

## Produktbeschreibung

---

### exo:SmartInkasso

Intelligentes Forderungsmanagement mit datenbasierter Adressvalidierung und Risikoeinstufung

VERSION 3.0, 22 Nov 2024, Thilo Torkler

---

## Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>3</b>
<b>Warum exo:SmartInkasso</b>	<b>3</b>
<b>matchmaker-Technologie: Einzigartig leistungsfähig</b>	<b>6</b>
<b>Installation und Setup der Umgebung</b>	<b>6</b>
<b>Prozessablauf der Adressvalidierung und Anreicherung</b>	<b>7</b>
<b>Statistische Visualisierung und Analyse</b>	<b>8</b>
<b>Leistungsabrechnung / Query Counting</b>	<b>8</b>
<b>Containerisierung und Bereitstellung</b>	<b>9</b>
<b>Datenschutz und Sicherheit</b>	<b>9</b>
<b>Wartung und Erweiterbarkeit</b>	<b>9</b>
<b>Zusammengefasst</b>	<b>9</b>
<b>Module &amp; weitere MBM-Daten</b>	<b>10</b>
<i>exo:SmartInkasso/PortfolioAnalyse</i>	<i>10</i>
<i>Weitere Merkmale für deutsche Adressen der MBM</i>	<i>12</i>
<i>Erläuterungen Sinus-Milieus®</i>	<i>13</i>
<i>Externes Leistungsangebot: Kundenstrukturanalyse</i>	<i>16</i>
<b>Wir sind #teamexorbyte / exorbyte GmbH</b>	<b>18</b>
<b>matchmaker - next to magic</b>	<b>18</b>

## Einleitung

**exo:SmartInkasso** ist eine maßgeschneiderte Lösung für Inkassounternehmen und unternehmensinternes Forderungsmanagement, die eine effiziente, datengetriebene Adressvalidierung und Risikoeinstufung ermöglicht. Basierend auf der Kombination von **KNIME Analytics Platform, matchmaker** und den soziodemografischen sowie risikobasierten Daten der **Michael Bauer Micromarketing GmbH (MBM)** für Deutschland bietet **exo:SmartInkasso** eine Plattform zur Optimierung von Inkassoprozessen und zur Verbesserung der Rückzahlungsquote durch zielgerichtetes Forderungsmanagement.

## Warum **exo:SmartInkasso**

Die durch den KNIME-Workflow bereitgestellten Zusatzinformationen, wie das **Zahlungsausfallrisiko** und **Sinus-Milieus®**, ermöglichen es einem Inkassounternehmen, **Schuldner in Risikokategorien einzuteilen**. Kunden mit hohem Risiko könnten direkt in intensivere Inkassoprozesse, wie gerichtliche Mahnverfahren, überführt werden. Niedrigrisikokunden könnten hingegen in mildere, kostengünstigere Maßnahmen wie Erinnerungsanrufe oder E-Mails fallen. Das führt zu einer **effizienteren Ressourcenverteilung** und **reduziert die Kosten im Forderungsmanagement**.

Durch die Datenanreicherung und die daraus entwickelten segmentierten Inkassostrategien kann das Unternehmen die **Ressourcennutzung effizienter** gestalten. Die Betreuung von Forderungen mit geringen Erfolgsaussichten wird reduziert, während der Fokus auf Fälle mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit liegt.

Diese gezielte Prozesssteuerung hilft, die Effizienz zu steigern und die Liquidität schneller zu erhöhen.

### **Gezielte Risikoeinstufung und Prozessdifferenzierung (basierend auf ZAR)**

Das **Zahlungsausfallrisiko (ZAR)** ermöglicht eine zuverlässige Einschätzung, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Schuldner seine Verbindlichkeiten begleicht. Schuldner mit hohem Risiko können direkt an intensivere Inkassomaßnahmen (z. B. gerichtliches Mahnverfahren) übergeben werden, während Schuldner mit niedrigem Risiko in mildereren, kostengünstigeren Prozessen betreut werden.

Diese gezielte Risikoeinstufung optimiert den Ressourceneinsatz und senkt die Kosten.

## Optimierte Kundenkommunikation durch Sinus-Milieus®

Die **Sinus-Milieus®** liefern Einblicke in psychografische Merkmale der Schuldner. Dies ermöglicht es, die Ansprache individuell auf Lebensstil und Werte des Schuldners abzustimmen. Zum Beispiel:

- Traditionellere Milieus reagieren oft besser auf schriftliche Kommunikation und formellere Mahnungen.
- Technologisch affine oder moderne Milieus sind eher empfänglich für E-Mail-Benachrichtigungen oder SMS.

Die zielgerichtete Kommunikation steigert die Akzeptanz und die Bereitschaft, Forderungen schneller zu begleichen, und reduziert Eskalationen.

