



Quantforce

# Hoe weet ik op voorhand wie mij als eerste (en laatste!) betaalt?

*Turning Small Pieces of Data in  
Big Decisions*

Rob Berting  
Strategic Development Director



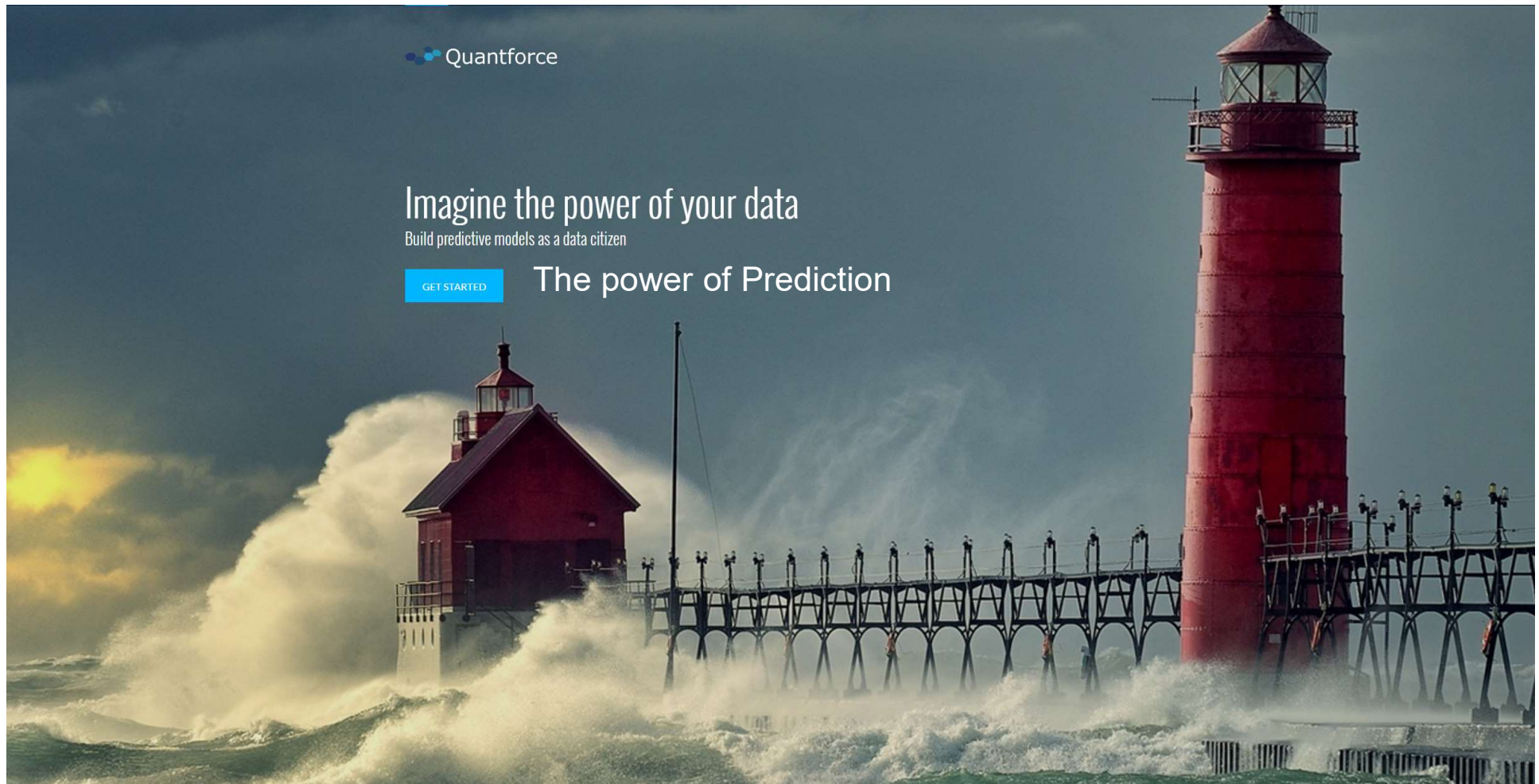
**Small Data,  
Big Decisions**





Quantforce

# De kracht van voorspellen



20/10/2016

Rob Berting - Quantforce - Credit Expo 2016 - Leuven, België

2



Quantforce

## Quantforce – Achtergrond

- Vanuit consultancy in 10 jaar naar een softwarebedrijf in 2015
- Leverancier van Data Analysis Software voor Predictive Modelling
- Unique 'QAAS'-concept – Quantforce As A Service
- Marktbenadering:
  - CREDIT MANAGEMENT : [QuantQollect](#) ©
  - Other Markets : e.g. Medical, CRM



