

CREDIT
expo



Credit Expo 2015

NBC Congrescentrum Nieuwegein

Donderdag

5

November

www.creditexpo.nl

Vakbeurs voor Credit Management

VVCM 25
VERENIGING VOOR CREDIT MANAGEMENT JAAR


VCMB



Beurswijzer

5 Beursplattegrond
9 Programma
15 Deelnemersoverzicht

 **Atradius**
Managing risk, enabling trade


BOS
INCASSO

OnGuard 



dun & bradstreet



AcceptEmail

Maakt betalen van rekeningen simpel.

Hoe voorzichtig moet ik zijn?

Het enige dat iemand anders met je AcceptEmail kan doen is 'm voor je betalen.

Een AcceptEmail is een gewone rekening, maar dan in je email. Het voornaamste verschil is dat je 'm supersnel kunt betalen, altijd terug kunt vinden én direct de betaalstatus kunt zien. Allemaal gewoon vanuit je email. Betalen doe

in je vertrouwde betaalomgeving via je eigen bank. Er zit dus geen gevoelige informatie in de email, en je hoeft er niet voorzichtiger mee te zijn dan je normale emails of rekeningen. Meer weten? **Kijk op acceptemail.com**

Welkom op Credit Expo 2015

Het jaar 2015 heeft gedurende de eerste drie kwartalen voor meer dan voldoende verrassingen gezorgd. Goede verrassingen, maar ook slechte. Ik noem er u een paar.

Al vele maanden ontvangt Europa meer volksverhuizers uit Afrika en het Midden-Oosten dan in de jaren daarvoor. Lidstaten van de Europese Unie staan voor de onverwachte opgave om de migranten een menswaardig bestaan te geven. In augustus voltrekt zich het grootste faillissement in de Nederlandse geschiedenis met consequenties voor de 22.000 werknemers, de toeleveranciers, de financiers en de afnemers van Imtech. De BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China) verliezen hun glans als voorbeelden van economische vooruitgang. In september wordt bekend dat de grootste autofabrikant ter wereld een boete van € 18 miljard boven het hoofd hangt vanwege het gesjoemel met gegevens over uitlaatgassen van meer dan 11 miljoen auto's. De beurswaarde van Volkswagen, een bedrijf met 592.000 werknemers en een omzet van € 202 miljard, daalt in een week met € 30 miljard. Is de crisis, die zeven jaar geleden begon, werkelijk voorbij of staan ons nog meer verrassingen te wachten?

Credit Managers die alert zijn en volgen wat er om hen heen gebeurt, zullen hun lering hebben getrokken uit deze en andere actualiteiten. Verrassingen zijn onverwacht. Verworven informatie over de kredietwaardigheid van afnemers en van landen is grotendeels gebaseerd op gebeurtenissen in het verleden en niemand kan met zekerheid hun toekomst voorspellen. Zogenaamde goudgerande kredietrisico's blijken meer dan eens een illusie te zijn. Dat maakt Credit Management tot een buitengewoon interessant vak en tot een onmisbaar element in de bedrijfsvoering.

Credit Management heeft allereerst een basis nodig en dat is het zich bewust zijn van risico's. Niet op basis van doemdenken of overdreven angsten, maar vanuit het realistische besef van de eindigheid van zaken. Risicobewuste Credit Managers kunnen kiezen uit een wereld van informatie en van leveranciers van goederen en diensten, die het nemen van verantwoorde beslissingen gemakkelijk maken.

De eerste informatie krijgen zij in hun eigen opleiding. Het zal niemand verbazen dat ik als voorzitter van de Vereniging

Voor Credit Management (VVC) het belang van een degelijke opleiding voor Credit Managers voorop stel. De VVC heeft gedurende afgelopen 20 jaar honderden Credit Managers opgeleid en beschouwt het als haar belangrijkste taak om credit management verder te professionaliseren en het te positioneren als kernfunctie van een organisatie.

Informatie is niet alleen beschikbaar in het kader van een opleiding. Talloze uitgevers van kennis en informatie bieden zich aan als leverancier voor Credit Managers. U vindt ze in grote getale vertegenwoordigd op de Credit Expo. Informatie over toeleveranciers en over afnemers. Over markten en landen, waarmee zaken kunnen worden gedaan. Over systemen die het werk van Credit Managers vergemakkelijken.

Goederen kunnen de Credit Manager van pas komen. Automatisering van zijn administratie, de verwerking van informatie, de bewaking van zijn risico's is mogelijk met apparatuur, die vaak al verouderd is als de reclamefolders daarvoor zijn gedrukt.

Zogenaamde goudgerande kredietrisico's blijken meer dan eens een illusie te zijn.

En dan zijn er de dienstverleners, die de Credit Manager een deel van zijn werk uit handen kunnen nemen. Marktverkenning, het toetsen van kredietwaardigheid, de formulering van leverings- en verkoopvoorwaarden, de financiering, bewaking en verzekering van vorderingen, het incasso en de gerechtelijke procedures, de Credit Manager kan kiezen uit hooggekwalificeerde bedrijven, die bijdragen aan het succes van zijn werk.

De Credit Expo is voor de 11de keer een unieke marktplaats voor elke Credit Manager, die op de hoogte wil blijven van wat er op zijn vakgebied te koop is. Maar niet alleen dat. Gedurende de hele dag zijn er veel mogelijkheden tot het bijwonen van sessies, waarin uiteenlopende onderwerpen aan de orde komen. Deze Beurswijzer geeft u complete informatie over het "wie-wat-waar" van die sessies.

Aan het eind van de dag wordt bekend gemaakt wie de VVC Credit Management Innovation Award in de wacht heeft gesleept.

Als u de Credit Expo bezoekt, feliciteer ik u met die beslissing en wens ik u een bijzonder inspirerend bezoek toe.



Martin van der Hoek
Voorzitter Vereniging Voor Credit Management



Zakelijk succes op de lange termijn heeft met veel meer te maken dan alleen wie u kent en wat u doet. Uw succes wordt bepaald door de mate waarin u in staat bent uw (potentiële) klanten, leveranciers en partners te laten slagen.

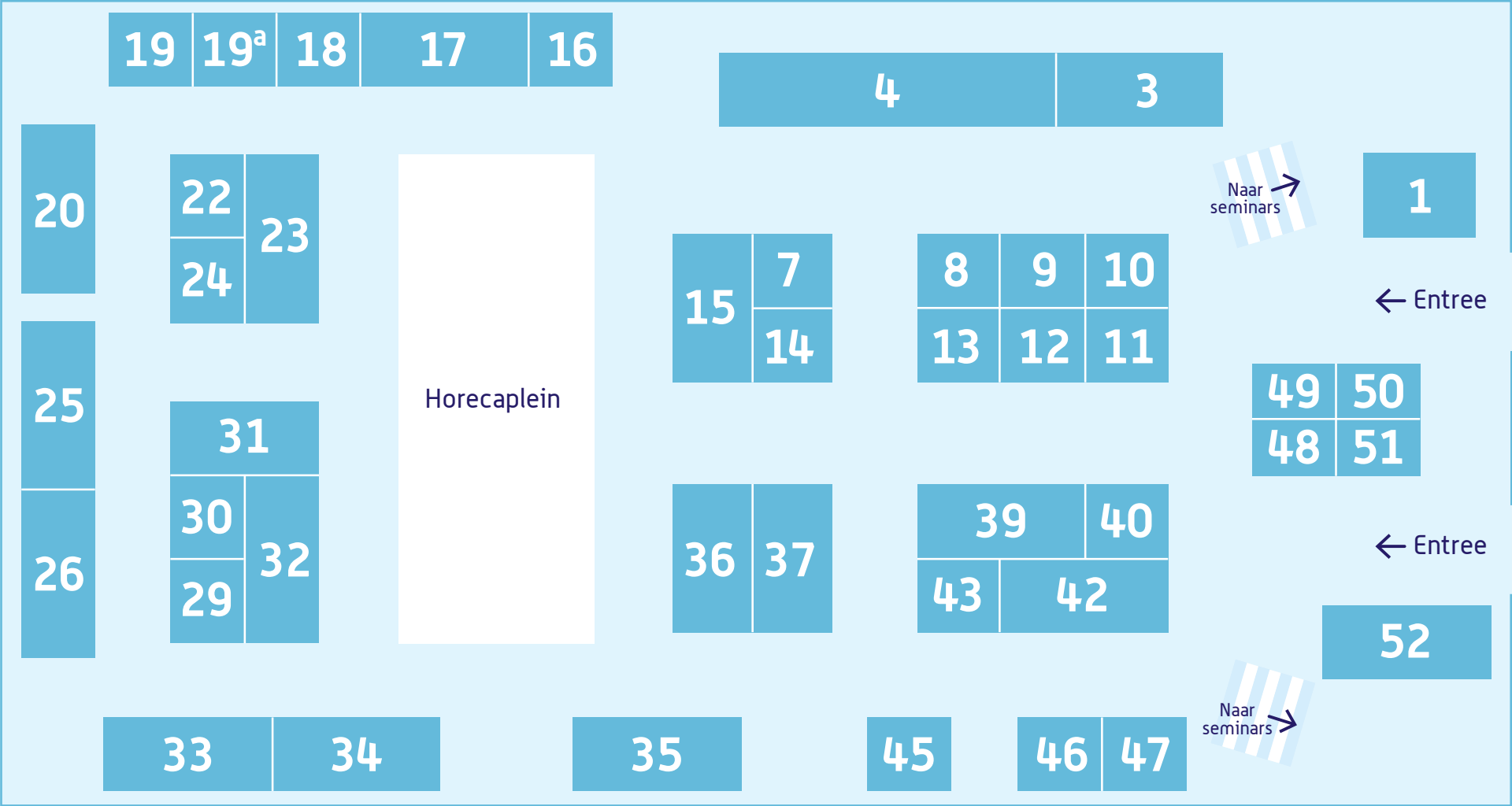
Kom langs op stand 31 en leer meer over hoe Dun & Bradstreet u kan helpen uw meest waardevolle relaties te laten groeien met behulp van data.

www.dnb-nederland.nl

Standnummer # 31

dun & bradstreet
GROWING RELATIONSHIPS THROUGH DATA

Beursplattegrond



10ForIT	39	Coface	03	Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders	45
3ACredit	19a	Credit Management Instituut	16	Graydon Nederland	46
AcceptEmail	40	Credit Tools	34	Huurincasso Platform	51
AddComm Group	35	Cwize	10	Janssen & Janssen	42
Alektum Group	25	Data B. Mailservice	13	KPN	43
Alphacomm Outbound Solutions	48	De Best & Partners	19	Lindorff	14
Anachron	12	DebtSupport	18	Mail to Pay	30
Assensia	24	DigiTrage	50	OnGuard	15
Atradius	36	DirectPay	33	Recherchebureau SWB	26
Bierens Incasso Advocaten	11	Dun & Bradstreet	31	SunGard	20
Bos Incasso	32	EuroSystems Automatisering	49	Syncasso	04
BSR Incasso & Gerechtsdeurwaarders	08	Experian Nederland	07	Van Lith Gerechtsdeurwaarders & Incasso	09
Bureau van Dijk	47	Faircasso	29	Verbond van Credit Management Bedrijven	23
Career Control	Balkon	FinTech.nl	52	Vereniging voor Credit Management	23
Centric	22	Flanderijn Gerechtsdeurwaarders	17	Vesting Finance	37
		Focum	01		

Credit Expo 2015 Algemene informatie

Locatie
NBC Congrescentrum, Blokhoeve 1, 3438 LC Nieuwegein. Een routebeschrijving vindt u op onze website: www.creditexpo.nl

Datum en tijden
Donderdag 5 november 2015 van 9.00 uur tot 18.00 uur.

Parkeren
Bij het NBC Congrescentrum zijn voldoende openbare parkeerplaatsen waar u gratis kunt parkeren. Hou er rekening mee dat parkeren buiten de parkeervakken niet is toegestaan.

Toegang
Als u tot de doelgroep behoort - zie www.creditexpo.nl - is Credit Expo gratis toegankelijk na registratie via de website. Als u in het

bezit bent van een uitnodigingskaart kunt u zich ook ter plaatse registreren. Indien u niet tot de doelgroep behoort en niet in het bezit bent van een uitnodigingskaart, bedraagt de entree 200 euro ex. BTW per persoon. Dit ter beoordeling door de organisatie.

Programma
Kijk voor de meeste actuele stand van zaken op www.creditexpo.nl. Voor meer informatie kunt u tijdens het evenement terecht bij de receptie van het NBC.

Fotograferen en filmen
Iedereen die Credit Expo bezoekt geeft daarmee toestemming om te worden gefilmd en/of te worden gefotografeerd. De organisatie maakt gebruik van deze foto's en opnames voor promotionele doeleinden.

Organisatie
Credit Expo wordt georganiseerd door Next Level Academy B.V. Voor informatie kunt u contact opnemen met het projectteam via telefoonnummer 020 - 672 1371 of per email: info@creditexpo.nl
• Serge van Groningen, Product Manager, T: 06-29022791
• Jeroen Otter, Manager Sales & Operations, T: 06-12960418

Verantwoording
Deze beurswijzer is mede samengesteld op basis van door exposanten verstrekte gegevens. Er kunnen te allen tijden wijzigingen in het programma optreden. Kijk voor de meest actuele stand van zaken op: www.creditexpo.nl. De organisatie stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledige gegevens in deze beurswijzer.

Programma overzicht

Beursvloer				
09:00	09:30	10:00	17:00	17:15 - 18:00
Ontvangst en registratie Door: Next Level.	Opening Credit Expo 2015 Door: Martin van der Hoek, voorzitter VVCM en Gerard van Kesteren, voormalig group CFO Kuhne + Nagel.	Bezoek de exposanten van Credit Expo 2015	Uitreiking Credit Management Innovation Award 2015 Door: Martin van der Hoek, Voorzitter VVCM.	Netwerkborrel Credit Expo 2015 Door: Next Level, VVCM & FM Club voor Financials.

	Zaal 5	Zaal 6/7	Zaal 8	Zaal 9/10	Zaal 11/12
10:00					
10:15					
10:30					Maak kennis met Syncasso <i>Door:</i> Michael Brouwer en Paul Otter, Syncasso.
10:45					
11:00	Goed contact met de klant zorgt voor efficiency in uw facturatie- en incassoproces! <i>Door:</i> Janpieter Koning, Directeur X-PACT, Frank Beentjes, Directeur 10ForIT.	Nederland gaat over op betalen per e-mail <i>Door:</i> Robert der Kinderen, Commercieel Directeur AcceptEmail.	Ontdek Story-telling: overtuig anderen van jouw goede ideeën <i>Door:</i> Rudolf Juliet, Trainer / Spreker bij Spraakwater Sessies. Gefaciliteerd door OnGuard.	Data protection, privacywetgeving & eID Digitale Identiteit Stelsels <i>Door:</i> Prof. mr. dr. Gerrit-Jan Zwenne hoogleraar recht in de informatiemaatschappij bij de afdeling eLaw@Leiden; Jan Holvast, specialist Wet bescherming persoonsgegevens; Gertjan Kaart, voorzitter NVH (moderator). Gefaciliteerd door de Haagse Commissie VVCM & VCMB.	
11:15					
11:30					
11:45					Is uw credit management organisatie klaar voor 2016? <i>Door:</i> Colin Nugteren, Chief Analytic Officer Directpay.
12:00					
12:15	Efficiënte en effectieve klant-debiteurcommunicatie met Text Analytics <i>Door:</i> Quintus-Filius Grens, Analytics Partner Assensia, Saskia van de Schoot Janssen & Janssen.	Data en betere Credit Management beslissingen <i>Door:</i> Frans van den Heuvel, Research & Learning Specialist en Ralph Wanders, Sales Manager Corporate Clients Graydon Nederland.	Accelereer uw order2cash proces en versnel uw interne financiële processen <i>Door:</i> Dmitry Borgstijn, Manager Sales & Business Development.	VCMB Trendmeter: ontdek de nieuwste trends in Credit Management <i>Door:</i> Maickel Oolbekkink (Focum) en Ruth Uyttewaal (Certin) namens het VCMB.	
12:30					
12:45					
13:00					Financiële Analyse: beoordeel snel en adequaat de kredietwaardigheid van uw klanten en prospects <i>Door:</i> Drs. Jean Gieskens AC CCM QT.
13:15					
13:30	Bent u ook uw dure deurwaarder zat? Recherchebureau SWB procedeert gratis voor u! <i>Door:</i> Erik-Paul de Jong, Directeur en particulier onderzoeker.	Hoe u met de integratie van externe bedrijfsgegevens credit-risk-uitdagingen kunt oplossen <i>Door:</i> Sander Desmet, Productmanager Credit Catalyst Bureau van Dijk.	Integrated Solutions <i>Door:</i> Hans Pragt, Martin de Heus (Credit Tools) en René van den Brand, VVA Informatisering.	Credit Management in de digitale wereld <i>Door:</i> Igor Wortel, CEO van Phalanxes. Gefaciliteerd door VVCM & BvCM.	
13:45					
14:00					
14:15					Fraude tast de basis van de samenleving aan <i>Door:</i> Frits Kemp, Curator en advocaat; Arthur de Groot, forensisch accountant en voorzitter IFFC; Foort van Oosten, lid van de Tweede Kamer voor de VVD; Bert Batenburg, Credit Manager Technische Unie (moderator). Gefaciliteerd door de Haagse Commissie VVCM & VCMB.
14:30					
14:45	Klaar voor de start? AF! <i>Door:</i> Michael Martens en Jeroen Verhoef, Alphacomm Outbound Solutions.	Increase revenue with improved customer relationships <i>Door:</i> Paul Lagerwaard, Manager Services & Sales Achmea.	Het Counterplan: leer resultaatgericht communiceren met klanten <i>Door:</i> Rudolf Juliet en Bram Cuijpers, Gefaciliteerd door OnGuard.	No cure, no pay: de opkomst van procesfinanciering in Nederland <i>Door:</i> Rein Philips, Advocaat bij Resor. Gefaciliteerd door VVCM.	
15:00					
15:15					
15:30					Je Geld én je Leven: De Menselijke Factor in de Economie <i>Door:</i> Marcel Zeelenberg, Hoogleraar economische psychologie Universiteit Tilburg en Academic Director onderzoeksinstituut TIBER.
15:45					
16:00	ENERGY BOOST voor Vrouwen in Credit Management <i>Door:</i> Thera en Helen, Sugarchallenge Coaches. Gefaciliteerd door Vrouwen in Credit Management.	Kostenbesparing en efficiencyverbetering met SEPA <i>Door:</i> Ivo Luijendijk, Transformation Lead Innopay.	FM Club Masterclass: Finance & Credit Management: twee bloedgroepen of één familie? <i>Door:</i> Richard van Sintemaartensdijk, GBS Manager Order to Cash SCA Hygiene Products en Credit Manager of the Year 2015. Gefaciliteerd door de FM Club FMClub.nl.	Microfinanciering: het alternatief voor uw bedrijf? <i>Door:</i> Suzanne Goeman, Bedrijfsadviseur bij Qredits. Gefaciliteerd door de VVCM.	
16:15					
16:30					

Expertssessie Een deskundige op een bepaald deelgebied binnen credit management geeft daarover een presentatie met kennisoverdracht als doel.	Inspiratiesessie Een deskundige van buiten het vakgebied geeft een inspirerende presentatie die aanzet aan tot denken en vernieuwende inzichten biedt.	Casepresentatie Aan de hand van een praktijkcase wordt inzicht geboden hoe een specifiek project of probleem succesvol kan worden aangepakt.
Productpresentatie Sessie waarin de toepassing en de werking van een nieuw product of dienst met betrekking tot credit management wordt uitgelegd.	Paneldiscussie Interactieve sessie over actuele ontwikkelingen binnen het vakgebied waarbij het publiek in de zaal, al dan niet aan de hand van stellingen, in de gelegenheid heeft om mee te discussiëren.	Rondetafelsessie Een besloten sessie waarin een kleine groep genodigden onder begeleiding van een tafelvoorzitter met elkaar debatteert over actuele thema's.