## Kaufkraftbasierte Zahlungsoptionen und Anreize

**Kaufkraftdaten** helfen, die finanzielle Leistungsfähigkeit eines Schuldners besser einzuschätzen. Dies erlaubt es, flexible Zahlungsoptionen anzubieten, die realistisch sind und dem Schuldner entgegenkommen, beispielsweise:

- Ratenzahlungsangebote für Schuldner mit niedriger Kaufkraft, um Rückzahlungsraten festzulegen, die ihren finanziellen Möglichkeiten entsprechen.
- Einmalzahlungen oder schnellere Zahlungsoptionen für Schuldner mit hoher Kaufkraft, um Forderungen schneller abzuwickeln.

Durch angepasste Zahlungsmodalitäten kann die Erfolgsquote im Forderungsmanagement gesteigert werden.

## Bessere Erfolgsprognosen durch Segmentierung nach Haustyp

Der **Haustyp** gibt Hinweise auf die langfristige Stabilität und Bonität eines Schuldners. Eigentümer haben oft eine höhere finanzielle Stabilität und ein niedrigeres Risiko, während Mieter in bestimmten Umgebungen statistisch eine höhere Zahlungsausfallquote haben können.

- Schuldner mit Eigentum könnten direkt in ein Standard-Inkassoverfahren integriert werden.
- Schuldner ohne Eigentum könnten in intensivere Prozesse aufgenommen werden.

Diese Segmentierung sorgt dafür, dass Ressourcen effizienter genutzt und Maßnahmen präziser auf die Zielgruppe ausgerichtet werden.

## Präzise Schuldner-Kategorisierung für langfristige Inkassostrategien

Die **Kombination von ZAR, Sinus-Milieus®, Kaufkraft und Haustyp** ermöglicht eine umfassende Kategorisierung der Schuldner in Zielgruppen mit spezifischen Verhaltensmustern. Langfristige Inkassostrategien lassen sich so präzise anpassen:

- Identifikation von Schuldnerstypen, die tendenziell schneller zahlen, ermöglicht eine schnelle Mahnabwicklung.
- Schuldner, die sich als besonders risikofähig erweisen, können dauerhaft in bestimmte Prozesse wie präventive Zahlungsoptionen aufgenommen werden.

Durch diese umfassende Segmentierung kann das Unternehmen Inkassostrategien nachhaltig und gezielt anpassen, wodurch die Effizienz und die Erfolgsquote des gesamten Inkassoprozesses gesteigert werden.

## Schnellere und präzisere Adressvalidierung

Der KNIME-Workflow prüft und bereinigt Adressdaten, was die Adressvalidität erhöht und sicherstellt, dass die Inkassomaßnahmen tatsächlich die richtigen Empfänger erreichen. Das reduziert die Kosten durch Fehllieferungen und beschleunigt die Bearbeitung der Forderungen. Auch Rückläufer aufgrund fehlerhafter Adressen werden minimiert, was die Effizienz und Zielgenauigkeit der Inkassoprozesse steigert.

IN DER BASIS-VERSION VON EXO:SMARTINKASSO SIND DIE MERKMALE ZAHLUNGS-AUSFALLRISIKO UND SINUS-MILIEUS® ENTHALTEN.

## matchmaker-Technologie: Einzigartig leistungsfähig

Die matchmaker-Engine ist das Herzstück des *exo:SmartInkasso* und revolutioniert die Art und Weise, wie Daten durchsucht und abgeglichen werden:

- **Fehlertolerant:** matchmaker gleicht selbst ungenaue Eingaben wie Tippfehler, Varianten oder unvollständige Daten ab und liefert relevante Treffer.
- **Unschärfe Suche:** Die Engine durchsucht Millionen von Datensätzen ohne Einschränkungen in Bezug auf Felder oder Filter und liefert umfassende Ergebnisse.
- **Echtzeit-Leistung:** Such- und Matchingprozesse laufen blitzschnell und ermöglichen reibungslose Arbeitsabläufe auch bei großen Datenmengen in Millisekunden.
- **Flexibilität für die Zukunft:** Ob autark oder integriert, matchmaker kann als universelles Modul zentrale Such- und Abgleichsfunktionen in unterschiedlichen Prozessen bereitstellen.

## Installation und Setup der Umgebung

*exo:SmartInkasso* wird in einem Docker-Container bereitgestellt, um einfache Bereitstellung und Skalierbarkeit zu gewährleisten. Der Container umfasst die folgenden Komponenten:

- **KNIME Analytics Platform:** Die Hauptplattform für den Aufbau und die Ausführung von Daten-Workflows. KNIME wird für die Erstellung und Verwaltung des gesamten Workflows zur Datenvalidierung und -anreicherung genutzt.
- **matchmaker:** Eine Software der exorbyte GmbH zum fehlertolerantem Datenabgleich. Sie sorgt dafür, dass die Schuldneradressen mit den MBM-Daten korrekt abgeglichen werden.
- **MBM-Daten für deutsche Adressen** (Michael Bauer Micromarketing GmbH): Anonymisierte, microgeographische Zusatzdaten zur Risikoeinstufung (z. B. Zahlungsausfallrisiko), zur Segmentierung (z. B. Sinus-Milieus®) und zur Optimierung der Kommunikations- und Eskalationsstrategien im Forderungsmanagement.
  - Sinus-Milieus® zur soziodemografischen Segmentierung.
  - Zahlungsausfallrisiko (ZAR) zur Risikobewertung.
  - Etwaige weitere, beauftragte Zusatzinformationen.

