

An abstract graphic featuring several spheres of varying sizes, each composed of a network of blue lines and dots, resembling a molecular or data structure. These spheres are interconnected by thin blue lines. In the lower-left area, there is a stylized chess piece, possibly a king or queen, also rendered in a wireframe blue mesh. The background is a dark blue gradient.

Strategische **data-oplossingen** voor finance



Caronne

KENNISMAKING

Jan Kamphuis

Inhoud:

- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI producten
- ❖ Q&A – volgende stap

Inhoud:

- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI producten
- ❖ Q&A – volgende stap

Uitdagingen voor finance



Compliance



Proces-
verbetering



AI-ML
Waardecreatie



Gekoppelde
databronnen



Business
Partner



Meerdere
rapporten

Vragen binnen finance

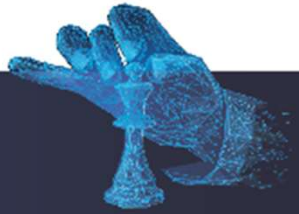


DASHBOARDING **HULP** **HULP PROCES** **HULP** **DATA** **GEDREVEN**
VERBETERING **TOOLSELECTIE** **WERKEN**
CONTROLLING **DATA** **GOVERNED**
EEN PROJECT MET BIG DATA
BETER **IETS MET AI-ML**
INZAGE IN PROCES **BETER STUREN**
PROCESVERBETERING **BIG DATA**
DEBITEURINVORDERING **WORKSHOP** **PROCES** **VERBETERING** **FRAUDEPREVENTIE**

Inhoud:

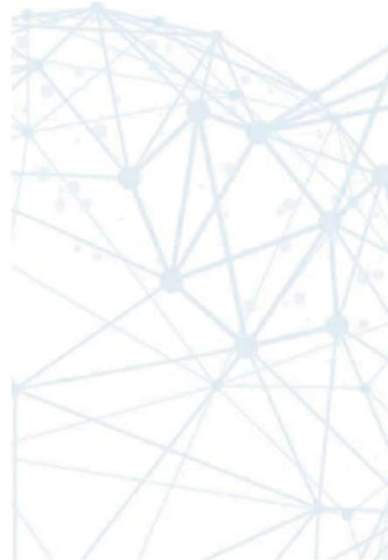
- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI producten
- ❖ Q&A – volgende stap

Over ons

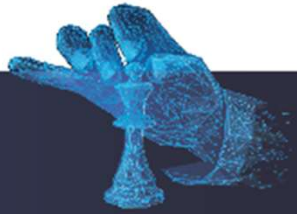


Caronne:

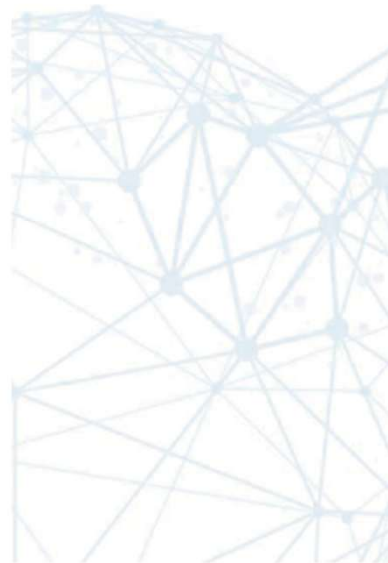
Strategische data-oplossingen voor finance

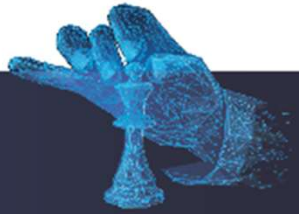


Visie & Missie



INCLUSIVITEIT & CREATIVITEIT





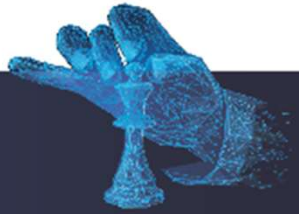
Elke klant wordt gekend
én op zijn wenken bediend

DAT GELDT VOOR U ÉN VOOR UW KLANT

We willen naar een werkomgeving toe,
waar werk niet saai en repetitief is maar vooral

UITDAGEND EN CREATIEF

Missie



Klanten helpen met creatieve data oplossingen:

*REPORTING, FORECASTING EN
MONETIZING DATA*

Opdat uw organisatie data-gedreven én

KLAAR IS VOOR DE TOEKOMST

Onze kernwaarden



Gedreven werken met een glimlach voor de klant



Richtingbepalend &
Resultaatgericht



Professionele kennis &
subject matter domein



Systeemonafhankelijk
& customer only

Caronne Producten & Services



AI4PI
AI for
Performance
Improvement

Improvement
Performance



AI4Q
AI for Query's

Query's
Analysis



AI4DI
AI for Data
Integration

Integration
Data



AI4S
AI for
Specialists

Specialists
AI for

Caronne in een notendop



ONAFHANKELIJK

DATA X FINANCE

RICHTINGBEPALEND

RESULTAATGERICHT

EXPERT DATA
ENGINEERING

DATA
WAREHOUSING

FINANCE
EXPERTISE

DATA
GOVERNANCE

DATA INTEGRATIE



CARONNE
HELPT DE
KRACHT UIT
UW DATA
TE HALEN

INZET
DATA SCIENCE

INTELLIGENT
AUTOMATION

AGENTIC
PROCESS
AUTOMATION

DATAGEDREVEN
WERKEN

RESULTAAT
VERBETERING

BIG DATA

ARTIFICIAL
INTELLIGENCE

ADVANCED
ANALYTICS

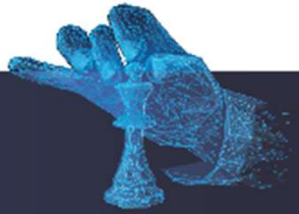
STRATEGIE
BEPALING

BUSINESS
INTELLIGENCE

TOOL-
SELECTIE

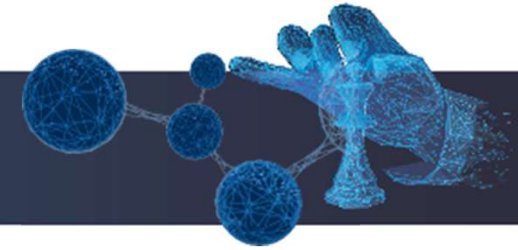
Inhoud:

- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI producten
- ❖ Q&A – volgende stap



In 2 weken samen ontdekken
waar u met AI op de korte
termijn winst kunt behalen

AI4PI: Onze aanpak

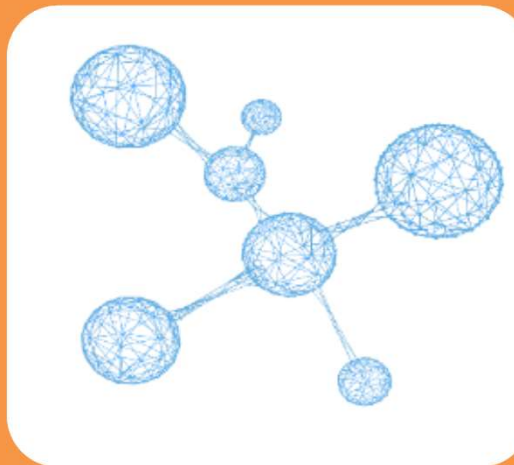


Stap 1 Brainstorm



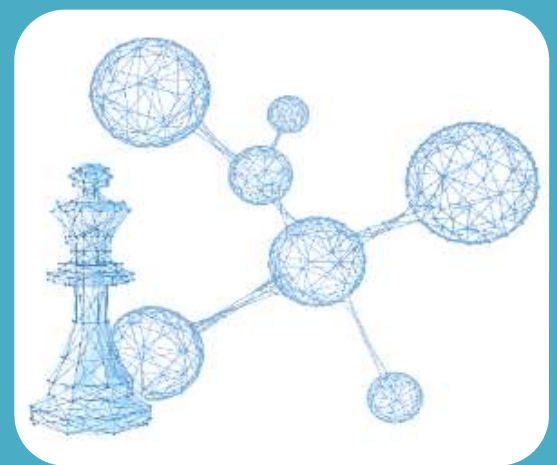
In deze 1-dag brainstorm op locatie duiken we in uw pijnpunten en ontdekken uw kansen. We maken de kracht van data zichtbaar en bekijken met uw stakeholders hoe deze strategisch voor u in te zetten.

Stap 2 Presentatie oplossing



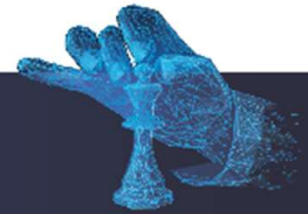
Twee weken na de strategiesessie presenteren wij u de technisch uitvoerbare oplossing(en). We valideren met u de behoefte en de oplossing.

