

# PRESSEMITTEILUNG

**Kontakt:**

IFH Köln  
Juliane Mischer  
Referentin Unternehmenskommunikation

T +49 (0) 221 94 36 07-23

E [j.mischer@ifhkoeln.de](mailto:j.mischer@ifhkoeln.de)

[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

## **B2B-Wirtschaftsauskünfte: Entscheidern sind Informationen in Echtzeit wichtig**

*Wie nutzen Unternehmen Wirtschaftsauskünfte im B2B-Geschäft und welche Daten sind dabei besonders relevant? Antworten liefert eine Befragung des IFH Köln in Zusammenarbeit mit der SCHUFA Holding AG.*

**Köln, 14. Juni 2017** – Wirtschaftsauskünfte – also Informationen zu Seriosität und Zahlungsfähigkeit anderer Unternehmen, die von gewerblichen Anbietern bereitgestellt werden – in Echtzeit sind im Geschäft mit Firmenkunden (B2B) erkennbar relevant. So zeigen die Ergebnisse einer aktuellen Befragung des IFH Köln in Zusammenarbeit mit der SCHUFA: Rund 73 Prozent der befragten Vertriebs- und Finanzverantwortlichen, die im Firmenkundengeschäft tätig sind, bezeichnen die Verfügbarkeit von Wirtschaftsauskünften in Echtzeit als sehr wichtig für ihr Unternehmen.

### **Zahlungserfahrungen und Bonitätsindex zählen zu Kerninformationen**

Informationen, die im Rahmen einer Wirtschaftsauskunft aus Sicht der Befragten unbedingt zur Verfügung stehen sollten, sind die Zahlungserfahrungen (86 %) und der Bonitätsindex (84 %). Aber auch Angaben zu Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Empfehlungen zum Kreditlimit sind für mehr als sieben von zehn Vertriebs- und Finanzverantwortliche wichtig.

*„B2B-Entscheider haben klare Vorstellungen davon, welche Informationen sie benötigen und wie Wirtschaftsauskünfte gestaltet sein sollten, um diese im Geschäftskundenbereich optimal nutzen zu können. Den Umfang der Daten an den eigenen Informationsbedarf anzupassen, ist dabei für sechs von zehn Befragten wichtig“, so Dr. Markus Preißner, Wissenschaftlicher Leiter am IFH Köln.*

### **Neukundengewinnung ist wichtigster Einsatzbereich**

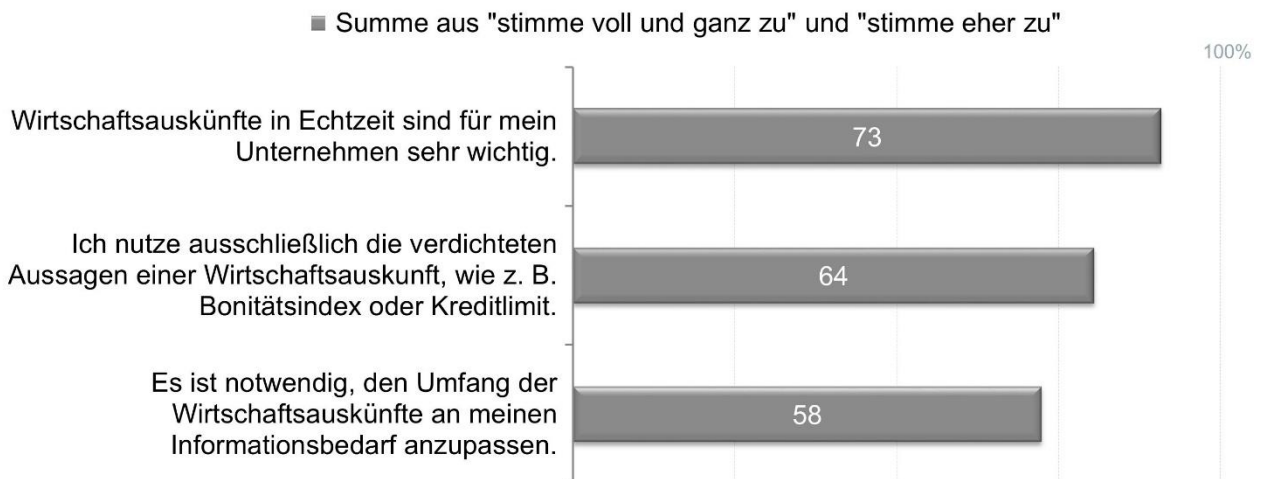
Gefragt sind die Wirtschaftsauskünfte besonders im Prozess der Neukundengewinnung: Etwa 84 Prozent der Entscheider geben an, dass die Informationen für sie zumindest gelegentlich relevant sind, wenn es darum geht, neue Kunden zu akquirieren. Auf Platz zwei der relevantesten Einsatzbereiche von Wirtschaftsauskünften im Geschäftskundenbereich folgt die Abteilung Rechnungswesen und Finanzen (74 %). Rund 58 Prozent der Befragten verwenden Wirtschaftsauskünfte auch in der Bestandskundenpflege.