	Zaal 14AB	Zaal 17	Zaal 19	Zaal 23	Zaal 25	
10:00		Rondetafelsessie: The power of Supply Chain Finance <i>Door:</i> Michiel Steeman, Hoogleraar Supply Chain Finance Windesheim University. Gefaciliteerd door Career Control.				
10:15						
10:30	De ingrediënten voor succesvol Global Working Capital Management <i>Door:</i> Gerard van Kesteren, voormalig group CFO Kuehne + Nagel.		Rondetafelsessie: Werk slimmer, niet harder <i>Door:</i> Marcel van den Berg, Productiviteits Ninja, Trainer en Coach. Gefaciliteerd door Atradius.	De noodzaak van innovatie, als bedrijf, creditmanager en mens, om te overleven in de toekomst <i>Door:</i> Ben van den Burg, ondernemer, ex-professioneel schaatser, innovator.	Vroegsignalering van problematische schulden bij MKB ondernemers <i>Door:</i> Jacqueline Zuidweg, Directeur Zuidweg & Partners en mede-initiatiefneemster stichting MKB Doorstart.nl.	
10:45						
11:00						
11:15						
11:30						
11:45	Strategisch Credit Management: hoe creëer je waarde voor je organisatie? <i>Door:</i> Raimond Honig MBA, Managing Partner Credit Management Instituut en Hinrich Slobbe, Managing Director WizFiz.	Rondetafelsessie: Fraude groter probleem dan wanbetaling? <i>Door:</i> Rondetafelsessie gefaciliteerd door Experian.		Supply Chain Finance is cruciaal voor de toekomst van Credit Management <i>Door:</i> Prof. Michiel Steeman, Hoogleraar Supply Chain Finance Windesheim University.	Evolutie van Credit Management tijdens en na de crisis: wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen? <i>Door:</i> Thijs Bodmer, Partner Purpose Management Consulting.	
12:00						
12:15						
12:30						
12:45						
13:00	Bierens: Internationale hindernissenloop <i>Door:</i> Folkert Terpstra (Moderator), Vivy Kamsteeg (Advocaat naar Belgisch recht), Angelika Unger (Advocaat naar Duits recht), Joanna Haftka (Jurist naar Pools recht), Belén Lopez Morata (Advocaat naar Spaans recht).			CMnext revolutie in Credit Management <i>Door:</i> Wilco Koelen, Business Development Manager De Best & Partners.	Rapport Credit Management Software 2015 – 2016 <i>Door:</i> Marcel Wiedenbrugge, Directeur WCMConsult en auteur Rapport Credit Management Software 2015-2016.	
13:15						
13:30						
13:45						
14:00					Rondetafelsessie: Hoe kan de credit manager waarde toevoegen aan de groeiagenda van de CFO? <i>Door:</i> Michael van der Steen, Global Process Owner Order to Cash AkzoNobel. Gefaciliteerd door Dun & Bradstreet.	
14:15	Maak een onvergetelijke indruk met Geheugenexpert Frans Duijts, bekend van televisie <i>Door:</i> Geheugenexpert Frans Duijts, Gefaciliteerd door het Garantiefonds Gerechtsdeurswaarders.		De Credit Manager als Inspirator <i>Door:</i> William Lengton, Directeur Academy for Inspirational Leadership.	Death of a Credit Manager <i>Door:</i> Rody Heijstek, Oprichter en Directeur Mail to Pay.		
14:30						
14:45						
15:00		Rondetafelsessie: Het voorspellende karakter van data <i>Door:</i> Edwin van Unen, Sr. Business Solution Consultant SAS Institute. Gefaciliteerd door Career Control.				
15:15						
15:30	Zoekend naar de best practices binnen de huurincasso? <i>Door:</i> Camilla Vos-Kragt, Hoofd Huurincasso Ons Huis Woningstichting en René Oosterveer, Manager Incasso Rochdale woningbouwcorporatie.			Waarom nog fysiek post versturen als het efficiënter, goedkoper en met meer zekerheid kan? <i>Door:</i> Philip Voogt, Commercieel Directeur Aangetekend Mailen.	Global Credit Management bij IFF: gedreven door transparantie <i>Door:</i> Jan Ambergen, Treasury Director Credit & Working Capital International Flavors & Fragrances Inc.	
15:45						
16:00						
16:15						
16:30						

de juiste actie
door de juiste persoon
op het juiste moment

Met OnGuard software lukt het jou om facturen sneller betaald te krijgen door betaalgedrag te monitoren en hierop in te spelen. OnGuard integreert accounts receivables, van credit en collections management tot klachten management en cash allocation. Doordat je kritische informatie real time kunt delen heeft iedereen toegang tot dezelfde informatie over klanten en hun betalingen. Zo kan de juiste persoon de juiste actie nemen op het juiste moment.

www.onguard.com

Programma

Hieronder treft u het programma van de 11e Credit Expo op donderdag 5 november 2015 in het NBC Congrescentrum in Nieuwegein. U kunt gedurende de dag verschillende soorten sessies bijwonen. Tenzij anders aangegeven zijn de sessies voor iedereen vrij toegankelijk. Het is niet nodig om u vooraf aan te melden voor een sessie. Zorg echter dat u op tijd bij de zaal aanwezig bent om verzekerd te zijn van een plaats. Op locatie krijgt elke bezoeker een beurswijzer uitgereikt met daarin het complete programma.

09:30 - 10:00

Opening Credit Expo 2015 (beursvloer)

Door: Martin van der Hoek, voorzitter WCM en Gerard van Kesteren, voormalig group CFO Kuehne + Nagel.

10:00 - 10:30

FinTech Presentatie: Flinger (Fintech stand 52)

Flinger werkt samen met u aan een gezonde en flexibele financial supply chain. Dit doen wij door afnemers en leveranciers efficiënt online te verbinden, factuurinformatie te laten uitwisselen en gebruik te laten maken van versnelde betalingen en ketenfinanciering. Efficiënt, voordelig en verantwoord. **Door:** Bram Hulshof, Managing Director Flinger.

10:00 - 11:30

Rondetafelsessie:

The power of Supply Chain Finance (Zaal 17)

Door: Michiel Steeman, Hoogleraar Supply Chain Finance Windesheim University. Gefaciliteerd door Career Control.

10:30 - 11:00

FinTech Presentatie: Kredietpaspoort (Fintech stand 52)

Het Kredietpaspoort is een online dashboard met actuele informatie over jou, je onderneming en je kredietwaardigheid. Het laat betrouwbaar zien hoe jij bezig bent met ondernemen en hoe je bedrijf ervoor staat. Het Kredietpaspoort biedt hiermee een handvat voor coaching/advies en maakt je een gelijkwaardige gesprekspartner van (potentiële) financiers. **Door:** Patrick Verdoold, Managing director Kredietpaspoort.

10:30 - 11:15

Maak kennis met Syncasso (Zaal 11/12)

Syncasso is het resultaat van de fusie van Groenewegen+Partners en Incassade. Door de individuele krachten van beide organisaties te bundelen is een organisatie ontstaan die de nieuwe norm in creditmanagement gaat zetten. De lancering van het nieuwe merk vindt hier vandaag plaats! Daarnaast brengen directeurs Michael Brouwer en Paul Otter u onder leiding van Wouter Kurpershoek op de hoogte van alle ins en outs van de nieuwe organisatie. Dit wilt u niet missen. Wij zijn Syncasso. We Cash. We Care.

De ingrediënten voor succesvol Global Working Capital Management (Zaal 14AB)

Elke Credit Manager weet hoe belangrijk adequate besturing van het werkkapitaal is voor de gezondheid van de onderneming. Keynote spreker Gerard van Kesteren zal in deze sessie de finesse van working capital management op wereldwijd niveau uit de doeken doen. Met zijn unieke besturingsmethode in combinatie met een wereldwijd management development programma heeft hij bij Kuehne + Nagel een goed geoliede systematiek opgezet resulterend in een duurzame verbetering van het werkkapitaal. Continu sturen op winstgevendheid en netto werkkapitaal & belonen op basis van behaalde resultaten behoren tot de kerningrediënten van zijn methode. **Door:** Gerard van Kesteren, voormalig group CFO Kuehne + Nagel.

De noodzaak van innovatie, als bedrijf, creditmanager en mens, om te overleven in de toekomst (Zaal 23)

Inspiratiesessie gefaciliteerd door Dun & Bradstreet met Ben van der Burg. Ben van der Burg was in zijn jonge jaren professional schaatser. Hij werd ooit tweede op het wereldkampioenschap van 1990. Na zijn sportcarrière en de nodige studies begon hij een specialist te worden in de digitale wereld. Na een carrière bij Vodafone verbreedde hij zijn kennis van de digitale wereld bij online advertentie bureau WebAds. Daar hield hij zich bezig

met de verdienmodellen voor uitgevers. Vanaf maart 2010 werkt Ben van der Burg bij Triple IT als Commercieel Directeur. Ondertussen startte hij de startups Repudo en Slidejockey. Momenteel schrijft hij columns voor BNR nieuwsradio en schuift wekelijks aan als commentator 'Zakendoen met.' **Door:** Ben van den Burg, ondernemer, ex-professioneel schaatser, innovator.

Vroegsignalering van problematische schulden bij MKB ondernemers (Zaal 25)

Ondernemers zijn van nature optimistisch. Maar als het verkeerd gaat trekken ze veel te laat aan de bel. Jacqueline Zuidweg is een doorgewinterde expert als het gaat om het helpen van MKB-ondernemers in zwaar weer. Maar hoe zorg je nu dat ondernemers tijdig aan de bel trekken? Om die reden is Jacqueline Zuidweg in maart 2014 stichting MKB Doorstart.nl begonnen. MKB Doorstart organiseert vroegsignalering van (financiële) problemen in het MKB en wil die ondernemers hulp bieden om hun bedrijf te behouden, te versterken of te laten groeien. Zo kunnen onnodige bedrijfsbeëindigingen worden voorkomen en werkgelegenheid behouden. In deze expertsessie deelt Jacqueline de eerste ervaringen. **Door:** Jacqueline Zuidweg, Directeur Zuidweg & Partners en mede-initiatiefneemster stichting MKB Doorstart.nl

10:30 - 12:00

Rondetafelsessie:

Werk slimmer, niet harder (Zaal 19)

We worden dagelijks overspoeld door een enorme berg informatie en afleidingen vanuit allerlei bronnen. Het is tijd om je bewust te worden van hoe je omgaat met aandacht, concentratie, keuzes en gewoontes. Deze sessie laat zien hoe je kalm maar meedogenloos de vijand van informatie-overload effectief kunt verslaan. **Door:** Marcel van den Berg, Productiviteits Ninja, Trainer en Coach. Gefaciliteerd door Atradius.

11:00 - 11:45

Goed contact met de klant zorgt voor efficiency in uw facturatie- en incassoproces! (Zaal 5)

Het succes van factureren en incasseren is het contact met de klant. Hoe kunt u uw klanten het beste bereiken? Hoe kunt u ervoor zorgen dat u tegen lagere kosten, sneller geld incasseert en betere inningsresultaten realiseert, maar daarbij de goede band met uw klant behoudt? X-PACT neemt voor verschillende organisaties de zorg voor facturatie, debiteurenbeheer en huurincasso processen (deels) uit handen. Om het facturatie en incassoproces zo efficiënt en succesvol mogelijk te laten verlopen zal X-PACT met haar jarenlange brede ervaring tijdens deze sessie de best practices voor u op een rij zetten. Een tipje van de sluier is de succesvolle inzet van het interactieve multichannel communicatieplatform van 10ForIT. **Door:** Janpieter Koning, Directeur X-PACT, Frank Beentjes, Directeur 10ForIT.

Nederland gaat over op betalen per e-mail (Zaal 6/7)

Met AcceptEmail betaal je de huur, energie en je verzekering gewoon vanuit je mail. Geen gegevens meer overtypen of inloggen, je kan direct en supersnel gaan betalen. Robert der Kinderen vertelt over de stand van zaken rondom



de uitfasering van acceptgiro's en het 'Over op email' migratieplan. Hoe zorg je dat klanten makkelijk overstappen op nieuwe (en bestaande) standaarden maar ook, praktische zaken als hoe kom je aan emailadressen. Tijdens de sessie is er ruimte om ervaringen te delen en vragen te stellen.
Door: Robert der Kinderen, Commercieel Directeur AcceptEmail.

Ontdek Story-telling: overtuig anderen van jouw goede ideeën (Zaal 8)

Waarschuwing: deze sessie gaat NIET over credit management. Maar als je vol zit met goede ideeën en enthousiasme dan moet je zeker komen! Dit is het moment om jouw ideeën om te zetten naar actie! Rudolf Juliet toont hoe je Story-telling inzet en zo een feitelijke analyse bewerkt tot een enthousiast verhaal waar iedereen in mee gaat. Bezoek deze inspiratiesessie en ontvang tips over hoe je de eerste stap zet. **Door:** Rudolf Juliet, Trainer / Spreker bij Spraakwater Sessies. Gefaciliteerd door OnGuard.

Data protection, privacywetgeving & eID Digitale Identiteit Stelsels (Zaal 9/10)

In 2016 krijgt u te maken met de nieuwe Europese privacyverordening. Mag u de persoonsgegevens van uw klanten nog wel zomaar gebruiken? Mag u de gegevens nog langer delen met incassobureaus of andere derden? Wat is de impact van het nieuwe eID-stelsel op uw dagelijkse werkzaamheden als credit manager? **Door:** Prof. mr. dr. Gerrit-Jan Zwenne hoogleraar recht in de informatiemaatschappij bij de afdeling eLaw@Leiden; Jan Holvast, specialist Wet bescherming persoonsgegevens; Gertjan Kaart, voorzitter NVH (moderator). Gefaciliteerd door de Haagse Commissie VVCM & VCMB.

11:45 - 12:30

Is uw credit management organisatie klaar voor 2016? (Zaal 11/12)

Met een praktische checklist doorloopt CAO Colin Nugteren het volledige credit management proces. Hij combineert zijn analytische know-how met quick wins en best practices. En dat is noodzakelijk, want met onderwerpen als big data, de aantrekkende economie en de veranderende mindset van consumenten worden andere eisen aan uw organisatie gesteld. Na deze presentatie weet u exact welke stappen u nog moet nemen om klaar te zijn voor 2016.
Door: Colin Nugteren, Chief Analytic Officer Directpay.

Strategisch Credit Management: hoe creëer je waarde voor je organisatie? (Zaal 14AB)

In 2016 organiseert het Credit Management Instituut in samenwerking met Next Level en WizFiz wederom een nieuwe masterclassreeks. Deze masterclassreeks richt zich op nieuwe inzichten en instrumenten op het gebied van Strategisch Credit Management. In acht masterclasses brengen wij theorie, vernieuwende inzichten en de praktijk bij elkaar. U leert als credit professional welke stappen u kunt zetten om de brug tussen Finance en Credit Management te slechten. Tegelijk bereidt u uw team voor op de toekomst van het vakgebied zodat uw afdeling klaar is om waarde te creëren voor de organisatie en haar relaties. **Door:** Raimond Honig MBA, Managing Partner Credit Management Instituut en Hinrich Slobbe, Managing Director WizFiz.

Supply Chain Finance is cruciaal voor de toekomst van Credit Management (Zaal 23)

The Power of Supply Chain Finance. Het belang van financiering in het algemeen en van werkkapitaal in het bijzonder neemt steeds meer toe. Zowel de leverancier als de afnemer hebben belang bij financiële stabiliteit in de keten. De leverancier wil op tijd betaald worden en de afnemer wil zekerheid over leveringen. Maar banken werken vaak niet mee om de financiering rond te krijgen. Wat nu? Supply Chain Finance biedt een oplossing om aan beide doelstellingen tegemoet te komen. In deze expertsessie zal Michiel Steeman de belangrijkste ins en outs, trends en ontwikkelingen op het gebied van Supply Chain Finance aan u presenteren. **Door:** Prof. Michiel Steeman, Hoogleraar Supply Chain Finance Windesheim University.

Evolutie van Credit Management tijdens en na de crisis: wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen? (Zaal 25)

Als gevolg van een forse daling van de huizenprijzen in Nederland gedurende de crisis hebben banken credit management organisaties in rap tempo geprofessionaliseerd. Purpose voert reeds vier jaar een benchmark uit in deze markten en vertelt u in deze expertsessie over de belangrijkste trends en ontwikkelingen. Waar hebben alle inspanningen en investeringen toe geleid? What's the next frontier? We nemen u in deze sessie mee door een markt die zichzelf onder hoge druk opnieuw heeft moeten uitvinden.
Door: Thijs Bodmer, Partner Purpose Management Consulting.

12:00 - 13:30

Rondetafelsessie: Fraude groter probleem dan wanbetaling? (Zaal 17)

Iedereen wil wanbetaling voorkomen, een wanbetaler kost tenslotte geld. Volgens schattingen is circa 10-20 procent van de wanbetalers echter fraudeurs. Een fraudeur zal nooit betalen maar wordt bijna altijd tot de wanbetalers gerekend. U kunt 80% van de vorderingen van wanbetalers incasseren met goed ingerichte processen, terwijl de fraudeur zijn praktijken ongestoord voort kan zetten. Creditmanagement heeft er blijkbaar geen belang bij om dit fenomeen te stoppen? Of wel? Daarnaast bespreken we de internationale ontwikkelingen op het gebied van cybercrime en wat u daar van merkt... Een discussie onder leiding van Global Consultant Herman Peeters en 41st consultant Pieter van Tienen. **Door:** Rondetafelsessie gefaciliteerd door Experian.

12:15 - 13:00

Efficiënte en effectieve klant-debiteur-communicatie met Text Analytics (Zaal 5)

De Credit Management branche kijkt steeds kritischer naar het rendement van hun communicatie-uitgaven. Deze ontwikkeling dwingt bedrijven die met incassoprocessen te maken hebben om met communicatievormen te komen die echt resultaat opleveren. In deze sessie zal Saskia van de Schoot en Quintus-Filius Grens laten zien hoe Text Analytics-technieken een indrukwekkende bijdrage kunnen leveren aan de verbetering van de communicatie-resultaten. **Door:** Quintus-Filius Grens, Analytics Partner Assensia, Saskia van de Schoot Janssen & Janssen.

Data en betere Credit Management beslissingen (Zaal 6/7)

Nog nooit beschikten bedrijven over zoveel data. Door slim gebruik te maken van deze grote hoeveelheden data krijgen organisaties een beter inzicht in hun klanten. Maar wat betekent deze big data revolutie voor credit management? In dit kader voerde Graydon in samenwerking met Credit Expo een grootschalig onderzoek uit naar datagebruik binnen credit management in België en Nederland. Dit onderzoek brengt in kaart in hoeverre ondernemingen gebruik maken van data en wat de effecten daarvan zijn op hun beslissingen en bedrijfsvoering. **Door:** Frans van den Heuvel, Research & Learning Specialist en Ralph Wanders, Sales Manager Corporate Clients Graydon Nederland.