# QuantQollect ©

1. De werking in een notendop
2. Uw voordelen
3. Praktijkvoorbeeld
4. Live - demonstratie

*From re-active to **pro**-active  
cash flow management*



**Small Data,  
Big Decisions**





Quantforce

## QuantQollect ©

### Pro-actief Innen in een notendop

- Op basis van uw eigen (factuur) data een professionele scorecard verkrijgen.
- Stem uw krediet collectie acties efficiënt af op de hoogste prioriteiten.
- Een voorspelbare wereld van incasseren die uw cashflowpositie positief zal beïnvloeden.
- Niet meer wachten tot de betaling te laat is.
- Voorafgaand aan de Facturatie al met zekerheid actie kunnen nemen.



Quantforce

## QuantQollect ©

### De werking van een voorspellende Collections Management Tool

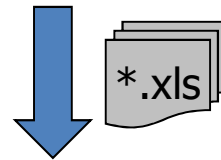
- Maakt gebruik van de kracht van geavanceerde statistische analyse op uw eigen factuur data.
- Upload deze factuur data en volg de scorecard creatie wizard.
- Historische betaalinformatie is het meest waardevolle bezit om toekomstig betaalgedrag goed te kunnen
- **QuantQollect ©** verwerkt de ruwe data tot betekenisvolle variabelen; test elke variabele op zijn voorspellende waarde en creëert een collectie scorecard.
- Het doel van deze collectie scorecard is om toekomstig slecht betaalbedrag al in een vroeg stadium te voorspellen vanuit het historische en huidige betaalgedrag van elke klant.
- Een dashboard geeft de gebruiker meteen inzicht om de juiste acties binnen de workflow in te richten om het openstaande geld efficiënt te kunnen innen.
- Door regelmatig een nieuw bestand met de meest recente factuurdata te gebruiken worden wordt de scorecard altijd accuraat bijgehouden.
- Continue pro-actief sturen op de resultaten in de workflow



