

CREDIT expo



Beurswijzer

- Beursplattegrond
- Programma seminars
- Deelnemersoverzicht

**CREDIT
EXPO
2012**



**Nieuwegein
Business
Center**





OPHEFFINGS-
UITVERKOOP!



mastering credit

SCHULDEN VERSCHILLEN DUS ONZE BENADERING OOK

De producten of diensten die u levert moeten op tijd worden betaald. Maar u weet ook dat dit in de praktijk niet altijd vanzelfsprekend is. Reken daarom op GGN: dé full service specialist in creditmanagement. We zorgen in zowel zakelijke als consumentenmarkten voor effectieve ondersteuning van het debiteurenbeheer. Zodat u daar altijd het optimale rendement uit haalt.

GGN. De meerwaarde dichtbij.

Meer informatie? www.ggn.nl

Schuldencrisis

De aanhoudende schuldencrisis in Europa werpt een schaduw op het economisch herstel van Nederland. Vorig jaar werd dit wederom duidelijk toen de economie voor de tweede keer in drie jaar in een recessie terecht kwam. De Nederlandse economie klimt maar uiterst langzaam uit het dal. Van structureel herstel is voorlopig geen sprake. De kleine opleving in de eerste helft van dit jaar is met name te danken aan de export. De afhankelijkheid van export onderstreept het belang van een sterke eurozone voor de Nederlandse economie. Het oplossen van de Europese schuldencrisis is dan ook cruciaal voor het behoud van de welvaart in Nederland. De economie van de eurozone als geheel zal echter voorlopig nog krimpen als gevolg van forse bezuinigingen op de overheidsuitgaven in de diverse lidstaten.

De economische crisis gaat inmiddels ook niet meer ongemerkt voorbij aan consumenten en bedrijven. Hoewel Nederland er internationaal gezien nog goed voor staat, loopt de werkloosheid al geruime tijd gestaag op. In augustus was 6,5 procent van de beroepsbevolking werkloos. Dit is het hoogste niveau sinds 1996. Daarnaast stevenen we dit jaar af op een nieuw record voor wat betreft het aantal faillissementen. Naar verwachting zullen dit jaar ruim 11.000 personen en bedrijven failliet worden verklaard ten opzichte van 9.531 in 2011.

De bovenstaande ontwikkelingen hebben direct impact op het werkveld van de credit manager. Inmiddels ondervinden bedrijven in alle branches dat het stukken moeilijker is geworden om rekeningen betaald te krijgen. Recent onderzoek van GGN wijst uit dat 38 procent van de bedrijven in de afgelopen twaalf maanden te

maken heeft gehad met verslechterd betaalgedrag van klanten. Een op de acht bedrijven betaalt zelf trouwens ook na de gestelde betaaltermijn. Een derde geeft aan niet anders te kunnen vanwege liquiditeitsproblemen. Ruim de helft van de bedrijven plant de betaling bewust na de betalingstermijn omdat door de eigen organisatie een andere termijn wordt gehanteerd of om de eigen liquide middelen op peil te houden. Zodoende is de cirkel rond.

In tijden van voorspoed vervult de creditmanager vooral de rol van waakhond om te voorkomen dat er onverantwoorde kredietrisico's worden genomen. Vaak aan dovemansoren gericht. In tijden van crisis waarin bedrijven en ook consumenten grenzen opzoeken door rekeningen steeds later of helemaal niet meer te betalen wordt een ander beroep gedaan op de creditmanager. Het is de uitdaging om de teugels strakker aan te trekken met het behoud van de relatie. Hoe dit spel gespeeld wordt hangt uiteraard van diverse omgevingsfactoren af.

Naast veranderende marktomstandigheden als gevolg van de economische crisis zijn er andere ontwikkelingen die impact hebben op het werkveld van de credit manager. Denk bijvoorbeeld aan de wet incassokosten (WIK) die op 1 juli 2012 is ingevoerd. De eerste praktijkervaringen met de WIK worden op Credit Expo gepresenteerd gezien vanuit zowel de kant van de schuldenaar als die van de schuldeiser.