Accelereer uw order2cash proces en versnel uw interne financiële processen (Zaal 8)

Anachron presenteert haar toonaangevende platform Order2Cash.com. Een ready-to-use oplossing voor het on-boarden van nieuwe klanten, controleren van kredietlimieten, digitaal ondertekenen van contracten, versturen van elektronische facturen, faciliteren van online betalingen en het opvolgen van openstaande posten via credit management en collections. Complexe financiële processen worden van order intake tot aan het binnenhalen van de gelden geoptimaliseerd, waardoor interne kosten significant afnemen, de DSO verlaagd en u de service richting klanten verhoogt. Wilt u meer weten? Kom naar deze sessie en aanschouw de toekomst van Order2Cash! **Door:** Dimitry Borgstijn, Manager Sales & Business Development.

VCMB Trendmeter: ontdek de nieuwste trends in Credit Management (Zaal 9/10)

Hoe is het momenteel gesteld met het betalingsmoraal in Nederland? Betaalt de overheid inmiddels op? Rekken multinationals de betaaltermijnen nog steeds eenzijdig op? Wat is in de praktijk de impact van de toenemende faillissementsfraude op de financiële keten? Vandaag presenteren wij u de resultaten van het kersverse VCMB Trendmeter onderzoek uitgevoerd in het najaar van 2015. **Door:** Maickel Oolbekkink (Focum) en Ruth Uyttewaal (Certin) namens het VCMB.

12:30 - 13:00

FinTech Presentatie: The Moneyer (Fintech stand 52)

The Moneyer is er omdat we geloven dat geld een middel is, niets meer en niets minder. Geld is ondergeschikt aan wie jij bent, aan wat jij wilt worden en is nooit een doel op zichzelf. Geld stelt je in staat ervaringen op te doen, te leren, te genieten en te groeien. Hoe meer je er van hebt, hoe meer je er mee kunt doen. Hier helpt The Moneyer bij. **Door:** Erik Driessen, Directeur The Moneyer.

13:00 - 13:30

FinTech Presentatie: Trefi (Fintech stand 52)

Trefi Finance verstrekt financiering aan het MKB door het kopen van uw facturen. U kunt zo binnen 24 uur al beschikken over een deel van het factuurbedrag. De hiertoe vereiste tools voor kredietinformatie, facturering en debiteurenbeheer stelt Trefi Finance u kosteloos ter beschikking. **Door:** Florus van Herpt, Directeur Trefi.

13:00 - 13:45

Financiële Analyse: beoordeel snel en adequaat de kredietwaardigheid van uw klanten en prospects (Zaal 11/12)

Het snel analyseren en doorgronden van jaarrekening vereist de nodige basiskennis en oefening. In deze sessie geeft topdocent Jean Gieskens een sneakpreview van de gelijknamige training waarin u via een integrale case leert hoe u begrippen als solvabiliteit, liquiditeit, activiteit, rentabiliteit, groei, cashflow en rendement snel berekent en beoordeelt. Tevens leert u 'door de cijfers heen te kijken' door deze in de juiste context te plaatsen. Hierdoor krijgt u snel inzicht in de financiële gezondheid van uw klanten en prospects. **Door:** Drs. Jean Gieskens AC CCM QT.

Bierens: Internationale hindernissenloop (Zaal 14AB)

Onze internationale advocaten gaan de strijd met elkaar aan om vorderingen in Duitsland, Nederland, Polen en Spanje als eerste te incasseren. Van de aanmaning tot en met de laatste betaling, elk land kent haar eigen hordes. Hoe zorgen onze advocaten ervoor dat uw incasso niet wordt belemmerd door de obstakels die debiteuren in Spanje opgooien? En welke speciale manoeuvres kunnen we in Polen gebruiken om hindernissen te overwinnen? **Door:** Folkert Terpstra (Moderator), Vivy Kamsteeg (Advocaat naar Belgisch recht), Angelika Unger (Advocaat naar Duits recht), Joanna Haftka (Jurist naar Pools recht), Belén Lopez Morata (Advocaat naar Spaans recht).

CMnext revolutie in Credit Management (Zaal 23)

De Best & Partners Gerechtsdeurwaarders en Incasso introduceert CMnext. CMnext is een tool dat alle interne en externe facetten van het creditmanagementproces aan elkaar koppelt op één transparant en makkelijk te besturen platform. Van klantacceptatie, facturatie en gesegmenteerd Debiteurenbeheer tot en met het uitvoeren van incassoprotocolen al dan niet onder eigen- of uitbesteed beheer. CMnext biedt hiermee een unieke propositie voor financiële afdelingen, en breekt met de bestaande business modellen en kostenstructuren met als doel het realiseren van een beter betaalgedrag, minder



incassoprocedures en meer klantentevredenheid. **Door:** Wilco Koelen, Business Development Manager De Best & Partners.

Rapport Credit Management Software 2015 – 2016 [Zaal 25]

Het zal u als creditmanager niet zijn ontgaan dat big data en data-analyse steeds meer in de belangstelling staan. Ook binnen het creditmanagement. Op de achtergrond zijn creditmanagement software bedrijven druk bezig om hun software voor te bereiden om (nog) beter om te kunnen gaan met grote hoeveelheden (ongestructureerde) data. Tijdens deze sessie brengen we u op de hoogte van de allerlaatste stand van zaken op het gebied van credit management software. Welke ontwikkelingen kunt u in de nabije toekomst verwachten?

Door: Marcel Wiedenbrugge, Directeur WCMConsult en auteur Rapport Credit Management Software 2015-2016.

13:30 – 14:15

Bent u ook uw dure deurwaarder zat? Recherchebureau SWB procedeert gratis voor u! [Zaal 5]

Recherchebureau SWB is een particulier onderzoeksbureau onder meer gespecialiseerd in privé- en bedrijfsrecherche, incasso- en debiteurenbeheer, verzuim- en internetfraude en huisbezoeken. Doordat wij op veel deelgebieden actief zijn, kunnen wij voor u als beste een volledig op maat gesneden oplossing maken. Of het nu gaat om uw inkomende cashflow te bevorderen of om een kredietwaardigheidscheck voor uw nieuwe zakenrelaties uit te voeren. Ontdek de vele mogelijkheden van SWB. Zien wij u tijdens deze presentatie of bij onze stand? Wij staan u graag te woord.

Door: Erik-Paul de Jong, Directeur en particulier onderzoeker.

Hoe u met de integratie van externe bedrijfsgegevens credit-risk-uitdagingen kunt oplossen [Zaal 6/7]

Ontdek hoe de combinatie van hoogwaardige externe informatie met uw eigen gegevens u nuttige inzichten kan verschaffen, waarmee u de efficiëntie en de kwaliteit van uw besluitvorming kunt verbeteren. Sander zal aan de hand van casestudy's laten zien welke informatie u kunt inzien en hoe bedrijven een betere en consistentere kijk op hun debiteuren kunnen krijgen, om zo hun risico's te verminderen en hun financiële positie te kunnen waarborgen. **Door:** Sander Desmet, Productmanager Credit Catalyst Bureau van Dijk.

Integrated Solutions [Zaal 8]

Het creditmanagementproces is bij uitstek een integraal bedrijfsproces met veel interne en externe stakeholders.

Digitalisering en automatisering nemen bovendien een steeds hogere vlucht. Naast het verder automatiseren en optimaliseren van de basisprocessen staat wat ons betreft juist het verbinden van stakeholders en informatiestromen centraal, het liefst realtime. In deze sessie presenteert Credit Tools haar nieuwste 'Integrated Solutions'. Daarnaast deelt René van den Brand van VVA Informatisering zijn implementatie-ervaringen bij WonenBregburg waar verregaande realtime integratie met diverse externe partijen een cruciale rol speelt binnen het credit managementproces. **Door:** Hans Pragt, Martin de Heus (Credit Tools) en René van den Brand, VVA Informatisering.

Credit Management in de digitale wereld [Zaal 9/10]

Een dynamische wereld is continue onderhevig aan veranderingen, het ontkennen en niet onderkennen van veranderen is zelfs onhandig. De wereld dataficeert en verandert exponentieel. Verandering is een natuurlijk gegeven, alleen is de snelheid nu exponentieel en eigenlijk de volgende stap in de evolutie. Hoe gaat de wereld er uit zien en wat betekent dat voor u? Wat zou u kunnen doen? Hoe kunt u zich wapenen? Wat hebben wij te bieden? Waar liggen de kansen en mogelijkheden? Tijdens deze sessie worden u handvatten geboden. **Door:** Igor Wortel, CEO van Phalanxes. Gefaciliteerd door VVCM & BVCM.

14:00 – 15:30

Rondetafelsessie: Hoe kan de credit manager waarde toevoegen aan de groeiagenda van de CFO? [Zaal 19]

De agenda van de CFO wordt momenteel overheerst door 1 thema: groei. Gezien deze focus zult u zich als credit manager wellicht afvragen hoe u zelf kunt bijdragen tot deze groei vanuit uw eigen werkgebied. Aan de hand van een aantal interessante klantcases, de eigen ervaringen van onze discussieleider Michael van der Steen en door het delen van ervaringen met vakgenoten, kunt u nieuwe ideeën opdoen voor groei binnen uw eigen organisatie. **Door:** Michael van der Steen, Global Process Owner Order to Cash AkzoNobel. Gefaciliteerd door Dun & Bradstreet.

14:15 – 14:45

FinTech Presentatie: Capayable [Fintech stand 52]

Het is niet prettig dat u in veel webshops eerst moet betalen en pas later uw bestelling ontvangt. Dat geeft een ongemakkelijk gevoel. Capayable brengt daar verandering in en maakt betalen achteraf mogelijk. **Door:** Patrick van de Graaf, Directeur Capayable.

14:15 – 15:00

Fraude tast de basis van de samenleving aan [Zaal 11/12]

Een probleem komt nooit alleen. Uit onderzoek blijkt dat 73% van de organisaties in de afgelopen twee jaar te maken heeft gehad met economische fraude. Fraude tast het vertrouwen aan en vertrouwen is de basis van onze samenleving. Kan het verkorten van de wettelijke deponeringstermijn invloed hebben op (faillissement)fraude? **Door:** Frits Kemp, Curator en advocaat; Arthur de Groot, forensisch accountant en voorzitter IFFC; Foort van Oosten, lid van de Tweede Kamer voor de VVD; Bert Batenburg, Credit Manager Technische Unie (moderator). Gefaciliteerd door de Haagse Commissie VVCM & VCMB.

Maak een onvergetelijke indruk met Geheugenexpert Frans Duijts, bekend van televisie [Zaal 14AB]

Hoeveel beter en professioneler is de indruk die je achterlaat wanneer je zo uit je hoofd de feiten uit een dossier kent? Hoeveel meer vertrouwen hebben mensen in je dat jij de juiste partij bent om de klus te klaren? Verkrijg parate dossierkennis, met alle feiten in je hoofd, voor een professionele en onvergetelijke indruk zonder stress of uren te moeten stampen. Leer van geheugenexpert Frans Duijts, hoe je direct je geheugen met een factor 10 vergroot en makkelijk Namen, Feiten, Cijfers en meer uit het hoofd kan onthouden. **Door:** Geheugenexpert Frans Duijts, Gefaciliteerd door het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders.

De Credit Manager als Inspirator [Zaal 23]

Als Credit Manager vervult u een veelzijdige rol. U bezit kennis van financiële en juridische zaken. U heeft inzicht in de markten waarop uw bedrijf zich begeeft. Hierbij passen rollen als analyser, bewaker en coördinator die zijn gericht op beheersing. Een andere rol verdient tevens aandacht: uw rol als inspirator. U kunt anderen pas echt inspireren als u inzicht heeft in uw kernkwaliteiten. Andere rollen zijn gericht op flexibiliteit: aanjager, bemiddelaar en mentor. Vooral deze laatste rol zorgt voor inspiratie. Daarin staat de ontwikkeling van uw team centraal. In deze sessie leert u hoe u door de ontwikkeling van competenties van uw medewerkers de output van uw team significant verbetert. **Door:** William Lengton, Directeur Academy for Inspirational Leadership.

Death of a Credit Manager [Zaal 25]

Rody Heijstek beschrijft in een levendige presentatie waarom de rol van creditmanager zal verdwijnen. Deze rol wordt in de toekomst gevuld door het duo van de data analyst en de programmeur. Met toekomst-schetsen en actuele praktijkvoorbeelden laat Rody Heijstek aan u zien

aandacht



transparant

oprecht

korte lijnen

integer

partnerschap

ontzorgen

toegankelijk
deskundig

tactvol

bereikbaar

volledig

BOS INCASSO BIEDT U ZEKERHEID VOOR EEN FINANCIËEL GEZOND BEDRIJF

Een stukje zekerheid, daar heeft elk bedrijf behoefte aan in deze toch wel roerige tijden. Bos Incasso staat garant voor een financieel gezond bedrijf. Onze kracht? Die zit in onze jarenlange ervaring, uitstekende financiële positie en de manier waarop wij met onze relaties omgaan.

Ontzorgende dienstverlening

Bos Incasso is gericht op minnelijke trajecten. Daarnaast bieden wij veel aanvullende diensten. Zo kunt u bij ons terecht voor debiteurenbeheer en onze credit managers staan altijd voor u klaar om uw incassobeleid opnieuw in te richten. Wij kunnen uw Algemene Voorwaarden opstellen, screenen en indien nodig up-to-date maken. Bos Incasso kan ook uw medewerkers bijscholen op elk terrein van credit management. Kortom, Bos Incasso is van alle (credit) markten thuis.

U ontzorgen, dat is wat onze medewerkers doen. Dankzij onze pragmatische aanpak en no-nonsense houding hebben we een groot vertrouwen opgebouwd bij onze relaties. Het is dan ook onze ambitie om te zeggen wat we doen en te doen wat we zeggen!

Bos Incasso is sinds haar oprichting in 1994, uitgegroeid tot een gerenommeerde en toonaangevende incasso-organisatie. Bos Incasso maakt gebruik van Stichting Beheer Derdengelden, is gecertificeerd volgens ISO 9001, de MVO Prestatieladder en het MVI (maatschappelijk verantwoord incasseren). Samen met Bos Incasso gaat u een financieel zekere en duurzame toekomst tegemoet.

■ **Bos Incasso**
Postbus 11138
9700 CC Groningen

Bezoekadres
Van Elmpstraat 16-8
9723 ZL Groningen

T (050) 368 60 76
E sales@bosincasso.nl
I www.bosincasso.nl

waarom het duo van de data analyst en de programmeur onverslaanbaar is door de creditmanager op het gebied van incassoresultaat, incassosnelheid en klanttevredenheid. **Door:** Rody Heijstek, Oprichter en Directeur Mail to Pay.

14:45 – 15:30

Klaar voor de start? AF! (Zaal 5)
Bereid u voor op een uitdagende sprint door het credit management landschap! U zult worden meegezogen in onze visie op communicatie in het huidige credit management, de toekomst daarvan (welke toekomst?) en hoe u stapje voor stapje invulling kunt geven aan uw toekomst. Tussendoor zult u constant gevoed worden met concrete ideeën voor uw eigen dagelijkse praktijk, variërend van communicatie tips tot projectmanagement tools. Wij beloven, nee, we garanderen u een inspirerend half uur. **Door:** Michael Martens en Jeroen Verhoef, Alphacomm Outbound Solutions.

Increase revenue with improved customer relationships (Zaal 6/7)
Tevreden klanten zijn key in betaalprocessen, zowel in communicatie als in media. Klanten behouden door de juiste behandelpaden in te zetten is cruciaal. Paul Lagerwaard, Manager Services & Sales van Achmea, licht pilots toe die recent voor Centraal Beheer zijn ingezet om klantverloop en storno's terug te dringen en klanten te stimuleren om handmatige betalingen sneller uit te laten voeren. Het genereren van klantsignalen en het terugdringen van proceskosten vormen belangrijke factoren om continue te optimaliseren. **Door:** Paul Lagerwaard, Manager Services & Sales Achmea.

Het Counterplan: leer resultaatgericht communiceren met klanten (Zaal 8)
Voer jij keer op keer dezelfde discussies met klanten? Hoor je te vaak dezelfde smoesjes? Ontdek het pittige COUNTERPLAN! Voortaan reageer je zelfverzekerd op alle slechte excuses om niet te betalen. Kruip in de huid van de klant van jouw nachtmerries en leer hoe jij uitdagingen kunt ombuigen tot kansen. Na deze sessie heb je vaardigheden en inspiratie om de relatie met jouw klanten te versterken en zo direct resultaat te boeken! **Door:** Rudolf Juliet en Bram Cuijpers, Gefaciliteerd door OnGuard.

No cure, no pay: de opkomst van procesfinanciering in Nederland (Zaal 9/10)
Soms is voor de inning van een vordering tussenkomst van de rechter nodig. Een procedure is onaantrekkelijk: de liquiditeit en het management worden belast met bedrijfsvreemde kosten en risico's terwijl de opbrengst onzeker is. Een advocaat kan u adviseren maar de risico's niet overnemen. Procesfinanciering biedt mogelijk uitkomst. Een procesfinancier betaalt de proces- en adviseurskosten in ruil voor een deel van de opbrengst. Rein Philips, oud-advocaat en oprichter van procesfinancier Redbreast, doet dit betrekkelijk nieuwe fenomeen voor u uit de doeken. **Door:** Rein Philips, Advocaat bij Resor. Gefaciliteerd door VVCM.

15:00 – 16:30

Rondetafelsessie: Het voorspellende karakter van data (Zaal 17)
Een sessie die wordt voorgezeten door Toine Priem, directeur Career Control, in combinatie met vooraanstaand econometrist Edwin van Unen van SAS. Hij vertelt over de ontwikkelingen op het gebied van het voorspellende karakter van data, toegespitst op het credit management. SAS is specialist in business analytics software en dienstverlening en de grootste onafhankelijke business intelligence leverancier, met meer dan 70.000 klanten in 139 landen. **Door:** Edwin van Unen, Sr. Business Solution Consultant SAS Institute. Gefaciliteerd door Career Control.

15:30 – 16:00

FinTech Presentatie: Lendahand (FinTech stand 52)
Het MKB in opkomende landen heeft vaak geen toegang heeft tot (betaalbare) financiering. Banken zijn vooral ingesteld op grote bedrijven. Zij stellen eisen waar kleine ondernemingen niet aan kunnen voldoen. Voor microkredietinstellingen zijn deze bedrijfjes juist weer te complex. Daarom biedt Lendahand mesokrediet aan via crowdfunding. **Door:** Peter Heijen, CEO Lendahand.

15:30 – 16:15

Je Geld én je Leven: De Menselijke Factor in de Economie (Zaal 11/12)
Mensen leven in het hier en nu. Als financiële zaken te complex worden dan schuiven we beslissingen vaak voor ons uit. "Ik zal er volgende week nog wel een keer naar kijken" is dan het antwoord. In de praktijk vindt geregeld uitstel plaats tot het te laat is. In deze inspiratiesessie gaat Marcel Zeelenberg in op de psychologische drijfveren achter financieel-economische besluitvorming bij consumenten. Waarom maken mensen problematische schulden terwijl ze bij volle verstand zijn? Hoe kun je voorkomen dat deze mensen telkens weer de fout ingaan? Ontdek de werking van financieel (wan)gedrag en leer hoe u uw processen kunt aanpassen om dit gedrag te beïnvloeden. **Door:** Marcel Zeelenberg, Hoogleraar economische psychologie Universiteit Tilburg en Academic Director onderzoeksinstituut TIBER.

