

 

**DONDERDAG 22 JUNI 2017**

**C.C.M. hanteert eigen concept in schuldinvordering**

Top 3-speler onder Vlaamse incassobureaus

**Credit Control Management (C.C.M.) B.V.B.A. (Iddergem) hanteert een eigen concept in het schuldinvorderingstraject. Het initieert zelf het proces van gerechtelijke invordering voor rekening van de klant indien met de debiteur geen overeenstemming rond de schuldaanzuivering kan worden bereikt. “Bovendien is C.C.M. ook de enige marktspeler die voor zijn klanten de integraliteit van de verschuldigde hoofdsom vrijwaart.”, aldus general manager Peter De Ganck. Die stelt overigens vast dat het aantal hem toevertrouwde dossiers per klant toeneemt. Dat duidt op een toegenomen aandacht voor debiteurenopvolging.**

[Peter De Ganck](http://linkedin.com/in/ccc-m-kantoor-peter-de-ganck-b97aaa11b/) heeft ruim twintig jaar ervaring in het incassogebeuren. In 2004 richtte hij met C.C.M. een eigen kantoor op, dat inmiddels een beroep doet op de diensten van een tiental medewerkers. Het klantenspectrum oogt erg divers, gaande van kleine KMO’s, over middelgrote bedrijven, tot fors uit de kluiten gewassen (familiale) ondernemingen. Op de referentielijst staan inmiddels een vierhonderdtal klanten.

**Eigen concept**

Door zichzelf als juridisch kantoor te omschrijven, geeft C.C.M. aan zich van de dienstverlening van de modale incassobureaus te onderscheiden. Zo verrekent het bedrijf zijn dienstverlening op basis van een jaarlijkse abonnementskost, dit in functie van het aantal dossiers en het openstaand bedrag.

Peter De Ganck: “C.C.M. staat voor een maximale transparantie met de klant. Zo waarborgen we onze opdrachtgevers, ingeval van succesvolle invordering, steeds de uitbetaling van de verschuldigde hoofdsom voor de volle 100%. Indien de debiteur weigert de aangerekende interesten en het schadebeding (geen supplementaire dossier- of administratiekosten) te betalen, is dat C.C.M.’s probleem. Dat in tegenstelling tot wat in de markt van de incassobureaus gebruikelijk is”.

Die transparantie blijkt ook uit de open communicatie die met de klant onveranderlijk wordt opgezet. Per mail wordt de opdrachtgever continu op de hoogte gehouden van elke evolutie in het dossier (inschakeling inspecteur, modaliteiten afbetalingsplan, ontvangen betalingen, dagvaarding, …).

Ook onderscheidend is dat C.C.M. de klant maximaal ontzorgt. Zo houdt de dienstverlening van een incassobureau doorgaans op als de schuldenaar de betaling blijft weigeren. Dan dient teruggekoppeld naar de opdrachtgever. Hij neemt de beslissing al dan niet tot gerechtelijke invordering van de openstaande schuld over te gaan, hetzij rechtstreeks, hetzij via het incassobureau. Dat is helemaal anders bij C.C.M. waar de klant het initiatief tot dagvaarding aan het juridisch kantoor overdraagt.

**Twee soorten samenwerking**

De dienstverlening van C.C.M. is tweeledig. Zo is er enerzijds de debiteurbewaking, die specifiek werd ontworpen voor “goede klanten” met een laattijdig betalingsgedrag die dienen aangepord om (vlugger) tot betaling over te gaan. Anderzijds is er de schuldinvordering voor wanbetalers.

“In dat geval stelt C.C.M. de debiteur aangetekend in gebreke. Hij wordt verwittigd van een onaangekondigd bezoek van een C.C.M.-inspecteur die ter plaatste afstapt om de betaling van het openstaand saldo te innen dan wel om, in gezamenlijk overleg, een afbetalingsplan op te maken. Bij weigering tot samenwerking door de debiteur, initieert de inspecteur het proces van gerechtelijke invordering”, schetst Peter De Ganck.

Voor het gerechtelijk traject werkt C.C.M. nauw samen met twee advocaten gespecialiseerd in handelsrecht, die de procedure zo kort mogelijk proberen te houden.

Voor schuldinvordering in het buitenland zette C.C.M. een partnership op met De Incassokamer B.V. (Emmeloord) dat over een netwerk van advocaten- en incassobureaus in 84 landen wereldwijd beschikt.

De Ganck en zijn team pronken momenteel met een succes-ratio van zowat 90%.

**Professionalisme haalt de boventoon**

In de incasso-markt zijn vandaag nog een tiental spelers actief. “De oververzadigde markt met meer vijftig spelers van goed tien jaar terug, die met een slecht imago kampte, ligt achter de rug. Nu wordt de markt bevolkt door spelers die van professionalisme getuigen en de deontologie respecteren”, weet onze gesprekspartner.

Op die markt zijn ook divisies van internationale handelsinformatieleveranciers of kredietverzekeraars actief. Peter De Ganck meent met C.C.M. niettemin in Vlaanderen een Top 3-speler te zijn, met schuldinvordering als exclusieve focus.

**Meer aandacht voor debiteurenopvolging**

De Europese richtlijn rond de wettelijke betalingstermijnen blijkt in België vooralsnog een maat voor niets. Bij C.C.M. stelt men intussen vast dat het aantal dossiers per klant toeneemt.

“Bedrijven spelen korter op de bal bij de invordering van hun facturen. Ze spelen hun probleemdossiers ook sneller aan ons door. Meestal hanteren ze kortere betalingstermijnen en volgt een snellere reactie in geval van niet-betaling”, heet het.

Toch blijft nog zowat 20% van de Vlaamse bedrijven laks in zijn debiteurenopvolging. Dat probleem tekent zich voornamelijk af in het segment van de kleine(re) ambachtelijke KMO’s.

Doorgaans rekruteert C.C.M. nieuwe klanten indien die met achterstallige betalingen worstelen. “In eerste instantie vertrouwen ze ons de probleemdossiers toe die soms al geruime tijd in de lade liggen. In die gevallen blijft niet de debiteur in gebreke, maar wel het bedrijf zelf. C.C.M. adviseert bedrijven om een bepaalde systematiek in hun debiteurenopvolging op te zetten, oordeelkundig uitgebouwd op de tijdsas”, besluit Peter De Ganck.

   