



MAART 2022

Creëer een heldere blik op de toekomst

Drie manieren om uw concurrentie datagedreven voor te blijven

Met de blik vooruit de **uitdagingen** tegemoet

De afgelopen twee jaar vormden één grote stresstest, voor het bedrijfsleven én de organisaties die de belangen van de Nederlandse bedrijven en werknemers behartigen. Nu de coronapandemie en alle bijhorende maatregelen steeds verder uit het straatbeeld verdwijnen, beginnen beleidsbepalers weer vooruit te kijken.

Hoewel die vooruitblik hoopgevender is dan het sentiment dat de afgelopen 24 maanden leefde, is het niet zo dat alle uitdagingen plots van tafel zijn geveegd. In tegendeel zelfs; ook zonder beperkende coronamaatregelen ziet het private en (semi-)publieke domein dat er volop risico's aanwezig zijn.

Frauderisico's verder vergroot

Sterker nog: bepaalde risico's die pre-corona al bijzonder opportuun waren, zijn qua omvang alleen maar groter geworden. Zo vormen frauderisico's een nóg belangrijker punt van aandacht binnen alle organisatietypes.

Uit het [Global Integrity Report 2022](#) van EY blijkt dat meer dan de helft van de leiders en werknemers van mening is dat de bedrijfsintegriteit niet is toegenomen het afgelopen jaar. 41 procent geeft zelfs aan dat de coronapandemie integer handelen flink heeft bemoeilijkt.

Dat men de kans op bijvoorbeeld cybercriminaliteit níét hoger inschat, is op zijn zachtst gezegd alarmerend te noemen. De kans is namelijk niet afgenomen. Sterker nog; die is alleen maar groter geworden. [Fen onderzoek van ABN Amro](#) geeft hiervoor als mogelijke verklaring dat men zich de afgelopen periode veel drukker heeft gemaakt om andere zaken, zoals continuïteit van bedrijfsvoering en de gezondheid van het personeel.

Compliance blijft cruciaal

Tegelijkertijd hebben de strengere wet- en regelgeving op het vlak van compliance ervoor gezorgd dat bedrijven veel strenger op de controle van hun klanten moeten zitten. Zijn deze partijen daadwerkelijk wie zij beweren te zijn? En staan ze er daadwerkelijk zo goed voor als dat ze zelf beweren?

Nog steeds lopen organisaties fors achter de feiten aan. Rabobank maakte [recent bekend](#) nogmaals 249 miljoen euro uit te trekken voor achterstallige klantcontroles. De grootbank werd er eind 2021 door toezichthouder De Nederlandsche Bank op gewezen dat het nog steeds niet voldeed aan de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft).

Dreigende faillissementen

Goed zicht op klanten en leveranciers is niet alleen in het kader van de strengere wet- en regelgeving belangrijk. Als organisatie heeft u er zelf ook ontzettend veel baat bij. De vraag is namelijk welke organisaties - als gevolg van de afgelopen twee jaar - over een tijd nog overeind staan. Hoewel het aantal faillissementen in 2021 [historisch laag was](#), is men er wel van overtuigd dat de ruime steunmaatregelen van de overheid het corona-effect vooralsnog hebben gedempt. Hoewel het uitstel voor het betalen van de belastingen tot 31 maart 2022 is gerek, betekent uitstel géén afstel. De vraag hoe organisaties de gigantische berg aan uitstaande schulden weer gaan terugbetalen is in nevelen gehuld.

Blik vooruit noodzakelijk

Met de grote mate van onzekerheid over de toekomst, groeit de behoefte aan een betrouwbare blik vooruit. Hoe uw organisatie zich staande houdt in deze uitdagende tijden? In onze ogen zijn daarvoor drie aspecten noodzakelijk.

- 01. Met de juiste voorbereidingen.**
- 02. Door de juiste beslissingen te nemen.**
- 03. Laat de toekomst u niet overkomen, maar plan deze strategisch!**



Met de **juiste** voorbereidingen

De uitdagingen zijn groot, divers en hoe deze zich de aankomende periode verder gaan ontwikkelen blijft de vraag. Eén ding staat daarentegen wél vast: wilt u in staat zijn om op ontwikkelingen in te spelen, ongeacht de richting die de uitdagingen op bewegen? Dan zult u allereerst uw eigen organisatie, en de informatie waar u over beschikt, op orde moeten hebben. Dit vormt de ruggengraat waar uw bedrijf steeds weer op terug kan vallen. Om te bevestigen dat uw organisatie goed op weg is, of om te herijken en vervolgens een nieuwe route uit te stippelen.

