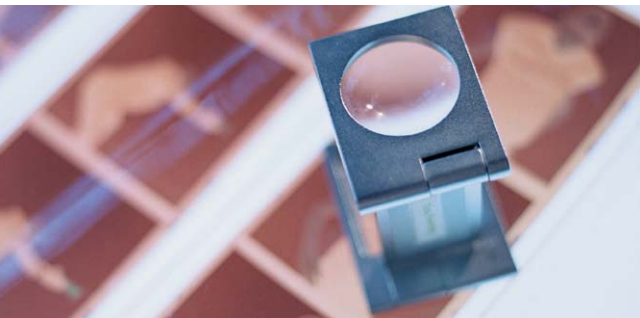


**KSV-MARKETINGDATEN**  
MIT BONITÄTSGEPRÜFTEN  
MARKETINGDATEN DIREKT  
IN DIE ZIELGRUPPE!

\_01



**KSV1870**

Für den unternehmerischen Erfolg ist die Pflege von Bestandskunden sehr wichtig. Doch auch ein langjähriger Kunde kann sich verändern, in Zahlungsschwierigkeiten kommen oder gar insolvent werden und damit ausfallen. Diesem Fall gilt es zeitgerecht durch Neukundenakquisition entgegenzuwirken. So können Sie Ihre Marktposition nicht nur halten, sondern auch ausbauen.

Der KSV betreibt mit der KSV1870 Information GmbH die wohl bedeutendste österreichische Datenbank mit Bonitätsinformationen. Firmenbuchdaten werden täglich aktualisiert. Zusätzlich arbeiten rund 100 KSV-Info-Agents laufend im Dienst der Aktualität. Durch die Bonitätsprüfung der Daten können Sie sicher sein, dass Sie in die richtige Zielgruppe investieren.

Ob Neukunden- oder Interessentengewinnung, Kundenpflege oder Kundenaktivierung – unser hochwertiges Adressmaterial mit fundierten Zusatzinformationen, kombiniert mit den richtigen Marketinginstrumenten, erschließt schon heute Ihr Geschäftspotenzial von morgen.



„Mit den KSV-Marketingdaten sind meine Directmails besonders erfolgreich.“

# Unternehmenserfolg durch effektives Marketing.

## Zielgruppenselektion Österreich

Mit modernster Datenbanktechnik können wir viele Selektionen und Verknüpfungen einsetzen, um Ihre potenziellen Zielgruppen aus rund 210.000 bonitätsgeprüften Adressen in Österreich herauszuarbeiten. Dabei selektieren wir nach fast allen Informationen, die sich aus den KSV-Auskünften ergeben, wie z.B. Branche, Umsatz, Beschäftigte u.v.m. Auf Wunsch können Sie zu jeder Adresse aussagekräftige Zusatzinformationen erhalten, beispielsweise die jeweiligen Ansprechpartner in den einzelnen Bereichen. Die genaue Trefferzahl erheben wir für Sie im Rahmen einer kostenlosen Offertselektion.

## Zielgruppenselektion Osteuropa

Unsere Beteiligung in Osteuropa ermöglicht es auch, Ihnen bonitätsgeprüfte Firmenadressen aus einem Pool von über 7 Mio. Unternehmen in Zentral- und Osteuropa anzubieten. Wählen Sie Ihre zukünftigen Geschäftspartner aus Bulgarien, Kroatien, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Polen und Ungarn.

## Datenabgleich und Datenanreicherung

Ob für Rechnungslegung, Bestandskundenbetreuung, Cross-Selling-Aktivitäten oder Neukundenakquisition – nur korrekte Daten sind gute Daten! Ein Datenabgleich mit der KSV-Wirtschaftsdatenbank macht Sie sicher, dass Ihre Datenbestände aktuell sind. Für exaktes Zielgruppenmarketing sind auch bestimmte Tiefendaten erforderlich. Die bereinigte Datenbank wird inhaltlich vertieft und um neue Datensätze ergänzt. Sie haben damit alle datentechnischen Voraussetzungen für eine zielgerichtete Marktbearbeitung.

## Neuprotokollierungen

Topaktuelle Information sichert Ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung! Damit Sie als Erster neue Unternehmen ansprechen können, liefern wir Ihnen die aktuellsten Daten zu neuprotokollierten Firmen aus dem Firmenbuch. Ein beachtliches Neukundenpotenzial, denn immerhin sind das zwischen 12.000 und 14.000 Unternehmen pro Jahr!

**TIPP** → Die Zielgruppenselektion bestimmt bis zu 80% den Erfolg Ihrer Aktion. Planen Sie diese ausführlich. Wir beraten Sie gerne.

### Sonderauswertungen

Wir bieten Ihnen die unterschiedlichsten Sonderselektionen aus der KSV-Wirtschaftsdatenbank. Dabei analysieren wir auf Wunsch nach allen Kriterien, die auch in den KSV-Auskünften vorhanden sind. Zusätzlich können wir auch externe Daten einbinden.