Die MBM-Daten sind im Container als schreibgeschützte Ressource integriert, um eine sichere Verarbeitung zu gewährleisten.

## Prozessablauf der Adressvalidierung und Anreicherung

Der Verarbeitungsprozess unterteilt sich in mehrere Schritte:

### Schritt 1: Eingang der Schuldnerdaten (Input-Phase)

- Schuldnerdaten (nur Adressen) werden als Datei (z. B. CSV oder Excel) in einem definierten Format bereitgestellt.
- Die Datei wird an den KNIME-Workflow übergeben und der Verarbeitungsprozess gestartet.

### Schritt 2: Adressvalidierung und Fehlerbehandlung mit matchmaker

- Fehlertolerantes Matching: Der Workflow übergibt jede Adresse aus den Schuldnerdaten an das matchmaker-Modul. matchmaker gleicht die Schuldneradresse fehlertolerant mit den MBM-Daten ab und prüft, ob die Adresse im Datenbestand vorhanden ist.
- Gebäude-ID-Zuordnung: Bei erfolgreicher Validierung wird die MBM-Gebäude-ID zur Schuldneradresse hinzugefügt. Diese ID ist entscheidend für die spätere Anreicherung mit Zusatzinformationen.
- Fehlerbehandlung: Falls keine Übereinstimmung gefunden wird, wird die Adresse entweder zur manuellen Überprüfung markiert oder automatisiert einem Eskalationsprozess zugeführt.

### Schritt 3: Datenanreicherung mit Zusatzinformationen

- ZAR (Zahlungsausfallrisiko): Die validierten Adressen werden basierend auf der Gebäude-ID um Informationen zum Zahlungsausfallrisiko angereichert. Das ZAR erlaubt eine Einstufung der Adressen in Risikoklassen.
- Sinus-Milieus®: Für jede Adresse wird zusätzlich das Sinus-Milieus® hinzugefügt, um Einblicke in die soziodemografische Segmentierung zu gewinnen. Dies ermöglicht eine verbesserte zielgruppenspezifische Kommunikation und Prozesssteuerung im Inkassomanagement.
- Weitere Zusatzdaten, wie Kaufkraft oder Haustyp, können angereichert werden.

## Schritt 4: Ausgabe und Datenexport

- Der angereicherte Datensatz wird in einem Exportformat (z. B. CSV oder Excel) bereitgestellt.  
Der Export enthält:
  - Die Originaladresse.
  - Die validierte und ggf. korrigierte Adresse.
  - Die Gebäude-ID.
  - Zusatzinformationen (z. B. Zahlungsausfallrisiko, Sinus-Milieus®).
- Dieser Export kann direkt in die jeweiligen Systeme oder Datenbanken importiert werden.

## Statistische Visualisierung und Analyse

Neben dem Datenexport bietet der Workflow eine visuelle Aufbereitung relevanter Statistiken:

- Verteilung des Zahlungsausfallrisikos: Eine grafische Darstellung, die das Risiko auf verschiedene Risikoklassen verteilt.
- Verteilung nach Sinus-Milieus®: Eine Übersicht der Schuldnersegmente basierend auf Sinus-Milieus®, um soziodemografische Muster sichtbar zu machen.
- Erfolgsquote des Matchings: Ein Überblick über den Anteil der erfolgreich validierten Adressen sowie potenzieller Fehlerfälle.

Diese Visualisierungen werden entweder als KNIME-interne Reports oder als statische Dashboards bereitgestellt und können bei Bedarf als Datei exportiert werden.

## Leistungsabrechnung / Query Counting

Jede Adressvalidierung erzeugt einen kostenpflichtigen Vorgang und registriert diesen in einem internen Query-Counting (File). Zur Leistungskontrolle und Abrechnungszwecken ist diese Datei monatlich per E-Mail zu senden an: [sales@exorbyte.com](mailto:sales@exorbyte.com)

Das Query-Counting finden Sie hier: <local\_path\_to\_log>/query\_counting/



## Containerisierung und Bereitstellung

Docker-Containerisierung: Die gesamte Lösung – einschließlich KNIME, matchmaker und der notwendigen Datenbibliothek – wird in einem Docker-Container ausgeliefert. Der Container wird vorkonfiguriert, sodass alle Abhängigkeiten (u. a. Python-Module, KNIME-Plug-ins) enthalten sind.

## Datenschutz und Sicherheit

- **Sicherstellung der Datenanonymisierung:** Wir konfigurieren die Lösung so, dass ausschließlich Adressdaten ohne Personenbezug verarbeitet werden. Damit garantieren wir die Einhaltung des Datenschutzes und minimieren Risiken.
- **Zugriffskontrolle und Authentifizierung:** Schützen Sie den Container oder die KNIME-Umgebung durch eine Benutzeranmeldung. Nur berechnigte Nutzer mit einem Passwort oder einer Authentifizierungsmethode (z. B. Single Sign-On oder Zwei-Faktor-Authentifizierung) können darauf zugreifen.