Verder wordt op Credit Expo aandacht besteedt aan de invoering van SEPA per 1 januari 2014. Gaston Aussems, van het Nationaal Forum SEPA migratie, een onderdeel van De Nederlandse



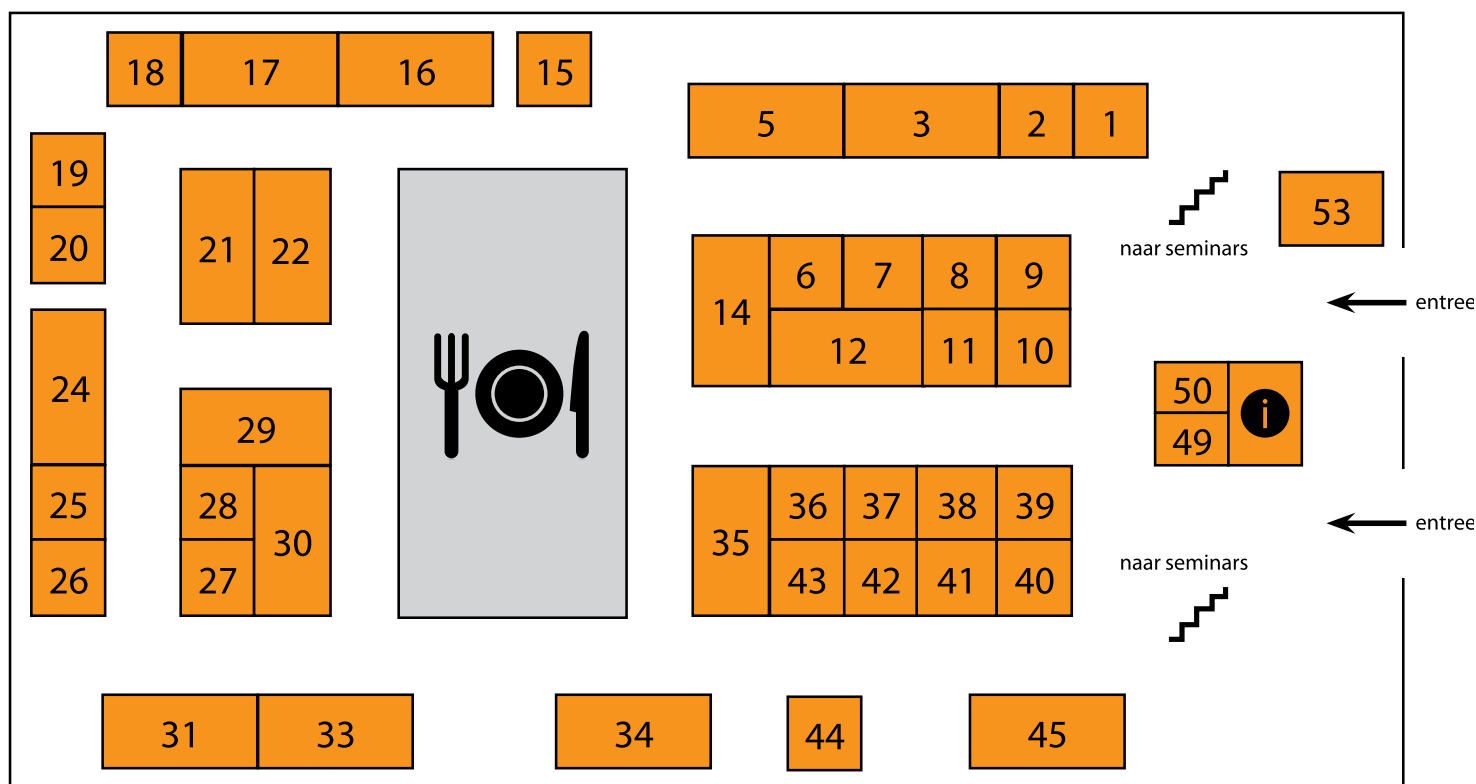
Serge van Groningen

Bank, legt uit wat u als creditmanager moet doen om klaar voor SEPA te zijn. Op de beursvloer treft u ruim 45 credit management bedrijven die laatste trends en ontwikkelingen tonen in de markt voor credit management.

De 8e Credit Expo wordt geopend door Hans Biesheuvel, voorzitter van MKB Nederland. U bent van harte welkom. Ik wens u alvast een inspirerend bezoek toe aan de 8e editie van Credit Expo ■

Serge van Groningen
Product Manager Credit Expo 2012

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.