Quantforce



QuantCollect ©

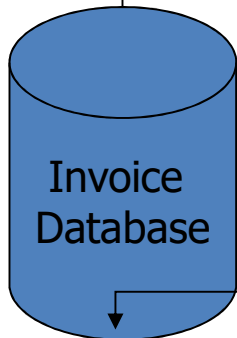


Operational Layer

Collection Software

ERP Integrated Collection App

Collection Teams

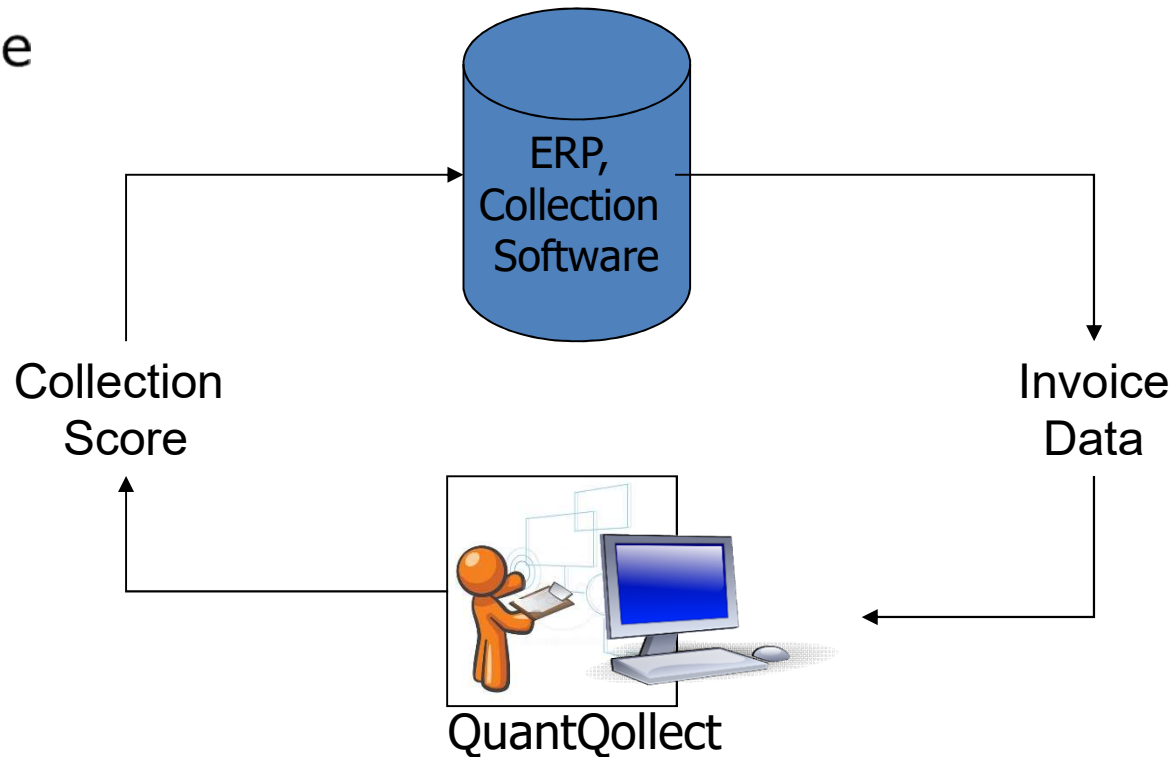


Invoice Database

New Sales Layer



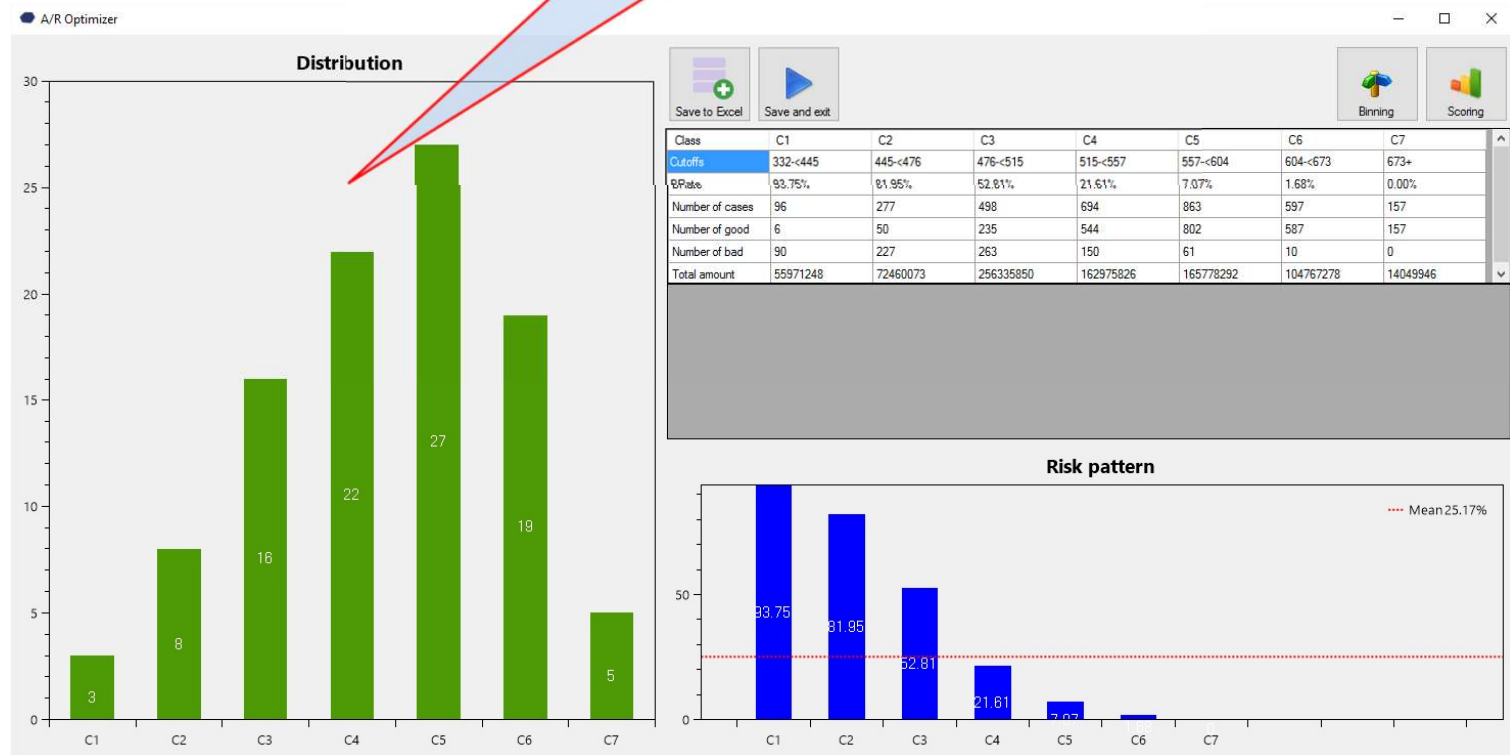
Quantforce



1. Eenvoudig toegang tot een professionele scorecard ontwikkeling
