

## SUCCES STORY INCASSO

### Het prettige gevoel, er niet alleen voor te staan

*„Een incassobureau zou eigenlijk helemaal niet aan bod mogen komen, want wanbetalers zouden er normaliter niet mogen zijn”, is Patrick Andres, bedrijfseconoom en manager van expeditiebedrijf Günther Andres e.K. uit Hanau, van mening. „Helaas ziet de praktijk er wel eens anders uit. In het ongunstigste geval, zijn er niet te innen facturen. Juist dan is het handig om een onafhankelijk incassobureau in te schakelen. Dat is namelijk als geen ander in staat, de voor de gedupeerde vervelende incassokwestie in zijn voordeel te beslechten. Bedrijven moeten deze optie absoluut overwegen, voordat ze kiezen voor de gecompliceerde, langdurige en kostbare gerechtelijke weg”, aldus de ervaren bedrijfseconoom.*



Op het gebied van zakelijke wanbetalers heeft Patrick Andres zelf al het nodige meegemaakt. Hij leidt een middelgrote transportonderneming en is uitstekend op de hoogte van het expeditiewezen en de daarmee verbonden organisatie. Wie zich voor ogen houdt, hoeveel goederen er dagelijks getransporteerd moeten worden, realiseert zich onmiddellijk dat er bij de afwikkeling wel eens iets mis kan gaan. Zelfs bij serieuze bedrijven wil er wel eens een factuur doorslippen, die dan niet op tijd wordt voldaan. Dat kan zijn oorzaak vinden in een niet stipt uitgevoerde betaalbaarstellingsprocedure, het verdwijnen van een factuur in een stapel andere documenten, of in onduidelijke afspraken tussen verschillende afdelingen.

Daarnaast zijn er natuurlijk ook de zogeheten "zwarte schapen" die zich opzettelijk unfair gedragen en pas betalen, wanneer ze flink onder druk worden gezet. Ook al zijn dat soort gevallen over de totale business gerekend te verwaarlozen, bij een „worst case” is een onafhankelijk incassobedrijf echt de beste oplossing om verschuldigde bedragen met succes in te vorderen. Andres heeft reeds bij diverse instanties, zoals Creditreform of andere incassobureaus en advocaten, raad ingewonnen. Uiteindelijk viel drie jaar geleden de keuze op de incassoservice van TimoCom Soft- und Hardware GmbH. Inmiddels is hij al tien jaar klant van de Düsseldorfse onderneming.

### Korte wegen en snelle antwoorden

Wat Patrick Andres aan TimoCom zo apprecieert, zijn de snelle reactietijden bij het oplossen van incassoproblemen en beargumenteert dat als volgt: „Het heeft er in eerste instantie mee te maken dat TimoCom door haar vracht- en laadruimtebeurs midden in het gebeuren zit en volledig op de hoogte is van de nationale en internationale transportmarkt. Bovendien heeft TimoCom met haar uitbestedingsplatformen het heft in eigen handen. Want het bedrijf kan wanbetalers de toegang tot de beurs afsluiten een drukmiddel dat ook internationaal heel goed functioneert. Menig zwart schaap wordt al van te voren afgeschrikt de software te willen gaan gebruiken en probeert het niet eens om lid te worden.“

### Sterk in de informatiestroom

Daarnaast is Andres enthousiast over de informatiestroom bij TimoCom en de eenvoudige procedure van de incassoafwikkeling. Hier gelden duidelijke regels: Zodra de eerste 30 dagen na afloop van de betalingstermijn zijn verstreken en de debiteur zonder succes is aangemaand, neemt TimoCom met haar officiële vergunning de incassozaak over. Medewerkers van de Düsseldorfse onderneming informeren vervolgens de gedupeerde klant zo snel mogelijk in diens moedertaal, of de incasso haalbaar wordt geacht. Dat bespaart u de beslissing over eventueel onnodige advocaat- en proceskosten. Om actie te kunnen ondernemen, moet de gedupeerde enkel het incasso-opdrachtformulier en de relevante transportdocumenten naar TimoCom sturen. Dat betreft de factuur voor de uitgevoerde transportdienst, de afleveringsbevestiging en een copie van de reeds doorgevoerde aanmaning. Andres is enthousiast: „Het invullen van het incassoformulier is bijna een genot, want je weet: Nu gaat er iets gebeuren en je wordt niet meer aan het lijntje gehouden zoals bij andere instanties, die eerst nog eens met de wanbetaler in discussie gaan. Hierbij gaat onnodig tijd verloren en dat kan voor de eigen business catastrofale gevolgen hebben“.