### KSV-BranchenRating

Das KSV-BranchenRating beschreibt mit einer komprimierten Kennzahl die Bonitätssituation einer Branche. Eine 6-stufige Skala (A–F) mit jeweils 99-facher Untergliederung ermöglicht einen Vergleich einzelner Branchen untereinander und die exakte Beobachtung einer bestimmten Branche im Zeitverlauf.

Das KSV-BranchenRating ist für über 200 Branchen nach dem ÖNACE-Code in den Varianten Standard und Compact verfügbar. Es unterstützt Sie

- durch fundierte Information bei Kreditentscheidungen und im Risk-Management
- durch Basisinformation bei Marketingaktivitäten und Potenzialanalysen
- bei der Vorbereitung strategischer Entscheidungen und ist entscheidender Einflussfaktor für eigene Rating-/Scoring-Systeme

### Herold Marketing CD business

Diese CD ist im Geschäftsleben unverzichtbar, bietet sie doch Firmendaten von rund 340.000 österreichischen Unternehmen. Qualität und Aktualität dieser Daten werden von KSV und Herold garantiert. Ob Sie Firmen- oder Personeninformationen abfragen, eine bestimmte Zielgruppe selektieren oder Neukunden mittels Mailing gewinnen wollen, das Kooperationsprodukt von KSV und Herold ist vielseitig einsetzbar.

Die Herold Marketing CD business ist in drei Versionen verfügbar: basic, standard, professional. Welche Version Sie auch wählen, in jedem Fall profitieren Sie von:

- Topaktualität durch regelmäßige Updates
- hoher Datenqualität durch laufende Datenüberprüfung
- einer großen Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten
- integrierten Mailing-Tipps.

**TIPP** → Fragen Sie uns – wir erstellen für Sie maßgeschneiderte Analysen und individuelle Selektionen.

**TIPP** → Lassen Sie am besten alle Ihre Kunden im Bonitäts-Monitor überwachen! Dann sind Sie über Bonitätsveränderungen rasch informiert.

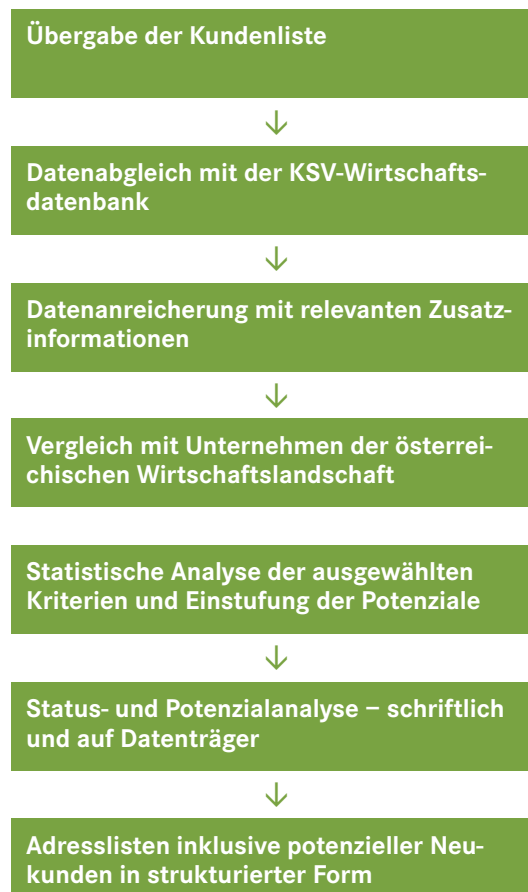
# Neue Kundenpotenziale erkennen.

## Status- und Potenzialanalyse

Mittels detaillierter Analyse Ihres Kundenstammes werden strukturelle Merkmale dargestellt. Unter anderem werden wir dabei die Struktur von Liquiditätsverschiebungen oder Unternehmensalter sowie geografische und branchenspezifische Ergebnisse aus. Sie erhalten ein aussagekräftiges Stärken-Schwächen-Profil Ihres bestehenden Kundenportfolios. Darüber hinaus zeigt die Statusanalyse auch Möglichkeiten zur Risikominimierung.

Nach Anreicherung mit ergänzenden Wirtschaftsinformationen folgt eine statistische Analyse. Es werden spezifische Merkmale definiert und damit maßgeschneidert Potenzial-Unternehmen aus der KSV-Wirtschaftsdatenbank selektiert. Das Ergebnis Ihrer Potenzialanalyse listet jene aktiven Unternehmen, die für Ihre Neukundengewinnung relevant sind. Mit diesen hochwertigen, bonitätsgeprüften Adressen haben Sie eine ausgezeichnete Basis zur Geschäftserweiterung und Steigerung Ihres Marktanteils!

