

DIE RICHTIGEN KUNDEN ANSPRECHEN

Unternehmen können trotz der schleppenden Konjunkturerholung wachsen. Wie Sie Marktstudien und Risikoanalysen anwenden, um neue Kunden zu gewinnen.

Im turbulentesten Konjunkturzyklus seit zwei Generationen, den wir gerade durchleben, klammern wir unsere Hoffnung an zarte Pflänzchen des Aufschwungs, etwa den Booms der billigen Energie in den USA. Gleichzeitig erschüttern uns wirtschaftliche Katastrophen vor der eigenen Haustür, wie die Alpine-Insolvenz oder der Kampf der Daily-Kette. Fakt ist, dass wir nach wie vor innerhalb globaler wirtschaftlicher Ungleichgewichte leben, die trotz vorsichtiger Erholungstendenzen bestehen bleiben, wie Dieter Bodingbauer, Österreich-Geschäftsführer von Bisnode D&B erklärt. Der weltweit führende Wirtschaftsinformationsdienstleister geht für das Jahr 2013 von einer weiteren Komprimierung des Euroraums um 0,2 Prozent aus, während die USA bereits um zwei Prozent wachsen werden. Chinas Wirtschaft soll den Berechnungen von Bisnode D&B zufolge zwar um 7,5 Prozent expandieren, dieses Wachstum liegt jedoch weit unter den Raten von zehn Prozent oder mehr, die China noch in vergangenen Jahren durchlebt hat.

Expandieren – aber zu den richtigen Bedingungen

Dennoch rät Bodingbauer Unternehmen gerade jetzt, die Chancen der Marktexpansion und der Internationalisierung zu nutzen: „Die Möglichkeiten sind da, wir müssen heute aber mehr denn je gezielt und bedacht vorgehen. Das beginnt bei der genauen Marktselektion, geht über die Ansprache der richtigen Kunden bis hin zum Risk Management bezogen auf jeden einzelnen Kunden.“

Angesichts des global so unterschiedlichen Wirtschaftswachstums sei ein erster Schritt die Überlegung, in welchen Regionen neue Kunden gesucht werden sollen. Neben makroökonomischen Analysen stellt Bisnode D&B dafür ein sehr effektives Werkzeug bereit: „Mit der Online-Lösung GRS können Unternehmen weltweit nach potentiellen Neukunden suchen.“, wie Bodingbauer erklärt. Ein erster Startpunkt ist dabei eine Marktanalyse. Mit GRS kann auf der Datenbank von Bisnode D&B nach verschiedensten Kriterien gesucht werden, von der Branche über die Unternehmensgröße und Eigenkapitalstärke bis hin zur Konzernorganisation. Bodingbauer: „GRS ist dabei sehr einfach zu handhaben und erlaubt, die Suche so lange zu verfeinern, bis die richtigen Kunden gefunden worden sind.“

Gezielte Kreditlimitpolitik

„Zeit in die Analyse im Vorfeld zu investieren, und so die Chancen zu erhöhen, die richtigen potentiellen Neukunden anzusprechen, erhöht den Umsatz und spart Geld“, pflichtet Jörg Delpos bei. Als Vertriebsleiter bei Bisnode D&B spricht Delpos aus eigener Erfahrung. Aber nicht nur die Marktanalyse, sondern auch die Risikobetrachtung jedes einzelnen Unternehmens sei essentiell. „Auch das unterstützen wir mit unseren Daten und unseren Risikoeinschätzungen zu Unternehmen in mehr als 200 Ländern weltweit.“ Von GRS aus kann direkt auf die Risikobewertungen von Bisnode D&B zugegriffen werden. Wichtig sei, beim Wort Risiko aber nicht nur eindimensional zu denken, wie Delpos erklärt: „Natürlich empfehlen wir, bei Unternehmen, deren Ausfallsrisiko wir als erhöht bewerten, auch mit dem Kreditlimit sehr vorsichtig umzugehen. Bei sehr gut aufgestellten Unternehmen kann das Kreditlimit aber großzügiger gestaltet werden. Gerade die erschwerten Marktbedingungen erfordern eine gezielt Kreditmanagement-Politik.“

Über die Bisnode Austria Gruppe

Bisnode Austria gehört zur schwedischen Bisnode Gruppe, dem europäischen Marktführer für digitale Wirtschaftsinformationen. Mit Bisnode erhalten Sie alles aus einer Hand: Bonitätsdaten zu

über 220 Mio Unternehmen weltweit, zu über 500.000 österr. Unternehmen und zu über 7,5 Mio österreichischen Privatpersonen sowie weltweite bonitätsgeprüfte Direktmarketingdaten für Ihre Neukundenakquise. Bisnode beschäftigt über 3.000 Mitarbeiter in 19 europäischen Ländern.

Mehr Informationen unter: www.bisnode.at

Bitte zitieren Sie Bisnode Austria als Wirtschaftsauskunftei oder als Bonitätsdienstleister. Gerne stellen wir Medienvertretern individuell aufbereitete Wirtschaftsinformationen zur Verfügung. Fragen Sie bitte bei uns direkt an, wenn Sie Daten zu Branchen, Regionen oder sonstigen Wirtschaftsthemen benötigen.

Rückfragehinweis:

Mag. Romana Edelhauser-Preissl, Director Marketing & PR, 01-58861-1200,
romana.edelhauser@bisnode.com