

# “Samen met Graydon Belgium werken we aan een rendabele onderneming”

**Naam:** Nicolas De Smet

**Functie:** General Manager

**Bedrijf:** Luxauto

**Website:** [www.luxauto.be](http://www.luxauto.be)

**Bedrijfsactiviteit:** Verhuur en lease van personenauto's en lichte bestelwagens

**Aantal vestigingen:** 13

**Gebruikte oplossingen:** bedrijfsgegevens, BPO-audit

**Klant sinds:** 2011



## Met welk probleem zaten jullie?

Het oorspronkelijke probleem was dat we heel wat faillissementen en dossiers bij advocaten lopen hadden. Dossiers die enerzijds juridisch zwak waren gezien het gebrek aan correcte en voldoende data en anderzijds intern opgezette procedures die niet gevolgd werden. De klant was keizer. We zochten dus een oplossing om ons beter te beschermen en de rendabiliteit binnen onze onderneming te verhogen.

## Hoe heeft Graydon Belgium dit voor jullie opgelost?

Er is een audit geweest in het kader van Business Performance Optimization. Uit het rapport bleek dat er in de verschillende afdelingen sprake was van veranderingsmoeheid, gebrek aan betrokkenheid, overleg en communicatie. Op basis van de aanbevelingen van Graydon zijn we op die punten gaan werken.

Om ons te beschermen introduceerde Graydon Belgium zijn databank voor het online opvragen van bedrijfsinformatie. Daardoor screenen we onze klanten op voorhand, wat veel problemen vermijdt. Of klanten al dan niet op factuur mogen betalen, bepalen we via de Multiscore. Aan de hand van de Graydon-data controleren en verbeteren we ook onze eigen databank. Daardoor beschikken we o.a. meteen over de juiste facturatiegegevens, wat toch wel cruciaal is.

## Welke resultaten levert dit voor jullie op?

Dankzij de introductie van de Graydon-databank zijn we administratief en organisatorisch sterker geworden. We hebben sterke dossiers wanneer juridische stappen nodig zijn. Anderzijds kunnen we dankzij de Multiscore preventief risico's inschatten en snelle beslissingen nemen.

Na de audit hebben we onze interne procedures verbeterd. Zo hebben we o.a. kpi's gegeven aan de filiaalhouders gekoppeld aan een bonussysteem met het oog op omzetsijging. Algemeen kan gesteld worden dat we een duidelijk rendabele onderneming hebben en dat we veel efficiënter te werk gaan. En dit mede dankzij de inzichten en tools van Graydon Belgium. In de eerste twee maanden van 2013 realiseerden we alvast een omzetsijging van 10%.

# “Avec Graydon Belgium, nous mettons tout en œuvre pour que notre entreprise reste rentable”

**Nom:** Nicolas De Smet

**Fonction:** General Manager

**Entreprise:** Luxauto

**Site internet:** [www.luxauto.be](http://www.luxauto.be)

**Activité:** Location et location-bail d'automobiles et d'autres véhicules automobiles légers

**Nombre d'établissements:** 13

**Solutions utilisées:** données d'entreprise, audit BPO

**Client depuis:** 2011



## Quel était votre problème?

Le problème de départ était que nous avons beaucoup de faillites et de dossiers en cours chez des avocats. Nous avions d'une part des dossiers plutôt faibles juridiquement parlant, par manque d'informations correctes et suffisantes, et d'autre part des procédures internes qui n'étaient pas suivies. Le client était roi. Nous recherchions donc une solution pour mieux nous protéger et améliorer la rentabilité de notre entreprise.

## Comment Graydon Belgium a-t-elle résolu cela pour vous?

Un audit a été réalisé dans le cadre de la Business Performance Optimization. Le rapport a révélé que dans les différents départements, on évoquait une fatigue liée au changement ainsi qu'un manque d'implication, de concertation et de communication. Nous nous sommes attaqués à ces différents points sur la base des recommandations de Graydon.

Pour une meilleure protection, Graydon Belgium nous a conseillé sa banque de données permettant la demande en ligne d'informations commerciales. Grâce à elle, nous évaluons à l'avance nos clients, ce qui évite de nombreux problèmes. Pour savoir si les clients peuvent payer sur facture, nous utilisons Multiscore. Nous contrôlons et optimisons aussi notre propre banque de données en fonction des données de Graydon. Ainsi, nous disposons immédiatement de données de facturation exactes, ce qui est crucial.

## Quels sont les résultats pour vous ?

Grâce à l'introduction de la base de données de Graydon, nous sommes devenus plus forts du point de vue administratif et organisationnel. Nous avons des dossiers bien étayés lorsqu'il s'agit de prendre des mesures juridiques. Par ailleurs, nous pouvons évaluer les risques de manière préventive et prendre des décisions rapides grâce à Multiscore.

Après l'audit, nous avons amélioré nos procédures internes. Nous avons par exemple proposé des indicateurs clés de performance liés à un système de bonus aux gérants d'agence afin d'accroître le chiffre d'affaires. Nous observons en général que notre entreprise est clairement plus rentable et que nous fonctionnons beaucoup plus efficacement. Ces améliorations ont notamment été rendues possibles par les informations et les outils de Graydon Belgium. Notre chiffre d'affaires a déjà progressé de 10% au cours des deux premiers mois de 2013.