



# DE 4 VOOR- DELEN VAN DE NDA METHODE

Een whitepaper van

**NDA**  incasso



# AFHANDELING VAN OPENSTAANDE FACTUREN

## Vier voordelen van de NDA-methode

Vrijwel elk bedrijf krijgt ermee te maken, facturen die niet betaald worden. In eerste instantie niet alarmerend, omdat facturen wellicht een keer aan de aandacht van klanten ontsnappen. Maar een opstapeling van openstaande posten kan leiden tot zorgen. Als facturen onbetaald blijven, loopt u het risico op onvoldoende cashflow om aan de eigen verplichtingen te voldoen. Neem daarom bij onbetaalde facturen zo snel mogelijk actie. U hoeft dit niet alleen te doen, want NDA Incasso helpt u graag. In deze whitepaper leest u welke vier voordelen dit biedt.

### **De voordelen van NDA Incasso:**

- 1.** Menselijke benadering
- 2.** Effectieve processen
- 3.** Thuis in wet- en regelgeving
- 4.** Geavanceerde softwareondersteuning

Voordeel 1

## MENSELIJKE BENADERING

*Het inschakelen van een incassobureau is vaak een drempel voor bedrijven, omdat ze vermoeden daarmee klanten kwijt te raken.*

NDA weet echter als geen ander hoe je op een vriendelijke manier met klanten het gesprek kunt aangaan over achterstallige betalingen. Wij nemen u dit graag uit handen, luisteren goed naar het verhaal van de klant en zijn behulpzaam om voor beide partijen tot een goede oplossing te komen.

Het lijkt misschien onvriendelijk om klanten te vragen hun facturen te betalen, maar dat is een misvatting. Weten wat bij de klant speelt en het gesprek aangaan, is juist waardevol voor de relatie. Bedrijven investeren veel in klantrelaties en contactmomenten met klanten, denk aan salescontact, services, klachtafhandeling en facturatie. De opvolging van een onbetaalde factuur is óók een contactmoment. Iemand die contact zoekt en begrip toont, investeert in de klant. Doorgaans waarderen klanten het contact. Ze voelen zich gesteund als ze hun verhaal kunnen doen.

Voordeel 2

## EFFECTIEVE PROCESSEN

*Bij debiteurenbeheer komt veel kijken. Als incasso-bureau weten wij van de hoed en de rand en hebben we hiervoor effectieve processen ingericht. Bij de bedrijven die geconfronteerd worden met de openstaande facturen, is dat vaak een ander verhaal.*

Hoeveel posten met welke waarden zijn niet op tijd betaald? Wat is de DSO, oftewel de gemiddelde termijn waarbinnen facturen betaald worden? Hoe reageren klanten op herinneringen en aanmaningen? Hoe belangrijk is het dat u alle klanten met een openstaande factuur belt? Nuttige vragen, waarbij wij u graag de weg wijzen en dossiers uit handen kunnen nemen.

Wij kunnen u bijvoorbeeld helpen bij het verbeteren van herinnerings- en aanmaningsteksten. Misschien reageren klanten nooit op een eerste herinnering, als ze gewend zijn ook nog een tweede en laatste herinnering te krijgen? Ook voor advies over nabellen bent u bij ons aan het juiste adres. Wij kunnen u helpen te prioriteren. Klanten met wie u al jaren zaken doet of die grote posten onbetaald hebben gelaten, verdienen zeker uw aandacht. [Lees verder op pagina 5](#)



U kunt het innen van openstaande facturen ook volledig aan ons overlaten. Uw medewerkers hebben mogelijk de handen vol aan andere werkzaamheden, waardoor openstaande facturen lang blijven liggen. Als openstaande facturen zich opstapelen, wordt de klus om klanten na te bellen steeds tijdrovender. En met nabellen bent u er nog niet. Klanten die het financieel moeilijk hebben, vragen u wellicht om een specifieke betalingsregeling. Het bijhouden van deze afspraken kost ook veel tijd, zeker als uw softwaresysteem hiervoor geen ondersteuning biedt. Handmatige invoer van betalingsregelingen en die afspraken goed monitoren, dat alles slokt de nodige tijd op.

Bij NDA is het proces volledig toegerust op effectief debiteurenbeheer, wat u veel tijd en kosten bespaart. Onze ervaren medewerkers kunnen u bovendien adviseren over uw eigen proces voordat een factuur ter incasso wordt overgedragen.

Wilt u uw klanten zelf blijven herinneren en sommeren, dan helpen wij dit efficiënt in te richten.



A background image showing a business meeting with several people seated around a table, looking at documents and talking. The image is slightly faded and serves as a backdrop for the text.

### Voordeel 3

## THUIS IN WET- EN REGELGEVING

*Heeft u te maken met onbetaalde facturen, dan is het belangrijk op de hoogte te zijn van de juridische implicaties hiervan. Wat voor u misschien een zoektocht is, is voor ons gesneden koek.*

Los van wetten en regels heeft u ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid. Als u de incasso en het debiteurenbeheer uitbesteedt, kies dan voor een incassobureau met een keurmerk, zoals het keurmerk Sociaal Verantwoord Incasseren. U bent dan verzekerd van een respectvolle en persoonlijke aanpak. Ook belangrijk is dat het incassobureau beschikt over een derdengeldenrekening, zodat de geïnde gelden altijd apart staan en niet vermengd raken met het eigen vermogen van het incassobureau. Bij NDA hebben we beide goed geregeld.



**Voordeel 4**

## **GEAVANCEERDE SOFTWARE- ONDERSTEUNING**

*Het debiteurenbeheer neemt flink wat tijd in beslag. Wat aanzienlijk scheelt, is de opkomst van geavanceerde softwareoplossingen waarmee u veel processen kunt automatiseren.*

Bij uitbesteding van een grote incassoportefeuille kan het wenselijk zijn dat uw systeem de Cwize-standaard ondersteunt, een standaard voor een betrouwbare uitwisseling van incassogegevens. Incassobureaus bieden soms ook zelf softwareproducten aan. Zo biedt NDA het midden- en kleinbedrijf het product NDA Collect IT. Dit is software waarmee mkb-bedrijven hun eigen debiteurenbeheer kunnen automatiseren en die koppelt met circa negenhonderd boekhoudpakketten; uiteraard ook met de software van NDA om een factuur ter incasso aan te bieden.

# Wilt u geen kopzorgen over openstaande facturen?

NDA Incasso is expert in debiteurenbeheer en incassodiensten. Wij geloven niet in dossiernummers, maar in persoonlijk contact. Behulpzaam en scherp zijn we, en juridisch acteren we slim. Met doorzettingsvermogen en inventiviteit zorgen we voor het beste incassoresultaat.

Neem gerust contact met ons op om te bespreken wat wij voor u kunnen betekenen.

## Direct contact?

Bel Marion op de Haar op nummer 06-5274 51 47  
of John van Dommelen 06-5122 71 04.



## Postadres

Postbus 291  
3800 AG Amersfoort

## Bezoekadres

Computerweg 11-13  
3821 AA Amersfoort

## Contact

T 033-45 389 45  
info@nda-incasso.nl

## Volg ons

