



Klant aan het woord:
‘Debiteurenbeheer is
mensenwerk’

▼ Inhoudsopgave

| | |
|--|----------|
| Wat zegt de klant in het kort | 1 |
| Introductie | 2 |
| Internationaal debiteurenbeheer | 3 |
| Ruimte voor verbetering | 4 |

▼ Wat zegt de klant in het kort

Resultaat samenwerking Tauw

- Wereldwijd support
- Deskundig personeel en flexibele inzet
- Aanpasbare workflow
- Bewezen effectiviteit bij het beschermen van cashflow en verbeteren van het netto werkkapitaal.

Wat zegt André Kroeze?

- ▶ “TAUW zit in vijf andere Europese landen. Als een bepaalde vestiging in omvang groeit waarbij het debiteurenbeheer meegroeit, dan moet er desgewenst een mogelijkheid zijn dat ook bij BVCM onder te brengen. Die flexibiliteit is er.”
- ▶ “Bij BVCM zitten alléén maar specialisten. Als onze vaste contactpersonen bij BVCM ziek zijn, dan is er altijd vervanging. Hiermee verkrijgen we de gewenste continuïteit.”
- ▶ “BVCM staat open voor verbetering en ontwikkeling. In het begin van onze samenwerking bespraken we hoe we ons debiteurenbeheer optimaal konden krijgen met elkaar. Daar was ruimte voor.”
- ▶ “Door de jaren heen zien we onze DSO (Days Sales Outstanding) dalen. Het aantal disputen gaat eveneens omlaag.”



▼ Introductie

Advies- en ingenieursbureau TAUW vertrouwt haar debiteurenbeheer al jarenlang toe aan BVCM. Het bureau met een omzet van 144 miljoen euro (2020), ziet dat de samenwerking met BVCM resultaat heeft. “Door de jaren heen zien we onze DSO (Days Sales Outstanding) dalen. Het aantal disputen gaat eveneens omlaag. Hetzelfde geldt voor onze debiteurenvoorzieningen die we opbouwen voor lang lopende vorderingen”, vertelt financieel manager André Kroeze.



De eerste kennismaking tussen TAUW en BVCM dateert uit 2017. De partner die tot aan dat moment het debiteurenbeheer voor TAUW uitvoerde, had aangekondigd de dienstverlening niet meer voort te zetten om zich op andere kernactiviteiten te gaan focussen. “We gingen dus op zoek naar een nieuwe partner en hadden daarbij bepaalde randvoorwaarden”, vertelt André. “Wij besteden ons debiteurenbeheer op de eerste plaats uit om continuïteit te kunnen waarborgen. Als je het beheer zelf uitvoert, is het lastig om goede specialisten binnen te halen. Ik kan geen heel team aannemen voor debiteurenbeheer. En met één medewerker zijn we te kwetsbaar bij ziekte of vakantie. Bij BVCM zitten alléén maar specialisten. Als onze vaste contactpersonen bij BVCM ziek zijn, dan is er altijd vervanging. Hiermee verkrijgen we de gewenste continuïteit.”

Wij besteden ons debiteurenbeheer op de eerste plaats uit om continuïteit te kunnen waarborgen. Als je het beheer zelf uitvoert, is het lastig om goede specialisten binnen te halen. Ik kan geen heel team aannemen voor debiteurenbeheer. En met één medewerker zijn we te kwetsbaar bij ziekte of vakantie.

André Kroeze Financieel Manager



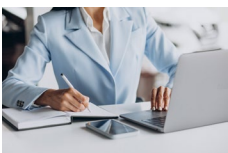


▼ Internationaal debiteurenbeheer

Daarnaast zoekt TAUW een partner die voldoende flexibel is om snel te kunnen schakelen en werkzaamheden op te schalen, ook in het buitenland. André: “We vonden het heel belangrijk dat onze nieuwe partner internationaal georiënteerd is, of zou kunnen zijn. Want TAUW zit in vijf andere Europese landen: Duitsland, Frankrijk, België, Spanje en Italië. Onze vestigingen daar doen zelfstandig hun debiteurenbeheer op hetzelfde platform van BVCM-partner Order2Cash, waarmee we ook onze E-invoicing doen. Als een bepaalde vestiging in omvang groeit waarbij het debiteurenbeheer meegroeit, dan moet er desgewenst een mogelijkheid zijn dat ook bij BVCM onder te brengen. Die flexibiliteit is er.”

▼ De juiste klik

Naast continuïteit, flexibiliteit en vakinhoudelijke expertise vindt TAUW ook de persoonlijke match van belang. André: “Debiteurenbeheer is mensenwerk. BVCM heeft contact met onze klanten omdat er niet betaald is. De manier waarop BVCM daarmee omgaat, moet aansluiten op de manier waarmee wijzelf met de klant omgaan. Ook is het belangrijk dat de communicatie tussen BVCM en TAUW prettig verloopt. Er zijn natuurlijk meerdere bedrijven die goede specialisten in huis hebben, maar het gaat om de juiste klik en die is er. Wij hebben een goed gevoel bij de mensen van BVCM.”



Meer weten over onze BPO-oplossingen? Kijk voor meer informatie op bvcm.nl/bpo

▼ Ruimte voor verbetering

Wanneer je met elkaar samenwerkt, moet je beiden openstaan voor verbetering en ontwikkeling, vindt André. “Daar staat BVCM zeker voor open. In het begin van onze samenwerking bespraken we hoe we ons debiteurenbeheer optimaal konden krijgen met elkaar. Daar was ruimte voor. Iedere maand hebben we een operationeel overleg over de lopende zaken. Het loopt allemaal prima, maar als er ruimte is voor verbetering, dan kunnen beide partijen dat aangeven en gebeurt daar ook iets mee. Maar het debiteurenbeheer verloopt prima. Door de jaren heen zien we onze DSO (Days Sales Outstanding) dalen. Het aantal disputen gaat eveneens omlaag. Hetzelfde geldt voor onze debiteurenvoorzieningen die we opbouwen voor lang lopende vorderingen. Dat is gunstig voor onze cashflow en ons werkkapitaal.”



▼ Over BVCM

BVCM (bureau voor credit management) is uw (internationale) partner voor het totale prospect-to-cash proces. Vanuit onze jarenlange ervaring optimaliseren wij inmiddels, samen met onze partners, diensten en mensen uw volledige credit management. Van de selectie van uw klant tot (e)-facturatie en de betaling van uw factuur.

Dit doen we met de inzet van slimme moderne digitale oplossingen zoals e-facturatie om de factuur op de meest optimale wijze bij uw klant af te leveren of door het toepassen van machine learning om het meest efficiënte traject te bepalen.

Wilt u graag meer weten over onze BPO dienstverlening? Neem vrijblijvend contact met ons op via sales@bvcm.nl of 020 34 60 746.

Liever direct een afspraak maken? Dat kan via de onderstaande knop!

Afspraak maken