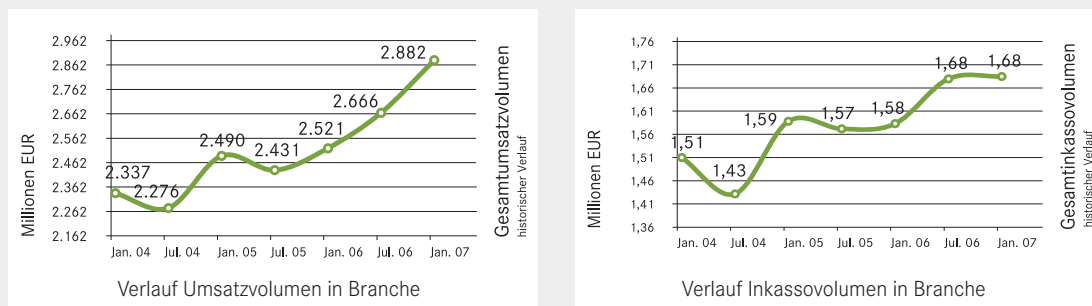
**TIPP** → Die Status- und Potenzialanalyse ist optimal für Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung, Riskmanagement und Controlling.



## Kundenverteilung auf Bundesländer

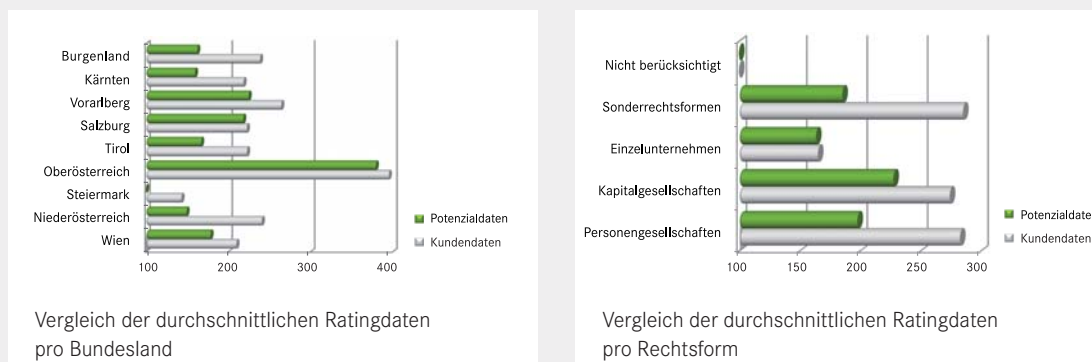


## Detailanalyse: Die Top-2-Branchen Ihrer Kunden



Branchenkennwerte	per 2008.01.01	per 2007.07.01
Anzahl der Unternehmen	5.838	5.610
Anzahl eröffnete Insolvenzen innerhalb der letzten 12 Monate	25	31
Anzahl abgewiesene Konkursanträge innerhalb der letzten 12 Monate	29	25
Durchschnittliches KSV-Rating der aktiven Unternehmen	294	292
Durchschnittliche Zahlweise der aktiven Unternehmen	282	281
Durchschnittliche Beurteilung	308	305
Anteil der Personengesellschaften in % (protokolliert)	2,84	3,11
Anteil der Kapitalgesellschaften in % (protokolliert)	5,07	4,82
Durchschnittliches Gründungsjahr	1.982	1.979
Durchschnittliche Beschäftigte pro Unternehmen in %	6,22	6,03
Anteil der Unternehmen mit Negativereignissen in %	1,36	1,35
Anteil der Unternehmen mit Außenhandelsaktivität	8,50	8,80
Durchschnittliche Inkassosumme pro Unternehmen in EUR	275,65	272,02
Durchschnittlicher Pro-Kopf-Umsatz in Tsd. EUR	80,62	80,09
Gesamtumsatzvolumen in Mio. EUR	2.881,85	2.665,93
EK-Quote in % (Median)	33,81	26,64

## Potenzialanalyse: Kundenbestand und Neupotenzial



Sind Sie neugierig geworden? Oder haben  
Sie einfach eine Frage? Wir beraten Sie gerne!

CustomerCareCenter:

T: 050 1870-1000

F: 050 1870-99 1000

[www.ksv.at](http://www.ksv.at), [ksv@ksv.at](mailto:ksv@ksv.at)

#### **\_01 MARKETINGDATEN**

\_02 AUSKUNFT

\_03 MONITORING

\_04 INKASSO

\_05 INSOLVENZ

# **KSV1870**

#### **KSV1870 Information GmbH**

Wagenseilgasse 7  
1120 Wien

#### **Niederlassungen**

Graz:  
Wielandgasse 14-16  
8010 Graz

Innsbruck:  
Templstraße 30  
6010 Innsbruck

Linz:  
Mozartstraße 11  
4015 Linz

Salzburg:  
Ignaz-Härtl-Straße 2C  
5020 Salzburg

Klagenfurt:  
Dr.-F.-Palla-Gasse 21  
9020 Klagenfurt

Feldkirch:  
Saalbaugasse 2  
6800 Feldkirch