*Wichtige Maßnahmen, wie Grit Bantow, Leiterin des Center of Competence B2B der SCHUFA, betont: „Jede offene Rechnung ist zunächst einmal ein Risiko. Um dieses Risiko einschätzen und entsprechend kalkulieren zu können, sind Informationen über die Bonität des Kunden entscheidend. Dies gilt nicht nur bei Neukunden; auch bei Bestandskunden sollte durch kontinuierliches Monitoring die Bonität überwacht werden, damit auf Veränderungen rechtzeitig reagiert werden kann.“*

Wörter der Meldung: 336

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.644

## Nutzung von Wirtschaftsauskünften im Geschäftskundenbereich (in %)



Frage: Inwiefern stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?

Basis: 179 ≤ n ≤ 182

Quelle: IFH Köln, SCHUFA, 2017.

### Über die Befragung

Das IFH Köln hat in Zusammenarbeit mit der SCHUFA Holding AG insgesamt 288 Entscheider aus B2B-Unternehmen der Branchen Großhandel, Logistik/Spedition und Versandhandel/E-Commerce befragt. Die Befragten sind in den Bereichen Risiko-/Kreditmanagement, Einkauf/Beschaffung, Vertrieb oder Rechnungswesen/Finanzen/Debitorenmanagement/Treasury tätig. Bei der Befragung, die im November und Dezember 2016 durchgeführt wurde, standen unter anderem folgende Fragen im Fokus: Wie relevant sind Wirtschaftsauskünfte im Geschäftskundenbereich im Allgemeinen und in welchen Unternehmensbereichen? Welche Informationen sollten die Auskünfte bereitstellen und wie sollten diese gestaltet sein?

Ergebnisse der Befragung können im [SCHUFA-Themenportal](#) kostenfrei heruntergeladen werden.

### Über das IFH Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Als Brancheninsider liefert das IFH Köln Information, Research und Consulting zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter. Seit 1929 ist das IFH Köln erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen erfolgreich und zukunftsfähig machen. Mit der Digital-Brand ECC Köln ist das IFH Köln seit 1999 im E-Commerce aktiv und bearbeitet Zukunftsthemen im Handel: z. B. Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um E-Commerce- und Cross-Channel-Strategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt.

Weitere Informationen unter [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

### Über die Schufa

Die SCHUFA Holding AG ist Deutschlands führender Informations- und Servicepartner für die kreditgebende Wirtschaft und für Privatkunden. Insgesamt sind 9.000 Firmenkunden als Vertragspartner an die Dienstleistungen der SCHUFA angeschlossen. Zudem nutzen 2 Millionen Privatkunden die SCHUFA-Angebote. Privat- und Geschäftskunden wie Banken, Sparkassen und Händlern bietet das Unternehmen kreditrelevante Informationen rund um Bonität und Identität sowie Fraud Prevention. Auf Grundlage dieser wichtigen Entscheidungshilfen werden für Privat- und Geschäftskunden schnelle, kostengünstige und unbürokratische Vertragsabschlüsse möglich. Informationen rund um Produkte und Services für Privatkunden sowie eine Online-Einsicht in die eigenen, bei der SCHUFA gespeicherten Daten sind auf dem Internetportal [www.meineSCHUFA.de](http://www.meineSCHUFA.de) erhältlich. Der einzigartige Datenbestand der SCHUFA umfasst 813 Millionen Informationen zu 67,2 Millionen Privatpersonen und 5,3 Millionen Unternehmen.