2. Het “denken” en de “expertise” zit in de toepassing
3. Pro-actief acteren
4. Eenvoudige workflow cyclus:
  1. Ontwikkel- download – gebruik
  2. Update – download –gebruik etc etc.



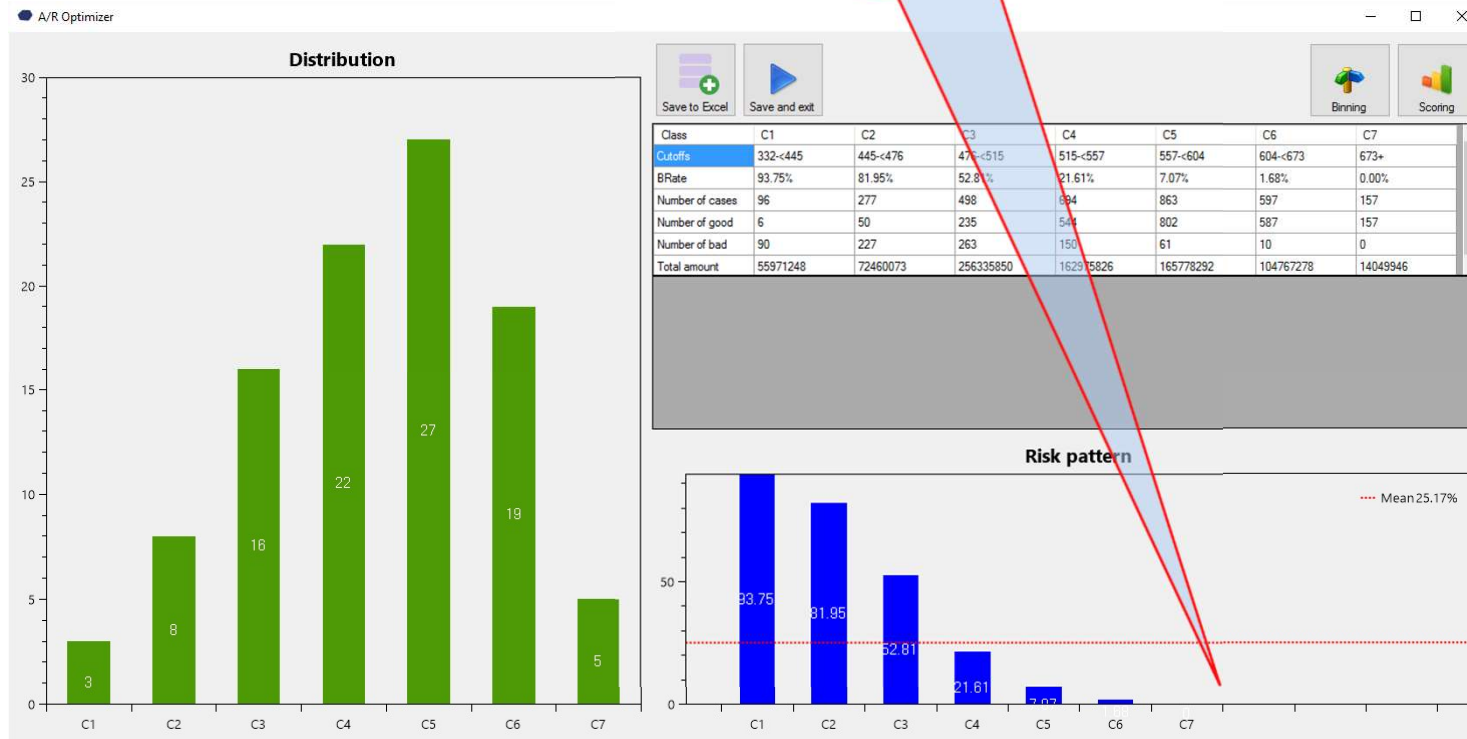
De tabel laat het aantal bedrijven per groep zien, verdeeld van (te verwachten) goede naar slecht betalende klanten.



