

# JE HOEFT JE KLANT NIET TE VERLIEZEN NA EEN INCASSOTRAJECT

*Debiteurenbeheer; niet het meest favoriete klusje van een ondernemer. En voor de hovenier is dat misschien nog wel zwak uitgedrukt. Want wanneer je overdag druk aan het werk bent, komt het voor de administratie vaak op de avonduren aan. En ja, dan laat je een niet betaalde factuur misschien wel wat langer liggen dan eigenlijk goed zou zijn. Voor je het weet is de betaaltermijn ruimschoots verstreken en moet je de klant gaan aanmanen. Of erger... de betaling blijft volledig achterwege. Tijd voor actie? Zeker! Maar wél de juiste!*



*Rijk Stobbelaar (l) en Jurrie Baas (r) voor het pand van Jurrie Baas in Ommen*

Jurrie Baas, eigenaar van Tuincentrum Jurrie Baas uit Ommen kent als ervaren ondernemer het klappen van de zweep. Ook bij hem werd en wordt er weleens een factuur niet betaald. Jurrie werkt daarom samen met Rijk Stobbelaar van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders & Incasso. 'De inzet van Smit & Legebeke kan net dat extra zetje geven om beweging in de zaak te krijgen', vat Jurrie zijn contact met het Ommense deurwaarders- en incassobureau samen'.

## Het is toch je klant

Jurrie lacht wanneer we hem vragen of het een grote stap voor hem was om een incassobureau in te schakelen. 'Ach, ik herken me volledig in de geschetste situatie van te lang openstaande facturen. Je bent zo druk... het schiet er gewoon bij in. En ook niet onbelangrijk: het is toch je klant, hè? Je wilt geen lastige procedure opstarten waardoor de onderlinge relatie mogelijk een deuk oploopt. Dus eerlijk is eerlijk: het was ooit een stap om 'de deurwaarder' in te schakelen. Maar ik ben blij dat ik 'm gezet heb'.

## We voorkomen een vervelende situatie

Rijk Stobbelaar schuift aan en knikt. 'Ik herken dat wel. Ondernemers zijn vaak bang om de relatie met hun klant te verliezen. Maar door ons in te zetten, stap je als ondernemer juist weg van het conflict. Wij zijn een buitenstaander, geen partij in het geschil dat is ontstaan door de openstaande factuur. We zijn er om ervoor te zorgen dat het opgelost wordt. En dat doen we altijd vanuit de instelling dat we een gerechtelijke procedure willen voorkomen. We zetten ons in om de incasso bij voorkeur in het minnelijke traject op te lossen. Daarmee voorkomen we een vervelende situatie tussen onze klant en de debiteur'.

Jurrie vult Rijk aan. 'Zo werkt het inderdaad. Ik heb echt voorbeelden waarbij door tussenkomst van Smit & Legebeke de rekening vlot afgehandeld werd en ik vervolgens toch weer aan de slag ging bij dezelfde klant. Dat is win-win naar mijn mening'.

### **Het balletje gaat rollen**

Rijk legt uit dat het proces om zijn kantoor in te schakelen eenvoudig is: 'Je hoeft als klant maar één keer met ons in gesprek om de vordering te bespreken. Daarna gaan we aan de slag. Nadat we de openstaande vordering in ontvangst hebben genomen, nemen we vaak nog dezelfde dag contact op met de debiteur. Wij pakken het verder op en handelen het af. En zo gaat het balletje rollen. Uiteraard houden we onze klant altijd op de hoogte van de actuele stand van de vordering'.



*Jurrie Baas (l) en Rijk Stobbelaar (r)*

### **Een tweede misvatting**

Rijk neemt een slok van zijn koffie en gaat dan verder. 'Naast dat ondernemers vaak denken dat het inschakelen van een deurwaarder of incassobureau het einde van de relatie met hun klant betekent, leeft er nog een misvatting.... Er zouden hoge kosten aan verbonden zijn. Mag ik die ook even rechtzetten? Onze dienstverlening kost de ondernemer namelijk geen geld'. Jurrie knikt bevestigend: 'De kosten worden verhaald op de debiteur'. Rijk: 'We werken op 'no cure-no pay' basis, dus geen zorgen daarover.'

### **Doen waar je goed in bent**

Voor Jurrie Baas betekent de samenwerking met Smit & Legebeke dat er rust komt. 'Inmiddels is mijn bedrijf zo groot geworden dat ik iemand 'op debiteuren' heb zitten. Maar voor de 'wanbetalers' roepen we nog steeds de hulp van Rijk en zijn collega's in. Ik zeg altijd maar zo: je moet als ondernemer vooral niet te veel tijd willen besteden aan je slechte klanten. En dat doe je als je steeds maar weer achter je facturen aan moet gaan. Zonde van je tijd en energie!' En dan met een knipoog: 'Die kun je veel beter besteden aan dat waar je goed in bent: het groenwerk in ons geval'. Rijk lacht breeduit: 'Exact Jurrie, daar heb je helemaal gelijk in! Laat ons dan maar doen waar wij goed in zijn; het incasseren van je openstaande facturen!'

*Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van september 2022*