

Professioneel debiteurenbeheer loont

Waar winst te behalen is



TEKST MARJOLEIN SIMONS FOTOGRAFIE CAMIEL DONDERS

Voor deurwaarders en incassobureaus zijn crisistijden gouden tijden. Dat is althans wat veel mensen aannemen. Bas Jansen, accountmanager bij GGN mastering credit, legt uit dat het genuanceerder ligt. 'We hebben dan misschien niet te klagen over het aantal opdrachten, maar het kost meer moeite een vordering te innen.'

gemaakt voor betalingsregelingen en lange termijn trajecten. 'Maar we zoeken hoe dan ook altijd naar een oplossing', zegt Bas.

Duurzame adviezen

Een groot deel van die oplossing ligt volgens hem aan de voorkant van het hele proces. Het debiteurenbeheer is lange tijd onderschat, bomen rezen tot de hemel en facturen werden toch wel betaald, zo stelt hij. Nu de post 'debiteuren' een steeds groter deel van het bedrijfsproces gaat uitmaken, merkt hij dat bedrijven meer en meer een beroep doen op GGN. Met 4,4 miljoen debiteuren in haar bestand en vestigingen verspreid door heel Nederland, kent het bedrijf de debiteurengroep immers als geen ander. 'Dat blijkt ook uit het onderzoek 'Zo betaalt Nederland' dat we jaarlijks uitvoeren', aldus Bas. Wat de organisatie - naast het hele incassotraject - voor een opdrachtgever kan betekenen? Dat varieert van een creditcheck tot het uit handen nemen van het volledige debiteurenbeheer. 'Maar ook aan advies en opleiding besteden we veel aandacht', vertelt Bas. 'Het beste rendement wordt namelijk behaald wanneer het hele betaaltraject professioneel is ingericht. Onze kennis daarvan dragen we graag over aan onze klanten.' ■



Bas Jansen: 'We zoeken hoe dan ook altijd naar een oplossing'

Bas licht toe: 'Vóór de crisis hadden we vaak te maken met zogenaamde luie betaalers: mensen die het geld wel hadden maar een factuur simpelweg vergaten te betalen. Nu is het veel vaker een kwestie van niet kunnen betalen.' De pijn zit volgens Bas vooral bij tweeverdieners die in inkomen teruggaan. 'Mensen die het niet breed

hebben zijn van alle tijden. Deze mensen zijn zich erg bewust van hun problematiek en stappen gemakkelijker over hun eigen schaduw heen. Voor tweeverdieners die door de crisis in de problemen komen, kan het opzeggen van een abonnement op de sportschool al een enorme drempel zijn.' Snelle incasso's hebben daarom plaats-

GGN

Abeelstraat 1
5038 KE Tilburg
T 088-3314747
M 06-82059035
E b.jansen@ggn.nl
I www.ggn.nl

