

MCM

Incassowijzer



Een “oplossing op maat”

Geachte,

Onze werkwijze inzake het innen van onbetaalde vorderingen op debiteuren, welke voornamelijk gebaseerd is op het ter plaatse bezoeken van debiteuren, schonk ons reeds het vertrouwen van diverse grote ondernemingen in België

Graag vermelden wij enkele namen; Voor meer details kan U ons uiteraard steeds contacteren:

Pidpa

Essent

Universum Incasso

Fiducré

De specifieke kenmerken van onze aanpak inzake inningen, en waardoor wij ons onderscheiden van de klassieke inningskantoren, zijn:

- U betaalt geen lidgelden, abonnementen en/of dossierrechten;
- Onze vergoedingen is gebaseerd op het zuivere “**no cure-no pay**”-systeem, d.w.z. U betaalt enkel en alleen een vaste vergoeding op de werkelijk ingevorderde bedragen. Deze is afhankelijk van de hoegrootheid en de hoeveelheid van de overgedragen vordering, en bedraagt in basis 15% (excl.BTW);
- Wekelijks maken wij U integraal alle ontvangen betalingen over, inclusief de afkortingen in dossiers;
- Maximale behandelingsduur der dossiers: tussen drie en zes maand, of zoals onderling overeen te komen;
- Movan CM en haar buitendienstmedewerker, benaderen uw debiteuren op een **correcte manier, met respect voor het imago van Uw bedrijf;**

Jean – Claude Monserez 0475 200.366

Zaakvoerder

**ZAKEN DOEN IS LEUK EN LONEND
... ALS JE GENOEG KUNT OMZETTEN
... EN ALS JE KLANTEN OOK BETALEN**

Uitdaging

Die dubbele voorwaarde houdt twee risico's in die samengaan met de uitdaging van het ondernemen

Risicobeheersing

De beheersing van beide risico's leidt niet alleen tot grote voldoening, maar is de basisvoorwaarde voor gezond zaken doen



Movan CM werd in het leven geroepen om bedrijven professioneel te ondersteunen bij de beheersing van het tweede ondernemingsrisico: de invorderingsbeheersing.

PREVENTIE IS NIET ALTIJD MOGELIJK

Preventie door een voorafgaandelijk solvabiliteitsonderzoek of door het hanteren van kredietlijnen is niet in alle branches mogelijk wegens:

Preventiekosten

- Systematische preventie kan in verhouding tot de bedragen van de transactie te duur zijn.

Klantentype

- De grote omvang van het cliënteel en de hoge klantenrotatie zou teveel preventie-inspanningen vergen

Database

- Actuele solvabiliteitsgegevens zijn niet altijd voor alle klantentypes beschikbaar

Onderzoekstijd

- De nodige preventietijd kan onverenigbaar zijn met de aard van de te leveren diensten of goederen.

Commercieel belang

- De competitieve situatie en de commerciële belangen kunnen preventie onmogelijk maken.

Movan CM richt zich vooral tot bedrijven die zich niet of slechts moeilijk preventief kunnen indekken tegen potentiële wanbetalers en daarom aangewezen zijn op de beperking van de verliezen die hieruit volgen.

OPVOLGEN EN AANMANEN VAN DEBITEUREN

Uit het voorgaande wordt duidelijk dat de onbetaalde vorderingen zich haast onvermijdelijk gaan opstalen en kapitaal immobiliseren. Naast de financiële kosten die hiervan het gevolg zijn, moet het bedrijf nu nog invorderingskosten maken:

Rappels

- De klassieke methode bestaat erin de debiteur tot betaling aan te manen via talloze schriftelijke herinneringen. De moeilijke betaler wordt hierdoor echter niet geraakt: hij heeft veel schulden en legt rappels naast zich neer.

Telefoon

- Directer en minder klassiek is de telefonische aanmaning. Die benadering is veel persoonlijker, maar nodigt de debiteur vooral uit tot het bedenken van smoesjes en vage beloften. Als het gaat om betalingen is ook moeilijk het hoofd koel te houden aan de telefoon, zodat een goede oplossing niet voor de hand ligt

Bezoek

- In sommige gevallen worden buitendienstmedewerkers belast met het invorderen ter plaatse. Het is begrijpelijk dat zij daar heel moeilijk te motiveren zijn en die klus meestal blijven uitstellen. Naast de heel hoge kosten van die werkwijze, moet de schade aan commerciële belangen en het imago van het bedrijf mee in rekening genomen worden.

Procederen

- Als duidelijk wordt dat minnelijke schikkingen niets uithalen, Beslist men vaak juridische stappen te ondernemen. Ondertussen is heel wat tijd verloren gegaan. Gezien de overbelasting van het juridisch apparaat zal bovendien heel wat tijd nodig zijn om eventueel tot een oplossing te komen. De kosten verbonden aan deze benadering zijn ook niet miniem en zijn zeker geen garantie voor betaling

Derden

- Een beroep doen op derden voor het invoeren van debets kan voordelig zijn, als voldaan wordt aan een aantal voorwaarden;

INVORDERINGEN DOOR DERDEN.... VOORWAARDEN

Uit de invorderingsmethodes op de vorige bladzijde kunnen een aantal criteria gelicht worden waarvan een professioneel invorderingskantoor moet voldoen:

Snelheid

- De schuld van een moeilijke debiteur blijkt in praktijk voortdurend te stijgen. De kans op invordering verkleint naarmate de tijd verstrijkt. Daarom is het van belang vanaf het ogenblik dat de betalingsmoeilijkheden vastgesteld worden, snel tot actieve invordering over te gaan. Van dat ogenblik af moet een extern incassobureau in staat zijn onmiddellijk te reageren.