## Wartung und Erweiterbarkeit

- **Wartung:** Updates und Aktualisierungen (z. B. MBM-Daten) werden als neuer Container bereitgestellt.
- **Erweiterbarkeit des KNIME-Workflows:** KNIME erlaubt eine einfache Anpassung und Erweiterung der Workflows. Neue Anreicherungslogiken oder Analysen können ohne umfangreiche Entwicklungsarbeit integriert werden.

## Zusammengefasst

Diese Lösung gibt Inkassounternehmen und unternehmensinternem Forderungsmanagement die Möglichkeit, datengetriebene, effizientere und präzisere Prozesse aufzusetzen. Durch die Anreicherung der Daten und die automatische Adressvalidierung in einem KNIME-Workflow können Forderungen effizienter bearbeitet, Ressourcen besser eingesetzt und die Erfolgsquoten gesteigert werden. Ein gezieltes Forderungsmanagement verbessert nicht nur die Erfolgsquote, sondern auch das Kundenverständnis und die Bindung zu den Schuldern.

## Module & weitere MBM-Daten

### **exo:SmartInkasso/PortfolioAnalyse**

Basierend auf **exo:SmartInkasso** bieten wir als Erweiterung eine umfassende, smarte **Portfolioanalyse** an, die es Inkassounternehmen ermöglicht, neue Portfolios detailliert und datenbasiert zu bewerten. Diese Analyse basiert auf der Anreicherung der Adressdaten im Hintergrund mit wichtigen – zu definierenden – Zusatzdaten wie Zahlungsausfallrisiko (ZAR), Sinus-Milieus®, Kaufkraft und Haustyp. Ziel der Portfolioanalyse ist es, dem Inkassounternehmen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu liefern, ob es sich gezielt bestimmten Teilen des Schuldnerportfolios annehmen oder spezifische Strategien anwenden möchte.

### **Vorteile und Nutzen der Portfolioanalyse**

#### **1. Datenbasierte Risikobewertung des gesamten Portfolios**

Durch die Analyse des Zahlungsausfallrisikos (ZAR) für das gesamte Schuldnerportfolio kann das Inkassounternehmen abschätzen, in welchem Umfang ein hohes oder niedriges Risiko für Zahlungsausfälle besteht. Diese Risikoeinschätzung hilft dabei, strategische Entscheidungen über die Fokussierung auf bestimmte Schuldnergruppen zu treffen, etwa durch gezielte Eskalationen oder intensivere Inkassomaßnahmen.

#### **2. Segmentierung nach Sinus-Milieus® zur Kommunikations- und Prozessplanung**

Die Einteilung des Portfolios nach Sinus-Milieus® gibt Einblicke in die soziodemografische Struktur der Schuldnergruppen und hilft, spezifische Kommunikationsstrategien zu entwickeln. Zum Beispiel kann das Unternehmen so herausfinden, ob bestimmte Milieus im Portfolio häufiger auftreten und ob diese Gruppen besondere Mahnstrategien oder Zahlungsoptionen erfordern. Die Segmentierung erlaubt es, effizientere und kostensparende Ansätze zur Kundenansprache zu entwickeln, die auf den typischen Präferenzen der Schuldnergruppen basieren.

#### **3. Einschätzung der Zahlungsfähigkeit durch Kaufkraftdaten**

Die Kaufkraftanreicherung bietet einen Überblick über die finanzielle Leistungsfähigkeit der Schuldner. Inkassounternehmen können so besser einschätzen, ob es sinnvoll ist, das Portfolio oder Teile davon zu übernehmen, und welche Zahlungsoptionen potenziell Erfolg haben könnten. Das Unternehmen erhält zudem Hinweise darauf, welche

Schuldnergruppen möglicherweise schnellere Rückzahlungen leisten können und welche eher langfristige, gestaffelte Zahlungsvereinbarungen benötigen.

#### 4. Analyse der Stabilität im Schuldnerbestand durch Haustypen

Der Haustyp der Schuldner (z. B. Eigentum oder Miete, Einfamilien- oder Mehrfamilienhaus) ist ein Indikator für die Stabilität und langfristige Bonität. Schuldner in Eigentumsverhältnissen können ein geringeres Risiko für Zahlungsausfälle darstellen. Die Haustypanalyse erlaubt es dem Unternehmen, das Portfolio oder einzelne Gruppen gezielt zu priorisieren und spezifische Strategien für die Betreuung dieser Schuldner zu entwickeln.