Incassade Deurwaarders en Incasso	1	RedBox Messaging	26
Company.info	2	Creditsafe	27
Bos Incasso	3	Alex van Groningen	28
Groenewegen & Partners Gerechtsdeurwaarders	5	Vesting Finance	29
Experian Nederland	6	GGN	30
Solveon	7	AcceptEmail	31
Basware	8	Credit Tools	33
Inkasso Unie	9	PostNL	34
Bierens Incasso Advocaten	10	Atradius	35
Van Lith Gerechtsdeurwaarders & Incasso	11	Jupeca	36
MaxIncasso	12	Anachron	37
OnGuard	14	10ForIT	38
Credit Management Instituut	15	Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders	39
Flanderijn	16	CRETIX	40
Dun & Bradstreet	17	Transparent	41
IMNederland Credit Management Services	18	Concredis	42
arvato infoscore Benelux	19	Nibe SVV	43
Graydon	20	Bureau van Dijk	44
VCMB	21	AddComm Direct	45
VVCM	22	Berkeley & Lawrence	49
Alektum Incasso	24	Alphacomm Outbound Solutions	50
Tieto	24	Focum	53
EuroSystems	25	Career Control	Balkon

Deze plattegrond geeft de situatie weer op 4 oktober 2012. Kijk voor de meest actuele situatie op www.creditexpo.nl.

09.45 - 10.00 Opening door Hans Biesheuvel, voorzitter MKB Nederland

Tijd / Zaal	Zaal 5 (40 pax) 1e etage	Zaal 6&7 (75 pax) 1e etage
10.30 - 11.15	Hackers! - VVCM/VCMB	Internationaal e-factureren met de InvoicePortal - Anachron
11.45 - 12.30	Efficiëncyslagen in uw incassoproces - 10ForIT	3D Ledger - Creditsafe Nederland
13.30 - 14.15	Verbeter de kennis over uw klanten - Company.info	AcceptEmail in de Dikke van Dale - AcceptEmail
14.45 - 15.30	Betere controle op uw debiteurenrisico - Cretix	DigiAccept en FINBOX - AddComm/Bluem
16.00 - 16.45	Een andere kijk op factureren en innen - Buckaroo	WIK: spelen met incasso opbrengsten - Max Incasso

Tijd / Zaal	Zaal 8 (90 pax) 2e etage	Zaal 9&10 (90 pax) 2e etage
10.30 - 11.15	De mogelijkheden van de Cloud - OnGuard	Verbeter uw risicobeoordeling - D&B
11.45 - 12.30	Presentatie door PostNL	Credit Risk Marketing, the next step - Experian
13.30 - 14.15	Financieringsproblematiek in het MKB - Solveon	Socio-demografische profielen - Groenewegen en Partners
14.45 - 15.30	CreditManager® Online en Credit Apps® - Credit Tools	Invloed factuurverwerking op de Supply Chain - Basware
16.00 - 16.45	WIK en de BTW - arvato infoscore Benelux	

Tijd / Zaal	Zaal 11&12 (150 pax) 2e etage	Zaal 14A&B (140 pax) 2e etage
10.30 - 11.15	Ik begin een webwinkel - Walther Ploos van Amstel	Paritas Passé - Andre Moerman
11.45 - 12.30	Schuldhelp en deurwaarders - Incassade	Klaar voor SEPA in 6 stappen - Gaston Aussems
13.30 - 14.15	Filtermodel voor incassozaken - Flanderijn	Schuldenproblematiek - Nadja Jungmann
14.45 - 15.30	Weet u eigenlijk wel met wie u zaken doet? - CMI	Grenzen aan incasso - Andre Moerman
16.00 - 16.45	Beleef een rechtszaak van dichtbij - Bierens	WIK: over de schutting gooien is voorbij - Career Control

Tijd / Zaal	Zaal 23 (75 pax) 1e etage	Zaal 25 (75 pax) 1e etage
10.30 - 11.15	Incoterms 2010 - Ger van Rosmalen	Hoe verloopt de invoering van de WIK? - VVCM/VCMB
11.45 - 12.30	Bestuurdersaansprakelijkheid - Berkeley & Lawrence	VCMB Credit Management Trendmeter - VVCM/VCMB
13.30 - 14.15	Onderzoek scoringsystemen - VVCM/VCMB	HBO omarmt Credit Management - VVCM/VCMB
14.45 - 15.30	Waarom op tijd betalen? Ludo Theunissen	Hoe overleef ik de crisis? - VVCM/VCMB
16.00 - 16.45		FRAUDE - VVCM/VCMB

Rondetafelsessies (besloten)

Tijd / Zaal	Heerenkamer	Zaal 21	Zaal 22
10.30 - 12.00	Vooruitkijken naar 2015 - Inkasso Unie	PolicyManager - Atradius/CreditTools	Werkkapitaal - Transparent
13.30 - 15.00	Budgetbeheersing - GGN		Impact! - OnGuard
15.30 - 17.00			

18.00 - 19.00 Netwerkborrel aangeboden namens de organisatie Next Level Academy

Algemene informatie Credit Expo 2012

Locatie

Nieuwegein Business Center (NBC), Blokhoeve 1, 3438 LC Nieuwegein. Een routebeschrijving vindt u op onze website: www.creditexpo.nl

Datum en tijden

Woensdag 14 november 2012 van 9.30 uur tot 19.00 uur.

