

REMONDIS

Op zoek naar meer dan standaard incasso

REMONDIS®



Op zoek naar meer dan standaard incasso

Elke dag werken meer dan 3.000 medewerkers van REMONDIS aan de toekomst van Nederland. Vanuit de overtuiging dat een samenleving pas echt vooruitgaat wanneer grondstoffen, materialen, mensen en systemen slim met elkaar verbonden zijn, zet de organisatie zich in voor een gezonde leefomgeving.

Met een duidelijke missie om materialen opnieuw tot leven te brengen, ketens circulair te maken en vitale waterinfrastructuur veilig en betrouwbaar te houden, ziet REMONDIS afval niet als eindstation, maar als het startpunt van nieuwe waarde. Die maatschappelijke rol vraagt om continuïteit, professionaliteit en duidelijke afspraken, ook als het gaat om betalingen. Tegelijkertijd brengt een grote en diverse klantenbasis onvermijdelijk financiële vraagstukken met zich mee.

“Binnen onze organisatie krijgen we te maken met uiteenlopende dossiers,” vertelt Jasmine Manetti, Teamleider Debiteurenbeheer bij REMONDIS Nederland. “Voor ons is het belangrijk dat we samenwerken met een partner die betrouwbaar is en meedenkt in ons proces.” Om die reden ging REMONDIS op zoek naar een incassopartner die verder keek dan standaard oplossingen. Die vonden zij in BVCM, waarmee inmiddels al bijna drie jaar wordt samengewerkt.



REMONDIS heeft te maken met openstaande vorderingen binnen een omvangrijke en diverse B2B-klantenportefeuille. Door het grote aantal transacties en contractuele afspraken ontstaat er regelmatig achterstand in betalingen.

Hoewel REMONDIS beschikt over een strak ingericht intern debiteurenbeheer, blijkt dat een deel van de vorderingen lastig te innen blijft. Om het oplopen van ouderdom en afboekingen te voorkomen, is REMONDIS op zoek gegaan naar een incassopartner die in zijn aanpak aansluit bij hun werkwijze.

Daarnaast zijn sommige dossiers complexer van aard en vragen zij om een gespecialiseerde aanpak, zoals B2B-incasso en, indien noodzakelijk, de inzet van juridische vervolgstappen via deurwaarders. Dit soort trajecten vereist specifieke expertise en een professionele opvolging om het incassoproces efficiënt en succesvol te laten verlopen.

Ook speelt bij grote organisaties zoals REMONDIS het belang van klantrelaties een rol: een te strikte incassobenadering kan de commerciële samenwerking onder druk zetten, terwijl een te soepel beleid kan leiden tot oplopende betalingsachterstanden. Voor REMONDIS was het essentieel om een partner te vinden die resultaatgericht incasseert zonder de samenwerking met klanten onder druk te zetten.

Een partij die professioneel en efficiënt handelt, maar tegelijkertijd adviseert, meedenkt en aansluit bij de werkwijze en waarden van de organisatie. In BVCM vonden zij die combinatie van expertise, zorgvuldigheid en daadkracht.

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



Efficiënt Incassobeheer met behoud van de klantrelatie

Bij BVCM hebben we een gestroomlijnd en klantvriendelijk incassoproces geïmplementeerd voor REMONDIS. Deze bestaat uit drie pijlers:



Gestroomlijnd en klantgericht incassoproces

Voor REMONDIS implementeert BVCM een gestroomlijnd incassoproces dat naadloos aansluit op hun interne werkwijze. Door het gebruik van een gebruikersvriendelijke portal kunnen openstaande vorderingen snel en eenvoudig worden aangeleverd. Dit versnelt de opvolging en zorgt voor een efficiënte afhandeling. Terwijl het interne team van REMONDIS zich kan blijven richten op de dagelijkse operatie.



Inzicht en controle over betalingsachterstanden

Wij bij BVCM bieden REMONDIS een overzichtelijk en geautomatiseerd incassosysteem waarmee openstaande betalingen en betalingsgedrag gemakkelijk inzichtelijk worden. Hierdoor kan REMONDIS preventieve maatregelen nemen en sneller inspelen op betalingsproblemen voorin de keten.



Persoonlijke aanpak met maximale bereikbaarheid

BVCM hanteert voor REMONDIS een persoonlijke en zorgvuldige incassoaanpak, waarbij debiteuren professioneel en respectvol worden benaderd met duidelijke communicatie over betaling en vervolgstappen. Door actief aanvullende contactgegevens te achterhalen, vergroten wij de bereikbaarheid en slagkracht per dossier. In combinatie met een vaste accountmanager en structurele contactmomenten met REMONDIS ontstaat een transparante samenwerking met korte lijnen, gericht op optimale resultaten en een duurzame relatie.

“Voor ons voegt BVCM vooral waarde toe in betrouwbaarheid. Niet alleen in de omgang met onze gegevens, maar ook in hoe zij omgaan met onze vorderingen en meedenken in ons proces om het optimale resultaat te behalen.”

De resultaten

Dankzij de samenwerking met BVCM worden ook lastig te incasseren vorderingen alsnog succesvol geïnd, met behoud van de commerciële relatie. “Door een zorgvuldige en doortastende aanpak weet BVCM resultaat te realiseren zonder onnodige druk op de samenwerking met klanten.”

Sinds de start van de samenwerking is 68% van de overgedragen dossiers succesvol geïncasseerd, waarmee aantoonbaar waarde wordt toegevoegd aan het debiteurenbeheer van REMONDIS.



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