Het op te sturen incassoformulier kunnen TimoCom-klanten op [www.timocom.nl](http://www.timocom.nl) in de rubriek Veiligheid in het gedeelte TC Cash Care downloaden. Of men geeft eenvoudig het woord „Inkasso“ in het zoekvenster rechtsboven in. Gedurende de gehele incassoprocedure vindt er een intensieve informatie-uitwisseling tussen TimoCom en de gedupeerde plaats.



### **Uitstekende prijs/prestatie-verhouding**

Patrick Andres trekt een zeer positieve conclusie: „Ik vind de incassoservice van TimoCom nagenoeg perfect. Het slaagrendement is hoog, de communicatie met de incassoafdeling is voorbeeldig en de prijs/prestatie-verhouding is zowel nationaal als ook internationaal gezien uitstekend.“ Zo verlangt TimoCom voor het in behandeling nemen van een opdracht een algemene vergoeding van slechts 12,50 Euro. Indien de opdracht met succes kan worden afgerond, en dat was in 2010 in 85,5% van alle zaken het geval, worden de administratiekosten verrekend met de succesvergoeding. De succesvergoeding wordt berekend op basis van de wettelijke voorschriften van de RVG (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz / Duitse wet op de vergoeding van advocaten). Deze kan men op <http://www.timocom.net/go/fees.pdf> nalezen.

### **Preventieve maatregelen tegen onbetrouwbare zakenpartners**

Voor Patrick Andres is bovendien doorslaggevend, dat TimoCom haar klanten reeds vooraf door haar eigen veiligheidsnet TC Secure ondersteunt. Dit omvat o.a. uitgebreide veiligheidstips, die men op [www.timocom.nl](http://www.timocom.nl) in de rubriek „Veiligheid“ kan nalezen. Er wordt daarbij het doel vervolgt, wanbetalers tijdig de pas af te snijden. Als het bijvoorbeeld om transportbedrijven gaat, geldt principieel, dat men zijn opdrachtgever eerst moet verifiëren. Men dient te controleren, of het faxnummer of het e-mailadres van waaruit de opdracht verzonden werd, overeenstemt met het in de opdracht vermelde adres. Tevens kan de kredietwaardigheid van en de bedrijfsinformatie over het bedrijf worden opgevraagd bij instanties, zoals bijvoorbeeld Creditreform. In Nederland en België kan men bovendien eenvoudig online verifiëren, of het aangegeven registratienummer bij het bedrijf hoort, bijvoorbeeld op de website van de kvk (kamer van koophandel) of de KBO (Kruispuntbank van Ondernemingen).

Dit zijn slechts enkele van de vele preventieve maatregelen om zekerheid omtrent zijn zakelijke relaties te verkrijgen. Een andere doeltreffende manier om zekerheid omtrent de juistheid van klantgegevens te verkrijgen is een rechtstreeks telefoontje naar de hotline TimoCom Assist. Hier staan u dagelijks van maandag t/m vrijdag medewerkers van 08.00 tot 17.00 uur onder het nummer +49 211 88 26 88 26 in uw moedertaal te woord, die de opdrachtgegevens van de TimoCom-klant in kwestie, met de in de klantendatabase van TimoCom opgeslagen gegevens voor u kunnen vergelijken.

Ofschoon Patrick Andres normaliter tijdens het dagelijks werk alle adviezen behartigt, komt het heel zelden toch nog wel eens voor, dat hij zaken doet met dubieuze klanten. Zijn commentaar hierover: „Honderd procent zekerheid heb je natuurlijk nooit, maar dankzij de incassoservice van TimoCom kunnen we onze zaken uiteindelijk voor het grootste gedeelte succesvol afwikkelen. Deze service kan ik alleen maar van harte aanbevelen“.

## **Perscontact**

### **Tim Muke**

Manager Corporate Communication

### **TimoCom Soft- und Hardware GmbH**

In der Steele 2

DE-40599 Düsseldorf

☎ +49 211 88 26 69 13

☎ +49 211 88 26 59 13

✉ [tmuke@timocom.com](mailto:tmuke@timocom.com)

🌐 [www.timocom.com](http://www.timocom.com)