informationen.

Qualitativ zeichnet sich unser Datenpool durch höchste Aktualität und geprüfte Validität aus. Diese werden durch das SCHUFA-Gegenseitigkeitsprinzip sichergestellt. Weil wir unsere hochwertigen Unternehmensinformationen mit Zahlungserfahrungen zu Privatkunden aus der Führungsebene kombinieren, entsteht ein einzigartiger Einblick in die vernetzte Wirtschaftswelt.

## **Wie funktioniert das Gegenseitigkeitsprinzip?**

Der SCHUFA-Vertragspartner hat die Möglichkeit, bonitätsrelevante Informationen aus unserem Datenpool abzufragen. Im Gegenzug meldet der Vertragspartner bonitätsrelevante Daten zu seinen Kunden bei uns ein.

Durch diesen Kreislauf ist unser Datenpool immer auf dem aktuellsten Stand, objektiv geprüft und stets validiert.

Höchste  
Aktualität &  
geprüfte  
Validität

Alle interessieren sich  
für unsere Scoring-Verfahren.  
Vor allem die Konkurrenz.



*„Die Basis eines geschäftlichen  
Verhältnisses ist Vertrauen  
und dies haben wir zur  
SCHUFA mehr als zu jeder  
anderen Auskunftsei.“*

Zitat aus der SCHUFA-  
Kundenzufrieden-  
heitsbefragung 2016

Erstklassige Informationen sind unser Rohstoff und Scoring ist unser hochentwickelter Verarbeitungsprozess, quasi unser Werkzeug. Mit unseren präzisen Scoring-Algorithmen bilden wir aus einer großen Anzahl von Einzeldaten eine hochverdichtete Information mit verlässlicher Aussagekraft. Dies bildet die perfekte Grundlage zur Beurteilung von Geschäftsrisiken und -chancen.

Unsere Scoring-Expertise hat sich seit knapp 20 Jahren permanent weiterentwickelt. Damit betreiben wir Scoring länger als jede andere Auskunftsei in Deutschland. Die im Marktvergleich höchste Trennschärfe unseres Algorithmus konnte dadurch stetig verbessert werden und beruht auf der größten statistischen Grundlage von aktuell 1,002 Mrd. SCHUFA-Daten.

Außerdem haben wir eine Beratungskompetenz aufgebaut, mit der wir Ihnen auf Wunsch einen im Hinblick auf Ihr Geschäftsfeld und Ihre Zielgruppe maßgeschneiderten Score entwickeln können. Dieser basiert sowohl auf Ihren eigenen als auch auf unseren Daten.



# Passgenaue Prognosen für schnelle Entscheidungen.

## Anwendungsbeispiel: Prognosegüte bei unterschiedlichen Gini-Koeffizienten.

### Erläuterung zur Grafik

1.

Aufgrund von Erfahrungswerten ist bekannt, dass 20% der Unternehmen ausfallen werden. Ohne Prognose gibt es keinen Anhaltspunkt, welche das sind. Die Chance, eines dieser Unternehmen aus der gesamten Gruppe zu ziehen, beträgt daher 20%.

2.

Nun erfolgt mit einem Ratingsystem eine einfache Trennung der Unternehmen in vier verschiedene Untergruppen. Durch diese Aufteilung erfolgt eine Trennung von guten und schlechten Risiken. Die Unternehmen können in Risiken zwischen 8% und 60% aufgeteilt werden – die Trennschärfe beträgt hier ca. 50%.

3.

Je besser ein Ratingsystem die guten Risiken von den schlechten Risiken unterscheidet, desto höher ist seine Trennschärfe. Hier können die Unternehmen in Risikogruppen zwischen 6% und 80% aufgeteilt werden, bei gleicher Belegung – die Trennschärfe beträgt ca. 65%.

1.