Parkeren

Op het terrein van het Nieuwegein Business Center kunt u gratis parkeren.

Toegang

Als u tot de doelgroep behoort - zie www.creditexpo.nl - is Credit Expo 2012 gratis toegankelijk na registratie via de website. Als u in het bezit bent van een uitnodigingskaart kunt u zich ook ter plaatse registreren. Indien u niet tot de doelgroep behoort en niet in het bezit bent van een uitnodigingskaart, bedraagt de entree 200 euro ex. BTW per persoon. Dit ter beoordeling door de organisatie.

Programma

Kijk voor de meeste actuele stand van zaken op www.creditexpo.nl. Voor meer informatie kunt u tijdens het evenement terecht bij de receptie van het NBC.

Fotografieren

Fotografieren, filmen en het maken van video-opnamen van stands of tentoongestelde producten is niet toegestaan, tenzij hiervoor toestemming is verkregen van de desbetreffende exposant. Voor de pers en voor professionele fotografen gelden speciale regelingen.

Organisatie

Credit Expo 2012 wordt georganiseerd door Next Level Academy B.V. Voor informatie kunt u contact opnemen met het projectteam via telefoonnummer 020 - 672 1371 of per email: info@creditexpo.nl

Serge van Groningen, Product Manager,
T: 06-29022791

Jeroen Otter, Manager Sales & Operations,
T: 06-12960418

Verantwoording

Deze beurswijzer is mede samengesteld op basis van door exposanten verstrekte gegevens. Er kunnen te allen tijden wijzigingen in het programma optreden. Kijk voor de meest actuele stand van zaken op: www.creditexpo.nl. De organisatie alsmede Tijdschrift Financieel Management stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledige gegevens in deze beurswijzer.

Hieronder treft u het programma van de 8e Credit Expo op woensdag 14 november 2012. Tenzij anders aangegeven zijn de sessies vrij toegankelijk. U hoeft zich niet apart voor een sessie aan te melden. Zorg dat u op tijd bij de zaal aanwezig bent om verzekerd te zijn van een plaats.

9.45 - 10.00 Opening Credit Expo 2012 door **Hans Biesheuvel**, voorzitter MKB Nederland

10.30 - 11.15 Parallelsessies

Hackers! Hoe een visitekaartje genoeg kan zijn (Zaal 5)

In deze sessie zal een beroepshacker u op begrijpelijke wijze meenemen in een wereld die nu nog voor u verborgen is. Ontdek hoe alledaagse communicatiehandelingen niet langer vertrouwd kunnen worden. Wees bewust van de risico's. Beveilig uzelf en uw bedrijf tegen hackers. Het is niet 'of' het u ook overkomt maar wanneer. Door: **Sander Timmerman** CEH (Certified Ethical Hacker) Tosch Security namens VVCM/VCMB.

InvoicePortal – het nieuwe product voor internationaal e-factureren (Zaal 6/7)

Met de InvoicePortal reageert Anachron op de stijgende vraag naar toegankelijke internationale e-facturatie oplossingen. Anachron heeft haar 10 jaar ervaring en kennis op het gebied van e-factureren gebruikt om met de InvoicePortal het proces van internationaal factureren nog eenvoudiger en efficiënter te laten verlopen. InvoicePortal bevat de nieuwste functies en technologieën die resulteren in kostenreductie, snellere betaling door uw klant, sterkere klantenrelaties, vermindering van last uw op klantenservice en dit alles binnen een zeer kort tijdbestek. Door: **Joost Cheroutre**, Anachron

De mogelijkheden van de Cloud voor de Credit Manager (Zaal 8)

Deze expertsessie geeft u inzicht in de mogelijkheden die de Cloud u als credit professional biedt. Wat is de Cloud, en wat niet? Wat zijn de voor- en nadelen? Wat zijn de praktische toepassingsmogelijkheden voor u als credit professional? Na een informatieve en inspirerende presentatie is er ruimte voor vragen en discussie over dit boeiende onderwerp. Uw vragen zijn alvast welkom via:

event@onguard.com

Verbeter uw risicobeoordeling met alternatieve informatiebronnen (Zaal 9/10)

