



‘Realtime klantendata, zonder dat het tijd en energie kost’

Voor de meeste mensen gaat er geen week voorbij waarin ze geen online registratieformulier invullen. Vaak betekent dat het invullen van precies dezelfde gegevens als bij het vorige formulier, zoals adres, telefoonnummer en beroep. Als je verhuist, een nieuw nummer krijgt of een andere baan vindt, betekent dat dus dat heel veel organisaties vanaf dat moment niet meer over de correcte informatie beschikken.

Het updaten van deze informatie gaat immers niet vanzelf en vrijwel niemand is bereid om een wijziging door te geven aan elke partij waarbij diegene zich ooit heeft aangemeld. “Dat moet op te lossen zijn”, was de gedachte van Roel Peels toen hij hier zelf tegen aanliep.

Zo werd het platform Only Once geboren, waarmee dit probleem voor zowel klanten als organisaties kan worden opgelost.

Peels kreeg het idee voor Only Once in 2008. Hij was toen op interim basis werkzaam bij een bedrijf dat de opdracht kreeg om een klantendatabase van 850.000 mensen grondig op te schonen. De kans dat een flink deel van de gegevens inmiddels achterhaald zou zijn, was natuurlijk vrijwel 100 procent. Peels: “Toen bedacht ik dat het veel beter zou zijn om al die mensen de controle over hun eigen gegevens te geven en ze organisaties gecontroleerde toegang tot die data kunnen verlenen.” Dat leidde na jaren onderzoek en ontwikkeling tot het concept Only Once, dat ervoor zorgt dat administratieve lasten voor alle betrokkenen vrijwel volledig verdwijnen. Als iemand zich wil registreren bij een organisatie die is aangesloten bij Only Once, is het een kwestie van een druk op de knop om alle benodigde gegevens beschikbaar te stellen. Formulieren invullen is er niet meer bij, het invullen van alle informatie hoeft maar één keer. Only Once doet in het vervolg de rest.

Bij het wijzigen van gegevens geldt het Only Once-principe net zozeer, vertelt Peels. “Als iemand verhuist, geeft diegene slechts één keer een wijziging door aan Only Once. Dat kan bijvoorbeeld via de app, maar ook online. De adreswijziging is dan zichtbaar voor alle organisaties die bij Only Once zijn aangesloten en waar deze persoon zich bij heeft aangemeld. Zo beschikken al deze organisaties altijd over realtime en vooral correcte klantendata, zonder dat ze hier zelf energie en tijd in hoeven te steken. De klanten hoeven op hun beurt niet tientallen of zelfs honderden keren een aparte wijziging door te geven.” Only Once richt zich voorlopig op partijen in de recruitment sector, aangezien die veel baat hebben bij het verminderen van de administratieve lasten en altijd kloppende data. “Maar we kijken ook zeker verder dan dat”, zegt Peels. “We willen hierna de accountantssector en notariaten gaan helpen en daarna kunnen we nog verder gaan verbreden. Ik ben er namelijk van overtuigd dat organisaties over de volle breedte behoefte hebben aan de oplossingen die Only Once biedt.”