Zoekend naar de best practices binnen de huurincasso? (Zaal 14AB)
Bent u op zoek naar verbeteringen in uw huurincassoproces? Blijft u graag uptodate van de allernieuwste ontwikkelingen op het gebied van huurincasso? Het Huurincasso Platform (HIP) biedt ruimte om kennis, ervaringen en inzichten te delen met uw vakgenoten. In deze presentatie vertellen wij u graag wat deelname aan het HIP u als creditmanager én als incassomedewerker van een woningbouwcorporatie in de praktijk oplevert. Daarnaast presenteren wij onze Benchmark. Al vijftig woningcorporaties delen elk kwartaal onderling de incassoresultaten. Hoe zet je deze tool in om te leren van elkaars best practices? **Door:** Camilla Vos-Kragt, Hoofd Huurincasso Ons Huis Woningstichting en René Oosterveer, Manager Incasso Rochdale woningbouwcorporatie.

Waarom nog fysiek post versturen als het efficiënter, goedkoper en met meer zekerheid kan? (Zaal 23)
In de Incasso branche is aangetekende post aan de orde van de dag. Maar de verwerking van traditionele poststukken kost nog veel tijd en geld en breng foutgevoelige, handmatige handelingen met zich mee. Bij ontvangers zorgt het traditionele postproces bovendien voor vertraging in de afhandeling, vooral om dat zij gewend zijn aan het gemak van digitale diensten. Daarom is het met Aangetekend Mailen mogelijk om documenten 'Goedkoper dan een postzegel met meer zekerheid dan Aangetekend' te versturen. Hierdoor kun je als bewezen en rechtsgeldig eenvoudig belangrijke documenten versturen. **Door:** Philip Voogt, Commercieel Directeur Aangetekend Mailen.

Global Credit Management bij IFF: gedreven door transparantie (Zaal 25)
Op het gebied van credit en collection, was smaak- en geurproducent International Flavors & Fragrances Inc. (IFF) regionaal georganiseerd. Treasury Director Jan Ambergen en zijn team hebben dit omgevormd tot een global organisatie met veel meer slagkracht. Ook heeft Ambergen middels een nieuw stuurinstrument het inzicht vergroot in dispuuten in het order-to-cash proces, wat heeft geresulteerd in een significant lagere overdue. Hoe is dat veranderingsproces verlopen? Hoe gaat IFF om met de cultuurverschillen in de wereldwijde organisatie. En hoe hou je als kleine groep de controle over je receivables in een bedrijf met 3 miljard omzet? **Door:** Jan Ambergen, Treasury Director | Credit & Working Capital International Flavors & Fragrances Inc.

16:00 – 16:45

ENERGY BOOST voor Vrouwen in Credit Management (Zaal 5)
Je energieke voelen en dit gedurende de hele dag, de bekende middagdips vaarwel zeggen, een betere focus en uithoudingsvermogen... dat willen wij toch allemaal als drukbezette Vrouwen in Creditmanagement. De vraag is echter, hoe bereik ik dit? Nieuwsgierig, kom dan naar de lezing van de Sugarchallenge Coaches Thera en Helen en ontdek in vogelvlucht het geheim achter een energieke en gezondere levensstijl. NB: deze sessie is uitsluitend voor de vrouwelijk bezoeker! **Door:** Thera en Helen, Sugarchallenge Coaches. Gefaciliteerd door Vrouwen in Credit Management.

Kostenbesparing en efficiencyverbetering met SEPA (Zaal 6/7)
Sinds 1 februari 2014 is SEPA de nieuwe Europese standaard voor betalingen. Organisaties hebben een hoop effort gestoken in deze verplichte standaardisering. We zien echter dat de voordelen in de praktijk nog nauwelijks worden benut. Er is nog heel veel winst te behalen door Cash Management te versimpelen en operationele kosten van de verwerking van uw betalingen te verlagen. In deze sessie schetsen we het Post-SEPA landschap en bieden we de key take-aways waarmee u SEPA kan omzetten in echte voordelen voor uw organisatie. **Door:** Ivo Luijendijk, Transformation Lead Innopay.

FM Club Masterclass: Finance & Credit Management: twee bloedgroepen of één familie? (Zaal 8)
Doorgaans zien financieel managers "Credit Management" als een grappige bijkomstige hobby. Af en toe debiteuren najagen om de werkkapitaalpositie snel te verbeteren. Veel meer is het toch niet? Zo ook Richard van Sintemaartensdijk die, voordat hij de eindverantwoordelijk kreeg voor Credit Management binnen SCA, zes jaar de functie van Manager Accounting vervulde. Dit jaar is hij uitgeroepen tot winnaar van de Credit Management Award 2015. Inmiddels weet hij als geen ander dat er veel meer winst met credit management is te behalen. Ontdek wat u als financieel manager nog niet weet en (nog) niet kunt. Laat u als financial inspireren! **Door:** Richard van Sintemaartensdijk, GBS Manager Order to Cash SCA Hygiene Products en Credit Manager of the Year 2015. Gefaciliteerd door de FM Club | FMClub.nl.

Microfinanciering: het alternatief voor uw bedrijf? (Zaal 9/10)
Er zijn tegenwoordig (gelukkig) veel alternatieven voor de bankfinanciering. Microfinanciering is één van deze alternatieven. Binnen 6 jaar zijn al bijna 6.000 ondernemers geholpen met microfinanciering door Qredits, de stichting die microfinanciering in Nederland verstrekt met bedragen tussen de 2.500 euro en 250.000 euro. Tijdens de presentatie laten we u graag zien hoe we uw bedrijf kunnen helpen met ons alternatief voor de bankfinanciering. **Door:** Suzanne Goeman, Bedrijfsadviseur bij Qredits. Gefaciliteerd door de VVCM.

17:00 – 17:15

Uitreiking Credit Management Innovation Award 2015 (Beursvloer)
Ook dit jaar wordt op de Credit Expo de VVCM Credit Management Innovation Award uitgereikt. De prijs is bestemd om personen en/of organisaties te eren voor de wijze waarop zij een bijdrage hebben geleverd aan de verbetering van en/of de introductie van nieuwe tools voor de Credit Manager. **Door:** Martin van der Hoek, Voorzitter VVCM.

17:15 – 18:00

Netwerkborrel Credit Expo 2015 (Beursvloer)
De netwerkborrel wordt u aangeboden namens Next Level, de organisator van Credit Expo 2015, in samenwerking met FM Club, het netwerk voor financieel managers. **Door:** Next Level, VVCM & FM Club voor Financials.

Vertrouwen verzekerd.

Waar gehandeld wordt is Atradius.
Wij helpen voorkomen dat bedrijven ten
onder gaan aan vorderingen die te laat
of niet worden betaald, wereldwijd.

Door onze jarenlange ervaring en kennis
van de markt kunnen onze klanten
met vertrouwen de toekomst tegemoet
zien – zelfbewust, veerkrachtig
en vooruitstrevend.

Het is de perfecte balans tussen
risicobeheersing en het bevorderen
van handeldrijven, tussen zekerheid
en vrijheid, tussen veiligheid
en vertrouwen.

Grijp uw kans en ontdek meer.

Bel: 020 553 3131
Mail: sales.nl@atradius.com
Bezoek: www.atradius.nl



Deelnemersoverzicht

Stand NB.19a

3ACredit

12th Floor, Watts Gallop Tower B, 816 Yixian Road, Shanghai
China 200441
www.3acredit.com



3ACredit is the first publicly listed Credit Information Company in China that offers an array of services such as business information, receivables management solutions, business verification and ratings as well as legal assistance, in fact covering the total OTC cycle. Commercial Information and debt collection services are being offered via its subsidiary Creditreform China. With an ever-growing database of now over 24 million companies we believe you find us a customer-friendly, competent and economically efficient resource, facilitating and supporting your growth and development. The 200-seat HQ is based in Shanghai, and they have offices in Beijing, Geneva (Switzerland) and Dallas (USA).

Stand BE.14

10ForIT

Schieland 9
1948 RM Beverwijk
www.10forit.com



10ForIT biedt een interactief multichannel communicatieplatform OCTET: welke op de meest optimale wijze met het gebruik van de modernste telecomtechnieken voor het contact en de communicatie tussen u en uw klant zorgt. Door middel van een geautomatiseerd telefonisch bericht, SMS en e-mail eventueel met betaallink wordt er op een efficiënte en effectieve manier contact gelegd met uw klanten. Het platform van 10ForIT laat uw organisatie makkelijker en efficiënter met uw klant communiceren en zorgt voor het behoud van een goede band met uw klant. 10ForIT zorgt ervoor dat succesvol digitaal communiceren leidt tot succesvol factureren en incasseren.

Stand NB.40

AcceptEmail

Keizer Karelplein 5
1185 HL Amstelveen
www.acceptemail.com



AcceptEmail

Met AcceptEmail maak je betalen van rekeningen simpel.

Mensen betalen tot 50% sneller omdat het in een paar clicks is gedaan. Ontvangen betalingen kloppen altijd met de administratie en fouten zijn uitgesloten, want de betaalgegevens zijn al vooraf ingevuld. AcceptEmail kan in real-time de betaalstatus van een al

verzonden email bijwerken. Ook is te volgen of alle AcceptEmails goed zijn aangekomen, wie er heeft geopend, doorgeklikt en natuurlijk betaald. Met dit inzicht houdt je grip op betaalgedrag en je bespaart tot wel 70% kosten. De waardering voor AcceptEmail van klanten is hoog. Dat komt door de vele voordelen zoals in een handomdraai betalen, niet in hoeven loggen of registreren en meteen zien of je betaald hebt. Waarom zou je het anders doen?

Stand NB.35

AddComm Group

Lindeboomseweg 41
3825 AL Amersfoort
www.addcomm.nl



Hoe zorgt u ervoor dat uw klanten sneller betalen en het klant-verloop afneemt? Door ze uw factuur, acceptgiro of aanmaning op het juiste tijdstip én via het juiste kanaal te presenteren. Met onze technologie verstuurt u vanuit één systeem al uw facturen, acceptgiro's en aanmaningen voortaan multichannel. Via DigiAccept, Print & Mail, Direct Voice, SMS, Sign Mail of een multichannel combinatie. Voor iedere klant kiest u de meest effectieve aanpak. Maandelijks, wekelijks of zelfs dagelijks. En via een handige online tool kunt u het proces continu volgen en eventueel bijsturen. Met als eindresultaat: een tevreden klant en betere incassoresultaten. Bent u benieuwd hoe wij u kunnen begeleiden in het optimaliseren van uw betaalproces? Bezoek onze stand (nr. 35) tijdens Credit Expo 2015 of kijk alvast op onze website: www.addcomm.nl.

Stand NB.25

Alektum Group

Nachtwachtlaan 20 6e-etage
1058 EA Amsterdam
www.alektum.nl



ALEKTUM GROUP
INFORMATION FINANCE DEBT COLLECTION

Alektum is een betrouwbare partner voor uw nationale en internationale debiteurenproces, variërend van customerservice en facturatie tot en met minnelijke en gerechtelijke incasso. Wij streven ernaar om uw geld te incasseren zonder daarbij afbreuk te doen aan de relatie met uw klant. Ons kantorennetwerk is sinds 1988 uitgegroeid tot 14 landen. Deze groei is klant gedreven: wij volgen onze klanten naar nieuwe markten, waar en wanneer ze ons nodig hebben. Alektum heeft veel ervaring met het behandelen van grote aantallen consumentenvorderingen, vooral binnen de markten van mailorder, e-commerce, uitgeverijen en banking. Wij investeren graag in een langdurige relatie met onze klanten door in te spelen op hun actuele behoeften en de eigenschappen van hun markt. Kortom, bij Alektum krijgt u incassodienstenverlening 'op maat'. Ontdek of Alektum past bij uw organisatie! Kom langs bij ons in de stand en of neem alvast een voorproefje op: www.getyourmoneybackandthecustomer.eu.



Stand NB.48

Alphacomm Outbound Solutions

Scheepmakerspassage 183
3011 VH Rotterdam
www.ac-outbound.nl



Annabel Platform

Met multichannel platform Annabel worden facturen en betalingsherinneringen per gesproken bericht, SMS en e-mail verstuurd. De ingesproken berichten worden geautomatiseerd verstuurd, maar worden door het gebruiken van variabelen persoonlijk gemaakt voor de ontvanger. Opties zoals voice-mail detectie, dataverrijking en doorverbinden staan garant voor een goed resultaat. Kijk voor meer informatie op www.ac-outbound.nl/annabel.

Annabel Betaalmail

Annabel Betaalmail maakt sinds 2014 onderdeel uit van het Annabel platform en biedt organisaties de mogelijkheid om debiteuren via iDeal te laten betalen. Het kostenmodel is bijzonder: enkel e-mails die leiden tot een succesvolle transactie hoeven te worden afgerekend. Het versturen van een Annabel Betaalmail is gratis, waardoor enkel het versturen van een e-mail niet meer leidt tot kosten. Betalen voor resultaat, dat is het idee. Kijk voor meer informatie op www.ibanaccept.nl en bereken uw kosten en besparing direct!



INCASSO? 1001 REDENEN OM FLANDERIJN TE KIEZEN

...

Maak kennis met de geavanceerde credit management-oplossingen van Flanderijn Incasso en Gerechtsdeurwaarders. Complete dienstverlening voor de financiële en zakelijke dienstverlening in advies, uitvoering en koppeling van automatisering. Doortastend, snel en met respect voor uw relaties. Dát is de onderscheidende aanpak van Flanderijn. Benieuwd naar de 995 andere redenen? Kijk op Flanderijn.nl of bel 088 - 2092444.



Flanderijn

Incasso Gerechtsdeurwaarders

Stand NB.12

Anachron

Joop Geesinkweg 310
1114 AB Amsterdam
www.anachron.com



Sinds de oprichting van Anachron in 2000 is ze uitgegroeid tot een van dé wereldspelers op het gebied van e-Invoicing, e-document solutions en order to cash services. Met Cloud oplossingen voor B2B, B2C en B2G is ze dé partner voor hele grote organisaties en MKB bedrijven die opzoek zijn naar een beter, eenvoudig en betrouwbaar order to cash proces. Het resultaat, tevreden klanten die efficiënter en goedkoper kunnen werken. Anachron heeft meer dan 500 klanten wereldwijd, waarvan het merendeel grote tot hele grote ondernemingen.

Stand NB.24

Assensia

Zielhorsterweg 81
3813 ZX Amersfoort
www.assensia.com



Assensia is marktleider in Nederland op het gebied van Credit Analytics. Door middel van Big Data en Advanced Analytics kunnen Credit Management dienstverleners en afdelingen de gehele keten en de onderliggende processen monitoren, analyseren, voorspellen en optimaliseren. Assensia richt zich op Credit Management-afdelingen van verzekeraars, overheidsinstellingen, financiële instellingen, retail-organisaties, energiemaatschappijen en Credit Management-dienstverleners zoals incassobureaus en gerechtsdeurwaarderskantoren. Voor meer informatie zie: www.assensia.com.

Stand NB.36

Atradius

David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
www.atriadius.nl



Atradius, Nederlands grootste kredietverzekeraar, biedt diverse diensten op het gebied van credit management zoals kredietverzekering, bedrijfsinformatie en incasso. Met toegang tot kredietinformatie over 200 miljoen bedrijven wereldwijd, helpt Atradius bedrijven over de hele wereld om zich in te dekken tegen betalingsrisico's die zijn verbonden aan de verkoop van producten en diensten op krediet. Atradius beschermt zowel kleine als grote bedrijven tegen commerciële en politieke betalingsrisico's die inherent zijn aan nationale en internationale handel. Hiermee wordt het risico dat afnemers niet betalen beperkt, beschikken onze klanten over een stabielere cash flow en kunnen zij risico-kapitaal omzetten in groeikapitaal.

Onze producten

Wij zoeken samen met onze klanten naar de beste oplossing in deze uitdagende economische tijden. Een kort overzicht van de producten van Atradius: **Atradius infoZeker** geeft u een concreet advies zonder ingewikkelde rapporten of complexe ratings. Zo weet u precies wat u te wachten staat en kunt u rustig zaken



doen. **Atradius mkbZeker** verzekert op een eenvoudige manier tegen onder andere faillissement of surseance van betaling. Vanaf € 100,- per maand verzekert u al uw vorderingen in de Benelux en Duitsland tot een bedrag van € 15.000 per afnemer. **De Modula kredietverzekering** beperkt het risico dat uw afnemers niet betalen. Een volledige maatwerkpolis helemaal afgestemd op uw wensen en behoeften. **Atradius Collections** biedt incassodiensten in binnen- en buitenland.

Stand NB.11

Bierens Incasso Advocaten

Zuidkade 6
5462 CD Veghel
www.bierensgroup.com



Bierens Incasso Advocaten is een toonaangevend advocatenkantoor op het gebied van nationale en internationale B2B incasso's. Op basis van een 'No Win, No Fee' werkwijze streeft Bierens naar rechtvaardigheid voor de crediteur. Kwaliteit en het behalen van maximaal resultaat staan bij Bierens Incasso Advocaten hoog in het vaandel. Bij Bierens werken ruim 100 personen waarvan 35 (inter)nationale advocaten en juristen. Bierens Incasso Advocaten is internationaal actief en heeft naast de kantoren in Veghel en Amsterdam, ook kantoren in Antwerpen, Düsseldorf, New York, Barcelona, Parijs en Shanghai. We beschikken naast Nederlandse advocaten ook over Belgische, Duitse, Franse, Engelse, Spaanse, Portugese, Italiaanse, Poolse, Griekse en Amerikaanse advocaten en juristen. Professionals die de taal van de debiteuren perfect beheersen en uitstekend bekend zijn met de wetten, regels én cultuur van het betreffende land.

Stand NB.32

Bos Incasso

Van Elmpstraat 16-8
9723 ZL Groningen
www.bosincasso.nl



Bos Incasso heeft de ambitie de beste incasso-organisatie van Nederland te zijn en wil dit bereiken door op duurzame wijze de belangen van zowel opdrachtgever als debiteur te behartigen door ontzorgende dienstverlening aan te bieden. Bos Incasso wil haar opdrachtgevers alle mogelijkheden bieden om uitstaand vermogen zo snel en volledig mogelijk beschikbaar te maken. Bos Incasso heeft daarbij een passie voor ontwikkeling & innovatie

en levert maatwerk volgens het principe "beloven & beleven". Wij beloven iets en willen ervoor zorgen dat de opdrachtgever dit ook beleeft, waarbij wij altijd streven naar een optimum van rendement, imago, klantbehoud en continuïteit. Bos Incasso is sinds haar oprichting in 1994, uitgegroeid tot een gerenommeerde en toonaangevende incasso-organisatie. Bos Incasso maakt gebruik van Stichting Beheer Derdengelden, is gecertificeerd volgens ISO 9001, de MVO Prestatieladder en het MVI (maatschappelijk verantwoord incasseren). Samen met Bos Incasso gaat u een financieel zekere en duurzame toekomst tegemoet.

WStand NB.08

BSR Incasso & Gerechtsdeurwaarders

Riouwstraat 142
2585 HV 's-Gravenhage
www.bsrincasso.nl



Als innovatieve en moderne juridische dienstverlener is onze organisatie, met vestigingen in Den Haag en Rotterdam, een begrip in de wereld van de zakelijke incassomarkt. Jarenlange ervaring, actuele en specialistische, juridische kennis maken van ons niet alleen een ervaren, maar in alle opzichten ook een betrouwbare en professionele partner. Uiteraard met oog voor kwaliteit. BSR Incasso & Gerechtsdeurwaarders heeft een gerenommeerde naam als het gaat om de aanpak van complexe, juridische financiële zaken. Dankzij op maat gesneden diensten en producten in combinatie met een goed advies wordt een optimaal rendement gehaald. Daarbij worden de financiële en juridische risico's volledig in kaart gebracht. Elke opdrachtgever uniek, geen vordering gelijk. Ook daarin maakt onze organisatie het verschil. Een adequate aanpak in combinatie met respect voor de klantrelatie van de ondernemer gaan hierbij hand in hand.