#### 5. Zielgerichtete Investitionsentscheidungen durch Gesamtbewertung des Portfolios

Die Portfolioanalyse liefert eine umfassende Bewertung, die es dem Inkassounternehmen ermöglicht, eine fundierte Entscheidung darüber zu treffen, ob es das gesamte Portfolio oder nur ausgewählte Teile übernimmt. Basierend auf den Erkenntnissen zur Risikoeinschätzung, Kaufkraft und Stabilität kann das Unternehmen Risiken minimieren und die Chancen für erfolgreiche Rückzahlungen maximieren. Diese datenbasierte Analyse schafft eine optimale Entscheidungsgrundlage, um Investitionen strategisch zu planen und Ressourcen effizient einzusetzen.

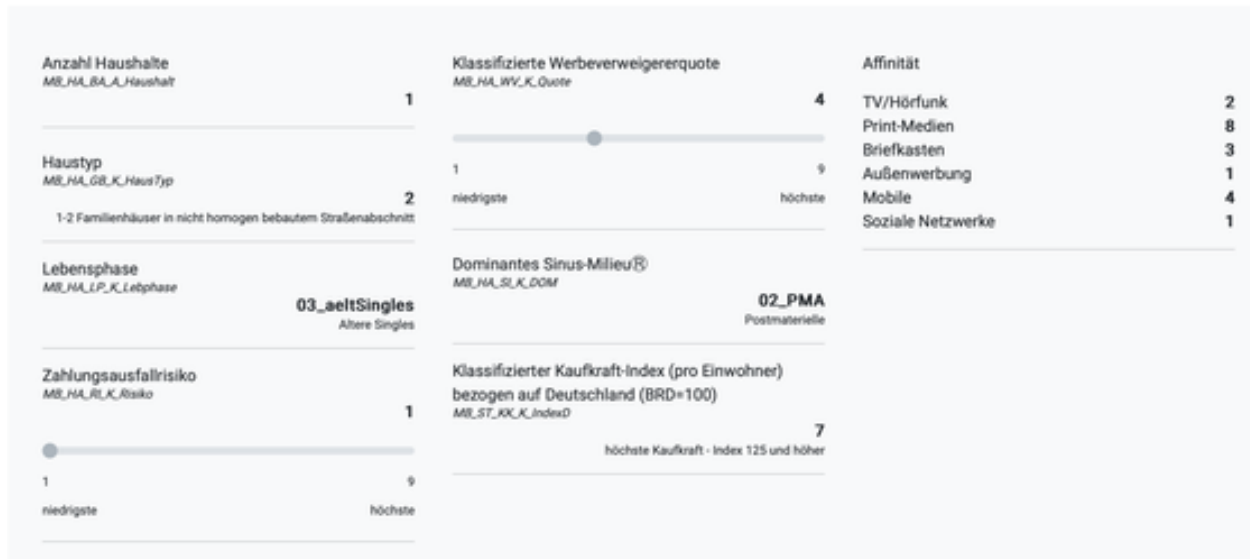
In der Basis-Version von **exo:SmartInkasso/PortfolioAnalyse** sind die Merkmale Zahlungsausfallrisiko und Sinus-Milieus® enthalten.

### Zusammengefasst

Die Portfolioanalyse unterstützt das Inkassounternehmen dabei, das Potenzial und die Risiken des Schuldnerportfolios präzise zu bewerten. Durch die Anreicherung der Adressdaten mit ZAR, Sinus-Milieus®, Kaufkraft und Haustypen ermöglicht sie eine strategische Planung und Zielgruppensegmentierung, die sowohl die Effizienz als auch die Erfolgswahrscheinlichkeit des Forderungsmanagements erhöht. Mit der Portfolioanalyse hat das Inkassounternehmen eine klare Entscheidungsgrundlage, um gezielt auf profitable oder priorisierte Schuldnergruppen einzugehen und das Management des Portfolios optimal auszurichten.

## Weitere Merkmale für deutsche Adressen der MBM

Neben ZAR und Sinus-Milieus® bietet unser Partner weitere Daten an, die durch exo:SmartInkasso angereichert werden können.



## Erläuterungen Sinus-Milieus®

Die Sinus-Milieus® unterteilen die Gesellschaft Deutschlands in Gruppen gleichgesinnter Menschen und bietet für jedes Haus ein Verständnis der eigenen Kunden für Lebenswelt, Konsumverhalten und Ansprache.

### Leitmilieus

#### Konservativ-Gehobenes Milieu

Die alte strukturkonservative Elite: klassische Verantwortungs- und Erfolgsethik sowie Exklusivitäts- und Statusansprüche; Wunsch nach Ordnung und Balance; Selbstbild als Fels in der Brandung postmoderner Beliebigkeit; Erosion der gesellschaftlichen Führungsrolle

#### Postmaterielles Milieu

Engagiert-souveräne Bildungselite mit postmateriellen Wurzeln: Selbstbestimmung und -entfaltung sowie auch Gemeinwohlorientierung; Verfechter von Post-Wachstum, Nachhaltigkeit, diskriminierungsfreien Verhältnissen und Diversität; Selbstbild als gesellschaftliches Korrektiv

#### Milieu der Performer

Die effizienzorientierte und fortschrittsoptimistische Leistungselite: globalökonomisches und liberales Denken; gesamtgesellschaftliche Perspektive auf der Basis von Eigenverantwortung; Selbstbild als Stil- und Konsum-Pioniere; hohe Technik- und Digital-Affinität

