

ONLINE INCASSODIENST

IncassoWijzer.nl

Sebastiaan Baldinger is directeur van Baldinger Gerechtsdeurwaarders. Vijf jaar geleden had hij nog niet veel op met internet. Inmiddels is Incassowijzer.nl opgericht en ligt het zwaartepunt van zijn onderneming online.

Baldingers eerste reactie enkele jaren geleden, hoorde je destijds wel vaker in kleine ondernemingen: "wat moet ik met een website?". Volgens Baldinger is het hele incasso gebeuren een vrij statische activiteit. Gelukkig wisten bevriende ondernemers hem te overtuigen van de kansen die internet zijn bedrijf kon bieden. "Ik heb al jaren een vriendenclubje van mensen die werken bij automatiseerder SDEG en bij Cyso Managed Hosting, bedrijven in onze regio. In gesprekken met hen ontstond een vruchtbaar idee: een internet-incassobureau."

Begin 2006, na een lange proefperiode, ging zijn Incassowijzer.nl live en sindsdien stroomt de spreekwoordelijke mailbox vol met nieuwe klanten, uit het hele land.

"We hebben sinds het begin steeds tientallen procenten groei gehad per jaar. Inmiddels loggen enkele duizenden ondernemers maandelijks in op onze website. Ik kan jullie geen exacte aantallen noemen, dat is strategische informatie." Baldinger glundert.

"De filosofie van Incassowijzer.nl is eenvoudig: ondernemers in het mkb hebben het vaak te druk om werk te maken van achterstallige betalingen en incasso-opdrachten. Een eenvoudige website, waar je makkelijk je openstaande facturen kunt aanmelden en die schuldenaars geheel automatisch een aanmaning stuurt op ons briefpapier, spaart ondernemers kostbare tijd en



Ik kan jullie geen exacte aantallen noemen, dat is strategische informatie

*Sebastiaan Baldinger over de bezoekersaantallen van Incasso.nl
Directeur Baldinger Gerechtsdeurwaarders*

levert hen alsnog hun centen op. De website zit daarbij zo helder in elkaar, dat we zelfs geen support hoeven te verlenen".

Bedrijven betalen 175 euro per jaar om van de incassodienst gebruik te kunnen maken. Het eerste jaar betalen ze 125 euro en krijgen ze vier 'credit-checks' gratis. Op de website kun je namelijk ook tegen een gering bedrag 'live' controleren of een leverancier kredietwaardig is,

bij EDR Credit Services ('het BKR van Tiel'). Beter voorkomen dan genezen, is het motto.

"Toevallig, terwijl wij spreken, zitten we midden in een aanpassing van ons systeem: de backoffice werkte tot nu toe nog met lokale office-software. Heel binnenkort gaan we ook die software webbased maken. De op de website ingevoerde gegevens worden dan direct verwerkt in deze webapplicaties." Hij blijft innoveren.



Mijn eerste reactie was: wat moet ik nu helemaal met een website?



FEEDBACK SIEM TUIJP

DIRECTEUR-EIGENAAR, AUTOMOBIELBEDRIJF TUIJP B.V.

"Wij gebruiken IncassoWijzer sinds twee en een half jaar voor de moeilijkste betalers onder onze klanten. Wij kunnen dus wel iets zeggen over de kant van de gebruiker, de ondernemer die ermee moet werken. De dienst bevalt ons uitstekend. Het werkt allemaal heel transparant. De kosten zijn helder en redelijk laag, ook bij incasso's van zestig euro. Dat hebben we bij andere incassobedrijven wel anders gezien. Ook de website zit duidelijk in elkaar. Ik tik de incasso's in en kan in een overzicht zien wie er heeft betaald. Ook aan de achterkant zit het goed in elkaar. Als de rente verandert, wordt dat meteen in de diverse overzichten doorgevoerd. Maar niet alles gaat op de automatische piloot, gelukkig. Als een schuldenaar een voorstel doet, bijvoorbeeld een afbetalingsregeling, dan e-mailt IncassoWijzer mij of ik akkoord ga. Ik hoef dus niet zelf te onderhandelen en toch wordt het geregeld." Een leuk detail vindt Tuijp de stickertjes die IncassoWijzer verstrekt: "We hebben hier een grote rol liggen met labeltjes die we op onze eerste aanmaningen kunnen plakken, met groot de waarschuwing dat de volgende vordering via IncassoWijzer zal lopen. Dat heeft meestal al het gewenste resultaat."



FEEDBACK GERARD BOTTEMANNE

GBNED, BENCHMARK VOOR KANTOORAPPLICATIES (WWW.SOFTWAREPAKKETTEN.NL)

"Dat een gerechtsdeurwaarder haar diensten via internet aanbiedt, is een logisch gevolg van de huidige 'digitale economie'. Wat dat betreft gaat Baldinger met zijn tijd mee. Wat ik mis in de dienstverlening is een directe integratie met internetboekhouden. Het handmatig ingeven van vorderingen via een website leidt voor de klant, de debiteur van de vordering, tot extra handelingen. Op relatief eenvoudige wijze kan, door middel van 'webservices' automatisch uitwisseling van gegevens plaatsvinden tussen de eigen boekhouding en het incassosysteem. Voor dit laatste verwijst ik onder andere naar een persbericht van 21 november van Twinfield en iWize, waarbij financiële boekingen vanuit het online boekhoudpakket Twinfield direct verwerkt worden in de webgebaseerde debiteurenbeheer- en incassoapplicatie iWize CM. De laatste toepassing is bedoeld voor onder andere incassobedrijven. Het online volgen van incassodossiers en acties daarbinnen is een dienst die momenteel door nagenoeg alle professionele incassobureaus wordt aangeboden."



FEEDBACK REMCO BAKKER

INNOVATIEADVISEUR BIJ MKB-INNOVATIEPLATFORM SYNTENS

"Schitterend voorbeeld van het ontstaan van innovatieve ideeën: out-of-the-box denken door verschillende invalshoeken bij elkaar te brengen en inspringen op latente marktbehoeften. Het lef van de ondernemer om buiten de gebaande paden te treden en een gedegen voorbereiding maakten van het innovatieve idee een succesvol product. De anderhalf jaar ontwikkeltijd blijkt uit alles, want Innovatiewijzer staat als een huis. Goede focus, heldere dienstverlening, gebruikmakend van de kracht van internet en een doordacht businessmodel." Uw vordering, onze zorg, dat spreekt aan. De referenties zijn goed gekozen. Niet schermen met grote namen, maar Naadloze Vloerenbedrijf De Granietzuil B.V. Met de eenmalig incasso creëert Incassowijzer een laagdrempelige manier om kennis te maken voordat je aan een abonnement vastzit. Slim! De website is uitstekend: heldere teksten, beelden en een duidelijke structuur. De focus dreigt onder 'Diensten' echter te verwateren (algemene voorwaarden, financiering). Schoenmaker, blij je bij je leest! De introductiekorting van vijftig procent is aantrekkelijk, maar heeft het product dit wel nodig? Laat liever de klanten praten. Momenteel optimaliseert Incassowijzer de interne systemen en laat daarmee zien dat het niet achteroverleunt en geniet van het succes, maar blijft bouwen. Een groot verbeterpunt is de vindbaarheid in Google. Op 'incasso' verschijnt Incassowijzer pas op pagina zeven en op 'incassobureau' zelfs niet op de eerste tien pagina's."