Stand NB.47

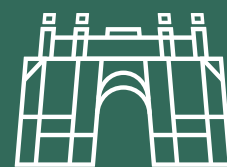
Bureau van Dijk

Hoogoorddreef 9
1101 BA Amsterdam
www.bvdinfo.com/nl-nl/home



Bureau van Dijk (BvD) is expert in bedrijfsinformatie voor credit risk, financiële analyses en benchmarking. Wij bieden een ongeëvenaarde database, met wereldwijde bedrijfsinformatie, inclusief gedetailleerde financials, concernstructuren, M&A-informatie, alerts op legal events en een financiële rating. Met onze diensten helpen wij credit risk managers wereldwijd hun risicoboordeling te verbeteren en via onze alerts hun exposure

Bezoek ons
op stand
nr. 37!



VESTING FINANCE

Vesting Finance

Financial servicing en Credit management

Uw portefeuille in vertrouwde handen

Vesting Finance zorgt voor financiële vitaliteit en groei van ondernemingen en is specialist in het voorkomen en terugdringen van betaalachterstanden.

Onze professionals werken oplossingsgericht en transparant. Zij worden ondersteund door flexibele IT-systemen, waardoor wij in staat zijn uw vraag centraal te stellen.

Wilt u meer weten? **Bel dan: 088 – 655 65 00**
of kijk op **www.vestingfinance.nl**.

dynamisch te monitoren. U kunt onze producten inzetten om uw inhouse-data te verrijken of u kunt de database laten integreren met uw eigen financiële modellen, via uw ERP- systeem of ons eigen credit risk platform: CreditCatalyst. Onze add-ins zorgen voor een automatische integratie met Excel-templates en -modellen.

Balkon

Career Control
Oostdam 10
3441 EN Woerden
www.careercontrol.nl



Career Control is een intermediair in personeelsdiensten binnen de niche van het credit management. Momenteel is Career Control de grootste speler als het gaat om de kerndiensten recruitment en detachering. De missie van Career Control is waarde toevoegen door de juiste mensen op het juiste moment met elkaar in contact te brengen. Hieruit voortvloeiend is dit jaar begonnen met de organisatie van een 24 tal ronde tafel sessies inclusief diner voor de top van credit management Nederland. De Credit Expo wordt gezien als een zeer prettig evenement, waar Career Control zich ten doel stelt connecties te leggen. Een ieder is van harte welkom op het balkon om wat te komen drinken en te netwerken.

Stand NB.22

Centric
Antwerpseweg 8
2803 PB Gouda
www.centric.eu



Centric biedt Software Solutions, IT Outsourcing, Business Process Outsourcing en Staffing Services. Met gekwalificeerde professionals, technologische oplossingen en IT- en administratieve dienstverlening, zorgt Centric ervoor dat klanten zich op hun kerntaken kunnen richten. Door diepgaande kennis van IT te koppelen aan jarenlange ervaring met specifieke brancheprocessen, onderscheidt Centric zich van traditionele IT-leveranciers en administratieve dienstverleners. Opleidingen voor Credit Management namens de VVCM is onlangs toegevoegd en zijn te vinden op <http://www.centric.eu/vvcm>

Stand NB.16

Credit Management Instituut BV
Brandwijkstraat 3
2729 AV ZoetermeerR
www.credit-management.nl



Het Credit Management Instituut is een professionele en prominente speler binnen Credit Management opleidingen in Nederland. Binnen het ruime aanbod van trainingen en gecertificeerde langdurige opleidingen komen alle aspecten van het Credit Managementvakaan bod. En dit op een onderhoudende, interactieve en onderbouwde manier. Al sinds de vorige eeuw faciliteert het Credit Management Instituut organisaties en professionals met een breed programma aan opleidingen en



trainingen. Ons kantoor met onder andere een geheel ingericht trainingscentrum is gevestigd in Zoetermeer. CMI, dé opleider voor de Credit Professional!

Stand NB.03

Coface
Claudiusprinsenlaan 126
4818 CP Breda
www.coface.nl



Bedrijven beschermen tegen onbetaalde facturen
De belangrijkste missie van Coface is het verzekeren van bedrijven tegen onbetaalde facturen. Daarom hebben wij uitgebreide kredietverzekeringsopties waarmee onze klanten, als onderdeel van het debiteurenbeheer, hun debiteurenvorderingen kunnen beschermen, in binnen- en buitenland. Ook ondersteunen wij hen bij het anticiperen op en het evalueren van risico's, zodat ze de juiste beslissingen kunnen nemen. Al bijna 70 jaar is Coface, een wereldleider op het gebied van kredietverzekering, dé partner als het gaat om resultaat- en klantgerichte oplossingen op het gebied van credit management. Verspreid over 67 landen, bieden 4.400 medewerkers zekerheid in de handelsactiviteiten voor onze 37.000 klanten in meer dan 200 landen.

Stand NB.34

Credit Tools
Oude Bosscheweg 13
5301 LA Zaltbommel
www.credittools.nl



Credit Tools ontwikkelt en implementeert al 15 jaar creditmanagement software. Ons team bestaat uit ervaren creditmanagers en IT-specialisten. Deze combinatie zorgt dat Credit Tools haar klanten

optimaal kan ondersteunen en adviseren. De software is modulair van opbouw en kan per deelgebied (debiteurenbeheer, incasso of betalingsverwerking), of zelfs als integrale invorderstraat worden geïmplementeerd (bijvoorbeeld met Collector als bijzonder beheer module). Een overzicht:

Collector: incasso en bijzonder beheer-software. **MatchMaker:** sneller, slimmer en nauwkeurig afletteren. **CreditManager:** de beste oplossing voor het automatiseren van debiteurenbeheer.

Ruim 10.000 eind gebruikers van 450 organisaties in 20 landen werken dagelijks met onze software om hun cashflow te optimaliseren. Credit Tools is "Microsoft Gold ISV partner" en "Graydon financieel gezond bedrijf" gecertificeerd".

Stand NB.10

Cwize
Newtonbaan 1
3439 NK Nieuwegein
www.cwize.nl



Grip, controle en inzicht leiden tot een optimale samenwerking in de credit management keten. Cwize ontzorgt alle ketenpartners in collections management met plug & play business intelligence oplossingen.

Stuurinformatie ontwikkeld voor en door opdrachtgevers en incassorelaties.
Cwize brengt de dialoog tussen partijen op gang. Onze klanten ervaren dat het communiceren over, en sturen op uniforme data de essentie is van partnership. Dankzij deze unieke samenwerking behalen zij én hun incassopartner(s) het maximale rendement. De gezamenlijke inbreng van ervaring en expertise van opdrachtgevers, incassobureaus, gerechtsdeurwaarders en Cwize heeft zich vertaald in een veilig en snel te implementeren distributie, rapportage- en benchmark platform.

DIGITAAL PROCEDEREN KAN GROTE KOSTENVOORDELEN OPLEVEREN



Door: Marcel Wiedenbrugge

Het kan ons allemaal overkomen. We hebben op rekening geleverd, maar ondanks meerdere betalingsverzoeken wil de klant ons niet betalen. Uiteindelijk kom je dan in het juridische traject van een incassoprocedure terecht. Het probleem hierbij is dat de kosten van een juridische incassoprocedure relatief hoog zijn, waardoor schuldeisers regelmatig afzien van procederen, zeker bij lagere bedragen. “Dat is sonde en onnodig” volgens Gijs Poorter, voorzitter en medeoprichter van DigiTrage. In dit interview spreek ik met Gijs over digitaal procederen, kostenvoordelen en ontwikkelingen in de incassomarkt.

Kun je kort iets over jouw achtergrond vertellen?

“Ik ben jurist van huis uit, afgestudeerd in 1995 aan de Universiteit Utrecht. Ik heb een aantal jaren voor diverse deurwaarders gewerkt en ben vervolgens actief geworden in de rechtsbijstandverzekeringswereld. In 2011 heb ik samen met een aantal ondernemers DigiTrage opgezet. De belangrijkste reden waarom we DigiTrage begonnen zijn is omdat we zagen dat de overheidsrechtspraak steeds duurder werd. We richtten ons op het (online) voeren van juridische incassoprocedures tegen lagere kosten en meer gebruiksgemak, maar wel met dezelfde rechtsgeldigheid en kwaliteit in vergelijking met het traditionele juridische incassotraject.”

DigiTrage is een stichting. Kun je aangeven waarom voor deze rechtsvorm gekozen is?

“Daar hebben we bewust voor gekozen. Met de stichting willen we de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van geschillenbeslechting benadrukken en borgen. Door onze stichtingsvorm hebben we ook te maken met een Raad van Toezicht en een Raad van Advies. Dit zijn twee externe toezichthoudende organen, die ons scherp houden en zo kunnen we de klant ook onafhankelijkheid en onpartijdigheid garanderen. De Raad van Advies ziet erop toe dat geschilbeslechting door de arbiters op een onafhankelijke en onpartijdige wijze plaatsvindt. Er wordt dus kritisch gekeken naar de juridische kwaliteit van onze dienstverlening. Bovendien hebben we geen winstoogmerk en werken kostenneutraal.”

Kun je het verschil in kosten toelichten tussen een ‘standaard’ juridische incassoprocedure en de incassoprocedure via DigiTrage?

“We concurreren feitelijk met de overheidsrechter, dus je moet onze prijzen daar ook mee vergelijken. Het verschil in kosten is met name groot bij zaken boven de € 500. Laat ik als voorbeeld een zakelijke vordering (B2B) van € 600 nemen. Dan ben je alleen al aan griffierechten € 466 kwijt. Daar komt

dan nog € 77,84 bij (overeenkomstig de Btag tarievenlijst) voor het uitbrengen van de dagvaarding. Als we exact dezelfde procedure via DigiTrage zouden doen, dan bedragen de totale kosten € 395, oftewel de opdrachtgever c.q. schuldenaar hoeft € 149 minder te betalen.”

Ondanks het prijsvoordeel, blijft een juridische procedure toch vrij kostbaar. Zijn er ook voordeligere opties?

Gijs: “We kennen twee soorten procedures. De zojuist beschreven standaardprocedure inclusief een exequatur en dezelfde procedure, maar dan zonder exequatur. Een procedure met exequatur houdt in dat je een verlov hebt van de overheidsrechter, waarmee je het vonnis van DigiTrage ook ten uitvoer kan brengen. In vaktaal levert een exequatur een executoriale titel op, wat een vonnis is waarmee door een deurwaarder bij de schuldenaar beslag kan worden gelegd. We kennen echter ook de ‘pro’ variant, waar de exequatur dus niet bij zit. Je krijgt dan wel een bindend vonnis, maar het verlov wordt niet voor de schuldeiser bij de rechtbank aangevraagd. Dat scheelt aanzienlijk in de kosten.”

Kun je deze “pro” variant nader toelichten?

“Het verschil tussen de standaard procedure en de “pro” variant is, dat je de schuldenaar wel kunt laten zien dat er een bindend vonnis is, maar je kunt er geen beslag mee (laten) leggen. De achterliggende gedachte is dat de opdrachtgever pas kosten (voor de exequatur) hoeft te maken als het echt nodig is. Als de schuldenaar gehoor geeft aan het vonnis en de schuld aan de schuldeiser betaalt, dan heb je het exequatur niet nodig. Mocht de schuldenaar echter niet betalen, dan kan de schuldeiser via een verzoekschrift alsnog (zelf) het exequatur bij de rechtbank aanvragen en zo een executoriale titel verkrijgen. De kosten van de pro variant bedragen € 275 bij bijvoorbeeld een vordering van € 600, dus dat scheelt maar liefst € 269 euro in vergelijking met de standaardprocedure. Bij vorderingen tot € 500 is de pro variant een zeer interessante optie. Bij de overheidsrechter zouden de griffiekosten dan € 116 bedragen, terwijl de dagvaardingskosten gelijk blijven. Bij DigiTrage “pro” variant bedragen de totale kosten € 70, wat een voordeel oplevert van € 124 (ten opzichte van de standaard procedure). Het bijkomende voordeel van de “pro” variant is dat deze ook relatief weinig tijd in beslag neemt. Het is namelijk ook het gemak en de transparantie wat het DigiTrage platform te bieden heeft, omdat alles - inclusief eventueel verweer - digitaal plaatsvindt.”

Om van de diensten van DigiTrage gebruik te kunnen maken is een aanpassing van de algemene voorwaarden noodzakelijk. Kun je dat toelichten?

“Het is een vereiste dat het DigiTragebeding is opgenomen in de algemene voorwaarden van de opdrachtgever / schuldeiser. Op die manier kom je met de klant automatisch overeen, dat in het geval van een geschil (over de betaling van een factuur) DigiTrage als geschilbeslechter bevoegd is. Het is overigens wel zo, dat het beding zo is opgesteld, dat je een procedure ook via de overheidsrechter kan laten verlopen. De clause beperkt de schuldeiser dus niet in zijn keuzevrijheid. Ideaal ook dus voor een partij die eerst eens voor een deel van zijn zaken ervaringen wil opdoen met DigiTrage. Mochten mensen gebruik willen maken van DigiTrage, maar zonder dat de algemene voorwaarden zijn aangepast, dan is een ad-hoc abritrageovereenkomst een optie. In dat geval sluit je een overeenkomst met je schuldenaar af, dat je DigiTrage een uitspraak laat doen in je betalingsgeschil.”

Wat is het verschil tussen een vonnis gedaan door de overheidsrechter en DigiTrage?

“Zaken worden door onze arbiters behandeld en beoordeeld op basis van Nederlands recht en jurisprudentie. Dus afgezien van de gebruikelijke menselijke verschillen van inzicht zoals dat ook bij rechters onderling voorkomt, is er geen verschil. De eerder genoemde Raad van Advies ziet tenslotte toe op de juridisch inhoudelijke kwaliteit en onafhankelijkheid van de geschilbeslechting door de arbiters van DigiTrage.”

Kan de dienstverlening van DigiTrage zowel in de zakelijke als consumentenmarkt ingezet worden?

“Beide is goed mogelijk. Sterker nog, we hebben het platform bewust zo opgezet dat we zowel B2B als B2C zaken goed kunnen afhandelen.”

Kunnen de kosten van een incassoprocedure ook op de schuldenaar verhaald worden?

“Jazeker. De manier waarop een incassoprocedure via DigiTrage wordt gevoerd, geschiedt op exact dezelfde manier als bij de overheidsrechter. Als een schuldeiser in het gelijk wordt gesteld, dan krijgt hij de vordering plus rente en kosten toegewezen, waaronder ook de kosten van de procedure. Die kosten kunnen dus in principe allemaal verhaald worden op de schuldenaar.”

Zou je kunnen stellen, dat het voeren van een juridische procedure via DigiTrage kostenverlagend werkt voor zowel de schuldeiser als de schuldenaar?

“Daarmee sla je de spijker op z’n kop. Ons systeem werkt twee kanten uit, zowel voor de schuldeiser als de schuldenaar. Een mooi voorbeeld zou een zorgverzekeraar kunnen zijn. Onbetaalde vorderingen zouden door zorgverzekeraars uitstekend aan ons voorgelegd kunnen worden. De in het ongelijk gestelde partij hoeft dankzij DigiTrage minder proceskosten te vergoeden. Uiteindelijk kunnen beide partijen zo relatief voordeel (of minder nadeel) behalen.”

Wie maken er gebruik van de dienstverlening van DigiTrage?

Gijs: “Veel bedrijven in het MKB variërend van ICT-bedrijven tot horecabedrijven hebben DigiTrage inmiddels in hun algemene voorwaarden opgenomen. Voor deze doelgroep is onze dienstverlening, zowel qua tariefstelling als wijze van procederen, bij uitstek geschikt gemaakt. Het MKB heeft de laatste jaren ook het zwaarste te leiden gehad van de stijgende kosten voor de griffierechten, dus daar sluit onze propositie goed bij aan.”

Kunnen ook buitenlandse schuldeisers gebruik maken van DigiTrage?

“Ja, als het gaat om hun Nederlandse schuldenaren is dat geen enkel probleem. Het belangrijkste op dit moment is dat we onze positie op de Nederlandse markt goed verankeren. We hebben op termijn zeker ook internationale ambities.”

Hoe reageert de rechtspraak zelf op jullie initiatief?

“Tot nu toe hebben we eigenlijk uitsluitend positieve reacties gekregen. Om een voorbeeld te noemen. Recent zijn twee arbiters begonnen bij DigiTrage, die enorm enthousiast zijn. Het betreft in beide gevallen oud-rechters, die dit jaar met pensioen gegaan zijn en dus een schat aan ervaring en vakkennis meebrengen. Ook het Ministerie van Justitie is positief over ons initiatief. Op hun anderhalf jaar geleden geopende internetportaal www.innovatierechtsbestel.nl werd onze dienstverlening spontaan vermeld.”

Welke toekomstige ontwikkelingen kunnen we op dit gebied verwachten?

“De digitalisering van de overheidsrechtspraak komt nu ook op gang, maar zal geen kostenvoordeel voor partijen gaan opleveren. Sterker nog, griffierechten zullen naar verwachting alleen maar verder gaan stijgen vanwege sterke bezuinigingen. Ook is een eisende partij straks minimaal 1/3 van de griffierechten verschuldigd, zodra een procedure is opgestart. De huidige praktijk waarbij incassodagvaardingen geregeld niet aangebracht worden waardoor geen griffierecht verschuldigd wordt, gaat hiermee verdwijnen. Het verschil in kosten van procederen bij DigiTrage ten opzichte van de overheidsrechter zal dus alleen maar groter worden. Daarnaast wordt wettelijk geregeld dat comparities - waarbij partijen in persoon moeten verschijnen - straks standaard worden gelast bij verweerboden. Dit terwijl er steeds minder fysieke rechtbanken in Nederland zijn en de rechterlijke organisatie enorm moet inkrimpen. We zijn bij DigiTrage juist bezig om onze digitale Courtcam - rechtszittingen via Skype - verder te verfijnen. Iedereen kan dus in zijn omgeving gebruik maken van de digitale rechtszaal. Dat scheelt enorm veel reistijd en bijkomende ongemakken.”



Stand NB.13

Data B. Mailservice

Kapteynlaan 23
9351 VG Leek
www.datab.nl



Data B. Mailservice B.V. is een van de toonaangevende bedrijven in Nederland op het gebied van transactiemail en hierbij behorende digitale mogelijkheden (zoals de Digitale Nota, Multichannel, AcceptEmail en e-billing). Dit biedt opdrachtgevers een groot scala aan mogelijkheden tot communicatie en interactie met haar klanten. Het zowel fysiek of digitaal versturen van vertrouwelijke documenten is onze specialiteit. Denk hierbij vooral aan financiële documenten zoals facturen, acceptgiro's, premienota's, aanslagen, incassospecificaties, uitkeringen, pensioenoverzichten etc. Tot onze klantenkring behoren onder meer bijna 400 gemeenten, banken, waterschappen, verzekeringsmaatschappijen, thuiszorgorganisaties, charitatieve instellingen, drukkerijen en communicatiebureau's.