### Zukunftsmilieus

#### Expeditives Milieu

Die ambitionierte kreative Bohème: Urban, hip, digital, kosmopolitisch und vernetzt; auf der Suche nach neuen Grenzen und unkonventionellen Erfahrungen, Lösungen und Erfolgen; ausgeprägte Selbstdarstellungskompetenz, Selbstbild als postmoderne Elite

#### Neo-Ökologisches Milieu

Die progressiven Realisten: Optimismus und Aufbruchsmentalität bei gleichzeitig ausgeprägtem Problembewusstsein für die planetaren Herausforderungen;

# exorbyte

Selbstbild als Change Maker und Impulsgeber der globalen Transformation;  
Offen für neue Wertesynthesen: Disruption und Pragmatismus, Erfolg und Nachhaltigkeit, Party und Protest; Nachhaltiger Lebensstil ohne Verzichtsideologie

## Moderner Mainstream

### Adaptiv-Pragmatische Mitte

Der moderne Mainstream: Anpassungs- und Leistungsbereitschaft, Nützlichkeitsdenken, aber auch Wunsch nach Spaß und Unterhaltung; starkes Bedürfnis nach Verankerung und Zugehörigkeit; wachsende Unzufriedenheit und Verunsicherung aufgrund der gesellschaftlichen Entwicklung; Selbstbild als flexible Pragmatiker

### Konsum-Hedonistisches Milieu

Die auf Konsum und Entertainment fokussierte (untere) Mitte: Spaßhaben im Hier und Jetzt; Selbstbild als cooler Lifestyle-Mainstream; starkes Geltungsbedürfnis; berufliche Anpassung vs. Freizeit-Eskapismus; zunehmend genervt vom Diktat der Nachhaltigkeit und Political Correctness

### Prekäres Milieu

Die um Orientierung und Teilhabe bemühte Unterschicht: Dazugehören und Anschluss halten an den Lebensstandard der breiten Mitte – aber Häufung sozialer Benachteiligungen und Ausgrenzungen; Gefühl des Abgehängt seins, Verbitterung und Ressentiments; Selbstbild als robuste Durchbeißer

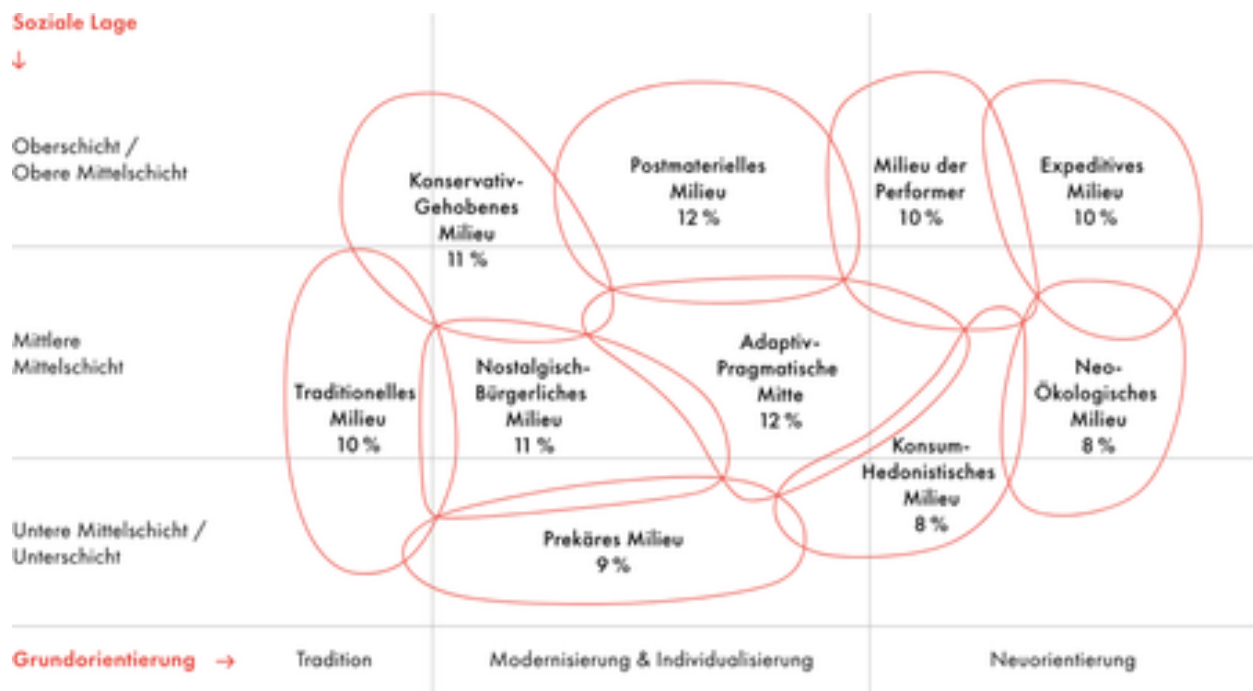
## Traditioneller Mainstream

### Nostalgisch-Bürgerliches Milieu

Die harmonieorientierte (untere) Mitte: Wunsch nach gesicherten Verhältnissen und einem angemessenen Status; Selbstbild als Mitte der Gesellschaft, aber wachsende Überforderung und Abstiegsängste; gefühlter Verlust gelernter Regeln und Gewissheiten; Sehnsucht nach alten Zeiten