Stap 3 Realisatie



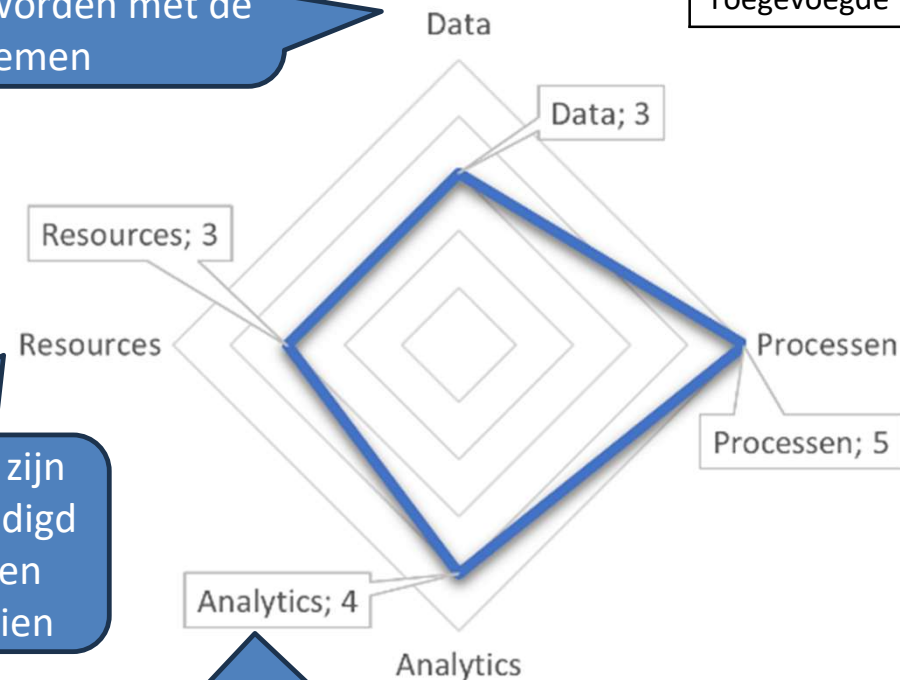
We organiseren de data, maken voorspellende analyses en verwerken inzichten tot nieuwe of verbeterde processen. Krachtige datagedreven oplossingen die het rendement verbeteren!

AI Quick Scan™



Meet de mate waarin data aanwezig, georkestreerd, raadpleegbaar en aligned is en uitgewisseld kunnen worden met de verschillende systemen

Duur	2 weken
Resultaat	Foto waar uw organisatie staat
Toegevoegde waarde	Concreet plan voor de volgende stap

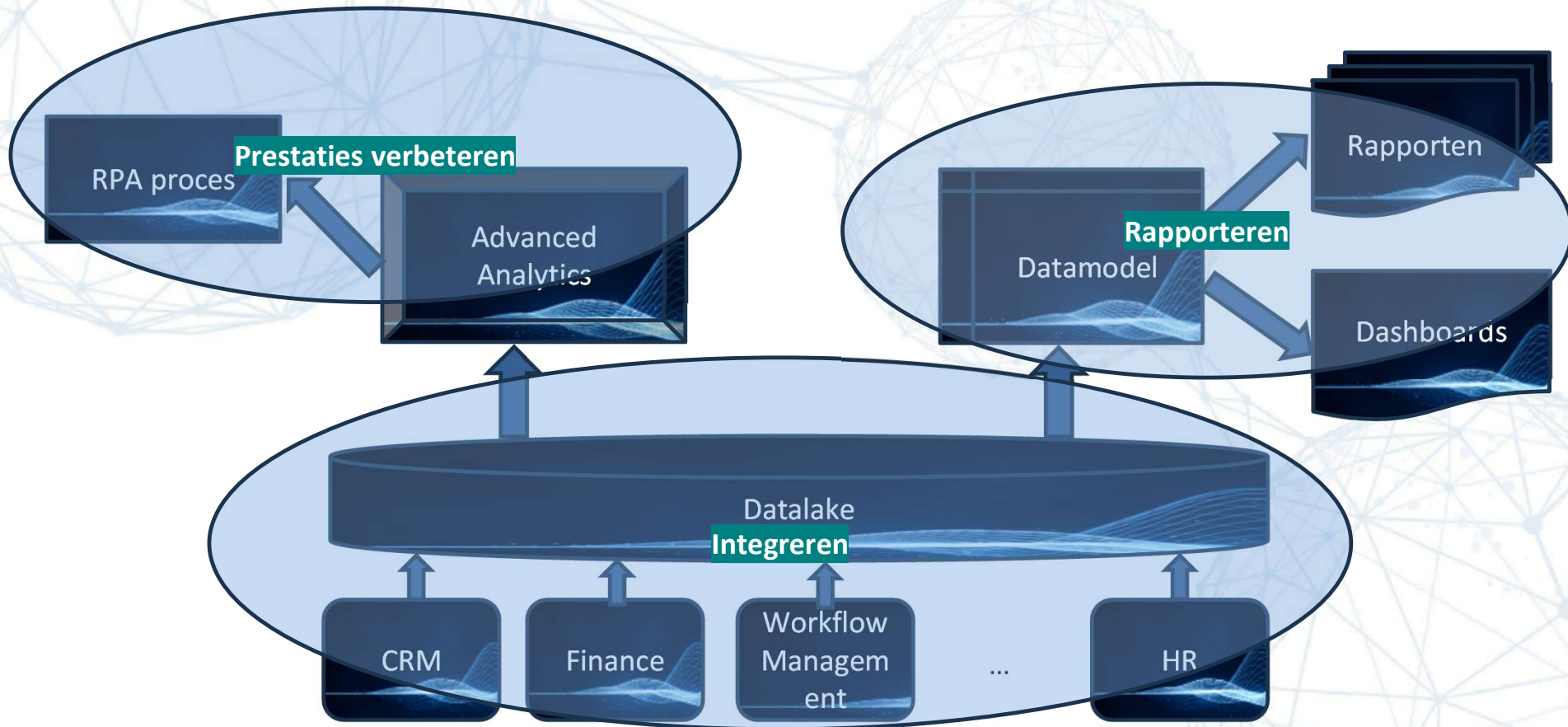
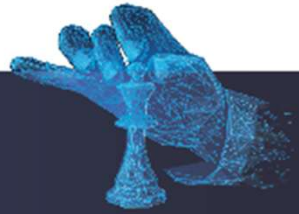