De hoeveelheid beschikbare (online) informatie heeft de laatste jaren een enorme vlucht genomen. Ook op creditmanagement gebied kan deze informatie van grote toegevoegde waarde zijn. Welke alternatieve bronnen zijn beschikbaar en hoe gebruikt u deze binnen je credit management processen? Hoe kunnen bijvoorbeeld social media

en persartikelen bijdragen aan een betere risico-beoordeling? Door: Dun & Bradstreet

Ik begin een webwinkel (Zaal 11/12)

De stijgende trend in e-commerce is niet meer vanzelfsprekend. Webwinkels vallen om of draaien verlies. Retailers die de stap naar online hebben gezet hebben ervaren het grote verschil tussen het leveren aan een paar honderd filialen of aan honderdduizenden consumenten thuis. Hoge retourpercentages, veel klachten, het verdwijnen van zendingen, lege schappen en fraude. En als consumenten ontevreden zijn dan laten ze dit via Facebook en Twitter ook nog eens aan iedereen weten! Meer dan ooit speelt de Credit Manager een rol bij het analyseren van het Order-to-Cash proces. Wat vertellen onbetaalde rekeningen en creditnota's over uw marge killers?

Door: **Walther Ploos van Amstel**, Associate Professor Logistiek VU Amsterdam

Paritas Passé – In de knel door ongelijke incassobevoegdheden (Zaal 14 A/B)

In maart 2012 is in opdracht van de KBvG onderzoek gedaan naar de problematiek die wordt ervaren als schuldeisers met verschillende preferente posities zich melden voor verhaal van hun vordering. Het onderzoek 'Paritas Passé' concludeert dat schuldeisers elkaar actief verdringen met verschillende vormen van beslaglegging. Dit is een serieus probleem voor schuldenaren die door de vele soorten beslag onder het wettelijk minimum belanden. Tevens is het uiterst nadelig voor de overige schuldeisers omdat er voor hen niets overblijft. Wat te doen? Door: **André Moerman**, Voorzitter signaleringscommissie Landelijke Organisatie Sociaal Raadslieden (LOSRL), eigenaar www.schuldinfo.nl, manager sociaal raadslieden en schuldhulpverlening Rijnstad.

Incoterms 2010, handig indien goed begrepen (Zaal 23)

Een soepel verloop van internationale handelstransacties vraagt om duidelijke afspraken over waar de verantwoordelijkheid van de verkoper ophoudt en waar die van de koper begint. In dit kader bestaan sinds 1936 de zogeheten Incoterms van de International Chamber of Commerce (ICC). In deze sessie wordt haarfijn uitgelegd wat u als Credit Manager van incoterms moet weten om betalingsrisico's bij internationale handelstransacties tot een minimum te beperken. Door:

Ger van Rosmalen, Head Trade & Risk Sales SME Deutsche Bank AG

Hoe verloopt de invoering van de Wet Incasso Kosten? (Zaal 25)

Wat is de impact van de wet Incassokosten op de verschillende partijen in de keten van incassobureau tot deurwaarder en van B2C leverancier tot consument? Hoe gaat de credit manager vandaag de dag in zijn processen om met de WIK? Is de WIK voor de rechtspraak uitvoerbaar voor zowel

de B2B als de B2C markt? Het VCMB en de VVCM nemen u graag mee in de werkelijke wereld van de WIK. Door: **Peter van Dorst** MBA, Credit Manager Coöperatie VGZ en **Bart van Onna**, Bierens Incasso Advocaten namens VVCM/VCMB.

10.30 – 12.00 Rondetafelsessies (besloten)

Vooruitkijken naar 2015 (Heerenkamer)

Marktontwikkelingen en veranderingen in wetgeving vergen een nieuwe kijk op Credit Management. De betalingsproblematiek wordt steeds groter en meer divers. Behoeftes veranderen en de vraag naar creatieve oplossingen groeit. Voor toeleveranciers geldt dat – naast een concurrerende kostprijs – het focussen op kwaliteit, fatsoen en integratie binnen het totale creditmanagement proces van opdrachtgevers, steeds belangrijker wordt om meerwaarde te leveren. Inkasso Unie nodigt u uit om aan de hand van praktijkcases van enkele grote B2C organisaties uw “lessons learned” en “best practices” te delen met vakgenoten. De sessie is bedoeld om tot nieuwe inzichten te komen die uw organisatie gereed helpen maken voor de turbulente ontwikkelingen binnen uw vakgebied in de komende jaren. Rondetafelsessie gefaciliteerd door Inkasso Unie.

