

“Onze groei hebben we zelf gerealiseerd, maar dankzij Graydon ook met de juiste klanten”

Naam:	Vincent Millan
Functie:	Financieel verantwoordelijke
Bedrijf:	Ucare/Tobasco
Bedrijfstak:	HR- dienstverlening
Aantal medewerkers:	in totaal 298 fte
Maakt gebruik van:	Handelsrapporten en adressenbestanden met financiële parameters



Vraag aan Graydon

Ucare en Tobasco zijn HR-dienstverlenende bedrijven. Tobasco is een uitzendkantoor, terwijl we ons met Ucare specialiseren in outplacementbegeleiding, loopbaanbegeleiding en werving & selectie. In de beginfase van ons bedrijf lag de focus op groei: nieuwe klanten en omzet genereren. Maar daarbij kregen we jammer genoeg regelmatig te maken met dubieuze bedrijven.

We werken met een systeem van voorfinancieren: Tobasco betaalt zijn uitzendkrachten wekelijks, maar onze klanten krijgen hun factuur pas na een maand. Wanbetalingen of zelfs faillissementen van klanten hadden voor ons dus meteen grote gevolgen. Een afschrijving van 10.000 euro was geen uitzondering.

De uitdagingen:

- **Prospecten screenen voor contact.**
- **Wanbetalingen en faillissementen bij bestaande klanten vermijden.**

Hoe helpt Graydon?

Tobasco werkt samen met een callcenter voor het contacteren van mogelijke klanten. Vroeger baseerden we ons hiervoor op algemene databanken, maar nu nemen we adressenbestanden af van Graydon. Deze bestanden bevatten ook financiële parameters van prospecten. Zo kunnen onze medewerkers onmiddellijk het kaf van het koren scheiden.

Overwegen we een nieuwe klant? Dan bezorgt Graydon ons een handelsrapport op maat, met onder meer kredietscores en het betaalgedrag bij andere leveranciers. Als we problemen vermoeden bij bestaande klanten, vragen we ook

een handelsrapport op. Deze zijn immers meer up-tot-date en volledig dan bijvoorbeeld een jaarrekening. Zo kunnen we indien nodig snel ingrijpen.

De oplossingen:

- **Prospecten benaderen op basis van adressenbestanden met financiële parameters.**
- **Handelsrapporten opvragen voor nieuwe & bestaande klanten.**

Resultaten

We werken nu ongeveer 4 jaar samen met Graydon. Wat het ons concreet heeft opgeleverd, is moeilijk te kwantificeren. Maar ik twijfel er niet aan dat we zware problemen met bepaalde dubieuze klanten hebben vermeden. Problemen die ons anders gemakkelijk enkele tienduizenden euro's hadden gekost.

Ondertussen hebben we onze groei doelstellingen kunnen waarmaken. Onze omzet steeg eind 2013 van 10,5 miljoen euro tot ruim 20 miljoen euro vandaag. Die prestatie hebben we te danken aan onze eigen inspanningen, maar dankzij Graydon hebben we ook een kwalitatieve en trouwe klantenportefeuille kunnen opbouwen.

Ik zou Graydon iedereen aanraden. De rapporten bevatten de meest accurate gegevens op de markt en ze zijn uiterst helder, waardoor onze medewerkers ze snel en efficiënt kunnen raadplegen.

De resultaten:

- **Minder wanbetalingen.**
- **Minder afschrijvingen door faillissementen.**
- **Financieel gezonde, trouwe klantenportefeuille.**