

Collectia

Takket være værktøjer fra Experian bruger Collectia tiden på det, der er vigtigst for dem - nemlig at tale med debitorer og inddrive gæld.

Collectia er et af de største inkassobureauer i Danmark, og de arbejder med ét eneste mål for øje: at hjælpe sine kunder med at få deres penge hjem. Inkasso og inddrivelse er i dag et ganske komplekst forretningsområde, hvor det bestemt ikke er lige meget hvilken inddrivelsesstrategi, du vælger eller hvilke data, du baserer dine valg på.

Jesper Winther, der er Salgsdirektør hos Collectia, fortæller: "Vores klienter er både den lille murermester og det store teleselskab, og det er vores opgave at sørge for, at de alle får pengene hjem for deres ydelser".

Men hvordan gør man egentlig det? Og hvordan gør man det smart? "Det første vi gør, når vi modtager en sag, er at validere debitor, og ud fra en debitorprofil vurderes det, hvilken inddrivelsesstrategi, der vil være den mest effektive. Sandsynligheden for at få pengene hjem til kunden afhænger nemlig i høj grad af, hvordan du griber sagen an. Der er f.eks. forskel på, om debitor er 18 eller 65 år, og om gælden vedrører en mobilregning eller et stort realkreditlån".

En inddrivelsesmotor der kører på data

Hos Collectia har man altid arbejdet meget data-drevet, og igennem de 17 år virksomheden har eksisteret, har man udviklet et system og en grad af automatisering, der medfører, at Collectia kan bruge tiden på det, der udgør den største forskel for dansk erhvervsliv - nemlig at tale med debitorerne og sikre betalinger, f.eks. ved at etablere afdragsordninger eller andre aftaler, der fremmer sandsynligheden for, at ydelserne bliver betalt.

Jesper Winther forklarer: "Sat lidt på spidsen kan man sige, at hvor man før i tiden lidt hovedløst sendte 10 breve af sted, kan vi i dag nøjes med at sende lige præcis de to breve, der virker. Og så bruger vi i stedet tiden på at tale med debitorerne".

RKI virker

Derfor var valget af Experian som samarbejdspartner også ganske naturligt. "Vi havde brug for en partner, der kunne berige vores processer. Experians RKI-register er helt unikt. Læg dertil, at Experians data og løsninger er fuldstændigt integrerede i vores egne systemer og hele Experians analyse-kraft, ja, så er der egentlig ikke så mange reelle konkurrenter tilbage", fortæller

Collectia

- henter dine penge hjem

Kort om Collectia

Collectia er en af Danmarks største inkassovirksomheder.

120 medarbejdere hjælper hver dag virksomheder med at få sine penge hjem for deres ydelser - samt debitorer med at komme ud af deres gæld. Collectia samarbejder med alle virksomhedstyper og brancher med henblik på at sikre deres overskud, et bedre cash-flow, og for at undgå tab på dårlige betalere.

"I stedet for at sende 10 breve af sted, kan vi i dag nøjes med at sende de to breve, der virker. Og så bruger vi i stedet tiden på at tale med debitorerne"

— **Jesper Winther**, Salgsdirektør hos Collectia

Jesper Winther. "Og som inkassobureau er RKI jo et stærkt brand, når det kommer til inddrivelse. Der findes næppe mange danskere, der ikke kender RKI, og det hjælper, når vi - sammen med debitoren - skal finde en løsning".

Jesper Winther fortsætter: "Experian har også hjulpet os med at udvikle vores inkasso-scorekort model, og løsningen Aktiv Kredit Sikring (AKS) spiller en helt afgørende rolle, hver gang vi starter vores inddrivelsesmotor. Tænk hvis vi manuelt skulle validere alle debitorerne? Kreditvurderere og lægge den rigtige strategi? Det ville nærmest være en umulig administrativ opgave, og det er især takket være samarbejdet med Experian, at vi har været i stand til implementere work smarter - not harder".

Lever af effektivitet

Spurgt til målbare resultater, lyder svaret: "Det er svært at sætte præcise tal på, men jeg er slet ikke i tvivl om, at automatiseringer, den stærkere kreditvurdering og hele analyse-delen har gjort vores omkostninger lavere og vores inddrivelsesprocent højere. Vi lever af at tilbyde effektive processer til vores klienter. Automatisering er altafgørende. De værktøjer Experian stiller til rådighed betyder, at vi kan bruge vores tid mere fornuftigt - nemlig på, at få vores klienters penge hjem".