

Uitdagingen bij invorderen



- Strategie – Partners - Selectiecriteria
 - No cure no pay?
 - Vaste prijzen?
 - Lage prijs = laag resultaat, hoge prijs = hoog resultaat?
 - Netto-recuperatie ?
- GDPR?
- Reputatie versus recuperatie?
- Kosten debiteur?
- Sociaal aanvaardbaar?
- ...

Geens gaat deurwaarders strenger aanpakke

06/10/2017 om 09:36 | Bron: BELGA

G+ Tweet Del



Foto: BELGA

**Binnenkort kan u met kl
onafhankelijke ombuds**

Deurwaarder stuurt torenhoge factu

«Dit dossier

Bizar verhaal in Antwerpen. Bijna twintig jaar lang heeft de deurwaarder van de provincie achterstallige belastingen mogen innen aan bedragen die drie keer zo hoog liggen als in een naburige provincie. En het wordt nog vreemder. Want de gedeputeerde die de deurwaarder voordroeg, had nauwe banden met diens kantoor. «Dit hele dossier stinkt», vindt de oppositie.

• JEROEN BOSSAERT •



Filip is een aannemer in de provincie Antwerpen. Hij betaalt al jaren netjes zijn belastingen. Tot zijn zaak door omstandigheden vierkant begint te draaien. Facturen van leveranciers stapelen zich op, klanten betalen te laat, de boekhouding draait in de soep en het wordt voor Filip moeilijk om de eindjes aan elkaar te knopen. Deurwaarders lopen af en aan. Voor hij het weet, staat de teller aan schulden op meer dan tienduizend euro. Als de provinciebelasting dat jaar in de bus valt, kan hij ze simpelweg niet betalen. Ook al bedraagt ze slechts 99 euro. Het water staat Filip aan de lippen en het zal de maanden nadien alleen maar verder stijgen. Want alleen al de deurwaarder van de provincie rekent in zes maanden tijd 624 euro extra kosten aan. Zes keer de waarde van de belasting zelf. Het verhaal van Filip is verre van uniek. Bijna een half miljoen inwoners van Antwerpen kwamen de laatste achttien jaar in contact met de deurwaarder van de provincie. En ook zij betaalden – afhankelijk van hun dossier – tientallen tot honderden euro's kosten, voor een achterstallige belasting van dertig

De gedeputeerde die deze deurwaarder in de jaren 90 voordroeg

Onder de radar
Gedeputeerde Caluwé werpt op dat het aantal dossiers in zijn dossier lager ligt. «Daarom een verklaring geven.» De oppositie

Hij was zelf w... tussen 1975 en



De digitale geldmachine van de deurwaarders



2 foto's

© arie Kievit/Hollandse Hoogte

De digitalisering van justitie is een lijdensweg die gelopen. Het Antwerpse gerechtshof is een monopolie waarbij één privaat bedrijf de keuzerijde is een monopolie waarbij één privaat bedrijf zich toetrekt.

Het begon met een goed idee. Midden vorig jaar introduceerde de rechtbank (CD&V) een procedure om de werklust bij de rechtbank te verbeteren. Ondernemingen kunnen daarmee onbetaalde rekeningen zonder tussenkomst van de rechtbank. Daar valt veel te verdienen aangevochten brengt een dagvaarding meestal wettelijk denaar niet eens opdagen, maar moet het rechtbankpersoneel tikken. Door dat werk bij de rechtbanken weg te halen kunnen conflicten tussen ondernemers. Ondertussen werden volge

voor de oppositie is dat hoogst verdacht. Te meer omdat de



Hoe de incassomaffia van een factuur van 100 euro een vordering van 1.038 euro maakt: 'Wij creëren armoede, wij creëren miserie'

