

In 10 stappen naar een data gedreven creditafdeling

15-4-2022

Het wordt steeds belangrijker om data gedreven te werken. Dit geldt uiteraard ook, en misschien wel vooral, voor de creditafdeling. Niets is zo belangrijk als het voeren van een strak en modern incassobeleid. Finance- en creditafdelingen worden steeds meer data gedreven, eenvoudigweg omdat dit voordelen biedt in het hanteren van dit goed georganiseerde beleid.

Maar hoe maakt u de finance- of creditafdeling nu data gedreven? Wij geven u hiervoor graag een stappenplan, bestaande uit 10 eenvoudige stappen. Pas de stappen toe in uw organisatie en ga data optimaal benutten! Controleer ook of uw incassopartner eenvoudig hun systeem aan uw systeem kan koppelen, zo gaat het nooit mis met dossiers.

1. Het vaststellen van meetbare doelen

Ieder dataplan begint met het vaststellen van doelen. Zonder de juiste doelstellingen weet u niet goed welke richting u op moet denken om de doelen te bereiken. Hier komt bij dat het belangrijk is dat de doelen die u stelt meetbaar zijn, zodat u kunt analyseren en verder kunt optimaliseren. Waarom wilt u meer met data gaan werken? Welke data heeft u nodig? Welk systeem gaat u hiervoor gebruiken? En wat moet de nieuwe werkwijze opleveren?

2. Data verzamelen

Wanneer u een finance- of creditafdeling data gedreven wilt maken, dan is het belangrijk om zo veel mogelijk data te verzamelen. Zorg echter wel voor de juiste data en verwerk deze op de juiste wijze. Een grote valkuil is dat u als organisatie teveel data wilt samenvoegen. Projecten worden dan vaak veel groter dan nodig. Uiteraard is het hierbij ook belangrijk om aandacht te besteden aan de veiligheid en bescherming van de data.

3. Kies de klant als uitgangspunt

Het is vaak het makkelijkst om te denken vanuit uw eigen uitgangspunt en wensen. Toch, het data gedreven maken van uw afdeling doet u vooral ook voor de (interne) klant. Het biedt gemak, meer snelheid en inzicht. Dit is fijn voor u, maar zeker ook voor de (interne) klant. Neem daarom altijd de klant als uitgangspunt en breng ik kaart wanneer die welke data wil hebben.

4. Maak uw data toegankelijk

Data verzamelen is een belangrijke stap, maar vervolgens is het ook belangrijk om te zorgen voor de juiste toegankelijkheid. Ontdek de precieze behoeften en kijk eens naar welke oplossingen er beschikbaar zijn die goed aansluiten bij deze behoeften. Moet u een nieuw systeem aanschaffen of laten inrichten? Is dit makkelijk te integreren en wat zijn de onderhoudskosten?

5. Neem medewerkers mee in de oplossing

Wanneer de finance- of creditafdeling data gedreven wordt, dan brengt dit diverse veranderingen met zich mee. Het zijn uiteindelijk de medewerkers die goed moeten leren omgaan met deze veranderingen. Betrek daarom de juiste medewerkers in het proces, zodat zij snel en makkelijk leren werken met de nieuwe oplossingen.

6. De KPI's definiëren

Het is belangrijk om de KPI's te definiëren, ofwel de Kritieke Prestatie Indicatoren. Dit zijn variabelen die worden gebruikt om de bedrijfsprestaties te analyseren. Gedurende het proces en na afloop is het natuurlijk belangrijk om de prestaties te monitoren. Zo kunt u tijdig ingrijpen en bijsturen wanneer dit noodzakelijk is.

7. Toegang tot de data verlenen

Data is van onschatbare waarde in deze tijd, mits het overzichtelijk is. Dit geldt niet alleen voor de finance- of creditafdeling van uw bedrijf, maar eigenlijk voor alle afdelingen die steeds meer data gedreven worden. Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat u op de juiste wijze autoriteit verleent aan data. Verleen uitsluitend toegang tot de data aan medewerkers die deze toegang nodig hebben én die er op de juiste wijze mee omgaan.

8. Zorgen voor goede dataveiligheid

Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat uitsluitend de juiste medewerkers toegang hebben tot de data, maar het is nog belangrijker om ook aandacht te besteden aan wat er van buitenaf kan komen. Denk aan cybercriminaliteit, wat steeds vaker voorkomt. Het is aan u om de dataveiligheid te kunnen garanderen, dus tref hiervoor de juiste maatregelen. Stel een protocol op rondom het veilig werken met de gegevens van klanten.

9. Het beheer toewijzen

Data moet op de juiste wijze worden behandeld, verwerkt en beheerd. Het is goed om hiervoor een vast persoon aan te wijzen. U kunt het data-eigenaarschap toewijzen aan iemand binnen het team, maar dit kan uiteraard ook een andere professional zijn.

10. De infrastructuur in orde maken

Tot slot moet er een technische infrastructuur worden gebouwd die de juiste ondersteuning biedt. Hierbij gaat extra aandacht uit naar gemak, betrouwbaarheid en kwaliteit. U moet altijd kunnen vertrouwen op de technische infrastructuur en een goede support.

Niet betalende klanten zijn niet te voorkomen

Een strak incassobeleid verkleint het risico op facturen die niet worden betaald. Dit beleid wordt het best gerealiseerd vanuit een goed georganiseerde, data gedreven finance- of creditafdeling. Toch is het in geen geval volledig te voorkomen dat facturen niet betaald worden.

Heeft u een niet betalende klant? Neem dan vrijblijvend contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Onze incasso specialisten helpen u graag.