De scores zijn verdeeld in 7 groepen (C1 – C7), waarbij C1 klanten weergeeft die een zeer hoge kans hebben dat zij in de nabije toekomst niet of onacceptabel laat gaan betalen.



In C7 zitten klanten die hoogstwaarschijnlijk altijd op tijd hun rekening voldoen en weinig aandacht vereisen in de nabije toekomst.





Quantforce

Deze tabel laat het aantal bedrijven per groep zien, verdeeld naar te verwachten "goed" en "slecht" betalende klanten

Class	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
Cutoffs	332-<445	445-<476	476-<515	515-<557	557-<604	604-<673	673+
BRate	93.75%	81.95%	52.81%	21.61%	7.07%	1.68%	0.00%
Number of cases	96	277	498	694	863	597	157
Number of good	6	50	235	544	802	587	157
Number of bad	90	227	263	150	61	10	0
Total amount	55971248	72460073	256335850	162975826	165778292	104767278	14049946



## Voorbeeld van een workflow binnen een Collectie-strategie vanuit de resultaten van QuantQollect ©

- C1 : verwijder limiet, stop leveren, start legal action.
- C2 : verwijder limiet, start 'intensieve inningsacties'.
- C3 : verwijder limiet, directe collectie actie.
- C4 : behoudt limiet, kom in actie bij overschrijden vervaldatum.
- C5 : behoudt limiet, standaard collectie actie.
- C6 : verhoog limiet indien wenselijk.
- C7 : zorg voor relatiebeheer, nurture klant en laat verkoop deze klant tot referentie-klant maken; groeipotentieel



## Voordelen bij het gebruik van QuantQollect ©

- Laat goed betalende klanten in eerste instantie buiten de workflow
- Zet uw collectie-team op die klanten die snelle actie vereisen.
- Al vroeg identificeert u potentiële slechte betalende klanten (zelfs voor het factureren)
- Voorkom verlies door de juiste controle over het uitstaande debiteurenbedrag.
- Minimaliseer mogelijke verliezen door vroeg te anticiperen op klanten die waarschijnlijk slecht betaalgedrag gaan vertonen.
- Zet uw collectie-team efficiënt en effectief in op de debiteuren-portefeuille.
- Optimaliseer het klantcontact- en de relatie door met het juiste krediet-profiel de klant te behandelen.
- Laat waardering zien aan goed betalende trouwe klanten
- Geen standaard workflows, maar pro-actief werken op het moment dat actie ook daadwerkelijk gewenst is.