Atradius PolicyManager: automatiseer uw kredietverzekeringsadministratie (Zaal 21)

Een kredietverzekering vergt administratie. En tijdig en juist verwerken kan nog wel eens lastig zijn. Daarom heeft Atradius in samenwerking met Credit Tools de PolicyManager ontwikkeld. Hiermee kunt u uw kredietverzekering automatiseren en blijft u altijd “in control” over de communicatie met Atradius. U krijgt uitgebreider en sneller inzicht in lopende limieten en risico's en incasso's kunt u eenvoudig overdragen. De Atradius PolicyManager is ontwikkeld op basis van de feedback van klanten. Rondetafelsessie gefaciliteerd door Atradius en Credit Tools.

Speurtocht naar verborgen werkkapitaal (Zaal 22)

Projecten ter verbetering van het werkkapitaal richten zich doorgaans op efficiënter inkopen, voorraadverlaging, strenger debiteurenbeheer of een combinatie van deze drie. Er is echter een vierde bron voor werkkapitaalverbetering. Het systematisch doorlichten van uw administratie. Geen enkele administratie is perfect. U kunt er van uitgaan dat wanneer u regelmatig creditnota's verstuurt omdat er teveel in rekening is gebracht het omgekeerde net zo vaak het geval is. Er wordt te weinig gefactureerd en u loopt omzet mis. Ook komt het voor dat klanten ongemerkt niet het volledige factuurbedrag betalen. Aan de inkoopkant blijken er vaak dubbele betalingen plaats te vinden. Wat te doen? Rondetafelsessie gefaciliteerd door Transparent.

11.45 - 12.30 Parallelsessies

Efficiëncyslagen in uw incassoproces (Zaal 5)

Wilt u reducties van 50% van het aantal inkomende telefoontjes, 17 % meer betalingen op de peildatum en 2,5 keer zoveel klanten per medewerker behandelen? Hedendaagse communicatietechnieken stellen uw incasso afdeling in staat om tegen lagere kosten en met minder ‘days outstanding’ de openstaande vorderingen te innen. 10ForIT heeft de afgelopen jaren bij verschillende grote organisaties in Nederland een uniek concept geïmplementeerd dat dit mogelijk maakt. Bent u benieuwd hoe? Door: **Frank Beentjes**, directeur 10ForIT

3D Ledger – De ultieme oplossing in de huidige risico managementomgeving (Zaal 6/7)

Creditsafe 3D Ledger is de ultieme oplossing in de huidige risico managementomgeving. Met 3D Ledger worden klantgegevens gecombineerd met Creditsafe risicomangement gegevens en een scala aan betalingservaringen om de klant nog meer informatie te verschaffen in een interactieve management tool. Daarnaast biedt 3D Ledger nog vele mogelijkheden om een grondige risicoanalyse te maken. Door: **Victor Mendez**, Key Account Manager Creditsafe Nederland

Presentatie door PostNL (Zaal 8)

Credit Risk Marketing, the next step (Zaal 9/10)

Op eigen wijze en met aansprekende voorbeelden krijgt u inzicht in de kracht van data. Uw klantdata gecombineerd met externe risico- en marketingdata leidt snel tot verbetering van uw incassoresultaten en klanttevredenheid. Credit Risk Marketing: de volgende stap om succesvol te blijven in het managen van risico's in consumenten- en kleinzakelijke portfolio's. Hoe zet u ‘the next step’? Door: **Herman Peeters**, consultant credit risk Experian.

Schuldhelp en deurwaarders: tegenwerken of samenwerken? (Zaal 11/12)

Verschillen zijn er genoeg, maar wat zijn de voordelen van samenwerken tussen schuldhelpverlening en gerechtsdeurwaarders? Kosten kunnen worden bespaard en risico's beperkt door efficiënte en duidelijke communicatie. Nadja Jungmann en Paul Otter beschrijven de potentie en mogelijkheden van geoptimaliseerde communicatie in de white paper ‘Schuldhelpverlening en deurwaarders: tegenwerken of samenwerken?’. Een win – win voor zowel de gerechtsdeurwaarder als de schuldhelpverlener! Door: **Nadja Jungman**, Lector Schulden en Incasso, Hogeschool Utrecht en **Paul Otter**, algemeen directeur Incassade Deurwaarders en Incasso.