Wees niet te laat!

Begint u pas met het op orde brengen van de basis wanneer de problemen zich aandienen? Dan bent u veel te laat.

Zorg er dus níét voor dat uw organisatie pas met fraudepreventie aan de slag gaat wanneer de eerste fraudegevallen zich aandienen. Zorg ervoor dat u níét pas met compliance aan de slag gaat wanneer de autoriteiten op de stoep staan, klaar om uw organisatie op tekortkomingen te wijzen. Vaar níét op de koers die andere partijen voor zichzelf hebben uitgestippeld, maar benut vooral uw eigen inzichten om een blik op de toekomst te werpen.

Acties noodzakelijk

Makkelijker gezegd dan gedaan natuurlijk; dat begrijpen we. Maar juist daarom is het belangrijk om nú de nodige voorbereidingen te treffen. Om aan de slag te gaan met een kritische blik op uw securitybeleid en fraudedetectie. Om klantcontroles zoveel mogelijk geautomatiseerd plaats te laten vinden. Om de mogelijkheden rondom predictive data te onderzoeken. Immers: het dak repareren is een stuk comfortabeler wanneer de zon schijnt.

Door de **juiste** beslissingen te nemen

De 'juiste' beslissingen nemen, dat klinkt vrij evident. Geen enkele organisatie met het hart op de goede plaats neemt immers besluiten die op voorhand 'fout' zijn. Maar hoe bepaalt u nou welke beslissingen juist zijn en welke niet?

Natuurlijk: honderd procent garanties vallen niet te geven, maar los van die nuance is het antwoord vrij simpel: door af te stappen van het onderbuikgevoel als belangrijkste raadgever, en in plaats daarvan (bedrijfs)data als uitgangspunt te nemen.

Datagedreven ondernemen is niet eens meer een buzzword; steeds meer organisaties zijn er al mee aan de slag gegaan. Goed nieuws in onze ogen! Het probleem nu is vooral dat men nog steeds te veel potentie, van wat er allemaal met data mogelijk is, onbenut laat. Doordat de verantwoordelijkheid bij één afdeling – vaak IT – wordt neergelegd. Of doordat organisaties datagedreven ondernemen nog vaak als een project zien, met een begin en een einde. Terwijl datagedreven zakendoen veel méér is dan dat.

Datagedreven ondernemen moet integraal onderdeel uit gaan maken van de besluitvorming. Net zoals dat iedereen binnen de organisatie ook altijd streeft naar het nemen van de juiste beslissingen; ook dat ligt niet bij één bedrijfsonderdeel of is binnen één project belegd.

Profijt op de lange termijn

De voordelen van integraal met datagedreven ondernemen aan de slag gaan zijn even legio als evident. Weet u zeker dat uw (keten)partners de juiste organisaties zijn om mee in zee te gaan? Dan profiteert u daar ook van wanneer het financieel minder gaat. Het is namelijk maar de vraag wie er uiteindelijk in staat zullen zijn om de ontvangen coronasteun en uitgestelde belastingafdrachten (terug) te betalen. Sorteert u hierop voor, dan is de kans op problemen op een later moment een stuk kleiner.

Zoals datagedreven ondernemen ook met betrekking tot uw klantenbestand dankbare inzichten opleveren, waar u op een later moment van profiteert. Blijkt uit (historische) data dat klanten – waar u misschien al jaren zaken mee doet – steeds nét op tijd of te laat betalen? En toont de beschikbare bedrijfsdata aan dat de kans op omvallen ook nog eens heel groot is? Dan kan het lonen om die zakelijke relatie te beëindigen, of in ieder geval eens met elkaar om de tafel te gaan. Niet alleen neemt u voor uw eigen organisatie hiermee de grootste risico's weg; er komen plots ook weer resources beschikbaar, voor klanten die hun zaken wél goed op orde hebben.

Allemaal dankbare inzichten, die binnen handbereik komen door gebruik te maken van hoogwaardige en up-to-date bedrijfsinformatie.

Laat de toekomst u niet overkomen, maar plan deze strategisch!

De toekomst waterdicht voorspellen is onmogelijk. Aan de andere kant betekent dat nou ook weer niet dat de toekomst u maar 'overkomt'. Integendeel zelfs; met behulp van de juiste data en analyses blijft u uw concurrentie steeds een stap voor.

Doordat u eerder al had besloten om met uw organisatie een bepaalde kant op te bewegen. Of doordat u – door er tijdig in te investeren - beschikt over de juiste gegevens, tools én mindset om pijlsnel op al dan niet verwachte ontwikkelingen in te spelen. Op deze manier bent u pas écht bezig met toekomstbestendig ondernemen.