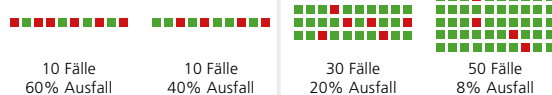
**Kein Scoring,  
Keine Trennschärfe**



100 Fälle  
20% Ausfall

2.

**Scoring  
mit Gini  
= 50%**



10 Fälle  
60% Ausfall

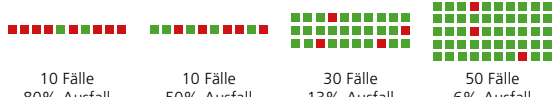
10 Fälle  
40% Ausfall

30 Fälle  
20% Ausfall

50 Fälle  
8% Ausfall

3.

**Scoring  
mit Gini  
= 65%**



10 Fälle  
80% Ausfall

10 Fälle  
50% Ausfall

30 Fälle  
13% Ausfall

50 Fälle  
6% Ausfall

Wenn höchste Datenquantität und -qualität auf einzigartige Scoring-Kompetenz trifft, ist das die perfekte Grundlage für eine exzellente Prognosegüte. Gute und schlechte Risiken zukünftig besser zu identifizieren, ist schlussendlich der Kerngedanke von Risikomanagement. Damit verschaffen Sie sich von Anfang an eine größtmögliche Sicherheit bei der Beurteilung der Bonität von Geschäftspartnern.

Ob Ihre Entscheidung für ein Geschäft positiv oder negativ ausfällt, hängt u. a. von der Trennschärfe des Bonitätsindex ab. Das mathematische Maß für Trennschärfe, der Gini-Koeffizient, beträgt für unseren Bonitätsindex 3.1 64,5% und liegt damit deutlich über den Werten des Wettbewerbs. Dieser höhere Gini-Koeffizient ermöglicht es Ihnen, Unternehmen präziser einer positiven oder negativen Risikogruppe zuzuordnen. Die Zuordnung zu einer weniger differenzierten, mittleren Risikogruppe wurde reduziert. So können Sie das Potenzial aller Ihrer Geschäftskontakte besser ausnutzen.

# Der perfekte Anlass für Risikomanagement: Ihr Tagesgeschäft.

**Effektives Risikomanagement bedarf eines fortlaufenden Prozesses, in dem Planung, Umsetzung, Überwachung und Verbesserung kontinuierlich stattfinden. Das betrifft längst nicht nur die Chefetage. Vielmehr haben viele Bereiche im Unternehmen einen hohen Bedarf an Wirtschaftsinformationen und Bonitätsbeurteilungen. Die Industrie 4.0 wird dies noch weiter befördern. Geschäftsprozesse, die ohne menschlichen Einfluss ablaufen, erfordern klare Identifikation, Zuordnung und Bewertung.**

## Für die Geschäftsführung.

Als Geschäftsführer sind Sie für die Strategie Ihrer Firma, den reibungslosen Betrieb und grundlegende Entscheidungen verantwortlich. Hier stellen Sie die Weichen für die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens und haben den Überblick über alle Prozesse. Darum muss das Wissen über potenzielle Geschäftspartner detailliert und umfassend sein. Wir bieten Ihnen Wirtschaftsauskünfte mit einer strukturierten 360°-Perspektive. Daten wie zum Beispiel zur Finanzlage und Bonität, zu Gesellschaftern und der etwaigen Muttergesellschaft, sowie Niederlassungen und Beteiligungen liefern diesen Rundumblick. Aber auch Informationen zu den Personen der Unternehmensleitung sind wichtig. Denn schlussendlich sind es immer die Menschen, die den Kurs eines Unternehmens bestimmen.



## Für den Vertrieb.

Die richtige Kundenansprache im richtigen Moment ist der Schlüssel zu mehr Erfolg im Vertrieb. Damit Sie ungenutzte Wachstumspotenziale voll ausschöpfen und Geschäftsrisiken richtig einschätzen können, müssen Ihre Firmendaten auf dem aktuellsten Stand sein. Denn ein veralteter Datensatz ist ein falscher Datensatz und stört im Tagesgeschäft bei der Bewertung von Potenzialen. Mit uns erhalten Sie durch die Aufführung der Inhaber und Organe zudem Aufschluss über die Entscheidungsebene von potenziellen Kunden und sind somit in der Lage, die Menschen zu identifizieren, die für Ihr weiteres Vorgehen die größte Relevanz haben.