Stand NB.19

Gerechtsdeurwaarderskantoor
De Best & Partners

Wegalaan 32
2130 AB Hoofddorp
www.debestenpartners.nl



Voor u staat een team van ruim 35 vakmensen klaar. Onze focus ligt op zowel het oplossen als het voorkomen van betalingsproblemen. Door elke dag opnieuw te innoveren en persoonlijke oplossingen aan te reiken, zorgen we voor een snelle en doelmatige afhandeling van uw opdrachten. Wij kiezen de aanpak die u wenst. Of het nu gaat om de benadering van debiteuren, de behandeling van uw incassozaken of het nemen van executiemaatregelen, bij ons bent u aan het goede adres. Wie wij zijn? Wij zijn de Best & Partners, gerechtsdeurwaarders en incassojuristen. Hét kantoor voor een professionele en persoonlijke benadering.

Stand NB.18

Debtsupport

Postbus 49
4100 AA Culemborg
www.debtsupport.nl



DebtSupport biedt snelle oplossingen bij betalingsachterstanden. DebtSupport wordt met name ingeschakeld door partijen die het zaakvinden om antwoord te geven op de behoefte maatschappelijk verantwoord te ondernemen. Door DebtSupport in te schakelen biedt de schuldeiser haar welwillende schuldenaren een manier om hun financiën terug op orde te brengen. Deze dienstverlening is nieuw en uniek in Nederland. Onze diensten zijn gericht op snelle actie bij signalering van een betalingsachterstand en 100% betaling van uw vordering. Door inschakeling van DebtSupport voorkomt u dat betalingsachterstanden oplopen waardoor volledige betaling moeilijker wordt. Met onze uitgebreide dienstverlening is dé betaaloplossing binnen handbereik.

Stand NB.50

DigiTrage

Papendorpseweg 100 (WTC gebouw)
3528 BJ Utrecht
www.digitrage.nl



DigiTrage verzorgt digitale arbitrage voor incassozaken. Bedrijven met de DigiTrage-clausule in de algemene voorwaarden maken DigiTrage contractueel bevoegd een uitspraak in een incassozaak te doen. Voor verweer- maar ook verstekprocedures. Met DigiTrage procederen partijen volledig digitaal met hoor en wederhoor. Via Skype vindt indien nodig een digitale zitting plaats. De DigiTrage-arbitrator velt op basis van het digitale dossier uiteindelijk een arbitraal vonnis. De organisatie achter DigiTrage bestaat uit professionals afkomstig uit de advocatuur, rechtspraak, academische wereld en bedrijfsleven. DigiTrage is door het Ministerie van Veiligheid & Justitie erkend als innovatieve buitengerechtelijke procedure.

Stand NB.33

DirectPay

Oslo 9
2993 LD Barendrecht
www.directpay.nl



DirectPay biedt oplossingen die positief bijdragen aan uw cashflow en liquiditeit. Maar wat houdt dit eigenlijk in? U verkoopt uw openstaande vorderingen aan ons en krijgt daarvoor direct een prima prijs. Vervolgens gaan wij doen waar wij goed in zijn: debiteurenbeheer. Van de facturatie tot een minnelijke incasso en van een vonnis tot de eventuele executie. Het is een aanpak die werkt. Soms doortastend, meestal vriendelijk, altijd persoonlijk. Klantgericht, zodat u rustig verder kunt met uw core business.

Stand NB.31

Dun & Bradstreet BV

Montevideo Offices
Otto Reuchlinweg 1032
3072 MD Rotterdam
www.dnb.com



Dun & Bradstreet (DNB op de NYSE) ontwikkelt de meest waardevolle zakelijke relaties. Wij halen waarheid en betekenis uit data en gebruiken dit om onze klanten te verbinden met prospects, leveranciers, klanten en partners die voor hen het meest van belang zijn, en dit doen we al sinds 1841. Wij bieden een breed scala aan oplossingen voor Risk & Finance, Operations & Supply, Sales en Marketing professionals. Enkele van de grootste, meest succesvolle technologie- en dienstverlenende bedrijven werken met Dun & Bradstreet, waaronder Salesforce, Oracle, KPMG en SAP. Bijna negentig procent van de Fortune 500, en bedrijven van groot tot klein van over de hele wereld, maken gebruik van onze data, inzichten en analyses.

Stand NB.49

EuroSystems Automatisering B.V.

Newtonbaan 1
3439 NK Nieuwegein
www.eurosystems.nl



Credit management software voor professionals
Al meer dan twintig jaar ontwikkelt EuroSystems samen met haar klanten de meest complete, flexibele en vooruitstrevende credit management oplossingen. EuroSystems is als marktleider toonaangevend in de credit management branche en weet als geen ander wet- en regelgeving, eisen en wensen te vertalen naar marktgerichte oplossingen voor o.a. gerechtsdeurwaarders, incassobureaus, woningcorporaties, hypotheekverstrekkers, banken, overheid, nutsbedrijven en verzekeraars.

Samen Automatiseren

EuroSystems is een solide Nederlandse softwareontwikkelaar en leverancier van Credit Navigator. EuroSystems beschikt over een ISAE3402 type II verklaring en weet zo al haar processen kwalitatief te borgen. U kunt dus altijd vertrouwen op de kwaliteit van onze dienstverlening, zodat u de volledige controle over uw eigen processen houdt. Neem contact op met EuroSystems voor meer informatie over Credit Navigator, een demonstratie of referenties.





**Eendaagse praktijkgerichte training voor
credit management professionals**

Excel 2007, 2010 en 2013 voor debiteurenbeheerders

De training Excel voor debiteurenbeheerders is gebaseerd op de dagelijkse praktijk op een afdeling creditmanagement. Na afloop van deze eendaagse training bent u in staat zelfstandig uw dagelijkse processen met behulp van Excel te optimaliseren. Denk hierbij onder andere aan het werken met en combineren van data uit verschillende bronnen, het groeperen van klanten voor aanmaan- en rapportagedoeleinden en het rapporteren van het betaalgedrag.

**Met topdocente
Irma de Bruijn**



Woensdag 25 mei 2016 **NBC Congrescentrum**

Woensdag 16 november 2016 **NBC Congrescentrum**

Stand NB.07

Experian Nederland

Grote Marktstraat 49
2511 BH Den Haag
www.experian.nl



In Nederland biedt Experian al ruim 25 jaar oplossingen voor kredietrisico- en fraudemanagement. Wij bieden een breed scala aan gegevens, analyses, software en expertise om u als klant in de gehele klantlevenscyclus te helpen. Van het voorspellen van kredietrisico's tot het beheren en segmenteren van uw achterstandsportefeuille. Onze ervaren specialisten adviseren u graag over onze credit management oplossingen en helpen u bij het ontwikkelen en optimaliseren van uw eigen scoringsmodellen en credit management beleid. Daarnaast heeft Experian ook ervaren specialisten die grondige krediet- en verhaalsonderzoeken verrichten. Experian plc is genoteerd aan de London Stock Exchange (EXPN) en is opgenomen in de FTSE 100-index. De jaaromzet voor het boekjaar eindigend op 31 maart 2015, bedroeg 4,8 miljard dollar.

Stand NB.29

Faircasso

Schiedamsedijk 38
3011 ED Rotterdam
www.faircasso.nl



Stichting Faircasso is het eerste professionele incassobureau zonder winstoogmerk waar met een sterke sociale visie achterstanden worden geïncasseerd. De toegevoegde waarde van Faircasso is de combinatie van haar sociale benadering, het voorkomen van gerechtelijke procedures en begeleiding van de cliënt naar een structurele oplossing. Voor opdrachtgevers realiseert Faircasso hiermee een hoger incassoresultaat maar vooral ook financieel gezonde en loyale klanten, wat tevens leidt tot klantbehoud. Faircasso streeft er naar zo vroeg mogelijk probleemgevallen waar te nemen, de situatie in kaart te brengen en waar nodig cliënten te begeleiden naar het juiste loket met behulp van een professioneel schuldhulpnetwerk. Daarnaast draagt Faircasso bij aan preventieve initiatieven die jongeren voorlichten over hoe om te gaan met geld.

Stand NB.52

FinTech.nl

Burgemeester Haspelslaan 63
1181 NB Amstelveen
www.fintech.nl



Tens of thousands of finance jobs are vanishing. Google, Apple, Facebook and countless FinTech startups are disrupting the financial sector. Innovative companies are eager to please millions of frustrated banking customers. Investors are fascinated by the phenomenal profits made by banks struggling with outdated technology. Today, more and more money is being invested in fintech. The Uber of the banking sector has not yet emerged, but this is only a matter of time. Technology makes it possible. You can make it happen. Stay ahead of the game. Join the FinTech Community as a member or partner



Stand NB.17

Flanderijn Incasso en Gerechtsdeurwaarders

's-Gravendijkwal 134 bg
3015 CC ROTTERDAM
www.flanderijn.nl



Bent u op zoek naar een betrouwbare incassopartner die zowel oog heeft voor uw relatie als voor uw vordering? Incasso- en gerechtsdeurwaardersorganisatie Flanderijn is die partner. Wij bieden landelijke dekking met vestigingen in Almere, Antwerpen, Apeldoorn, Appingedam, Bergen op Zoom, Den Haag, Dordrecht, Driebergen, Gouda, Haarlem, Heerenveen, Maastricht, Rotterdam, Tilburg en Venray. Meer dan zeshonderd medewerkers houden zich dagelijks bezig met de problematiek omtrent moeilijk te incasseren vorderingen. Een professionele werkwijze voor het gehele incassotraject, het interne opleidingsprogramma voor de medewerkers en het lidmaatschap van stichting Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders staan garant voor een kwalitatief goede en uniforme aanpak, waarbij rekening wordt gehouden met uw wensen

minimaliseren. Met onze jarenlange ervaring realiseren wij een zo hoog mogelijk acceptatiepercentage en een zo laag mogelijk risico voor onze klanten. Met de kredietwaardigheidstoets van Focum toetst u een klant realtime op diverse persoons- en kredietwaardigheidskenmerken. Zo kunt u aan de hand van een kredietrisicoprofiel direct het kredietrisico bepalen en tegen welke (extra) voorwaarden u de klant eventueel wilt accepteren. Heeft u ondanks een goede toetsing toch klanten die niet betalen? Dan biedt Vorderingenbeheer van Focum uitkomst. Wij nemen al uw vorderingen in behandeling en zorgen voor het optimale behandeltraject, bij de best geschikte incassopartners, tegen het meest gunstige tarief. Voor uw bedrijf betekent dit een hoger rendement op vorderingen en lagere administratieve lasten. Focum heeft een uitgebreid aantal producten en diensten op het gebied van klantwerving en -acceptatie, datamanagement, debiteurenbeheer en incassomanagement. Neem voor meer informatie hierover contact met ons op.

Stand NB.45

Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders

Postbus 553
2800 AN Gouda
www.ggdw.nl



Voor een vordering die onbetaald blijft wordt veelal een gerechtsdeurwaarder ingeschakeld. Die gaat het geld innen. U ontvangt het bedrag dan niet meer van de klant, maar van de gerechtsdeurwaarder. Zolang dat niet is gebeurd loopt u als opdrachtgever een risico. Het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders garandeert de afdracht van de door de deelnemers geïnde gelden. Het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders voorziet in de behoefte aan meer zekerheid in de incassobranche. Deelnemers zijn te herkennen aan het kwaliteitskeurmerk.

Stand NB.01

Focum

Rode Torenplein 9
8011 MJ Zwolle
www.focum.nl



FOCUM

Focum is één van de marktleiders op het gebied van data- en risicomanagement. Wij combineren klantinformatie en data-intelligentie om krediet- en betalingsrisico's voor bedrijven te

U krijgt slechts de credits.

DirectPay biedt een totaaloplossing op het gebied van creditmanagement. Wilt u risico's beperken? Uw liquiditeit optimaliseren? Wij het werk, u de credits.

Meer weten?

Neem dan contact met ons op. Ga naar **www.directpay.nl** of bel met één van onze accountmanagers op (0180) 691653.

- ✓ Koop van vorderingen
- ✓ Debiteurenbeheer
- ✓ Betalingsgarantie
- ✓ Kredietinformatie

Bezoek ons op de Credit Expo op donderdag 5 november 2015 in het NBC Congrescentrum in Nieuwegein.

DirectPay
dan kunt u verder

Stand NB.46

Graydon

Hullenbergweg 250
1101 BV Amsterdam
www.graydon.nl



Graydon biedt zakelijke informatie die van cruciaal belang is voor elke organisatie die op een verantwoorde manier zaken wil doen. Informatie die ervoor zorgt dat bedrijven van elkaar zien of ze financieel gezond genoeg zijn om succesvol zaken te doen. Dat inzicht biedt vertrouwen. En vertrouwen is de basis voor goed ondernemerschap. Ruim 12.000 bedrijven in Nederland baseren hun zakelijke beslissingen dagelijks op het advies en de informatiediensten van Graydon.

Onze expertise omvat het gehele traject van credit management met diensten als:

- Kredietinformatie
- Debiteurenbeheer & incasso
- Credit management software
- Credit management trainingen
- Risk & compliance
- Marketingbedrijfsinformatie

Kom naar stand 46 en laat u adviseren hoe u financieel gezond en succesvol zaken kunt doen.

Stand NB.51

Huurincasso Platform
www.huurincassoplatform.nl



Verschillende woningcorporaties zijn doorlopend op zoek naar verbeteringen van het huurincassoproces. Het wiel hoeft echter niet telkens opnieuw te worden uitgevonden. Het Huurincasso Platform is een initiatief van enkele mensen met verschillende achtergronden die gezamenlijk het werkgebied huurincasso in Nederland verder willen professionaliseren. Het belangrijkste doel is om huurincassospecialisten van woningcorporaties met elkaar in contact te brengen om “best practices” op het gebied van huurincasso met elkaar te delen.

Stand NB.42

Janssen & Janssen

Avignonlaan 9
5627 GA Eindhoven
www.janssen-janssen.nl



Bij Janssen & Janssen zijn we optimaal uitgerust voor bedrijven en instanties die veelvuldig en structureel met problemen in het debiteurenbeheer te maken hebben. Janssen & Janssen biedt creditmanagement in de breedste zin van het woord en gaat verder dan alleen incasso- en gerechtsdeurwaardersactiviteiten of juridisch advies. Onze organisatie is zo ingericht dat we optimaal kunnen samenwerken met debiteurenafdelingen, waarbij we vanuit een persoonlijke benadering samen op weg gaan naar een optimale cashflow. Vandaag de dag zijn organisaties onpersoonlijker geworden door automatisering ten behoeve van



efficiency. Wij zijn ervan overtuigd dat persoonlijke betrokkenheid juist de basis vormt van een maximaal renderende samenwerking. Binnen creditmanagement speelt emotie een grote rol. Juist dan moet je je goed kunnen inleven in het gevoel dat je relatie heeft. Janssen & Janssen staat voor persoonlijk betrokken zijn. Wat ons betreft is dit hét recept voor een duurzame samenwerking.

Stand NB.43

KPN

Maanplein 55
2516 CK Den Haag
www.kpn.com/aangetekendmailen



Waarom nog fysiek post versturen als het efficiënter, goedkoper en met meer zekerheid kan?

In de Incasso branche is aangetekende post aan de orde van de dag. Maar de verwerking van traditionele poststukken kost nog veel tijd en geld en breng foutgevoelige, handmatige handelingen met zich mee. Bij ontvangers zorgt het traditionele postproces bovendien voor vertraging in de afhandeling, vooral om dat zij gewend zijn aan het gemak van digitale diensten. Daarom is het met Aangetekend Mailen mogelijk om documenten ‘Goedkoper dan een postzegel met meer zekerheid dan Aangetekend’ te versturen. Hierdoor kun je als bewezen en rechtsgeldig eenvoudig belangrijke documenten versturen.

Stand NB.14

Lindorff

Spoetnik 20
3044 EE Amersfoort
www.lindorff.com



Creditmanagement gaat over het innen van geld. Maar ook over het behoud van een goede reputatie. U wilt dat uw klanten betalen. Maar ook dat ze bij u blijven kopen. Daarom luidt ons credo: Hoe u klanten laat betalen en hoe u ze behoudt. Wij geloven dat dit op de lange termijn het meeste oplevert. Alleen al in Nederland kennen we de consumentengegevens van 10,3 miljoen consumenten. Lindorff heeft door haar jarenlange ervaring veel kennis over betaalgedrag. Met onze data en expertise bieden we

gedegen advies over betaalmogelijkheden. We adviseren over de betaalverwachting van consumenten en kennen de juiste aanpak om betalingen tot stand te brengen.

Stand NB.30

Mail to Pay

Nieuwland Parc 156
3351 LJ Papendrecht
www.mailtopay.nl



Mail to Pay levert innovatieve creditmanagement software. De mensen achter Mail to Pay hebben meer dan 10 jaar ervaring met creditmanagement op het hoogste niveau en zij heeft bewezen de ideale one-stop-shop te zijn voor incassoafdelingen en -bedrijven. Gebruikers van Mail to Pay incasseren meer, sneller en klantvriendelijker dankzij intelligente inzet van e-mail, sms, telefonie en print. Met Mail to Pay software kiest men het ideale betaalmoment en de ideale betaalmethode voor elke debiteur, daardoor zijn klanten van Mail to Pay alle andere crediteuren te slim af.

Stand NB.15

OnGuard

Slotlaan 3
1394 BK Nederhorst den Berg
www.onguard.nl



OnGuard maakt software waarmee bedrijven hun facturen sneller betaald krijgen door betaalgedrag te monitoren en hierop in te spelen. OnGuard integreert en structureert accounts receivables, van credit en collections management tot klachtenmanagement en cash allocation. Zo bespaart de gebruiker kostbare tijd en krijgt hij waardevol inzicht in het betaalgedrag van klanten. OnGuard maakt het gemakkelijk om kritische informatie real time te delen zodat elke betrokkene in het order-to-cash traject beschikt over dezelfde informatie over klanten en hun betalingen. Dit voorkomt overbodig werk en onnodige communicatie. Meer dan 20 jaar kennis en ervaring gecombineerd met onovertroffen enthousiasme maakt OnGuard tot een uniek bedrijf. Meer dan 12.000 gebruikers bij ruim 900 klanten in 44 landen zetten OnGuard dagelijks in voor succesvol credit management en tastbare resultaten.

Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders zorgt voor extra zekerheid en kwaliteit in de incassobranche

Door: Marcel Wiedenbrugge



“Goedkoop is nog steeds duurkoop en zeker in deze tijd”, zo stelt Ed Nijpels. De markt voor incassobedrijven en gerechtsdeurwaarders is behoorlijk in beweging. Er is momenteel sprake van stevige (prijs)concurrentie, maar dat kan ten koste gaan van de kwaliteit en betrouwbaarheid van de dienstverlening. De deelnemers van het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders moeten niet alleen aan hoge kwaliteitseisen voldoen, maar ook financieel solide zijn. In dit interview spreek ik met Ed Nijpels, voorzitter van het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders, over de laatste ontwikkelingen in de deurwaarderij en de rol van het Garantiefonds.

Hoe is het momenteel gesteld met de financiële betrouwbaarheid van deurwaarders?

“Op basis van schattingen lijkt bijna de helft van de deurwaarders niet te kunnen voldoen aan de nieuwe eisen voor liquiditeit en solvabiliteit die de beroepsgroep gesteld heeft. Wat de consequenties daarvan zijn is nog niet bekend. De door de beroepsgroep gestelde liquiditeits- en solvabiliteitseisen zijn overigens zo’n 25% minder streng dan de eisen die het Garantiefonds hanteert voor de toelating van haar deelnemers.”