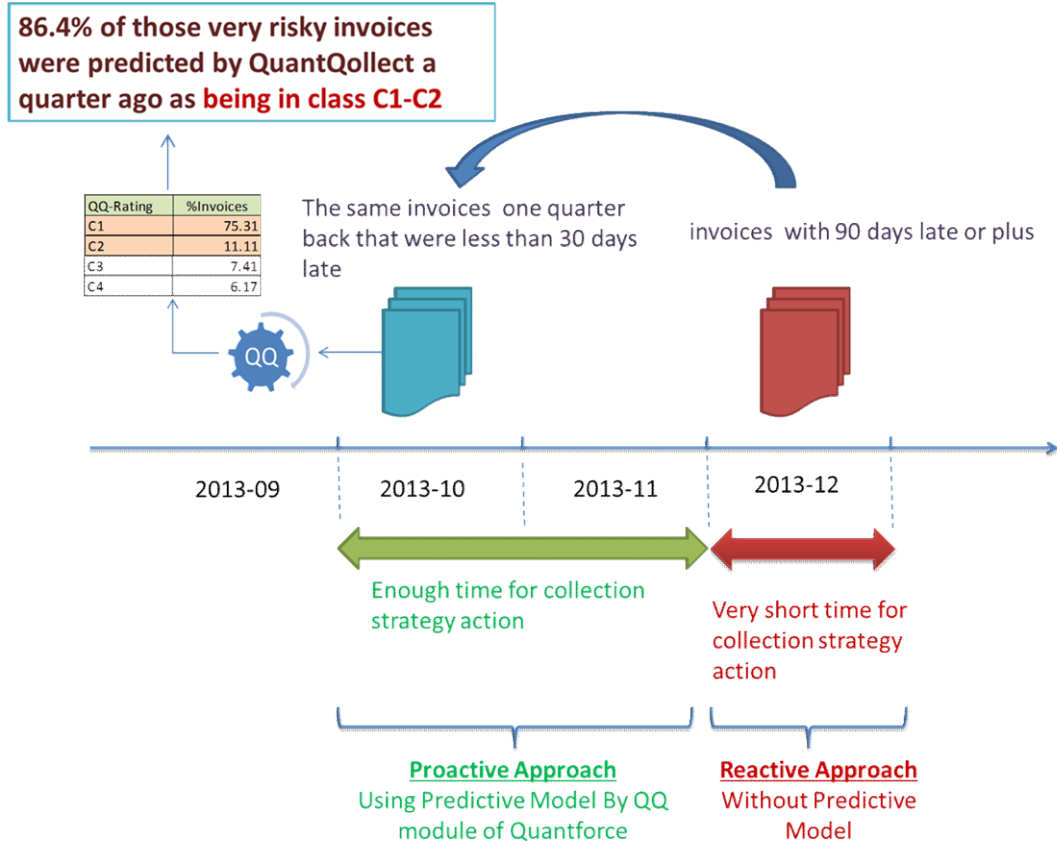


Quantforce

## Anders gezegd: QuantQollect ©

- Verhoogt uw Cashflow-positie.
- Geeft beter inzicht op werkelijk beschikbaar toekomstig werkkapitaal.
- Verlaagt risico op oninbare vorderingen.
- Zorgt voor minder handling kosten.
- Voorkomt onnodige afschrijvingen van dubieuze debiteuren.
- Levert een positieve bijdrage aan de lange termijn klantwaarde – en relatie.