### Traditionelles Milieu

Die Sicherheit und Ordnung liebende ältere Generation: verhaftet in der kleinbürgerlichen Welt bzw. traditionellen Arbeiterkultur; anspruchslose Anpassung an die Notwendigkeiten; steigende Akzeptanz der neuen Nachhaltigkeitsnorm; Selbstbild als rechtschaffene kleine Leute



## Externes Leistungsangebot: Kundenstrukturanalyse

Unser Partner **Michael Bauer Micromarketing GmbH (MBM)** hilft Ihnen mit einer **Kundenstrukturanalyse**, Ihre Kunden und deren Verhalten besser zu verstehen. MBM nutzt umfangreichen Datenressourcen, um aus zahlreichen Einzelvariablen jene Merkmale zu identifizieren, die Ihre typischen Kunden oder Kundengruppen besonders gut charakterisieren. Dies ermöglicht Ihnen eine gezielte und datengestützte Kundenansprache.

### Leistungen im Überblick:

#### Identifikation relevanter Merkmale

- Analyse von Lebensphasen, Kaufkraft, Mediakanalaffinität, Haustyp und weiteren Variablen, die Ihre Kunden am besten beschreiben.
- Vergleich der Merkmale Ihrer Kundenadressen mit den Haushaltsmerkmalen aller Haushalte in Deutschland.

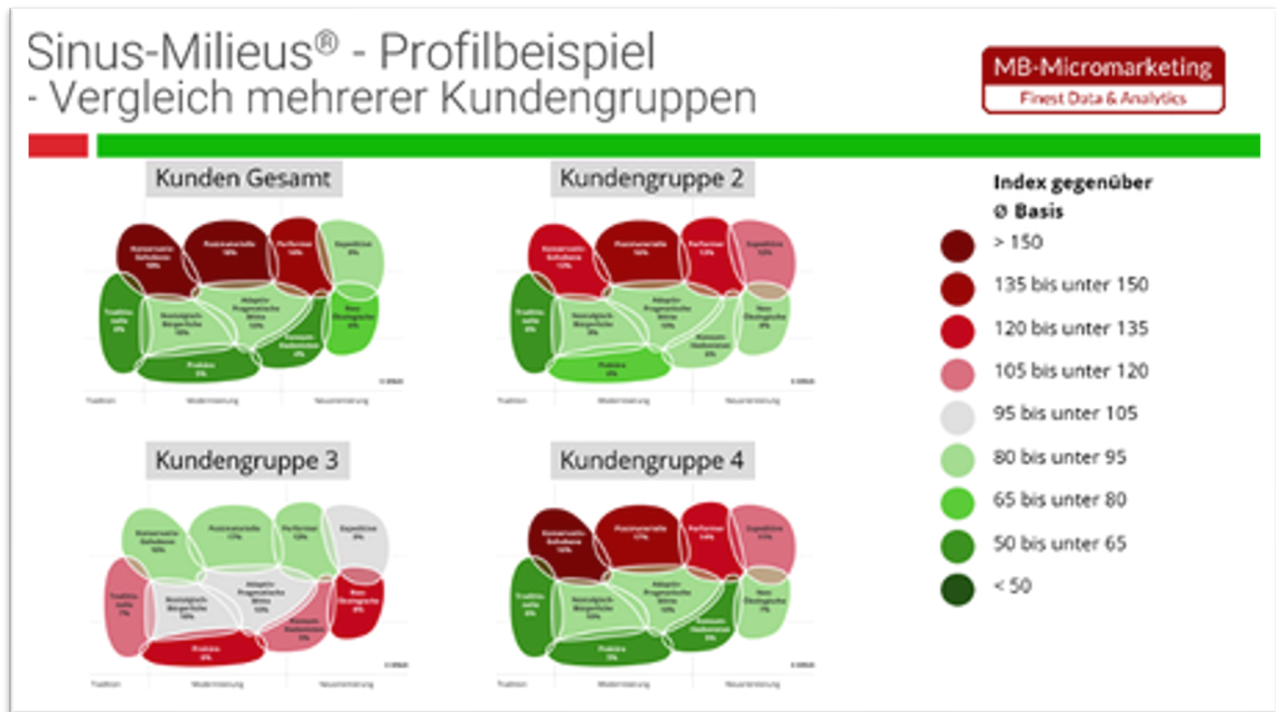
#### Signifikanztests und Gruppenauswertung

- Statistische Tests zur Bestimmung der aussagekräftigsten Variablen für Ihre Kundengruppen.
- Vergleich verschiedener Kundengruppen (z. B. Käufer verschiedener Produktgruppen), um Unterschiede in ihrer Struktur zu identifizieren.