Hoe belangrijk is de financiële stabiliteit van een incassopartner?

“Dat is van wezenlijk belang, want als een incassobureau of gerechtsdeurwaarder failliet gaat, dan is de kans reëel dat je als opdrachtgever het reeds geïncasseerde geld niet of niet volledig krijgt uitgekeerd. Uit eerdere faillissementsverslagen is dit ook gebleken. Het beseft dat het belangrijk is om met een financieel sterke incassopartij samen te werken willen we niet alleen als Garantiefonds sterk benadrukken, maar ook in het algemeen. Bovendien is financiële stabiliteit vaak een goede indicator voor de kwaliteit van de dienstverlening. Alle deelnemers van het Garantiefonds voldoen aan deze 25% strengere criteria ten aanzien van de liquiditeit en solvabiliteit. Wel hebben we moeten vaststellen, dat onze hogere financiële eisen een drempel kunnen opwerpen voor toelating tot het Garantiefonds. De huidige en potentiële deelnemers zijn zich daar terdege van bewust. Als je namelijk niet meer aan de criteria kunt voldoen, dan wordt

de deelname ook opgezegd en dan heb je naar de buitenwereld wel wat uit te leggen. Maar we zien ook dat steeds meer opdrachtgevers deelname aan het Garantiefonds als voorwaarde stellen. Het biedt hen een extra zekerheid dat men met een betrouwbaar en financieel solide gerechtsdeurwaarderskantoor in zee gaat. Wanneer je als deurwaarder aan de voorwaarden voor deelname voldoet, vind ik dat je deze kans zou moeten grijpen.”

Wat kunt u zeggen over de financiële eisen ten aanzien van incassobureaus?

“Voor incassobureaus bestaan op dit moment geen wettelijke eisen met betrekking tot de solvabiliteit en liquiditeit. Ook geldt er geen toezicht door het Bureau Financieel Toezicht zoals dit door de overheid wel is ingesteld bij gerechtsdeurwaarders en notarissen.”

Welke marktontwikkelingen ziet u verder in de branche?

“Vanuit de beroepsgroep worden veel regels en richtlijnen opgesteld. Dit is een goede ontwikkeling om de kwaliteit van de gerechtsdeurwaarderskantoren hoog te houden. Daarnaast investeren de gerechtsdeurwaarders op dit moment veel tijd en geld in de totstandkoming van het digitale beslagregister en de verwijzindex schuldhulpverlening. Dit soort initiatieven zorgen er uiteindelijk voor dat onnodige kosten voor schuldeisers en schuldenaren worden voorkomen.”

Hoe staan jullie tegenover het begrip ‘maatschappelijke verantwoord incasseren’?

“Garantiefondsdeelnemers zijn zich steeds meer bewust van het belang van maatschappelijk verantwoord incasseren, dat tegenwoordig ook steeds vaker naar voren komt. Het gaat hier vooral om het respectvol omgaan met zowel de opdrachtgever als de schuldenaar. Opdrachtgevers vinden dat in toenemende mate belangrijk. Als een opdrachtgever een zaak uit handen geeft aan een deurwaarder is het van belang dat de deurwaarder de klantrelatie ook in de gaten houdt. We streven ernaar dat er oplossingsgericht gehandeld wordt in het belang van beide partijen.”

Recent was in het nieuws dat het aantal openstaande rekeningen in Nederland zich op recordhoogte bevindt, terwijl deurwaarders het minder druk hebben. Kunt u deze paradox verklaren en welke gevolgen brengt dat met zich mee?

“Een van de belangrijkste redenen dat er minder werk voor deurwaarders is, zijn de verhoogde griffierechten. De stap naar de rechter wordt daarom minder gemaakt en dat is geen goede ontwikkeling. De KBvG (Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders, red.) heeft hier recent ook aandacht aan besteed. Zo’n 10 à 20 procent van de MKB klanten bij de grote banken valt onder bijzonder beheer. Dit hangt in hoge mate samen met het feit dat een deel van deze bedrijven niet aan hun verplichtingen kunnen voldoen omdat zij zelf weer te maken hebben met moeilijke of niet-inbare vorderingen. De hogere griffierechten zorgen ervoor dat de drempel om betaling via de rechter en de deurwaarder af te dwingen verhoogd wordt, met alle gevolgen van dien voor de Nederlandse economie. Wij zien bij onze deelnemers dan ook een verschuiving plaatsvinden naar het buitengerechtelijk incasseren en meer aandacht voor het persoonlijke contact tussen schuldeisers en schuldenaren. Gekeken wordt naar het creëren van oplossingen in het minnelijke traject, de stap naar de rechter moet alleen gemaakt worden wanneer er geen andere oplossing mogelijk is en dit kostentechnisch ook verantwoord is.”

Vorig jaar was er al een trend waarneembaar dat er meer aandacht in de branche is voor ‘maatschappelijk verantwoord incasseren’. Zet deze trend zich door?

“Zeker, het maatschappelijk verantwoord incasseren is niet meer weg te denken uit onze branche. We zien bijvoorbeeld ook dat brieven lezersgericht worden en er minder formele woorden gebruikt worden. Dat bevordert de communicatie tussen de schuldenaar en de deurwaarder. Door in gesprek te blijven kan gekeken worden naar het creëren van oplossingen. Een ander mooi voorbeeld van maatschappelijke betrokkenheid in de branche is dat een van onze deelnemers een foundation heeft opgericht, die met behulp van vrijwilligers uit het bedrijf tot doel heeft om werkloze jongvolwassenen te ondersteunen en begeleiden bij hun zoektocht naar een passende baan. Er is bij meerdere deelnemers aandacht voor educatie: hoe kun je beter met schulden omgaan en hoe kun je voorkomen dat je nieuwe schulden maakt. Dit soort initiatieven zien we steeds vaker in de markt.”

Wat zou u nog aan de lezer willen meegeven?

“Ik zou de creditmanager die dit artikel leest nogmaals op het hart willen drukken om kritisch te zijn bij de selectie van een incassopartner. Daarbij gaat het niet om de laagste prijs maar ook om kwaliteit in dienstverlening, persoonsgerichte aandacht en financiële stabiliteit.”



www.ggdw.nl

Stand NB.26

Recherchebureau SWB
Houtwijk 70
8251 GD Dronten
www.swbholding.nl



Recherchebureau SWB uit Dronten is een particulier onderzoeksbureau onder meer gespecialiseerd in privé- en bedrijfsrecherche, incasso, huisbezoeken en debiteurenbeheer. Doordat wij op veel gebieden actief zijn, kunnen wij voor u als beste een oplossing op maat maken. Of het nu gaat om uw cashflow te bevorderen of om een kredietwaardigheidscheck voor een nieuwe relatie uit te voeren. Door te denken vanuit de behoefte van de klant en het belang van de klant voorop te stellen bereiken wij ons doel: een tevreden klant! SWB ontzorgt waar u dat nodig heeft!

Stand NB.20

SunGard
Strawinskylaan 1253 WTC C-12
1077 XX Amsterdam
www.sungard.com/solutions/corporate-liquidity



SunGard's AvantGard is de marktleider op het gebied van liquiditeitsmanagement voor corporates, financiële instellingen en de publieke sector. AvantGard geeft CFO's en treasurers realtime inzicht in cashflow en biedt meer operationele controls rondom treasury, payments en receivables management. De oplossing aggregereert data voor een uniform en volledig cash overzicht, verhoogt productiviteit door automatisering en bevordert samenwerking tussen handelspartners.



Stand NB.04

Syncasso
Postbus 6002
1005 AE Amsterdam
www.syncasso.nl



Maak kennis met Syncasso. Het resultaat van de fusie tussen Groenewegen en Partners en Incassade. Door de individuele krachten van beide organisaties te bundelen is een organisatie ontstaan die de nieuwe norm in credit management gaat zetten. Wij zijn Syncasso. We Cash. We Care.

Stand NB.09

Van Lith Gerechtsdeurwaarders & Incasso
Mauritsstraat 16
5616 AA Eindhoven
www.vanlithincasso.nl



Van Lith gerechtsdeurwaarders- en incassokantoor biedt sinds 1974 de hoogste kwaliteit bij het incasseren van vorderingen. Door een professionele aanpak en ruime ervaring is Van Lith in staat sneller en effectiever uw openstaande vorderingen te incasseren. Daarnaast onderscheidt Van Lith zich door de persoonlijke aandacht voor opdrachtgevers. Van Lith hecht veel waarde aan het nakomen van afspraken en het beschermen van uw klantrelatie. Elke opdrachtgever is uniek, of deze nu één of duizend vorderingen heeft. Het meedenken met onze opdrachtgevers leidt tot een prettige samenwerking en hoge scoringspercentages. Van Lith biedt net dat beetje extra service.

Stand NB.23

VCMB
Computerweg 11
3542 DP Utrecht
www.vcmb.nl



VCMB (Verbond van Credit Management Bedrijven) verenigt organisaties die gespecialiseerd zijn in een of meer deelgebieden van creditmanagement. Hieronder vallen alle aandachtsgebieden die bedrijven helpen tijdig betaald te worden voor geleverde goederen of diensten. Veel van de leden van VCMB zijn marktleider in hun specialisme. De expertises variëren van debiteurenfinanciering en consultancy tot incassomanagement en kredietverzekering; van debiteurensoftware en debiteureninformatie tot in- of outsourcing van debiteurenbeheer.

Stand NB.37

Vesting Finance
Bonairelaan 4
1213 VH Hilversum
www.vestingfinance.nl



Vesting Finance, specialist in Credit management en Financial servicing, zorgt voor financiële vitaliteit en groei van ondernemingen en is zeer deskundig in het voorkomen en terugdringen van betaalachterstanden. Wij ontzorgen onze klanten door een efficiënte en effectieve inrichting en uitvoering van de processen aangaande cash management, mede door de slimme toepassing van data, en bieden de mogelijkheid tot outsourcing van de gehele order-to-cash keten. Onze professionals werken oplossingsgericht en transparant. Zij worden ondersteund door flexibele IT-systemen, waardoor wij in staat zijn uw vraag centraal te stellen.

Stand NB.23

Vereniging voor Credit Management
Computerweg 11
3542 DP Utrecht
www.vvcm.nl



Het ontwikkelen en ondersteunen van Credit Management, het bevorderen van de vakkennis en de toepassing daarvan en het behartigen van de belangen van de beoefenaars, alles in de ruimste zin van het woord. De VVC M tracht deze doelstelling te verwezenlijken door:

- het uitgeven van het magazine "De Credit Manager"
- het ontwikkelen van educatieve programma's;
- het onderhouden van contacten met de Haagse Politiek;
- het onderhouden van internationale contacten.

Interview Gerard van Kesteren. Voormalig group CFO Kuehne + Nagel.

Global Working Capital Management, hoe doe je dat?

Door: Marcel Wiedenbrugge

Werkkapitaalbeheer is in grondbeginsel eenvoudig, maar als je 1.000 vestigingen hebt in 110 landen, die samen een omzet genereren van 21 miljard Zwitserse Franken, dan is een gestructureerde aanpak een absolute noodzakelijkheid.

In dit interview spreek ik met Gerard van Kesteren, voormalig Group CFO van Kuehne + Nagel, over het belang van werkkapitaalbeheer, creditmanagement en ondernemerschap. Gerard van Kesteren is tevens keynote spreker van Credit Expo 2015 op donderdag 5 november aanstaande in het NBC Congrescentrum.

Kun je iets meer over Kuehne + Nagel vertellen?

Gerard: “Met een marktaandeel tussen de 2 en 3 procent is Kuehne + Nagel (K+N) de op twee na grootste logistieke dienstverlener ter wereld, met vestigingen in 110 landen verdeeld over 1000 locaties. De marktomstandigheden zijn de afgelopen 25 jaar bijzonder gunstig geweest voor K+N. Daarbij kun je denken aan: globalisatie, de opkomst van China en het verplaatsen en/of uitbesteden van productie en logistiek naar lage lonen landen. Met name de laatste 15 jaar is K+N enorm gegroeid: van 12.000 medewerkers naar 70.000 medewerkers, een omzetstijging van 6 miljard Zwitserse Franken (SFr.) naar bijna 21 miljard en een nettoresultaat van 650 miljoen SFr. Dat heeft zich vertaald naar een stijging van de marktwaarde van 1,2 miljard SFr. in 2000 tot 16 miljard in 2015. K+N is lange tijd een volledig zelfstandige private onderneming geweest, maar sinds 1993 is K+N ook aan de beurs van Zurich genoteerd. De meerderheid van de aandelen is echter nog steeds in handen van de Kühne familie (derde generatie), met een aandeel van ongeveer 60 procent.”

Wat is het voordeel van een familiebedrijf ten opzichte van een onderneming die volledig in eigendom is van externe aandeelhouders?

Gerard: “Doordat de familie bij K+N altijd een meerderheidsbelang gehad heeft, was het risico op een vijandige overname minimaal. Er hebben zich in de logistieke wereld veel fusies en pogingen tot overname voorgedaan, zoals UPS dat bij TNT geprobeerd heeft en nu FedEx bij TNT. K+N stond ook in de belangstelling bij bedrijven als Deutsche Post, FedEx, UPS en TNT, maar allen moesten bakzeil halen. De Raad van Bestuur heeft zich daardoor altijd in een comfortabele positie bevonden. Ze hoefden zich namelijk niet iedere maand of drie maanden door de markt, aandeelhouders, investeerders en analisten in bochten te laten wringen. Daardoor kon K+N veel beter een lange termijn beleid uitstippelen en investeren in projecten die tot duurzame bedrijfsresultaten zouden leiden.”

Wat was gedurende deze tijd jouw grootste uitdaging?

Gerard: “Met name vanaf 1990, toen ik Group CFO werd, heb ik heel hard gewerkt om de financiële functie “second in command” te laten zijn binnen de groep. De eerste man is de CEO. Hij is de piloot die zowel op groeps (1), regionaal (7) als landenniveau (110) de koers aangeeft. Via management development, training en selectief recruterende heb ik een “high potential” programma voor de financiële functie bij K+N opgezet. Medewerkers begonnen bijvoorbeeld in accounts receivable en groeiden dan door naar een finance manager positie bij een relatief kleine vestiging, bijvoorbeeld in Dublin, met maximaal 100 mensen op de loonlijst.

Ondanks dat we met lage marges werken weten we een opbrengst op geïnvesteerd vermogen van 50 procent te behalen.

Met een beperkte ‘exposure’ bleven finance managers zo routine houden met de gebruikelijke activiteiten zoals de maandafsluiting, uitstaande debiteuren, afschrijvingen, (kleine) acquisities, interne en externe audits, etc. Na twee jaar werden (geschikte) kandidaten dan gevraagd voor zwaardere functies als Regional Assistent CFO in bijvoorbeeld Buenos Aires, London, Hamburg of Hong Kong. Tachtig procent van de huidige financiële topmensen binnen K+N zijn uit dit door mij opgezette en geleide programma afkomstig, waaronder mijn opvolger en 7 regionale CFO’s. Het HIPO programma heeft voor K+N een grote kweekvijver aan getalenteerde en gemotiveerde (financiële) medewerkers opgeleverd, die het zakelijk model volledig doorgronden en zo uitstekend als partner voor het bestuur kunnen functioneren.”

Hoe zie je de rol van CFO binnen K+N?

Gerard: “Op ieder niveau is het voor een CFO enorm belangrijk dat hij weet dat hij de steun heeft van zijn financiële team. De CFO is als het ware de co-piloot van de onderneming, maar hij moet niet de CEO worden. De CEO heeft andere doelstellingen en moet vooral de business ontwikkelen. De CFO moet risico’s inschatten, beheersen en verminderen, waaronder ook debiteuren, crediteuren en werkkapitaal.”

Welke resultaten heeft deze aanpak opgeleverd voor K+N en de klant?

Gerard: “Als je naar het P&L (verlies en winst) overzicht van K+N kijkt, dan draaiden we in 2014 op een omzet van 21 miljard SFr. een brutowinst van 6 miljard en een EBITDA van 1 miljard (4%), wat resulteerde in 650 miljoen SFr. winst na belastingen. K+N is een ‘asset-light’ onderneming, wat wil zeggen dat we geen eigen containers, schepen en vliegtuigen hebben. Ondanks dat we met lage marges werken weten we een opbrengst op geïnvesteerd vermogen (ROCE) van 50 procent te behalen. Dit heeft vooral met de samenstelling van ons werkkapitaal te maken, dat uitsluitend uit debiteuren en crediteuren bestaat. Wij opereren als intermediair tussen ondernemingen in de zee/binnenvaart, luchtvaart en transport over de weg en verlenen onze diensten wereldwijd aan ongeveer 250.000 klanten. Als logistiek dienstverlener zorgen wij ervoor dat we de goederenstroom van onze klanten optimaliseren en voorraadverliezen zo veel mogelijk terugbrengen. Dit laatste geldt met name voor de retail, waarbij het risico op verouderde voorraad (winkeldochters) aanzienlijk kan zijn. Het streven is om voorraden van onze klanten op zo min mogelijk locaties aan te houden. Dit kan je alleen bereiken als je over een transparante supply chain beschikt, zodat je op ieder moment weet waar de voorraad van de klant zich exact bevindt.”

Welke positie neemt werkkapitaalbeheer en creditmanagement in bij K+N?

Gerard: “Op de balans hebben we 3 miljard aan debiteuren staan en 2,3 miljard aan crediteuren. Ons netto werkkapitaal bedraagt dus 700 miljoen, wat ongeveer 3,5 procent uitmaakt van de bruto omzet. DPO en DSO zijn voor ons belangrijke KPIs. Als de DSO met één dag zou toenemen, dan levert dit een vermindering van de cashflow (of extra financieringsdruk en exposure) van 70 miljoen SFr. op. Dat betekent dat werkkapitaalbeheer voor K+N van essentieel belang is. De werkkapitaalmanager maakt deel uit van de financiële afdeling, maar onderhoudt tegelijkertijd ook zeer nauwe banden met de operationele afdelingen. De operationele afdelingen staan namelijk in direct contact met de klant en houden zich ook bezig met de afhandeling van klachten en claims, zoals verkeerde, niet-tijdige of beschadigde leveringen. Iedere klant heeft een kredietlimiet, die in ons systeem vermeld staat. Belangrijk is ook dat onze medewerkers weten wat de exposure per klant bedraagt. Dan praten we

niet alleen over de uitstaande (gefactureerde) omzet, maar ook onderhanden transport, dat ook wel ‘steaming’ genoemd wordt. Als wij een zending van een klant van Hong Kong naar Hamburg moeten verschepen, dan moeten wij vooraf de zeevracht betalen. De klant wordt door K+N pas gefactureerd als er op het afleveradres geleverd is. Ons globale systeem informeert ons gedetailleerd en real time over beide posities. Als de situatie zo is dat het saldo uitstaande facturen en het saldo nog te factureren hoger is dan de kredietlimiet, dan blokkeert het systeem automatisch de vrijgave van documenten. We zijn weliswaar geen eigenaar van de goederen, maar we hebben wel volledige grip op de goederenstroom. Zolang de klant in een dergelijke situatie niet betaalt, blijven de goederen onder ons beheer en wordt bijvoorbeeld een container niet vrijgegeven.”

Dat lijkt op een alternatieve vorm van eigendomsvoorbehoud. Kun je een voorbeeld geven?