Constant peilen en herijken

Het strategisch plannen van uw toekomst doet u niet op één moment; dat is iets waar u eigenlijk constant mee bezig moet zijn, om u ervan te verzekeren dat u nog steeds een juiste koers vaart. Historische data worden immers ook iedere dag opnieuw aangevuld en leveren daardoor iedere keer weer nieuwe inzichten op. Lessen waar uw organisatie iets mee moet. Gegevens uit het verleden plaveien het pad van wat er in de toekomst kán gebeuren, maar dat vooruitzicht is dus steeds weer aan veranderingen onderhevig.

Toekomstbestendig ondernemen vraagt dus vooral om een combinatie van data, tools en een proactieve mindset. Onderzoek van [BDO, Rabobank en het European Center for Family Business](#) (ECFB) toont bijvoorbeeld aan dat juist reflectieve familiebedrijven die keuzes durven maken het best in staat zijn om na crisisperiodes de draad weer op te pakken en de organisatie naar een volgend niveau te tillen. Terwijl inactieve organisaties de winstgevendheid na verloop van tijd juist scherp zien dalen. Actie ondernemen loont dus, blijkt onder meer uit dit onderzoek.

In beweging komen geldt voor alle transformatievraagstukken

In het onderzoek van BDO, Rabobank en ECFB gaat het bijvoorbeeld over het wijzigen van de eigendomsstrategie, maar eigenlijk heeft de te leren les betrekking op álle transformatievraagstukken waar u als organisatie vandaag de dag tegenaan loopt. Het is niet zo dat u nu voor altijd de juiste beleidsbeslissing moet nemen; het is wél van belang dat u in beweging komt. Andere organisaties zitten namelijk ook niet stil.

Risico's minimaliseren met behulp van predictive data analytics

Verder toenemende frauderisico's, steeds strengere wet- en regelgeving in het kader van klantcontroles en mogelijke faillissementen van partners en klanten; uiteenlopende risico's waar praktisch iedere organisatie op meer of mindere mate mee worstelt. Al deze wijdverspreide uitdagingen wijzen echter naar één en dezelfde oplossing: datagedreven ondernemen, op basis van predictive data analytics!

Predictive data en fraudepreventie

Met predictive data kunt u security-bedreigingen detecteren, nog vóór ze daadwerkelijk plaatsvinden. Aan de hand van patronen in datasets bent u in staat om tijdig te achterhalen waar zich precies frauderisico's binnen uw organisatie bevinden. En kunt u hier tijdig op acteren.

Predictive data & compliance

Ook voor uw uitdagingen op het vlak van compliance bieden up-to-date bedrijfsinformatie en voorspellende datamodellen uitkomst. Geen achterstallige klantcontroles, geen handmatig doorzoeken van nationale en internationale frauderegisters en -lijsten, maar geautomatiseerde workflows die datagedreven

toetsen welke klanten wel en niet door de checks & balances komen. Gartner [opperde](#) recent niet voor niets dat juist de compliance-functie behoefte heeft aan datakennis en -wetenschap.

Faillissementen voorspellen

Zonder de beschikking over hoogwaardige bedrijfsinformatie komen veel faillissementen vaak als een verrassing. Beschikt u over bedrijfsdata en voorspellende datamodellen? Dan kunt u in veel gevallen wél voorspellen wanneer een organisatie dreigt om te vallen.

Worden betalingen steeds later voldaan? Of vinden er plots wijzigingen in de organisatiestructuur plaats? Zijn er bijvoorbeeld veel verschillende UBO's in relatief korte tijd? Allemaal red flags die indiceren dat een faillissement aanstaande lijkt. Dit biedt u de kans om tijdig te acteren. Niet eens door per se afscheid van deze partij te nemen; u kunt bijvoorbeeld ook in gesprek gaan over het veranderen van de zakelijke voorwaarden. Met uw inzichten in het achterhoofd.



U staat niet alleen in het oplossen van de uitdagingen die voor u liggen. Graydon is er om u te ondersteunen. Wij beschikken over de data, tools én jarenlange ervaring om u te helpen om de informatie om te zetten in actionable insights.

Benieuwd wat predictive data voor uw organisatie kan betekenen? Let's get in touch! Laat uw gegevens [hier](#) achter, dan komen we zo snel mogelijk bij u terug!

Uitbreidingstraat 84-b1
2600 Antwerpen (Berchem)
+32 3 280 88 00

support@graydoncreditsafe.be
www.creditsafe.com/be/nl

GRAYDONcreditsafe