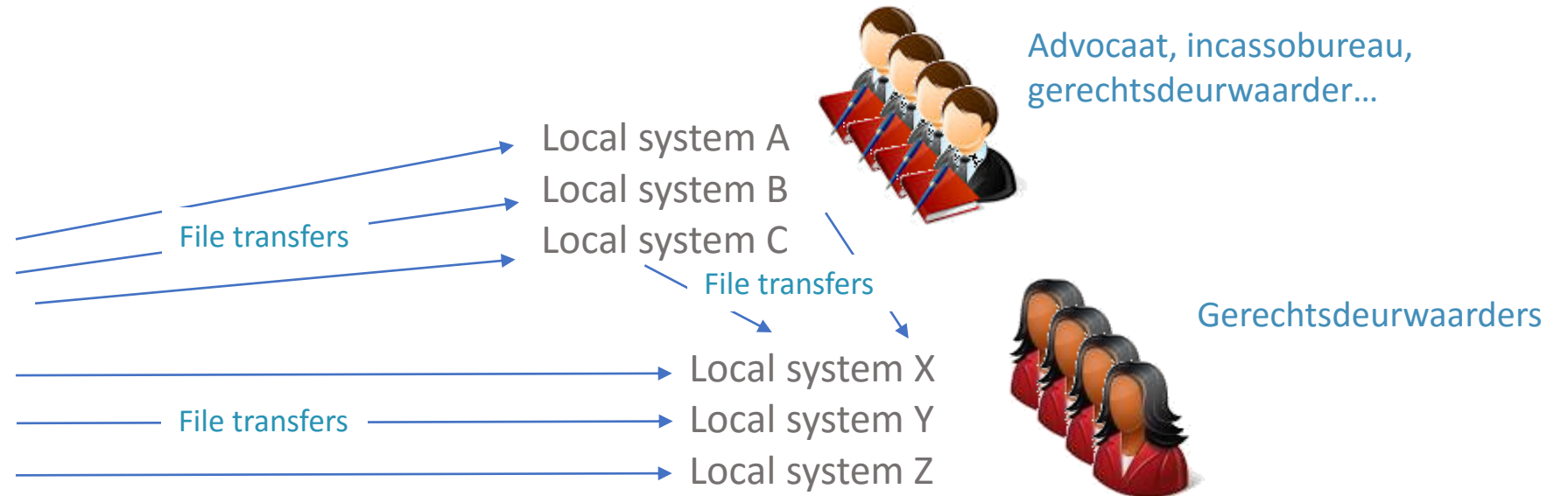
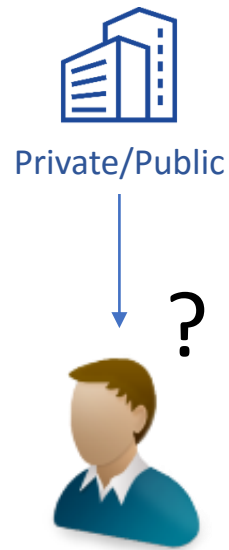
Maandag 13 maart 2017 - 18:00, door (ja) en (jm)

Tweeten Delen 2,2 duizend

Wie zijn rekeningen niet betaald, wordt grondig uitgeschud door de vertegenwoordigers van de schuldindustrie. Een openstaande factuur wordt in dit land algauw tien of twintig keer duurder – allemaal werkingskosten voor gerechtshofdeurwaarders, advocaten en incassobureaus. Gerechtshofdeurwaarder Patrick Van Buggenhout heeft het gehad met dat invorderingsmodel.