Gerard: “We hebben het recent meegemaakt dat een klant van ons failliet gegaan is, waarvan er nog 4 containers ‘steaming’ waren met een inhoud ter waarde van 2 miljoen SFr. Er stond ook nog 2 miljoen uit, dus we hebben de containers niet vrijgegeven. We hebben toen een deal met de curator gesloten, waarbij wij de goederen konden verkopen om zo ons risico op deze debiteur af te dekken. Dit soort zaken geven aan waarom het zo belangrijk is dat je transparant bent, zodat je altijd weet waar het risico zich bevindt en hoe je dit kunt afdekken. Deze transparantie wordt overigens sterk gedreven door onze IT systemen.”

De logistieke markt is van nature vrij volatiel. Hoe dekken jullie de kredietrisico's af?

Gerard: “Kredietverzekering is voor ons erg belangrijk. Bijna 65 procent van de omzet is verzekerd. De resterende 35 procent bestaat uit internationaal opererende blue chip ondernemingen en klanten die door de kredietverzekeraar niet verzekerd kunnen worden. Die laatste categorie vormt voor ons uiteraard een extra risico, dat we afdekken door een zekerheidstelling op de goederen tegen de uitstaande facturen te nemen of door een significant hogere marge te berekenen.”

Hoe noordelijker je komt in Europa hoe beter de betalingsmoraal en hoe zuidelijker hoe slechter.

Hoe gaan jullie om met klanten die plotseling langere betalingstermijnen verlangen of opleggen?

Gerard: “Het kan voorkomen dat een (grote) klant besluit om de betalingstermijn op te rekken van bijvoorbeeld 30 naar 60 dagen. Voor dit soort zaken hebben wij tweewekelijks en indien noodzakelijk wekelijks werkkapitaaloverleg van ongeveer een uur. Aan dit overleg nemen de CEO, de CFO en corporate werkkapitaalmanager deel. Zij bespreken dan lopende kwesties, die uit het veld naar boven komen. Daarbij komt nadrukkelijk de winstgevendheid van een klant ter sprake, maar ook wat er uitstaat, hoeveel (extra) risico daaraan verbonden is en hoe de betalingsmoraal is. Op basis daarvan wordt bekeken wat er met een dergelijke klant moet gebeuren. Voor de genomen besluiten neemt de Raad van Bestuur altijd de volledige verantwoordelijkheid.”

Je hoort tegenwoordig ook steeds vaker over factoring en supply chain finance als alternatieve methode om het werkkapitaal (van de leverancier) te financieren. Hoe kijk je daar tegenaan?

Gerard: “Bekeken vanuit K+N als leverancier is factoring van debiteuren in de meest gevallen pure window dressing. Het kredietrisico wordt namelijk niet door de bank overgenomen.

Stel wij factureren een klant voor 1 miljoen SFr., de vervaldatum is na 30 dagen en wij verkopen de vordering aan de bank tegen 1% interest per maand. De bank betaalt dan 1 miljoen minus 1% rente, maar als de klant uiteindelijk niet betaalt, dan wil bank de betaling terug. Voor haar leveranciers biedt K+N ook een supply chain finance programma aan, om hen zo de mogelijkheid te bieden om (goedgekeurde) facturen eerder uitbetaald te krijgen dan de afgesproken officiële betalingstermijn.”

K+N zit wereldwijd in 110 landen en heeft dus te maken met grote verschillen in betalingsmoraal. Hoe gaan jullie daar mee om?

Gerard: “De betalingsmoraal is vaak per land verschillend. Hoe noordelijker je komt in Europa hoe beter de betalingsmoraal en hoe zuidelijker hoe slechter. Het verschil tussen noord en zuid is in het meest extreme geval 60 dagen (10 dagen in Helsinki, 70 dagen in Spanje). Daarnaast speelt ook het aantal grote internationaal opererende klanten in een land een belangrijke rol. Hoe meer grote afnemers je in je portfolio hebt, hoe hoger de DSO.”

Hoe is de automatisering bij K+N opgezet?

Gerard: “Binnen de groep hebben we te maken met 250 juridische entiteiten, die voor 99,9% eigendom zijn van K+N. Daardoor kunnen processen relatief gemakkelijk gestandaardiseerd worden evenals de gebruikte IT oplossingen. We hebben alle joint ventures en minderheidsaandeelhouders uitgekocht om zo een globaal IT platform op te kunnen zetten, waar iedereen binnen K+N op is aangesloten. Dit is een tailor made in eigen beheer gebouwd systeem, dat volledig is afgestemd op de vereisten en functionaliteiten die we voor de werkzaamheden van K+N nodig hebben. Daardoor hebben we continu inzicht in winstgevendheid, risico exposure en werkkapitaal.”

Hoe is de samenwerking tussen finance en commercie bij K+N?

Gerard: “Commercieel en operationeel. Sales rapporteert aan de Sales Director en Operations rapporteert aan de Seafreight Director of de Airfreight Director. Credit management rapporteert aan de Financial Director. Uiteraard is er wel eens sprake van een conflictsituatie, maar dat hoeft niet slecht te zijn.. Het sales management is per definitie niet geïnteresseerd in de krediettermijnen, maar wel in het sluiten van deals en de daaraan gekoppelde commissie. Het accepteren van klanten wordt bij ons strak gecoördineerd en intern besproken. Wat is het risico? Wat is de financiële reputatie van de klant? Willen we deze deze klant wel? Het is ook goed dat hierover binnen de onderneming gesproken wordt en uiteindelijk nemen we een beslissing. Als we uiteindelijk besluiten dat we ervoor gaan, dan moet de beslissing ook door iedereen gedragen worden. Mocht de klant onverhoopt failliet gaan, dan wordt het verlies ook gezamenlijk gedragen en niet uitsluitend door de financiële afdeling.

Wat is het geheim achter het succes van K+N?

Gerard: “Wij hebben wereldwijd een systeem geïmplementeerd, waardoor wij exact de P&L kunnen bepalen van onze 5000 profit centers. Iedere activiteit binnen K+N wordt als een profit center beschouwd, waarvoor altijd iemand binnen de organisatie verantwoordelijk is. Als je de resultaten van deze 5000 profit centers bij elkaar optelt, dan heb je de geconsolideerde winst van de gehele K+N groep. Iedere P&L account heeft zijn eigen mensen op de loonlijst, waar de opbrengst afkomstig is van de eigen klanten die vanuit het profit center gefactureerd worden. Daarnaast zijn er de gebruikelijke kosten, zoals kantoorkosten, administratiekosten en dergelijke. Als laatste wordt ieder profit center belast voor regionale en corporate kosten vanuit het K+N hoofdkantoor. Iedere maand krijgt iedere profit center

manager een P&L overzicht en een werkkapitaaloverzicht. Dit lijkt een gigantische klus voor 5000 profit centers, maar in de praktijk valt dit mee zolang je het maar strak organiseert, standaardiseert en over de juist tools (IT) beschikt. Als je de omzet en kosten per profit center weet, dan weet je ook de debiteuren- respectievelijk crediteurenpositie. De profit center manager moet in ons systeem rente over het (netto) werkkapitaal betalen, ongeacht hoe K+N het werkkapitaal financiert. De eindejaarsbonus van de profit center manager is gebaseerd op de EBIT minus de kosten voor werkkapitaal. Hij kan dus een hogere bonus verdienen als hij bij een gelijkblijvende EBIT zijn werkkapitaalpositie weet te verbeteren. Feitelijk is het geheim van ons succes de mogelijkheid voor een profit center manager om substantieel meer geld te verdienen door zijn profit center efficiënt, financieel en commercieel verantwoord te beheren.”■



Over Gerard van Kesteren

Gerard mag je zonder meer een financieel zwaargewicht noemen. Na zijn studie economie en accountancy heeft Gerard diverse financiële rollen vervuld bij Douwe Egberts/Sara Lee Corporation, waarvan 10 jaar op directieniveau. In 1990 is hij in dienst getreden bij Kuehne + Nagel als Financial Controller voor West Europa, waarna hij in 1999 werd benoemd tot (Group) CFO en tevens lid van de Raad van Bestuur. Sinds 2014 is Gerard met pensioen, maar dat weerhoudt hem niet om op zijn lauweren te rusten. Naast C-level management consultant is hij is onder andere lid van de Raad van Commissarissen bij Gategroup en Metro Russia NV. Tevens is hij voorzitter en oprichter van de Van Kesteren Foundation, die zich inzet om kinderen in de derde wereld te ondersteunen.

word nu
gratis lid

...met uw kennis
...en ons netwerk

Op naar een hoger niveau

Adres

Computerweg 11
3542 DP Utrecht

Contactgegevens

E. secretariaat@vcm.nl
T. 0346-558050
F. 0346-558059



Bezoek ons meetingpoint op de Credit Expo en ervaar wat de VVC M voor u kan betekenen

Interview Michiel Steeman.
Hoogleraar Supply Chain Finance Windesheim University.

Supply Chain Finance is cruciaal voor de toekomst van credit management.

Door: Marcel Wiedenbrugge

Financiering van werkkapitaal lijkt steeds meer in de belangstelling te staan. Diverse initiatieven op dit gebied zijn de laatste tijd in de markt gelanceerd, teneinde de vraag en aanbod naar en van werkkapitaal en liquiditeit efficiënter en transparanter te maken. Supply chain finance staat aan de basis van de meeste van deze initiatieven. In dit interview spreek ik met Michiel Steeman, expert en onderzoeker op het gebied van supply chain finance, over de laatste ontwikkelingen en onderzoek op dit gebied.



Kun je kort iets over jouw achtergrond vertellen?

"Ik ben als lector Supply Chain Finance verbonden aan de hogeschool Windesheim. Ik stuur daar een groep van zes onderzoekers aan, die zich permanent met dit onderwerp bezighouden. We werken nauw samen met grote bedrijven als Heineken, Philips en Unilever, maar ook met het ministerie van Economische Zaken, om zo dit thema verder op de kaart te zetten. Daarnaast ben ik partner bij inChainge, waar ik managementsimulaties heb ontwikkeld om mensen te trainen op het gebied van supply chain management."

Kun je uitleggen wat supply chain finance inhoudt?

"Supply Chain Finance (SCF) is een samenwerkingsvorm tussen verschillende partijen in de handelsketen, met als doel om de kosten omlaag te brengen en de risico's (van het zakendoen) te reduceren. Anders gezegd: grote bedrijven zoeken stabiliteit in hun keten en gaan zich steeds vaker bemoeien met de wijze waarop hun keten gefinancierd is. Hierbij gaat het zowel om de eigen financiering als om de financiering van hun leveranciers. Wanneer grote bedrijven leveranciers helpen om hun financiering goedkoper te maken, kunnen leveranciers investeringen doen die uiteindelijk deze grote bedrijven ook weer ten goede komen."

Wat heeft je ertoe aangezet om je in supply chain finance te specialiseren?

"Ik ben jarenlang werkzaam geweest in de bancaire wereld, waarbij ik me vooral bezighield met productontwikkeling voor leasing en factoring. Ik ontdekte dat grote bedrijven meer vormen van financiering nodig hadden om hun keten te ondersteunen. Wat ik eerst binnen de bank deed, ben ik gaan voorzetten in mijn rol bij Windesheim, waarbij mijn voorkeur uitging om dit samen met bedrijven te doen."

Je hoort ook wel eens dat SCF een methode is om de balans van (aanbiedende) bedrijven te verkorten. Wat is jouw mening daarover?

"De essentie van SCF heeft mijns inziens weinig te maken met balansverkorting. Het inzetten van SCF om een eenzijdige verlenging van de betaaltermijn voor je leveranciers te 'compenseren', is in mijn ogen geen goede aanpak. Dit gebeurt soms wanneer het instrument 'reverse factoring' wordt ingezet. SCF kun je echter ook strategisch inzetten door leveranciers juist te voorzien van liquiditeiten. Bij bedrijven als Heineken, Philips en Unilever, die al een aantal jaren ervaring hebben met SCF, zie je dat zij SCF steeds meer strategisch inzetten, waarbij het niet uitsluitend om facturen maar ook om voorraden en andere zaken gaat."

Hoe zit het met de kosten van een SCF programma en waar liggen de uitdagingen?

"Vanuit de afnemer is één van de grootste uitdagingen om snel goedkeuring te kunnen geven aan een ontvangen factuur. Om dit te kunnen doen zul je mogelijk je purchase to pay processen moeten aanpassen en dat vergt een investering van de afnemer. Een ander aspect ligt bij de kosten van aansluiting van kleine leveranciers. Als een leverancier bijvoorbeeld maar één keer per jaar aan een grote afnemer factureert voor een bedrag van laten we zeggen 50.000 euro, dan zijn de kosten voor aansluiting bij een SCF programma (van de afnemer) relatief hoog in vergelijking met een leverancier waar de afnemer voor bijvoorbeeld 1 miljoen euro of meer inkoopt. Verder speelt ook de financiële intermediair (zoals een bank) een rol. Hoe hoger het (jaarlijkse) transactiebedrag van een leverancier, hoe meer de intermediair daaraan kan verdienen. Anders gezegd, bij leveranciers die een lage inkoopwaarde vertegenwoordigen zijn de onboardingskosten relatief hoog ten opzichte van de opbrengsten. Dat zorgt er dus voor dat de intermediairs en afnemers de ondergrens voor deelname aan een SCF programma vaak relatief hoog zetten, waardoor kleine leveranciers vaak buiten de boot vallen."

Dus als ik het goed begrijp mogen of kunnen niet-strategische of kleine leveranciers geen gebruik maken van een SCF faciliteit van een grote afnemer?

"Dat is juist. Wat wij willen bewerkstelligen is dat niet-strategische leveranciers wel gebruik kunnen maken van een SCF faciliteit. Grote bedrijven houden dit op dit moment tegen, omdat er extra operationele kosten aan verbonden zijn en aansluiting dan niet rendabel is. Via het "Betaal me nu" initiatief spreken we grote bedrijven aan op hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. We bespreken met deze afnemers om kleinere leveranciers (die voor minder dan bijvoorbeeld 50.000 euro per jaar leveren) sneller te betalen. Dit is ook in lijn met de European Payment Directive. Voor grotere leveranciers is er meer flexibiliteit. Als afnemer kan je dan wel langere betaaltermijnen afspreken, maar

zorg dan ook meteen voor snelle goedkeuring van de factuur (5-10 dagen), zodat de leverancier de levering normaal kan financieren op basis van de goedgekeurde factuur. Met de hele grote leveranciers (inkoopwaarde van meer dan 1 miljoen euro) kun je individuele afspraken maken. Verder gaat het er ons ook om dat grote afnemers druk uitoefenen op de dienstverleners om SCF toegankelijker te maken voor kleine(re) leveranciers. Als grote bedrijven aan dit initiatief mee willen werken, vragen we ze om deze gedachtegang te onderschrijven."

Hoe reageren grote bedrijven op het Betaal me nu initiatief?

"We hebben gesprekken gevoerd met de top 20 bedrijven in Nederland en ik ben er van overtuigd dat er op korte termijn een goede kopgroep zal zijn, die zich hier expliciet over zal uitspreken."

Je bent momenteel met onderzoek over SFC bezig. Kun je daar iets meer over vertellen?

"Voor dit onderzoek werken we met twee groepen. Enerzijds werken we met bedrijven die groot genoeg zijn om dit soort oplossingen te faciliteren. We zijn ook altijd op zoek naar grote bedrijven of bedrijfsafdelingen op het gebied van procurement, inkoop en finance die SCF modellen willen ontwikkelen voor hun leveranciers. Anderzijds werken we met bedrijven die zaken doen met (grote) afnemers en met hen tot nieuwe financieringsmodellen willen komen. Hier zijn we met name op zoek naar kleinere leveranciers met een paar miljoen omzet, die behoefte hebben aan andere financieringsmodellen, maar vaak de consequenties of mogelijkheden niet goed kunnen overzien. Via dit onderzoek hopen we een standaard te ontwikkelen om statusinformatie van een factuur via een algemeen platform uit te kunnen wisselen. Zodoende kan een leverancier uiteindelijk zelf bepalen, waar hij met een goedgekeurde factuur naar toe kan gaan om eventuele voorfinanciering te regelen. Daarmee kom de macht van betalen bij de leverancier zelf te liggen, want die bepaalt dan waar een goedgekeurde factuur wordt aangeboden (eigen bank, factoringmaatschappij, bank van de afnemer, etc.)."

Waar zitten eventuele knelpunten bij het uitrollen van een SCF programma?

"Het belangrijkste knelpunt bij het uitrollen van een SCF programma zit in de terugkoppeling van de goedkeuring van een factuur. Sommige partijen kunnen deze informatie niet snel genoeg aanleveren, omdat hun purchase to pay proces daarvoor onvoldoende op orde is. Met name overheidsinstanties hebben hier last van. Zij hebben soms wel 40 tot 50 dagen nodig om een factuur goed te keuren. Een tweede knelpunt is dat er sprake is van geringe uniformiteit qua aanlevering van informatie. We willen met ons "Betaal me nu" initiatief, dat we in samenwerking met het ministerie van Economische Zaken aan het uitrollen zijn, toewerken naar een standaard die mogelijk maakt dat de goedkeuringsstatus van een factuur tijdig beschikbaar komt voor de leverancier en de financiële intermediair."

Hoe belangrijk is SCF voor de creditmanager?

"Ik denk dat SCF op termijn cruciaal zal worden voor de creditmanager. Het gaat immers bij SCF over de goedkeuringsinformatie van een vordering c.q. factuur. Voor een creditmanager is dit een van de belangrijkste zaken om te weten. Hoe sneller je die informatie beschikbaar hebt, hoe minder tijd je in principe hoeft te besteden aan debiteurenbeheer. Als de leverancier de statusinformatie van een factuur niet alleen deelt met haar leverancier(s) maar ook met de bank, dan kan tevens de betaalbaarstelling via de bank of andere dienstverlener op basis daarvan geregeld worden."

Stel dat in de toekomst SCF breed uitgerold gaat worden, betekent dit dan dat creditmanagement als vakgebied steeds minder noodzakelijk wordt?

"Nee, dat denk ik niet, want het bepalen van het kredietrisico van de klant blijft als kernactiviteit overeind staan. Bovendien zullen er altijd disputen blijven bestaan, die opgelost moeten worden. Wel denk ik dat de tijdigheid en zekerheid van betaling gaat toenemen met de komst van SCF. De cashflow forecast zal betrouwbaarder worden doordat je beter kunt plannen wanneer je betaald gaat worden. Per saldo zal SCF het werk van de creditmanager eerder ondersteunen, dan overbodig maken." ■

Waarom incasseren over de hoofden van debiteuren héén...

als je in die hoofden iets kunt veranderen?

We krijgen heel wat te incasseren in Nederland en bijna iedereen krijgt er mee te maken. Of je nou degene bent die moet betalen, of degene die zijn geld komt halen. Daarom kiest u voor Syncasso, dat de krachten van **Groenewegen+Partners** en **Incassade** bundelt in een bewezen effectieve incasso-aanpak.

In ons SyncassoLab combineren wij debiteurendata met communicatieprofielen en een wetenschappelijk bewezen klantgerichte benadering. Dit levert kennis van en begrip voor uw debiteur op. En grip op uw incassovraagstuk.

Syncasso definieert de nieuwe norm in creditmanagement: incasseren door te communiceren, innoveren en verbinden. Want zo incasseren betaalt zich terug. Dat klinkt ambitieus. Maar wij hebben de cijfers waarmee we u kunnen laten zien dat onze aanpak werkt.

Benieuwd hoe wij uw incassoscore kunnen verbeteren? Maak dan kennis met Syncasso bij **stand 4** en kijk voor meer informatie op syncasso.nl.

syncasso
we cash.
we care.