



LÖSUNGEN FÜR DIE ENERGIEWIRTSCHAFT

HELLO

ENERGY ;)



LÖSUNGEN FÜR DIE ENERGIEWIRTSCHAFT

MIT INTELLIGENTEN DATEN ZU BESSEREN ENTSCHEIDUNGEN

Die Energiewirtschaft befindet sich im Umbruch. Und die Creditreform begleitet Sie dabei. Mit einer Branchenlösung, die künstliche Intelligenz und besondere Datenqualität zu entlastenden Services kombiniert. Für eine individuellere Kundenansprache, bessere Beziehungen und mehr Wertschöpfung – entlang des gesamten Kundenlebenszyklus.

KUNDEN-ONBOARDING

Erfahren Sie bereits in der Akquisephase, wie Sie Kunden nach ihrer Werthaltigkeit unterscheiden und Risikokunden frühzeitig identifizieren können.

1 KUNDEN- GEWINNUNG

Wer ist mein Kunde? Was biete ich an? Zu welchen Konditionen? Creditreform liefert Antworten für bessere Entscheidungen. Mit intelligenten Algorithmen für reduzierte Risiken und einen guten Start in die neue Kundenbeziehung.

Potenzial-
Identifizierung

Lead-
Generierung

Kampagnenüberwachung
und -support

Stammdatenanlage
und -überwachung

Risk Management
inkl. Scoring

Bonitätsprüfung

Festlegen von
Abschlägen

Compliance
Management

Betrugs-
prävention

KUNDEN- BETREUUNG

2

Begleiten, binden, betreuen – das Creditreform Informations- und Servicenetz hilft Ihnen, Kunden werthaltig zu steuern und zu entwickeln – mit aussagekräftigen Daten und entlastenden Services.



Elektronische
Kundenakte

Posteingangsdigitalisierung
mit Workflowsteuerung

Kunden-Wert-
Analyse

Datenbank-
optimierung

Adresspflege
(z.B. bei
Umzug,...)

Übernahme
von Service-Calls
(in- und
outbound)

Churn-
Prediction

Digitalisierungs-
Services

Aktive
Cross-Selling-
maßnahmen

Maßnahmen
zur Kundenbindung

Warenkredit-
versicherung

Bearbeitung
Postrückläufer
& Adress-
ermittlung

Zahl- und
Bezahlservices

KUNDENCOUNTER

Lagern Sie Kundenservice und Schuldnerberatung einfach aus – unsere freundlichen Mitarbeiter kümmern sich mit viel Empathie um Kunden und Schuldner.

LAST CALL SERVICE

Ihr Kunde reagiert nicht auf Mahnungen? Unser „Last Call“-Service hilft dabei, die Beziehung zu stützen und Forderungsausfälle zu vermeiden.

Hauseigentümer-
Ermittlung/
Leerstands-
management

Adress- und
Info-Services

Kunden-
rückgewinnung

KI-gestützte
Debitorenprozesse

Druckdienst-
leistung
und Porto-
Optimierung

Forderungskauf

3 MANAGEMENT VON STÖRUNGEN

Krisen sind oft Neuanfänge. Mit Professionalität, Einfühlungsvermögen und KI-unterstützten Digitalisierungslösungen begleiten wir Sie bei behutsamen wie effizienten Lösungen.

Bei drohender
Liefersperre:
Klärung mit ARGE/
Sozialamt

Bar-
Auszahlungen
und Annahme
von Bar-
Einzahlungen

Kundenportal
in Ihrem
Corporate Design

Inkasso

Auslandsinkasso



Die Qualität von Kundendaten entscheidet über den Erfolg der Transformation. „



Ernst Riegel
Dipl.-Kaufmann

Ernst Riegel ist Sprecher der Brancheninitiative Energy im Verband der Vereine Creditreform. Zudem ist er geschäftsführender Gesellschafter der Creditreform Hagen.

Welchen Nutzen bieten Sie den Firmen der Energiebranche?

E. Riegel Die Energiebranche digitalisiert sich. Aus der durchgehenden Vernetzung von Daten und Prozessen entstehen neue Chancen und Herausforderungen. Creditreform versteht sich als Partner und Begleiter dieses Transformationsprozesses. Insbesondere wenn es darum geht, produktfokussiertes Denken konsequent durch eine kundenorientierte Perspektive zu ersetzen und damit neue Wertschöpfungspotenziale zu realisieren. Mit intelligenten Daten und Algorithmen unterstützen wir dabei, Kunden besser zu verstehen und zu begleiten.

Sie sind Teil eines starken Partnernetzwerkes. Welchem Zweck dient die Zusammenarbeit?

E. Riegel Ja, richtig. Wir suchen den Schulterschluss mit anderen innovativen Dienstleistern, um der Energiebranche ein möglichst umfassendes Lösungspaket zu präsentieren. Wir haben SHS Viveon an Bord, intecsoft group und SOA PEOPLE.

Mit der Fichtner Technologiegruppe bringen wir eine CRM-Digitalisierungsplattform an den Start, mit der wir unseren Kunden automatisiert und tagesaktuell Wirtschaftsinformationen, Service-Apps und andere Dienste bereitstellen können.

Unabhängig von den IT-Landschaften, die jeweils vor Ort im Einsatz sind. Für unsere Kunden bedeutet dies, dass sie Kunden noch besser begleiten können. Und dass sie auf Basis von belastbaren Informationen noch schneller und sicherer Entscheidungen treffen können.

Und wie genau profitiert ein Kunde von Ihrer Dienstleistung?

E. Riegel Firmen der Energiebranche stellen sich heute viele Fragen. Was weiß ich über meinen Kunden? Welchem Kunden mache ich welche Angebote? Zu welchen Konditionen? Wie erfahre ich mehr über seine Bedürfnisse? Wie verringere ich meine Risiken? Zu diesen und vielen weiteren Fragen bieten wir belastbare Antworten. Was wir dafür bereitstellen, sind Informationen und KI-gestützte Services entlang des gesamten Kundenlebenszyklus. Von der Akquise bis zum Forderungsmanagement.

Seit 140 Jahren sind wir spezialisiert auf sichere Finanz- und Informationsdienstleistungen. Mit 128 Geschäftsstellen bundesweit immer nah bei unseren Kunden. Auf diese Kernkompetenz setzen wir auf. Mit Kundendaten von einzigartiger Qualität, viel Branchenkompetenz und dem Support einer starken Gruppe. Wir liefern den Treibstoff für den Aufbau eines werthaltigen Beziehungsmanagements. Für die risikominimierte und wertschöpfende Adressierung von Kundenbedürfnissen.