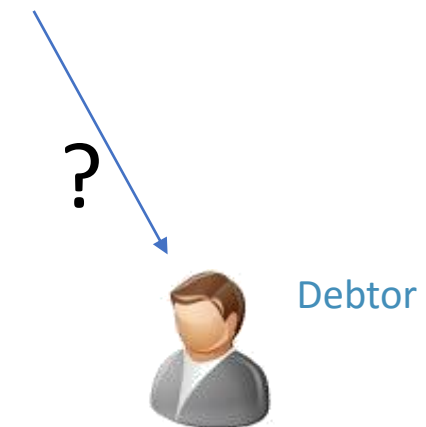


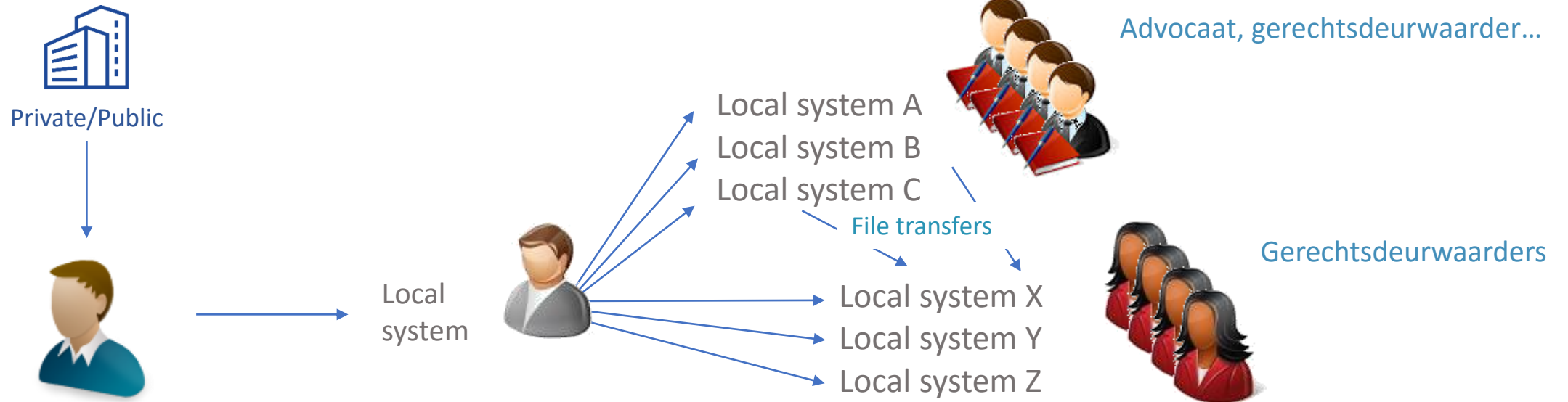
mand die zijn schulden niet onmiddellijk kan betalen, kun je eindeloos uitmelken'



Credit management

- Geen inzicht in proces en reële kosten
- Dossiers worden over de muur gegooid
- Geen uniform proces – geen uniforme data
- Geen geconsolideerde rapporten of dashboards
- Onmogelijk om data privacy & compliancy te garanderen
- IT integratiekosten





Credit management

- Geen inzicht in proces en reële kosten
- Dossiers worden over de muur gegooid
- Geen uniform proces – geen uniforme data
- Geen geconsolideerde rapporten of dashboards
- Onmogelijk om data privacy & compliancy te garanderen
- IT integratiekosten
- Vendor lock-in



Private/Public



Credit management



VIRTEO

Online platform

Integratie
Verdeling dossiers
Dossierbeheer
Reconciliatie
Rapporten
Dashboard



Advocaat, incassobureau,
gerechtsdeurwaarder...