Meet de mate waarin mensen zijn opgeleid en worden aangemoedigd om datagedreven te werken en kansen in hun organisatie te zien

Meet de mate waarin met AI/ML-technieken processen efficiënt en effectief worden gemaakt, bv. door inzet van RPA

Meet de mate waarin gebruik wordt gemaakt van Reporting, Forecasting en Advanced Analytics om processen te monitoren en te verbeteren

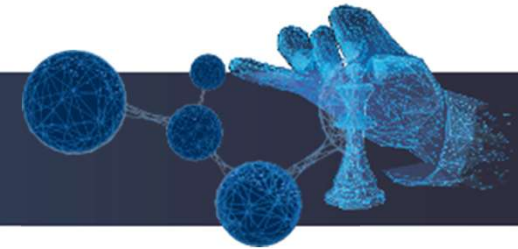
AI4DI: Monetizing data



Inhoud:

- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI4P Producten
- ❖ Q&A – volgende stap

Caronne klanten



EUROPEAN CENTRAL BANK
EUROSYSTEM



Rabobank



ABN-AMRO



Wolters Kluwer

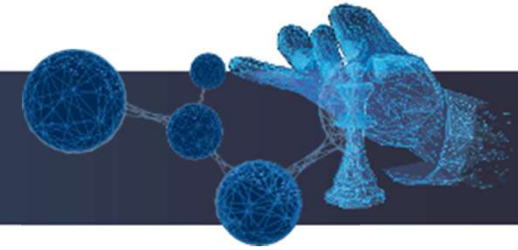
Triodos Bank



*The Depository Trust &
Clearing Corporation*



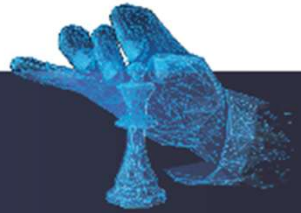
AI4P – AI on the shelf



- ✓ Doelgroepen bij het aanmaningsproces
- ✓ Betaalgedrag en doelgroepen
- ✓ Innen en uw klant: Uitgebreid onderzoek
- ✓ Bepalen uw Top X van klanten
- ✓ Consequenties van Covid-19
- ✓ Betere security-selectie
- ✓ Contract-handling
- ✓ Afhandeling over-exposure credit-lines
- ✓ Business Monitoring

- ✓ Exception Processing
- ✓ Voorspelling hit-rate & boetebedrag bij settlement-instructies
- ✓ Client profiling & transactie monitoring
- ✓ AML
- ✓ KYC
- ✓ Fraudepreventie
- ✓ Debiteurinvordering
- ✓ Doelgroepvorming

Klanten over Caronne

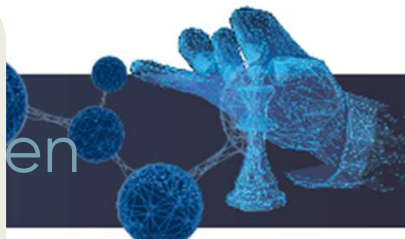


“Door de inzet van de Big Data Roadmap (AI4IP) heeft Caronne ons geholpen het inningsproces te optimaliseren. Beter inzicht in onze data en het toepassen van AI hebben het proces efficiënter en effectiever gemaakt. Concreet leverde dit meer betaalde euros's op tegen minder inspanningen.”

