

# “Dankzij onze samenwerking met Graydon hadden we vorig jaar slechts 0,04 procent faillissementen in ons klantenbestand.”

Naam:	Sophie Van Ransbeeck
Functie:	Credit Manager
Bedrijf:	ManpowerGroup
Bedrijfsactiviteit:	Rekrutering en selectie van vast en tijdelijk personeel, outsourcing, personeelsevaluatie, opleiding, outplacement en organisatieadvies
Aantal medewerkers:	450
Maakt gebruik van:	Kredietrapporten en reviews (monitoring)
Sinds:	2005



## Vraag aan Graydon

In onze sector is het heel belangrijk om die kredietrisico's juist in te schatten, omdat wij onze diensten voorfinancieren. We betalen wekelijks de lonen van onze uitzendkrachten, pas daarna krijgen onze klanten een factuur. Het is met andere woorden essentieel dat we weten dat nieuwe klanten ons op tijd en correct kunnen betalen. Daarnaast moeten we ook onze bestaande klanten goed opvolgen, omdat we bij een eventueel faillissement veel geld kunnen verliezen.

Uitdagingen:

- **Kredietrisico's prospects correct analyseren**
- **Faillissementen in klantenbestand voorkomen**

## Hoe helpt Graydon?

Ons systeem is gekoppeld aan Graydon. Voor elke mogelijke klant wordt automatisch een kredietrapport opgevraagd. Is dat rapport positief? Dan kan Graydon de nieuwe klant zelf activeren in ons systeem. Ziet Graydon negatieve signalen of vraagt een nieuwe klant een hogere betaaltermijn, dan wordt het rapport automatisch doorgestuurd naar de webtool van creditmanagement. Wij analyseren vervolgens de risico's, om vervolgens te beslissen of we de klant al dan niet toelaten.

Daarnaast ontvangen we dagelijks reviews van onze bestaande klanten. Die brengen ons op de hoogte van eventuele financiële alarmbellen, zoals bijvoorbeeld dagvaardingen door de RSZ. Een negatieve review bezorgen

wij onmiddellijk aan de salesverantwoordelijke van die klant, die op ons advies actie onderneemt of de samenwerking stopzet.

Oplossingen:

- **Systeem gekoppeld aan Graydon, automatische check nieuwe klanten**
- **Dagelijkse reviews van debiteuren**

## Resultaten

We werken al van het prille begin met Graydon, dus het is moeilijk vergelijken. Maar onze resultaten verbeteren jaar na jaar. Zo konden we de faillissementen bij onze klanten in 2015 reduceren naar 0,04 procent. We komen van 0,1 procent, dus dat is fantastisch.

Wat ik heel belangrijk vind, is dat Graydon met ons meedenkt. Ze leveren oplossingen, geen producten. Tien jaar geleden kwamen de rapporten hier nog per fax binnen, nu gebeurt alles automatisch. Graydon is niet de goedkoopste speler op de markt, dat klopt, maar ze bieden wel veruit de meest volledige rapporten en beste service.

Resultaten:

- **Daling faillissementen bij klanten naar 0,04 procent**
- **Optimaal gebruik van mogelijkheden inzake data en technologie**