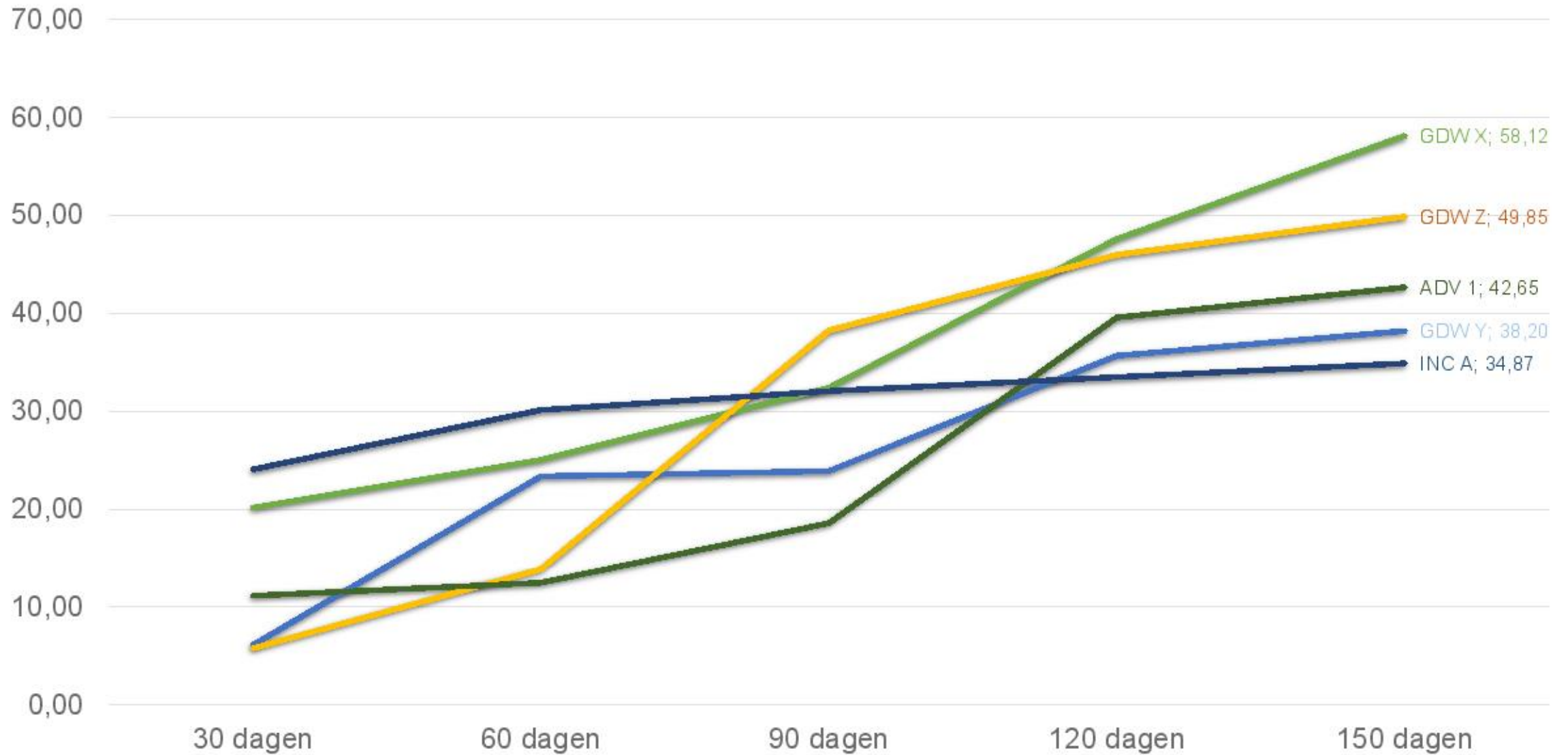
Gerechtsdeurwaarders



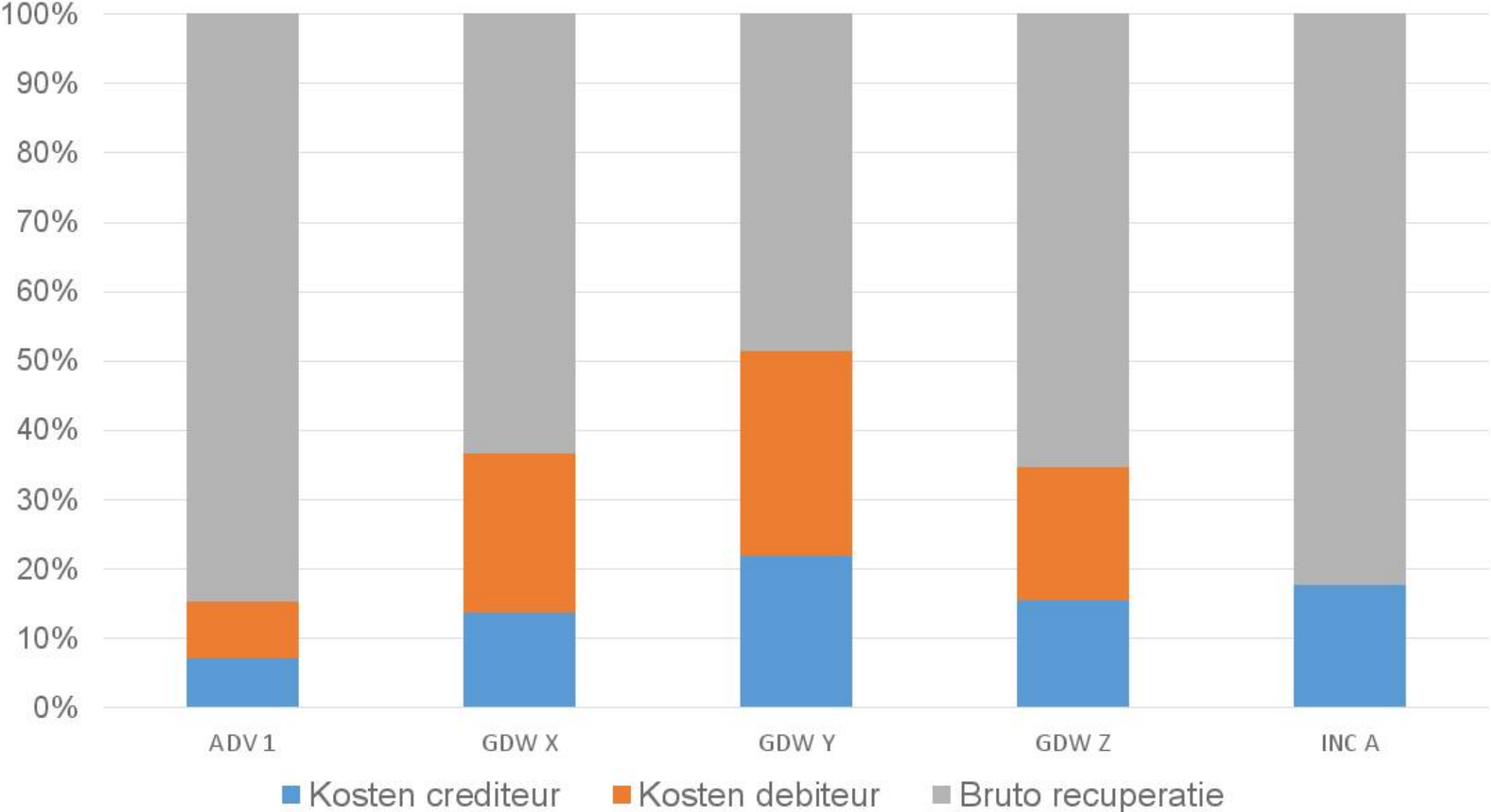
Debtor

- Kortere doorlooptijd
- Dashboards & rapporten
- Netto recuperatie als KPI
- Benchmark alle incassopartners
- Eén platform voor alle dossiers en alle fases
- Geen dossiers doorgestuurd tussen partners
- IT en dienstverlener gescheiden

