

KLUS GEKLAARD, MAAR BETALEN HO MAAR ...

De tuin is klaar, het groenonderhoud afgerond. Je maakt je factuur, ontvangt de betaling en ondertussen ben je alweer bezig aan je volgende klus. In meeste gevallen zal het zo verlopen. Maar dat dit niet altijd het geval is, weten Dyane Kalvenhaar en Rijk Stobbelaar van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders & Incasso, als geen ander. Dagelijks houden zij zich bezig met het succesvol incasseren van te lang openstaande facturen. Een gesprek over cijfers, zorgen, ontzorgen en vooral mensenwerk!

IN EEN NOTENDOP

'Ik val maar meteen met de deur in huis; iedere ondernemer komt een keer een niet betalende klant tegen. Dat hoort gewoon bij het ondernemerschap. Voor de hoveniers- en groenbranche is dat niet anders', opent Rijk het gesprek. 'Aan ons de taak om die zorgen, die je als ondernemer dan toch hebt, uit handen te nemen. Als ervaren en deskundige partij zorgen wij voor een vlotte afhandeling en betaling. Dat is in een notendop wat we doen'. Rijk Stobbelaar is commercieel directeur en één van de drie eigenaren van het Ommense incasso- en gerechtsdeurwaarderskantoor en al jaren actief in het werkveld.

KOPZORGEN



Zijn collega Dyane Kalvenhaar vult hem aan: 'Ik zie als accountmanager wat debiteurenbeheer van onze opdrachtgevers vraagt. Liever gezegd, hoeveel negatieve energie het hen kost. Overdag zijn zij druk aan het werk, de administratie vindt vaak in de avonduren plaats. Het achter debiteuren of niet betalende klanten aangaan, schiet er dan weleens bij in. En dat is meer dan begrijpelijk. Maar, hoe langer het duurt om een factuur uiteindelijk te innen, hoe lastiger het wordt en hoe meer kopzorgen je ervan kunt krijgen. Dan biedt de inzet van Smit & Legebeke Gerechtsdeurwaarders & Incasso hulp, waar je ook gevestigd bent in Nederland of daarbuiten.

Omdat we na één brief al direct telefonisch contact zoeken met de debiteur, is de weg naar het voldoen van de factuur of het treffen van een passende regeling snel gevonden. Wij nemen dat traject uit handen en zorgen ervoor dat het opgelost wordt. Dat doen we vanuit de instelling dat we altijd zullen proberen een gerechtelijke procedure te voorkomen. We proberen de incasso bij voorkeur in het minnelijke traject op te lossen. Daarmee voorkomen we een gespannen situatie tussen onze klant en de debiteur'.

DE RELATIE BLIJFT INTACT

'Het is ons streven dat zij na onze hulp nog steeds zaken met elkaar moeten kunnen blijven doen. Dat vraagt een menselijke, doortastende en praktische aanpak. 'En dát is typisch Smit & Legebeke', voegt Rijk er met een knipoog aan toe. Dat die aanpak werkt blijkt uit de positieve reacties van zowel opdrachtgevers als tegenpartijen.

'Het komt regelmatig voor dat we zien dat de relatie voort bestaat en de hovenier wederom voor zijn klant aan de slag gaat. De gehele incassoprocedure heeft dus geen afbraak gedaan aan het vertrouwen over en weer!', aldus een trotse Dyane.

DURE GRAP

Veel ondernemers zijn in de veronderstelling dat de inzet van een incassobureau of deurwaarder een dure grap is. Rijk schudt zijn hoofd. 'Dat gevoel wil ik direct ontkrachten; onze dienstverlening wordt altijd in rekening gebracht bij de betreffende debiteur. Daarnaast is het zo dat we op 'no cure-no pay' basis werken. Lukt het ons niet de factuur te incasseren, dan is onze factuur nul euro!' 'Maar dat neemt niet weg dat we alles op alles zullen zetten om het openstaande bedrag te incasseren', gaat Dyane verder.

'En daarnaast helpen we de ondernemer om een goed debiteuren- en aanmaningsproces op te zetten. Wat dat betreft zijn persoonlijk contact en korte lijnen voor ons erg belangrijk. Zowel naar onze opdrachtgever als naar de debiteur. Zo snel als we contact opnemen om tot een betaling of regeling te komen, zo snel koppelen we onze informatie ook weer terug naar onze klant. Dat geldt natuurlijk ook voor de geïncasseerde bedragen; die staan dezelfde dag op de rekening van onze opdrachtgever'.

COMMUNICATIE

Rijk benadrukt dat, juist in incassotrajecten, transparantie en goede communicatie over en weer van belang zijn. 'Iedere klant heeft bij ons een vaste contactpersoon waar hij rechtstreeks mee kan bellen en/of mailen. Buiten kantoor tijden kun je daarnaast altijd de actuele status en voortgang van je dossiers inzien op ons online klantenportaal. En bij complexe trajecten zijn we er voor onze klanten om hen van juridisch advies te voorzien over mogelijke kosten, kansen en risico's. We komen graag bij je langs om toe te lichten hoe we je kunnen helpen; óók als je nog niet gehinderd wordt door slecht betalende debiteuren. We doen er alles aan zodat jij kunt blijven doen waar je goed in bent; aan de slag met al dat prachtige groenwerk dat de hovenier realiseert. Daar horen, mijns inziens, geen kopzorgen bij. En al zeker niet over een oninbare factuur'.

Dit artikel is verschenen in de Hovenierskrant van september 2021