## Für den Einkauf.

Im Tagesgeschäft ist es wichtig, schnell und effizient zu arbeiten. Zur Bonitätsbewertung und Identifizierung Ihrer potenziellen Lieferanten sind Sie im Einkauf auf schnell verfügbare und belastbare Wirtschaftsinformationen angewiesen. Mit uns betreiben Sie effektives Supply-Chain-Management auf einer Datenbasis von rund 1,002 Mrd. Einzeldaten. Denn diese sind die Basis für unseren Bonitätsindex mit seiner einzigartig hohen Prognosegüte, der Ihnen auf einen Blick eine valide Einschätzung liefert.

## Für das Finanzwesen.

Themen wie Kreditentscheidungen, Festlegung von Zahlungszielen, Forderungsbeitreibung und Steuerung von Zahlarten machen Risikomanagement zu einem festen Bestandteil des Finanzwesens. Je nach Situation kann Ihr Informationsbedarf für die richtige Entscheidung hierbei unterschiedlich ausfallen.

Durch unseren Bonitätsindex bekommen Sie alle relevanten Fakten auf einen Blick und somit einen guten ersten Eindruck für schnelle Entscheidungen. Anhand von Informationen wie beispielsweise Verträgen, Bilanzen oder der Unternehmens-Chronologie können Sie tief einsteigen und ein Unternehmen detailliert betrachten. So bieten wir Ihnen je nach Ihren Bedürfnissen komprimierte Informationen oder umfassende Einblicke.



# Die SCHUFA-Wirtschaftsauskünfte.



# Machen Sie den Schritt zum Datenmanager 4.0.

*„41 % der Experten rechnen damit, dass im Jahr 2020 mehr als 50 % der Unternehmenseinkäufe in Online-Shops getätigt werden.“*

© 2015 „Online-Kaufverhalten im B2B-E-Commerce“ ibi research/VOTUM

Die Digitalisierung unseres täglichen Lebens schreitet immer schneller voran. Das weltweite Datenvolumen verdoppelt sich alle zwei Jahre. Bis 2020 geht man von einem weltweiten Datenaufkommen in Höhe von 40 Zettabyte aus, das entspricht 40 Billionen Gigabytes. Diese riesige Menge an Daten erfordert in Zukunft einen massiven Ausbau von vollautomatischen Verarbeitungsprozessen. Ein wichtiges Stichwort hier ist Industrie 4.0, also die Kommunikation und Datenverarbeitung in weitgehend autonomen Machine-to-Machine-Systemen.

## Perfekt integriert, automatisch verarbeitet und in Echtzeit verfügbar.

Genau an dieser Schnittstelle setzen wir mit unseren Wirtschaftsinformationen an. Mit uns erhalten Sie ad hoc verfügbare Informationen, Analysen und Bewertungen, die sich perfekt in Ihr System integrieren lassen. Anfrage und Bereitstellung erfolgen hierbei in Echtzeit. Dies ermöglicht beispielsweise extrem schnelle Kaufprozesse und die sofortige Entscheidungsfindung über Konditionen. Gerade im Online-Massengeschäft, das in Zukunft eine immer größere Rolle spielen wird, ist dies ein entscheidender Vorteil.

Denn auch wenn der Schaden eines einzelnen Zahlungsausfalls oft verhältnismäßig gering ist, entsteht bei einer großen Masse schnell ein hohes Gesamtrisiko. Mit vollautomatisierten und nahtlos in Ihre IT-Prozesse integrierten Lösungen in Echtzeit erhalten Sie das richtige Werkzeug, um als Datenmanager 4.0 erfolgreich zu agieren.



