

31 januari 2017

## GGN sluit 2016 succesvol af

**GGN heeft 2016 afgesloten met een EBITDA (winst voor rente, belasting en afschrijvingen) van 10,6 miljoen euro. Daarmee komt het nettoresultaat uit op 3,3 miljoen euro en dat betekent in meerdere opzichten een positief jaar.**

Financieel directeur Willem Bieshaar: 'Deze positieve resultaatontwikkeling is conform verwachting. De noodzakelijke, nieuwe koers werpt z'n vruchten af. We werken als organisatie veel efficiënter en onze dienstverlening is dusdanig verder verbeterd dat het voelbaar is voor debiteuren, voor onze klanten en voor onze eigen medewerkers'.

### Centralisatie en innovatie

'Het positieve resultaat is mede te danken aan een groot aantal vernieuwingen die GGN het afgelopen jaar introduceerde. Zo kwam er een landelijke database met gegevens over het betaalgedrag van maar liefst 3,6 miljoen unieke debiteuren. Deze debiteuren zijn ingedeeld in GGNpersona's zodat we in staat zijn te bepalen welk betaalgedrag de debiteur heeft en de beste incasso aanpak kunnen toepassen. We blijven door ontwikkelen en innovaties introduceren waardoor we veel beter in staat zijn om sneller, efficiënter en op verantwoorde wijze geld te incasseren.' Data driven speelt nu al een cruciale rol bij GGN - een rol die alleen maar groter wordt.

Ook het door GGN zelf ontwikkelde RouteGGN - de deurwaarderstablet - blijkt een enorme hit. RouteGGN biedt de 120 deurwaarders onderweg op debiteurniveau alle dossiers, boekt en verwerkt alle handelingen én bepaalt de meest snelle route voor die dag.

Voor het MKB blijkt het in de herfst gelanceerde online incasso platform een uitkomst.

### Voortdurend verbeteren

Het implementeren van de LEAN-werkwijze waarbij voortdurend verbeteren centraal staat, draagt bij aan meer efficiency en kwaliteitsverbetering. In de communicatie met debiteuren maakt GGN het makkelijker door nogal ingewikkelde processen te verduidelijken met korte animaties en infographics. Verstuurde brieven zijn vereenvoudigd en beoordeeld door een panel van debiteuren. Daarnaast kunnen debiteuren via social media contact opnemen met GGN en blijkt webcare voor deze doelgroep een schot in de roos.

Ook het feit dat GGN op 120 plaatsen in het land een deurwaarder heeft wonen en dus echte landelijke dekking met lokale kennis van de buurt biedt, levert meerwaarde in het contact met de debiteur.

### 2017 en verder

Bieshaar voorziet meer mooie innovaties en kwaliteitsverbeteringen. 'We houden vast aan de ingezette strategie en ik verwacht dat de positieve resultaatontwikkeling ook dit jaar doorzet. Niettemin komt er een aantal uitdagingen aan voor de hele branche. Daar waar de markt het zwaar heeft, zien wij dat we er – door data driven processturing, de grote investeringen die we hebben gedaan én door de reorganisatie en optimalisatie – helemaal klaar voor zijn!'

Kijk voor meer informatie op de [website](#) van GGN.