Netto recuperatie % / dienstverlener

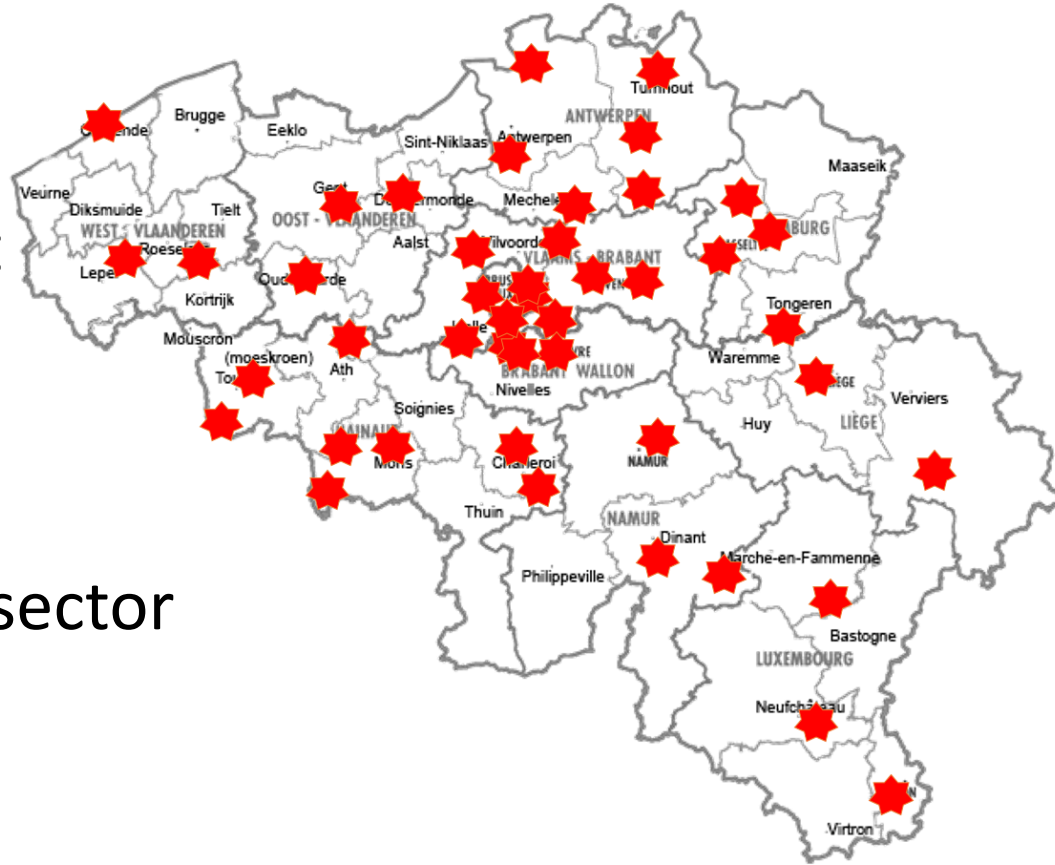


Kosten in % vs bruto recuperatie



Klanten

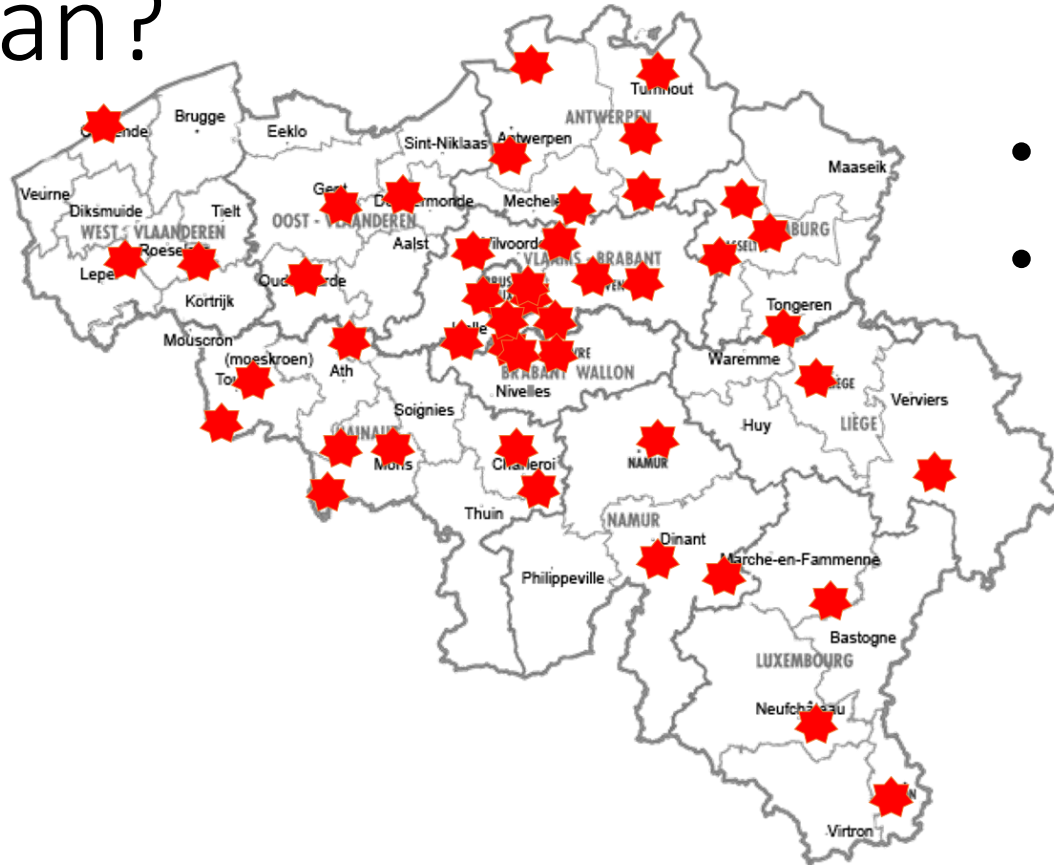
- Health
- Transport
- Telecom
- Retail
- Services
- Publieke sector



Community

- Meerdere partners in elk arrondissement
- Gerechtsdeurwaarders, Advocaten en incassobureau's
- Nu reeds enkele honderden dienstverleners

Waarom sluiten dienstverleners aan?



- Gevariabiliseerde IT kost
- Identieke mogelijkheden dan de grootste structuren
- Focus op dienst zelf
- In associatie meedingen naar grotere opdrachtgevers

Welke concrete resultaten biedt een centraal platform als Virteo?

1. Uw **netto recuperatiegraad** zal verbeteren, of u nu met één of met meerdere incassopartners werkt.
2. U krijgt een **beter inzicht** en verkrijgt data die u helpt in het bepalen van uw algemene **credit management strategie**.
3. U kan zich ervan verzekeren dat uw incassopartners **sociaal aanvaardbare praktijken** toepassen en dat uw merkreputatie niet wordt beschadigd.
4. U vermijdt **belangrijke risico's** rond GDPR en andere privacy vereisten

Veelgestelde vragen voor klanten- opdrachtgevers

(Zoekt u naar de vragen als Dienstverlener?)

[GA NAAR DE VEELGESTELDE VRAGEN VOOR DIENSTVERLENERS](#)

Ik ben opdrachtgever - crediteur, ik heb onbetaalde facturen. Wat kan VIRTEO ons bieden? ^

1. Uw **netto recuperatiegraad** zal verbeteren, of u nu met één of met meerdere incassopartners werkt.
2. U krijgt een **beter inzicht** en verkrijgt data die u helpt in het bepalen van uw algemene **credit management strategie**.
3. U kan zich ervan verzekeren dat uw incassopartners **sociaal aanvaardbare praktijken** toepassen en dat uw merkreputatie niet wordt beschadigd.
4. U vermijdt **belangrijke risico's** rond GDPR en andere privacy vereisten

Is VIRTEO uniek? Wat is het verschil met Unpaid.be of met Collectonline.be? ^

VIRTEO



SHERPA INVEST

GUIDE FOR GROWTH

?