



Zahlungsausfälle verhindern durch Risikomanagement

Wien – 27.03.2012

Mag. Boris Recsey

Zahlungsausfälle verhindern durch Risikomanagement

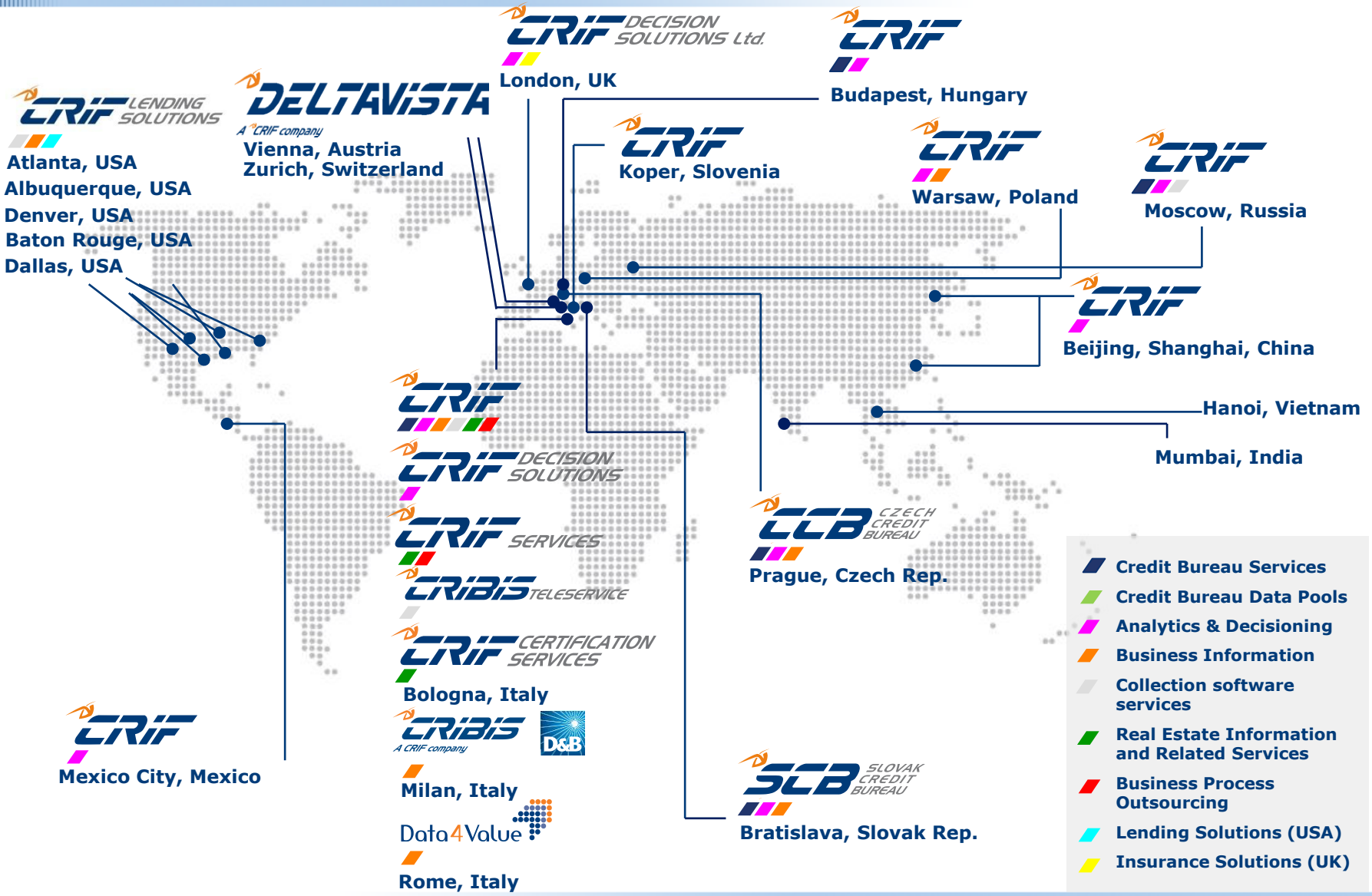
- ▶ Erhöhen Sie Ihren Umsatz
- ▶ Steigern Sie Ihre Profitabilität

Agenda

1. Vorstellung
2. Chancen im Distanzhandel
3. Zahlungsarten
4. Umsetzung der Strategie
5. Case Studies



Vorstellung





► Geschäftsmodell

- Sammeln, Strukturieren und Vernetzen von Firmen- und Personendaten
- Interpretieren der Daten mit Scores und Regeln zu Entscheidungen

► Entwicklung

- 100% Tochter der CRIF S.p.A.
- 35 Mitarbeiter am Standort Wien
- neutrale (kein Inkasso), internationale Auskunft
- Marktführerschaft B2C
- Größte Negativdatenbank in Österreich



Chancen im Distanzhandel

- ▶ Der Distanzhandel mit den drei Kanälen Versandhandel, Interneteinzelhandel und Teleshopping ist und bleibt ein Wachstumstreiber im Einzelhandel. + 7 % in 2011
- ▶ prozentualen Zuwächse im Internet-Handel liegen deutlich über denen des gesamten Einzelhandels.
- ▶ 5,3 Milliarden € Umsatz p.a.
- ▶ 4,1 Millionen Kunden
- ▶ Am häufigsten bestellt werden: Bekleidung, Textilien, Büchern und Zeitschriften, Musik-CDs, DVDs und Elektrogeräte, Schuhe, Spielwaren; Computer
- ▶ Die Durchschnittsausgaben pro Person sind 1.300 €

Conclusio:

- Distanzhandel bringt zusätzlichen Umsatz
- Risikoreichere Zahlungsarten senken die Kaufabbruchquote

Strategie:

- Steuerung der angebotene Zahlungsarten aufgrund des individuellen Risikos mit dem jeweiligen Distanzhandelkunden

Voraussetzung für die Umsetzung der Strategie:

- Flächendeckende Identifikation
- Trennscharfe Bonitätsprüfung

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Mag. Boris Recsey