### **SCHUFA-Kurzauskunft Direkt**

## Prüft die Bonität direkt während der Bestellung.

Damit Sie von den Chancen im wachsenden B2B-eCommerce profitieren können, ohne die Risiken aus den Augen zu verlieren, bieten wir Ihnen mit der SCHUFA-Kurzauskunft Direkt eine automatische Bonitätsprüfung in Echtzeit. Durch die vollständige Integration in Ihre Prozesskette und die Informationen zu 6 Millionen Unternehmen können Sie sofort feststellen, wie solvent das Unternehmen hinter der Anfrage ist. Konditionen lassen sich so automatisiert steuern und Risiken effektiv minimieren.

# Finden Sie die Nachfrage für Ihr Angebot.

Im Marketing wissen Sie ganz genau, nach welchen Kriterien Sie Ihre potenziellen Firmenkunden oder Kooperationspartner auswählen. Was Sie jetzt benötigen, sind die richtigen Adressen, um genau diese Neukunden auch gezielt ansprechen zu können. Wenn Sie bei Ihren Marketingaktivitäten nicht nach dem Gießkannenprinzip vorgehen möchten, lohnt es sich, die eigene Kundendatenbank einer Qualitätsanalyse zu unterziehen. So können Sie Kunden gezielt ansprechen, erhöhen Ihre Responsequote und schaffen eine perfekte Grundlage für den Auf- und Ausbau Ihres Firmenkundengeschäfts.

## Potenziale gezielt ausschöpfen.

Mit unseren vielfältigen Analysetools holen Sie das Maximum aus Ihren Daten heraus, schließen vorhandene Informationslücken oder erkennen Firmenkundenpotenziale, wo Sie vorher nur Privatkunden gesehen haben. Dank individueller Selektionskriterien finden Sie so genau die Kunden, die Sie gesucht haben.



### **SCHUFA-Potenzialanalyse**

## Dürfen wir vorstellen: Ihr Neukundenpotenzial.

Nutzen Sie den einfachen und effektiven Weg für den Aus- und Aufbau Ihres Firmenkundengeschäfts. Mit der SCHUFA-Potenzialanalyse selektieren wir nach den von Ihnen gewünschten Kriterien, wie z. B. Branche oder Postleitzahl, die Firmenkundenadressen, die zu Ihrem Angebot passen. Dabei erfassen wir sowohl die im Handelsregister geführten Unternehmen als auch nicht registerlich geführte Freiberufler und Kleingewerbetreibende.

### **SCHUFA-Firmenkontaktanalyse**

## So werden aus Privatkunden neue Firmenkunden.

Die relevanten Kontakte für eine erste Ansprache zu erkennen, ist oft die größte Schwierigkeit bei der Erschließung neuer Firmenkundenpotenziale. Mit der SCHUFA-Firmenkontaktanalyse bieten wir Ihnen ein Instrument, mit dem Sie diese Einstiegshürde leicht umgehen. Wir identifizieren für Sie (aus der Unternehmensdatenbank) das Firmenkundenpotenzial in Ihrem Privatkundenbestand.



# Maßgeblich für die gesamte Wirtschaftswelt. Einzigartig am Markt.

Als führender Informations- und Servicepartner der kreditgebenden Wirtschaft sind wir Ihr zuverlässiger Partner – ganz egal ob für Ihr B2B- oder B2C-Geschäft. Mit unseren vielfältigen Leistungen aus den Bereichen Bonität, Adresse, FraudPrevention & Compliance und Softwarelösungen unterstützen wir Sie auf einzigartige Weise dabei, schnelle und effiziente Geschäftsentscheidungen zu treffen. Branchenspezifisch und genau auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Volldigital und immer aktuell. Alles aus einer Hand – B2B und B2C.