Klaar voor SEPA in 6 stappen (Zaal 14 A/B)

Begin dit jaar stemde het Europese Parlement in met een verordening die een geharmoniseerde Europese betaalmarkt per 1 februari 2014 een feit maakt. De realisatie van deze de Single Euro Payment Area (SEPA) raakt de financiële processen en systemen van praktisch alle bedrijven. Zo maakt de huidige nationale overboeking en incasso plaats voor Europese varianten, veranderen de rekeningnummers van uw debiteuren en crediteuren en zijn er meer gegevens nodig in andere formaten voor de aanlevering van betalingen bij uw bank. Met minder dan twee jaar te gaan is het van groot belang om de juiste voorbereidingen te treffen. Door: **Gaston Aussems**, Nationaal Forum SEPA-migratie

Bestuurdersaansprakelijkheid in incassozaken (Zaal 23)

Namens Berkeley & Lawrence zal Mr. Rob Beks van Beks Advocaten een lezing houden over bestuurdersaansprakelijkheid in incassozaken. Het komt steeds vaker voor, dat een (besloten) vennootschap niet aan zijn betalingsverplichtingen kan voldoen en failliet gaat. In zijn lezing gaat Rob Beks in op de mogelijkheden om bij onbetaald gebleven facturen de bestuurders van de vennootschap aansprakelijk te stellen. Door: **Rob Beks** namens Berkeley & Lawrence

VCMB Credit Management Trendmeter Onderzoek (Zaal 25)

Hoe is het gesteld met het betalingsmoraal in Nederland? Wat vinden credit managers vandaag de dag belangrijk? Wat zijn de belangrijkste trends in de B2B en de B2C markt? In deze sessie worden de resultaten van het VCMB Credit Management Trendmeter Onderzoek gepresenteerd. De voorzitters van het VCMB (Mannes Westhuis) en de VVCM (Peter Meefout) bieden samen met Dick Kruiswijk inzicht in de laatste trends in credit management land. Door: **Dick Kruiswijk**, Groenewegen en Partners namens VVCM/VCMB

13.30 - 14.15 Parallelsessies

Verbeter de kennis over uw leveranciers en klanten met Company.info (Zaal 5)

Company.info laat in deze sessie zien hoe je snel een bedrijf beter kunt leren kennen. Hoe weet je snel of je zaken (wil) doen met een bedrijf? Hoe kom je meer te weten over dat bedrijf dan alleen het raadplegen van de informatie van de Kamer van Koophandel? Hoe bespaar je direct tot 70% op je KvK kosten? Door: **Bas Peek**, Commercieel Manager Company.info

AcceptEmail in de Dikke van Dale (Zaal 6/7)

Met meer dan 150 verzenders en miljoenen ontvangers is AcceptEmail als werkwoord inmiddels behoorlijk ingeburgerd in de Nederlandse taal. Door gebruik van AcceptEmail weet u of de debiteur uw herinnering of aanmaning heeft ontvangen, geopend, doorgeklikt en natuurlijk betaald. Deze informatie stelt u in staat om sneller een doelgerichte aanpak te kiezen wanneer een factuur onbetaald blijft. In deze sessie wordt u bijgepraat over de inzet, het effect en de CM-toepassingen die AcceptEmail biedt. Door: **Robert der Kinderen**, Business Development Manager AcceptEmail

Financieringsproblematiek in het MKB (Zaal 8)

Uit de op Prinsjesdag gepresenteerde begroting voor 2013 blijkt dat het kabinet het aankomende jaar blijft inzetten op versterking van de economische groei. Zo wordt het innovatiefonds MKB+ uitgebreid en wordt het bedrag voor de Borgstellingsregeling voor het Midden en Klein Bedrijf (BMKB) verhoogd tot 1 miljard euro. In deze expertsessie wordt ingegaan op de laatste trends en ontwikkelingen met betrekking tot financiering in het MKB. Ook wordt stil gestaan bij alternatieve financieringsvormen die zich in toenemende mate aandienen. Wat betekent dit voor de Credit manager? Door: **Han de Jong**, Chief Economist ABN AMRO, namens Solveon Incasso

Incasseren met Socio demografische profielen (Zaal 9/10)

Klanten allemaal dezelfde brief sturen en/of dezelfde mail en/of hetzelfde telefoongesprek voeren. Werkt dat het beste? Op basis van Socio Demografische profielen en MultiMedia Onderzoek hebben wij bepaald via welke media en met welke toon en stijl wij de debiteur het best kunnen bereiken én bewegen om een oplossing voor het betalingsprobleem te vinden. Met respect voor de debiteur, maar wel sneller en effectiever. Door: **Dick Kruiswijk**, Groenewegen en Partners

