



ClickandBuy vertraut bei der Betrugserkennung auf GUARDEAN Software

„Über unser Bezahlssystem werden täglich 100.000 Zahlungsvorgänge abgewickelt. Betrugsfälle frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden ist für unser Geschäft von größter Wichtigkeit: In diesem Prozess ermöglicht uns GUARDEAN Software eine optimierte systemgestützte Informationsbeschaffung zur Erkennung von Betrugsfällen – und das nicht nur im deutschen Raum, sondern auch international.

Mit nur einer Einheitsschnittstelle zu über 40 europäischen Informationsanbietern verfügen wir über alle für uns relevanten Risikodaten, minimieren zusätzlich den Aufwand für unsere interne IT und haben so auch die Kosten für die Datenbeschaffung im internationalen Umfeld jederzeit im Griff.

Mit dem Einsatz von GUARDEAN Software bieten wir unseren Geschäftspartnern im Internet eine noch größere Transaktionssicherheit und ermöglichen ihnen auf diese Weise, die optimale Balance zwischen Chance und Risiko im täglichen Kundengeschäft zu finden.“



De Lage Landen steuert Kreditentscheidungsprozesse mit GUARDEAN RiskSuite

„Der Kreditentscheidungsprozess ist einer der Kernbestandteile unserer Wertschöpfungskette. Die automatisierte Abfrage von Informationen externer Datenanbieter ist integraler Bestandteil dieses Prozesses.

Mit GUARDEAN Gateway und GUARDEAN RiskSuite haben wir die optimale Kombination gefunden, um unseren Dienst am Kunden noch weiter zu verbessern.

GUARDEAN Gateway ermöglicht uns die Integration aller europäischen Auskunfteien in unsere bereits bestehende Systemlandschaft und dient dabei als Schnittstelle zwischen den externen Datenanbietern und unserem eigenen System zur Entscheidung von Kreditanträgen.

Mit GUARDEAN RiskSuite steuern und verwalten wir die geschäftlichen Abläufe mit den Auskunfteien optimal und sind in der Lage, für deren Auswahl und effektiven Einsatz im Kreditgenehmigungsprozess intelligente Entscheidungsregeln zu definieren und einzusetzen.“



Nachhaltiges Customer Risk Management schafft einen Differentiator im Wettbewerb

„Eine zentrale Herausforderung im Customer Risk Management stellt das optimale Abwägen von Chancen und Risiken bei (Neu-) Kunden dar. Dabei gilt es Zahlungsausfallsrisiken frühzeitig zu erkennen, differenziert zu betrachten und optimal zu steuern.

Gerade in der derzeitigen wirtschaftlichen Lage gewinnen die Unternehmen, die entsprechende Voraussetzungen geschaffen haben um ihre Kundenrisiken schnell richtig einstufen und optimal managen zu können. Damit sichern sie sich eine deutliche Minimierung der Zahlungsausfälle bei gleichzeitiger Umsatzmaximierung.

Für die Berechnung und Bewertung von Risiken sowie die Ableitung optimaler Handlungsalternativen nutzen wir bei der Bonitätsprüfung eine optimierte, IT-gestützte Entscheidungsstrategie. Freigaben erfolgen automatisiert, bei gleichzeitig möglichst individueller Einschätzung und Behandlung von Risikokunden – der richtige Kunde soll richtig beurteilt werden – und dies trotz Massengeschäfts.

Ergebnis dieser Bemühungen ist die Sicherung eines erheblichen Umsatzmaßes, das nicht unnötig an die Konkurrenz verloren geht.

Ein Aufwand, der sich auch langfristig lohnt, denn nachhaltiges Customer Risk Management schafft einen Differentiator im Wettbewerb.“