

Hoe vindt u de juiste incassopartner?

10 tips voor MKB-ondernemers

1

Focus op behoud van klantrelaties

Als ondernemer staat het behoud van klantrelaties centraal. Een incassopartner die respectvol en empathisch met uw klanten omgaat, is dan ook van groot belang. Zoek een incassopartner die zoveel mogelijk in de minnelijke fase incasseert, zonder juridische stappen. Een transparante, klantgerichte aanpak die gericht is op het voorkomen van onnodige kosten voor zowel u als uw klant is essentieel.

2

Transparante communicatie

Een succesvolle samenwerking gaat en staat met een open en eerlijke communicatie. Het is belangrijk dat beide partijen bereikbaar zijn en zich verdiepen in elkaars vakgebied. Een goede incassopartner houdt u proactief op de hoogte van het proces. Zo ontstaat een relatie die leidt tot betere resultaten.

3

Ervaring in uw branche

Elke branche heeft zijn eigen uitdagingen. Een incassopartner die bekend is met uw sector begrijpt klanten(reacties) beter en weet welke aanpak het beste werkt. Dit verhoogt het incassopercentage en verlaagt de kosten.

4

Maatwerk en aanvullende diensten

Kies een bureau dat meer doet dan alleen het innen van openstaande facturen. Kijk naar partners die advies bieden over creditmanagement en ondersteuning geven bij debiteurenbeheer. Vooral voor MKB-bedrijven zonder de nodige middelen is maatwerk van grote waarde. Dit versterkt uw incassoproces en legt een basis voor groei.

5

Datagedreven incasseren

Heeft het incassobureau een datawarehouse? En over hoeveel data beschikt men? Een datagedreven aanpak helpt het betalingsgedrag van klanten te voorspellen en snel passende oplossingen te vinden. Wilt u meer weten over de voordelen van datagedreven incasseren? Flanderijn heeft onlangs een brochure over dit thema samengesteld die u kosteloos via deze [link](#) kunt downloaden.

6

Juridische expertise in huis

Een incassopartner, zoals een gerechtsdeurwaarder met eigen juristen, kan snel advies geven, vooral als juridische stappen nodig zijn. Zo'n team kent de wet- en regelgeving goed, zoals de Wet Incassokosten, en zorgt ervoor dat alle maatregelen wettelijk verantwoord zijn. Ook kan een eventuele gerechtelijke procedure snel worden gestart omdat er geen overdracht van uw dossier nodig is.

7

Landelijke dekking

Veel incassobureaus werken regionaal. Is uw bedrijf landelijk actief? Kies dan voor een partner met landelijke dekking. Dit biedt gegarandeerd consistente kwaliteit, ongeacht verschillen in omstandigheden en regelgeving. Lokale vestigingen beschikken ook vaak over een lokaal netwerk dat van voordeel kan zijn om voor u als opdrachtgever optimale incassoresultaten te behalen.

8

Resultaatgerichtheid

Een van de factoren waarop een incassopartner kan worden beoordeeld, zijn de behaalde incassoresultaten. Echter, om een juiste beoordeling te kunnen maken, heeft u meer informatie nodig dan alleen de incassoscore. Binnen welke klantengroep is de incassoscore behaald? Gaat het om B2B of B2C-vorderingen en welke kosten heeft de incassopartner gemaakt?

9

Reputatie

Uw incassopartner vertegenwoordigt uw bedrijf. Kies een bureau waarvan de aanpak uw bedrijfswaarden weerspiegelt om reputatieschade te voorkomen. Vraag altijd om referenties van andere klanten.

10

Maatschappelijk verantwoord incasseren

Zowel binnen de Creditmanagementsector als ook bij opdrachtgevers krijgt het thema Maatschappelijk Verantwoord Incasseren steeds meer aandacht. Zorg dat de aanpak van de gekozen partner past bij uw missie en visie. Een incassopartner die een bijdrage levert aan het beheersbaar houden van de schuldenproblematiek versterkt relaties met uw klanten en draagt bij aan uw reputatie als ondernemer.