# Praktijkvoorbeeld: QuantQollect ©



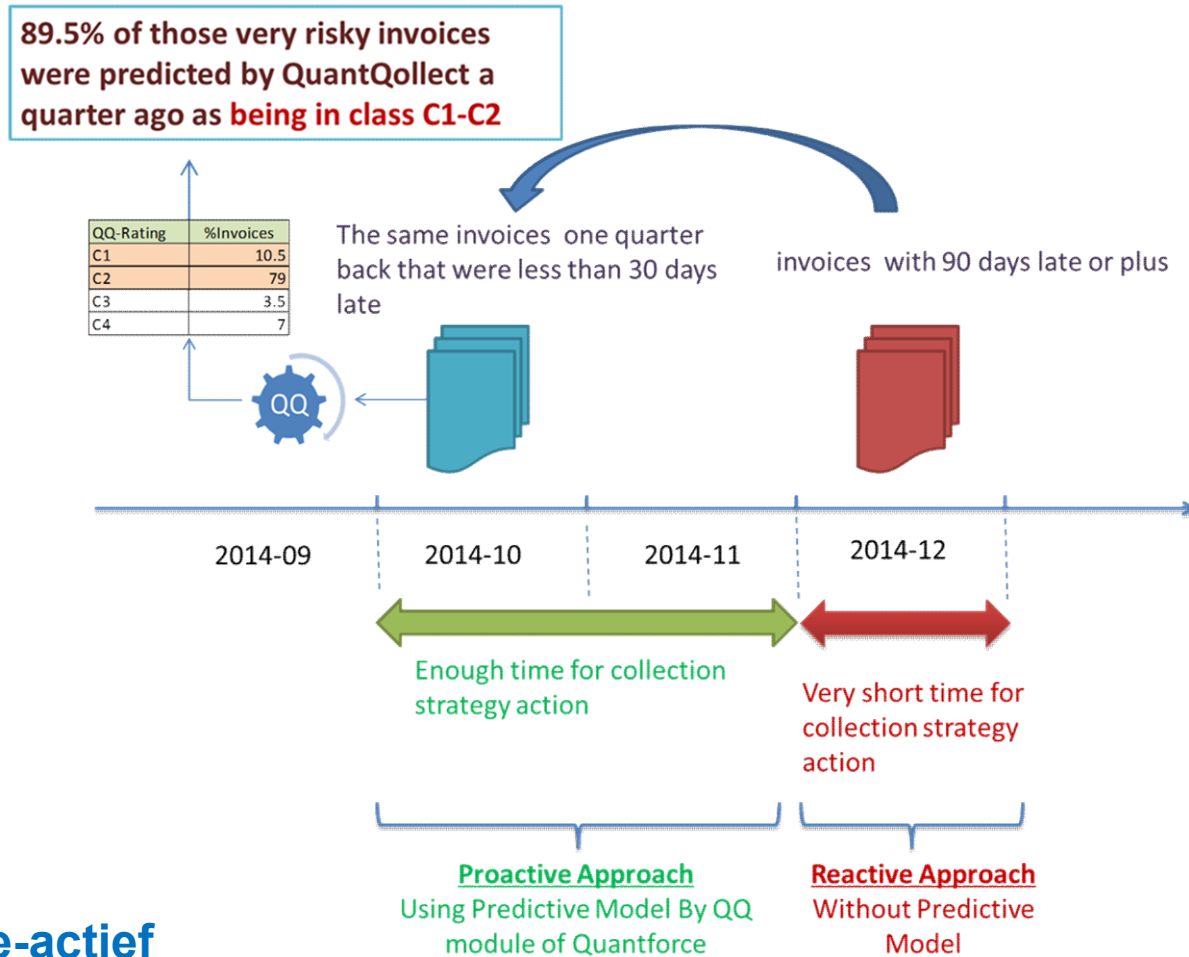
## De kracht van voorspellen





Quantforce

# Praktijkvoorbeeld: QuantQollect © 2



Pro-actief < > Re-actief



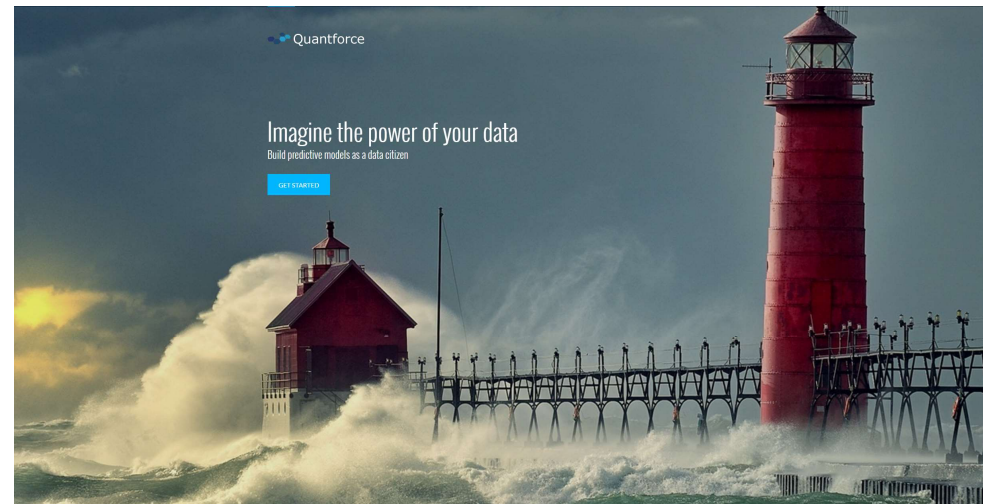
QuantCollect ©

*Turning Small Pieces of Data in  
Big Decisions*



imagine  
more





Voor meer informatie : [www.quantforce.net](http://www.quantforce.net)  
Of op de stand van :



*Turning Small Pieces of Data in  
Big Decisions*



imagine  
more