Belastingdienst

“Caronne was voor ons als een rots in de branding. In korte tijd werd de balans van mijn BI team opgemaakt en een praktisch plan gemaakt met verbeterlagen. De persoonlijke maar resultaatgerichte benadering zorgde ervoor dat medewerkers binnen alle lagen van de organisatie deden wat nodig was om het resultaat te behalen.”

De Nederlandsche Bank



Hoe herkennen we mensen met problematische schulden en helpen we hen hun situatie aan te pakken?

OPLOSSING

Hen duiden en uitsluiten van verdere vorderingen. Doorverwijzen naar hulpverlening. Niet mee laten lopen via het reguliere inningsproces waardoor zij niet compliant blijven.

HOE?

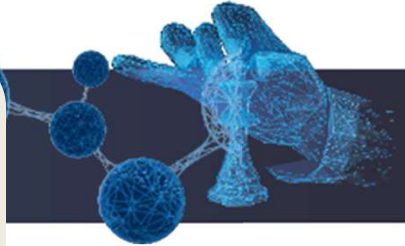
Inzet doelgroepbenadering

1. Identificeren van mensen die altijd in de problemen zitten
2. Voorspellen van potentiële problematische schulden
3. Doelgroepbenadering gebruiken voor betere interventies

RESULTAAT

Preventieverbetering (5%)

Duur problematische schulden verminderd met 2 maanden



Hoe kunnen we klanten sneller bewegen tot betalen?

OPLOSSING^{JK1}

Voor klanten zou het prettig zijn als er met hun persoonlijke situatie rekening wordt gehouden zodat zij op het juiste tijdstip snel kunnen betalen

HOE?

Inzet doelgroepbenadering:

1. Kijken welke groepen klanten wanneer betalen
2. Kijken hoe we het inningsproces hierop kunnen inrichten

RESULTAAT

Toename van geïnd bedrag van eur. 1 mln. (10%)

JK1

Sterk: De oplossing wordt vanuit de eindklant (zie visie 😊) beschreven

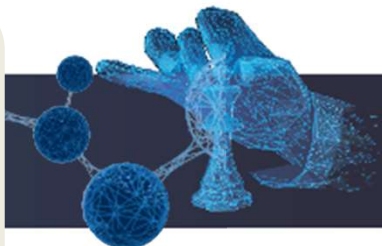
Misschien ook nog kopje "what's in it for them". In dit geval: Effectiever inningsproces, tevredener klanten

Jan Kamphuis; 2023-02-21T15:39:55.416

JB1 0

We stellen toch dat dit een voorbeeld uit de praktijk is?

Jackie Blok; 2023-02-21T19:47:02.269



Hoe kunnen we de hitrate van settlementinstructies verhogen?

OPLOSSING^{JK1}

Voor klanten zou het prettig als al hun transacties gesettled werden zodat zij geen problemen met afnemers krijgen

HOE?

Inzet AI/ML-modellering

1. Voorspellen welke settlements stuk lopen
2. Proactief benaderen klanten om dit te voorkomen

RESULTAAT

Hitrate verhoogd met 60%

Dia 43

JK1

What's in it voor de klant: tevredener klanten, hoeft minder gehedged te worden (want kleinere positie)

Jan Kamphuis; 2023-02-21T15:46:24.715

JB1 0

Je hebt 2 voorbeelden voor het aanmaningsproces?

Jackie Blok; 2023-02-21T19:49:48.178



Hoe kunnen we ons factureringsproces versnellen?

OPLOSSING

Voor leveranciers zou het prettig zijn als ze snel en accuraat hun facturen betaald krijgen

HOE?

Inzet van AgenticAI

1. Automatisch inlezen facturen en routeren naar de juiste afhandelaar
2. Juist kenmerken en betaalbaar stellen

RESULTAAT

Hitrate verhoogd met 60%

Inhoud:

- ❖ Knelpunten en uitdagingen binnen finance
- ❖ Over Caronne, producten en services
- ❖ Waarom interessant voor u
- ❖ Klanten en AI4P producten
- ❖ Q&A – welke volgende stap zie je?



Q&A

Wat is uw volgende stap?

Caronne

KENNISMAKING

Jan Kamphuis

jk@caronne.eu, 06-20396911