## Geprüfte Bonität.

Wir bieten Ihnen klare Bonitätsbeurteilungen als Grundlage für sichere Entscheidungen auf dem aktuellsten Informationsstand. So gelingt es Ihnen, Chancen auszuschöpfen und Zahlungsrisiken zu minimieren.

## Wirkungsvolle Betrugsprävention.

Mit unseren Leistungen geben wir Ihnen effektive Mittel an die Hand, um betrügerische Absichten zu identifizieren und Betrugsmuster frühzeitig zu erkennen. Gehen Sie auf Nummer sicher.

## Sichere Identifikations- und Adressinformationen.

Ob zur Verbesserung Ihrer Datenbankqualität oder zur Überprüfung von wirtschaftlich Berechtigten: immer gut zu wissen, mit wem Sie Geschäfte machen.

## Zertifizierter Datenschutz.

Das gesamte SCHUFA-Leistungssportfolio ist an den höchsten Datenschutz- und Compliance-Grundsätzen ausgerichtet. Unsere Standards gehen dabei weit über die gesetzlichen Vorgaben hinaus.

Unsere  
Leistungs-  
bereiche



*„Zuverlässig, seit Jahren  
auf dem Markt,  
vertrauenswürdig.“*

Zitat aus der SCHUFA-  
Kundenzufrieden-  
heitsbefragung 2016

## Unser Erfolgsmodell ist Ihr Gewinn.

Wir wissen, dass starke Unternehmen eine stabile Finanzierung brauchen, um wachsen und sich entwickeln zu können. Unternehmen sind aber nicht nur Kreditnehmer. Immer dann, wenn eine Leistung vor ihrer Bezahlung erbracht wird, gewähren Sie selbst Waren- und Dienstleistungskredite an andere Unternehmen oder Verbraucher. Hier bieten wir Ihnen Schutz, Orientierung und Sicherheit, um Chancen voll auszunutzen und Risiken zu minimieren.

## Wir sind der zuverlässige Partner für Wirtschaft und Verbraucher.

Seit unserer Gründung 1927 bilden die Themen rund um Bonität und Kreditvergabe unser Kerngeschäft. Durch diese langjährige Expertise konnten wir uns eine deutschlandweit einzigartige Beratungskompetenz aufbauen. Ursprünglich aus dem Handel kommend sind wir heute in sämtlichen Bereichen und Branchen Partner der Wirtschaft und der Verbraucher.

## Innovation aus Tradition.

Unsere Leistungen und Services passen wir laufend den Realitäten der Wirtschaftswelt an. So sind unsere Dienstleistungen schon seit langem auf hochleistungsfähige und innovative IT-Technologie gestützt. Das macht uns zu einem Partner auf Augenhöhe, der Ihr Geschäft und die Welt, in der Sie sich bewegen, versteht.

Wie wir gemeinsam Ihr B2B-Geschäft noch erfolgreicher gestalten können, besprechen wir am liebsten persönlich mit Ihnen. Vereinbaren Sie jetzt einen unverbindlichen Beratungstermin und erleben Sie die Digitalisierung der Wirtschaftsauskunft.

Jetzt  
testen

## Das Wichtigste für Ihr B2B-Geschäft.

- Schnelle, objektive Wirtschaftsinformationen dank volldigitaler Prozesse
- Klarer Blick auf die Entscheidungsebene durch die Verbindung mit der SCHUFA-Personendatenbank
- Sofortige Verfügbarkeit, ohne aufwändige händische Suche
- Herausragende Datenqualität, einzigartige Scoring-Kompetenz und dadurch höchste Prognosegüte



**Wir konnten Ihr Interesse wecken?  
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.**

SCHUFA Holding AG  
Kormoranweg 5  
65201 Wiesbaden  
Tel.: +49 234 - 9761-200  
Fax: +49 234 - 9761-216  
E-Mail: [vpbbo@schufa.de](mailto:vpbbo@schufa.de)  
[www.schufa.de/b2b-expertise](http://www.schufa.de/b2b-expertise)

