

Motrac

Van incasso op maat naar een
duurzame samenwerking



motrac



Van incasso op maat naar een duurzame samenwerking

Motrac Intern Transport B.V. is al decennialang een toonaangevende speler op het gebied van intern transport en logistieke oplossingen. Als exclusief importeur van Linde hef- en magazijntrucks in Nederland biedt Motrac niet alleen innovatieve machines, maar ook complete serviceoplossingen die bedrijven helpen hun logistieke processen efficiënter, veiliger en duurzamer te maken.

Voor Motrac draait alles om duurzame klantrelaties, maar zoals in iedere B2B-omgeving brengt dit ook de uitdaging met zich mee om openstaande vorderingen te beheren, zonder daarbij de relatie met klanten te schaden. De samenwerking tussen BVCM en Motrac startte in 2009, toen credit manager Etienne Spaarwater bij Motrac in dienst trad. De relatie met Etienne gaat echter verder terug: sinds 2005 werkte hij in een eerdere functie al met BVCM samen, destijds rechtstreeks met oprichter André Groot.

Vanuit dat opgebouwde vertrouwen koos Etienne ervoor om de samenwerking met BVCM ook bij Motrac voort te zetten. Sindsdien ondersteunt BVCM Motrac met complexe en/of tijdrovende incassozaken, met dezelfde kwaliteit, continuïteit en persoonlijke betrokkenheid.

"BVCM praat met mijn klant op de manier waarop ik wil dat er met mijn klant gepraat wordt. Het is echt tailor-made incasso en dankzij die aanpak ben ik nog nooit een klant kwijtgeraakt."

- Etienne Spaarwater, credit manager, Motrac Intern Transport b.v. -



De balans tussen resultaat en klantbehoud



Als leverancier van kapitaalintensieve producten en diensten krijgt Motrac te maken met langere betalingstermijnen, omvangrijke investeringen en servicecontracten. Daarbij kunnen projecten of de financiële druk bij klanten leiden tot betalingsachterstanden.

Juist daarom zocht Motrac een incassopartner die niet voor de standaardaanpak gaat, maar zich kan aanpassen aan de manier waarop Motrac met klanten omgaat.

"BVCM neemt dossiers uit handen waar 'vreemde ogen' net dat extra duwtje geven. Het gaat allemaal gewoon prettig door en dingen worden opgelost. Daar ben ik heel tevreden mee," aldus Etienne Spaarwater. Dit levert niet alleen tijdwinst en rust op, maar geeft Motrac ook de zekerheid van een professionele aanpak.

Meer weten over incasso-oplossingen?
Kijk voor meer informatie op:
www.bvcm.com/incasso

Meer weten over Motrac?
Kijk voor meer informatie op:
www.motrac.nl

Efficiënt Incassobeheer met behoud van de klantrelatie

Bij Motrac hebben we een gestroomlijnd en klantvriendelijk incassoproces geïmplementeerd. Deze bestaat uit de volgende pijlers:



Klantvriendelijke incassoaanpak

Omdat wij bij BVCM begrijpen hoe belangrijk de klantrelatie is voor Motrac, hanteren we een klantgerichte aanpak. Dit betekent dat klanten op een professionele en respectvolle manier worden benaderd. De communicatie blijft duidelijk, helder en toegankelijk, waardoor betalingsproblemen niet escaleren en de klantrelatie behouden blijft.



Volledige ontzorging bij complexe dossiers

BVCM biedt Motrac volledige ondersteuning bij de afhandeling van complexe en/of tijdrovende incassozaken. Hierdoor wordt de interne organisatie ontlast en ontstaat er ruimte om zich te richten op de kernactiviteiten, terwijl grip en transparantie in het proces behouden blijven.

“BVCM houdt mij ook een spiegel voor. Soms zeggen ze: misschien moeten we dit dossier op een andere manier benaderen. Zo scherpen we samen ons moreel kompas en groeien we verder. Dat maakt de samenwerking bijzonder.”

Tastbare Verbeteringen

De samenwerking tussen Motrac en BVCM levert mooie resultaten op:

- **Behoud van waardevolle klantrelaties:** Dankzij de klantgerichte en respectvolle aanpak van BVCM blijven relaties intact, zelfs tijdens incassotrajecten. Zo blijft de focus niet alleen op resultaat, maar ook op langdurige samenwerking.
- **Professionele ontzorging bij complexe en/of tijdrovende dossiers:** BVCM neemt tijdrovende en uitdagende incassozaken volledig uit handen. Dit geeft de interne organisatie rust en ruimte om zich te richten op de eigen kerntaken, terwijl er toch grip blijft op het proces.
- **Vijftien jaar continuïteit en wederzijds vertrouwen:** De samenwerking met BVCM heeft zich inmiddels meer dan vijftien jaar bewezen. Door wederzijds vertrouwen en consistente resultaten is een stabiel partnerschap ontstaan dat zowel nu als in de toekomst waarde toevoegt.



Meer weten over incasso-oplossingen?
Kijk voor meer informatie op:
www.bvcm.com/incasso

Meer weten over Motrac?
Kijk voor meer informatie op:
www.motrac.nl