

Wer sucht, der findet: Umsatzpotenziale aus Kundendaten generieren

Je spezieller die Branche, umso zuverlässiger müssen Informationen zu Märkten und Kunden sein. Das weiß auch die Firma C. & E. FEIN GmbH, die seit über 140 Jahren innovative und hochwertige Elektrowerkzeuge herstellt und weltweit vertreibt. Eine verlässliche Antwort, welche Kunden in welchen Marktsegmenten über wie viel Potenzial verfügen, fand der schwäbische Mittelständler mit Hilfe der Datenbasis von D&B. Auch aufgrund der Möglichkeit Kundeninformationen weltweit bis auf Postleitzahlen-Ebene zu erhalten, stieg der Umsatz im Verlauf der letzten Jahre um durchschnittlich sechs Prozent.

Die traditionsreiche Firma FEIN ist auf professionelle und extrem zuverlässige Elektrowerkzeuge spezialisiert. Anwendungsbereiche sind die drei Segmente Metall, Ausbau und Automobil. Als Erfinder der elektrischen Handbohrmaschine entwickelt FEIN seit mehr als 140 Jahren innovative und effiziente Werkzeuge, die sich tagtäglich auch im härtesten Dauereinsatz in Industrie und Handwerk bewähren. Das Unternehmen mit 840 Mitarbeitern – davon 560 in Deutschland – verfügt aktuell über mehr als 800 Schutzrechte, darunter 500 Patente bzw. Patentanmeldungen. 17 internationale Tochtergesellschaften und mehr als 50 Vertretungen vertreiben weltweit die Produkte über den qualifizierten Fachhandel an Industrie- und Handwerkskunden. Doch zum Erreichen der internationalen Wachstumsziele suchten die Verantwortlichen nach neuen Möglichkeiten, Marktpotenziale optimal auszuschöpfen. Gleichzeitig sollten verlässliche Daten zu bestehenden sowie potenziellen Kunden generiert werden.

Umsatzwachstum mit bestehenden Strukturen

Bei der Kundenansprache verließ man sich bei FEIN bis dato hauptsächlich auf Händlerausagen vor Ort und verzichtete weitgehend auf externe Daten. Aus diesem Grunde wurde von der Geschäftsführung das Projekt Geomarketing initiiert. Im Zuge der Auswahl des Partners für die notwendigen Primärdaten wurde FEIN auf den Wirtschaftsinformationsdienst D&B aufmerksam. Der Leistungsumfang klang verlockend: Zugriff auf die globale D&B-Datenbank mit Informationen zu mehr als 140 Millionen Unternehmen in über 200 Ländern. Täglich werden zudem 1,5 Mio. Daten aktualisiert, davon alleine 90.000 in Deutschland. Durch das DunTrade®-Programm von D&B Deutschland fließen insgesamt über 600 Millionen reale Rechnungsinformationen in die substanzielle Bewertung von Unternehmen mit ein.



Marktpotenzialanalysen als Erfolgsfaktor

Diese Datenbasis überzeugte: Nach kurzem Vorlauf wurde im Juni 2006 der Vertrag zur Zusammenarbeit unterzeichnet. Schon zwei Wochen später lieferte D&B eine detaillierte Marktpotenzialanalyse für neun Länder inklusive der Möglichkeit, auf die GRS-Datenbank von D&B (Global Reference Solution) zuzugreifen. „D&B konnte weltweite Informationen zum Potenzial in jedem relevanten Marktsegment liefern – und das bis auf Postleitzahlenebene inklusive weltweiter Vergleichbarkeit der Daten“, beschreibt Claudia Kötzle, Marktforschung bei FEIN, die Gründe für eine Zusammenarbeit. Weiterhin wurden Branchencodes nach SIC-Standard (Standard Industrial Classification) definiert und weltweit bei der Selektion bzw. Profilierung angewandt. „Das bedeutet für uns: Über die Anzahl der Adressen, d.h. die Anzahl der Betriebe definieren wir das Potenzial der Zielmärkte.“

PraxisBeispiel

FEIN und D&B



Sales & Marketing
Solutions

Damit werden auch Potenziale einzelner Länder vergleichbar“, so Frau Kötzle in ihrer Analyse. 2008 wurde die Zusammenarbeit erneuert sowie aufgrund der messbaren Erfolge um zwei weitere auf nunmehr elf Länder erweitert. Denn zwischen 2006 und 2008 steigerte FEIN auf Grundlage solcher Potenzialanalysen den Umsatz weltweit um sechs Prozent.