#### Data-Mining-Analysen

- Verknüpfung interner Kundendaten (z. B. Produkte, Umsatz, Kanäle, Kontakthäufigkeit) mit microgeographischen Merkmalen.
- Entwicklung von Prognosemodellen, die zukünftiges Kundenverhalten vorhersagen können, z. B.:
  - Identifikation wechselgefährdeter Kunden (Churn-Analyse).
  - Aufdeckung von Cross- und Upselling-Potenzialen.
  - Erstellung von Kundensegmenten und Berechnung von Kundenwerten.





## Beantwortung typischer Fragestellungen

- Wie sieht der typische Kunde aus?
- Welche Kaufmotive treiben Ihre Kunden an?
- Wer hat den höchsten Kundenwert und sollte langfristig gebunden werden?
- Welche Online-Kunden sind auch offline zu erreichen?
- Wie können Kunden segmentiert werden, um sie gezielt anzusprechen?
- Über welchen Kanal sind Ihre Kunden am besten erreichbar?
- Welche zusätzlichen Informationen könnten Ihre Kundendaten sinnvoll ergänzen?

## Ihr Nutzen

Mit der Kundenstrukturanalyse von MBM erhalten Sie wertvolle Einblicke in Ihre Zielgruppen und gewinnen eine fundierte Basis für strategische Entscheidungen in Marketing, Vertrieb und Kundenbindung.

**Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot und erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden noch besser verstehen können.**

## Wir sind #teamexorbyte / exorbyte GmbH

Die exorbyte GmbH – mit Sitz in Konstanz am Bodensee – ist ein innovatives Softwareunternehmen, das mit seiner leistungsstarken Software **matchmaker** datenbasierte Technologien & Lösungen auf höchstem Niveau entwickelt.

Exorbyte GmbH steht für Innovation, Skalierbarkeit und Präzision in der Welt der datenbasierten Technologien und treibt die digitale Transformation in zahlreichen Branchen voran.

## matchmaker - next to magic

**matchmaker** von exorbyte ist eine leistungsstarke, fehlertolerante Such- und Matching-Software, die entwickelt wurde, um Daten präzise und effizient zu durchsuchen, selbst bei ungenauen oder unvollständigen Eingaben. Mit ihrer hochentwickelten Technologie unterstützt **matchmaker** Unternehmen dabei, große Datenmengen in Echtzeit zu verarbeiten und wertvolle Informationen schnell zugänglich zu machen.

### Technologie und Besonderheiten von matchmaker

- **Fehlertoleranz:** Sucht und matched auch bei Tippfehlern, unscharfen Eingaben oder inkonsistenter Datenqualität, unabhängig von Schrift, Sprache oder Transkription.
- **Skalierbarkeit:** Die Lösung kann problemlos mit wachsenden Datenmengen umgehen und verarbeitet mehrere hundert Millionen Datensätze (600+ Mio.) in Millisekunden.
- **Anpassbarkeit:** Die Software ist flexibel und lässt sich individuell an spezifische Geschäftsanforderungen und Datensätze anpassen.
- **Performance:** Ideal für den Einsatz in Echtzeit-Anwendungen, wo Geschwindigkeit und Genauigkeit entscheidend sind.

### Wo und wie kann matchmaker helfen

#### Versicherungen und Finanzen:

- Dublettenprüfung in Kundendatenbanken.
- Fraud Detection durch Abgleich von Kundendaten oder Dokumenten.
- Optimierung von Suchprozessen im Customer Relationship Management (CRM).

# exorbyte

## Öffentliche Verwaltung:

- Identitätsabgleiche und Suche nach Bürger- oder Unternehmensdaten.
- Unterstützung bei der Erkennung von Mehrfacheinträgen oder fehlerhaften Datensätzen.
- Einsatz in Meldeämtern, Steuerbehörden und bei der Verwaltung von Sozialleistungen.

## Retail und E-Commerce:

- Suchfunktionen in Onlineshops: Präzise Produktsuche auch bei Tippfehlern.
- Kundenmanagement durch schnelle Erkennung und Matching von Bestandsdaten.

## Gesundheitswesen:

- Suche und Zuordnung von Patientenakten bei unvollständigen oder fehlerhaften Angaben.
- Unterstützung bei der Verwaltung und Abgleichung von medizinischen Daten.

## Logistik und Supply Chain:

- Such- und Matching-Prozesse für Lieferketten- und Lagerdaten.
- Identifikation und Korrektur von ungenauen Daten zu Bestellungen und Lieferungen.

**matchmaker** ist die ideale Lösung für Unternehmen, die präzise und schnelle Ergebnisse in datenintensiven Prozessen benötigen. Dank seiner Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit unterstützt die Software eine breite Palette von Branchen und Anwendungen.

Herzliche Grüße

*Thilo Torkler*

exorbyte GmbH  
Turmstraße 16  
78467 Konstanz

[exorbyte.com](https://www.exorbyte.com)