

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.

Creditreform 

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 und seit 2001 Handelsrichter am Landgericht 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 Schulterchluss 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.

LÖSUNGEN FÜR DIE ENERGIEWIRTSCHAFT

# HELLO ENERGY ;)

Mehr Informationen unter +49 2131 109-181 oder [www.crefo-energy.de](http://www.crefo-energy.de)



**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
- Betrugs-prävention
- Compliance Management
- Bonitätsprüfung
- Risk Management inkl. Scoring

# 2 KUNDEN-BETREUUNG

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



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

- Zahl- und Bezahlservices
- Elektronische Kundenakte

- Posteingangsdigitalisierung mit Workflowsteuerung
- Kunden-Wert-Analyse
- Datenbank-optimierung

**Aktive Cross-Selling-maßnahmen**

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

**Übernahme von Service-Calls (in- und outbound)**

- Churn-Prediction
- Digitalisierungs-Services

**Maßnahmen zur Kundenbindung**

- Warenkredit-versicherung
- Bearbeitung Postrückläufer & Adressfeststellung

**Hauseigentümer-Ermittlung/ Leerstands-management**

**Kunden-rückgewinnung**

**KI-gestützte Debitorenprozesse**

**Druckdienstleistung 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 Lieferperre: Klärung mit ARGE / Sozialamt**

**Bar-Auszahlungen und Annahme von Bar-Einzahlungen**

**Schuldnerportal in Ihrem Corporate Design**

**Inkasso**

**Auslandsinkasso**

**Insolvenz-service**

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