Regionale Marktausschöpfung sofort ersichtlich

Zufrieden ist man bei FEIN auch über die Aufbereitung der Daten. Die Länder-Potenzialanalysen basieren auf der Anzahl der Firmen nach SIC-Code sowie der Mitarbeiteranzahl. Diese werden verknüpft, hochgeladen und zur Visualisierung im GFK-Regiograph dargestellt. „Die Potenziale, also die Anzahl der Adressen nach bestimmten Branchen, werden in Karten visuell aufbereitet und den entsprechenden Händler-Umsätzen in diesen Gebieten gegenübergestellt. Für Gebiete mit geringer Ausschöpfung werden stichprobenartig sogar die Adressen der Zielgruppe per GRS beschafft“, beschreibt Claudia Kötzle den Vorgang. Kein Zweifel also, dass FEIN die Entscheidung für D&B als kompetenten Dienstleister nicht bereut. Auf die Frage, ob man sich aus heutiger Sicht noch mal für D&B entscheiden würde, folgt die prompte Antwort: „Immer wieder gern“.

www.dnbgermany.de

D&B Deutschland GmbH
Havelstraße 9 | 64295 Darmstadt
T (0 6151) 13 75-123 | F (0 6151) 13 75-675
kundenservice@dnbgermany.de



Decide with Confidence

Über C. & E. FEIN GMBH

Die Marke FEIN steht seit über 140 Jahren für Anwendungslösungen und Premium-Qualität. Das erste Elektrowerkzeug der Welt ist eine Erfindung der Firma C. & E. FEIN GmbH. Wilhelm Emil Fein gründete 1867 das Unternehmen. 1895 wurde von FEIN mit der elektrischen Handbohrmaschine das erste Elektrowerkzeug erfunden. Heute ist das Traditionsunternehmen mit 840 Mitarbeitern, davon 560 in Deutschland, eine Elektrowerkzeugmanufaktur mit Weltruf.

Der Premiumhersteller entwickelt und produziert seine professionellen und extrem zuverlässigen Elektrowerkzeuge für Industrie und Handwerk in den Marktsegmenten Metall, Ausbau und Automobil. FEIN verfügt über mehr als 800 aktive Schutzrechte, darunter ca. 500 Patente beziehungsweise Patentanmeldungen. FEIN vertreibt seine Produkte über 17 internationale Tochtergesellschaften und mehr als 50 Vertretungen weltweit.

Über D&B

D&B Deutschland (früher Dun & Bradstreet) ist ein Unternehmen der Bisnode Gruppe und gehört zum weltweiten D&B Netzwerk, dem Weltmarktführer für Wirtschaftsinformationen und Firmenbewertungen. Unternehmen aus allen Branchen nutzen die Daten und Lösungen von D&B Deutschland zur Bonitätsprüfung, bei der Kundengewinnung und im strategischen Einkauf.

Basis dafür ist die D&B Datenbank mit Informationen über 4,5 Millionen deutsche und mehr als 150 Millionen Unternehmen weltweit. In die Bonitätsbewertung der Firmen fließt auch deren Zahlungsverhalten ein. Dazu wertet D&B alleine in Deutschland jährlich rund 600 Millionen Rechnungen aus.

Die Zuordnung aller Informationen zu den Unternehmen ist durch die von D&B eingeführte D-U-N-S® Nummer eindeutig. Die D-U-N-S® Nummer wird unter anderem vom Verband der Automobilindustrie (VDA), dem Verband der chemischen Industrie (VCI), von den Vereinten Nationen (UN), der Europäischen Kommission (EU) und der ISO als Standard empfohlen und eingesetzt.