Motivatie

- Het extern invorderingskantoor moet niet enkel gemotiveerd zijn om snel tot de actie over te gaan, maar ook om snel tot een of ander resultaat te komen. Samenwerkingsvoorwaarden in die zin vormen een stevige garantie voor een snel resultaat.

Stijl

- Men kan ervan uitgaan dat bij niet-betaling de overeenkomst tussen leverancier en afnemer geschonden werd en er een conflict ontstaan is. De emotie die hierbij loskomen dreigen het conflict voorbarig te doen escaleren. Diplomatieke en kostenbesparende oplossingen zouden hierdoor uitgesloten worden. De stijl van het externe invorderingskantoor moet erop gericht zijn haar niet betrokkenheid in het conflict te bewaren en een bemiddelaarsrol op te nemen. Dat biedt de meeste kansen op een aanvaardbare en realistische oplossing, zonder schade aan commerciële belangen of imago van crediteur.

Invorderingscore

- Door haar specialisatie en haar structuur moet het extern invorderingskantoor zich kunnen buigen over een hogere incassoscore dan voor een intern incassoafdeling mogelijk is. Haar structuur moet toe laten de efficiëntste invorderingsmethode toe te passen, zonder dat dit een nadelige invloed zou hebben op de benaderingskosten. Een extern invorderingskantoor moet meer kunnen dan enkel het overnemen van een last.

Kosten

- De kosten omtrent ingevorderde dossiers mogen alleen evenredig zijn met het in te vorderen bedrag, zodat altijd een invorderingsvoordeel blijft bestaan

Communicatie

- De crediteur moet ten allen tijde op de hoogte zijn van de vooruitgang die het incassokantoor heeft geboekt. Zowel situatieoverzichten als informatie omtrent bepaalde dossiers moeten beschikbaar zijn om juiste beslissingen te kunnen nemen.

Integriteit

- Het invorderingskantoor mag in geen geval zelf debiteur worden. De geïnde bedragen moeten snel en regelmatig doorgestort worden.

Movan CM voldoet aan alle hierboven opgesomde criteria tegelijk en is daardoor haast uniek in België

**MOVAN CM ... DE UITGELEZEN
INVORDERINGSPARTNER**

MOVAN CM ... DE UITGELEZEN INVORDERINGSPARTNER

Movan CM is jong en werd doordacht opgezet. Ervaring in de branche en gebruik van de moderne technologische mogelijkheden brachten de unieke Movan CM formule tot stand:

Snelheid

De dag zelf van ontvangst van een dossier wordt dat in het goed uitgebouwde informatiesysteem ingebracht en verdeeld naar de regionale medewerkers.

Het systeem is eventueel ook geschikt om rechtstreeks gegevens uit uw systeem over te nemen om op die manier nog meer tijd te winnen.

Teneinde verhuizingen op te sporen, gaat automatisch en onmiddellijk een brief naar elke debiteur.

Indien geen onmiddellijke reactie verkregen wordt, gaan de regionale medewerkers de debiteurs opzoeken. Binnen een maand weet u of een dossier invorderbaar is of niet

Structuur

De doorgedreven automatisering heeft ervoor gezorgd dat administratieve kosten bijna niet bestaan.

Door het groot aantal dossiers dat Movan CM beheert, kunnen op lokaal niveau de verplaatsingen geoptimaliseerd worden. Die kostenbesparing heeft voor gevolg dat Movan CM zich met een uiterst competitieve commissie tevreden kan stellen.

No cure, No pay

Voor dossiers die niet-inbaar blijken wordt geen enkele commissie gevraagd. Dat stimuleert de medewerkers van Movan CM om snel tot een resultaat te komen. Slepende dossiers kent men niet, de crediteur kan eventueel snel en tijdig tot de volgende stap over gaan

Invorderingscore

Bij de debiteur ter plaatse wordt tot inning overgegaan. Dat is ontegensprekelijk de efficiëntste methode. In de structuur van Movan CM geeft dat geen aanleiding tot hoge kosten.

Stijl

De Movan CM medewerkers zijn erop getraind de emoties van de debiteurs op te vangen en snel tot een volwassen gesprek te komen. Op een nette manier wordt gezocht naar de best aanvaardbare oplossing, zonder dat het imago en de commerciële belangen van de crediteur hieronder lijden.

Movan CM is uniek en heeft niks te verbergen. Uit de aanpak en de samenwerkingsvoorwaarden kan men ook afleiden dat niets zo eenvoudig is als het opzetten van een proef.