Filtermodel voor incassozaken maakt rechtsgang goedkoper (Zaal 11/12)

Helaas lukt het niet om alle incassozaken in de minne te schicken. Jaarlijks worden zo'n zeshonderdduizend van die zaken aan de rechter voorgelegd. Pas op de zitting weet de rechter (en vaak ook de eiser) of er wel of geen verweer wordt gevoerd. Zeventig procent van de zaken wordt bij verstek afgedaan maar voor iedere rechtszaak moeten wel alle voorbereidende handelingen worden verricht. De gerechtsdeurwaarders zijn van mening dat met een ander model veel tijd en geld bespaard kan worden. In deze sessie wordt het plan toegelicht. Door: **John Wisseborn**, voorzitter KBvG namens Flanderijn Gerechtsdeurwaarders

Schuldenproblematiek is in hoge mate een gedragsvraagstuk (Zaal 14 A/B)

Waarom komt de ene debiteur zijn afspraken wel na en de andere niet? En hoe kan je debiteuren motiveren en vaardigheden bij brengen zodat zij in de toekomst ander gedrag gaan vertonen? Deze vragen staan centraal in de onderzoekslijn vakmanschap van het lectoraat Schulden en incasso. In deze workshop gaat Nadja Jungmann in op de mogelijkheden om de motivatie en vaardigheden van debiteuren in kaart te brengen en te beïnvloeden. Daarbij zal zij onder meer verwijzen naar het net ontwikkelde screeningsinstrument schuldhulpverlening. Door: **Nadja Jungmann**, Lector rechten, schulden en incasso Hogeschool Utrecht

Hoe goed kent u uw scoringsysteem? (Zaal 23)

De VVCM en Stichting NORA onderzochten dit najaar gezamenlijk de kwaliteit en het gebruik van scoringsystemen in Nederland. In deze bijeenkomst laten VVCM voorzitter Peter Meefout en secretaris van Stichting NORA, Fritz Witt u ervaren wat een kwalitatief goed scoringsysteem voor u kan betekenen. Tevens delen zij de uitkomsten van het onderzoek naar scoringsystemen met u. Door: **Fritz Witt** CRA, Witt Rating Advisory en **Peter Meefout**, voorzitter VVCM.

HBO onderwijs omarmt Credit Management (Zaal 25)

In deze sessie trekken hogescholen en het bedrijfsleven gezamenlijk op om straks te kunnen beschikken over personeel met de juiste (voor) opleiding binnen het brede vakgebied van credit management. Welke eisen stelt het bedrijfsleven aan de opleidingen en waar kan het bedrijfsleven de opleiders ondersteunen? Door: **Piet de Keijzer**, voorzitter Landelijk overleg opleiding bedrijfseconomie (LOOBE), **Wim Mul** (VVCM) en **Frans van den Heuvel**, voorzitter commissie opleidingsinstituten VCMB

13.30 - 15.00 Rondetafelsessies (besloten)

Budgetbeheersing: Uw zorg? Een gezamenlijke zorg? Of zal het u een zorg zijn? (Heerenkamer)

Kopen is makkelijker dan ooit: online betalen viert hoogtijdagen en ook de creditcard blijft een populair betaalmiddel – online én offline. Het winkelwagentje is in een rap tempo gevuld en de inhoud snel afgerekend, maar de rekening is daarmee niet altijd betaald. Moeten bedrijven zich bekommeren om het budget van de consument? Of ligt die verantwoordelijkheid helemaal bij die consument zelf? En welke invloed heeft wet- en regelgeving? Discussieer mee! Rondetafelsessie gefaciliteerd door GGN

Impact! (Zaal 22)

Tijdens dit rondetafelgesprek bespreekt u met een selecte groep vakgenoten de wijze waarop u als credit management professional impact heeft gemaakt binnen uw organisatie en/of de externe omgeving. Welke successen heeft u behaald? Wat is het verhaal achter deze successen? Welke dilemma's kwamen op u af? Welke afwegingen heeft u gemaakt en tot welke resultaten bent u gekomen? We zijn op zoek naar inspirerende voorbeelden die ertoe bijdragen om de invloed en het positieve imago van de creditmanager naar een hoger plan te tillen. We vragen elke deelnemer om twee voorbeelden te geven van recente projecten die een onuitwisbare indruk hebben gemaakt. Impact! Als u wilt deelnemen stuurt u een e-mail naar: **event@onguard.com**. Rondetafelsessie gefaciliteerd door OnGuard.

14.45 - 15.30 Parallelsessies

Cretix, Betere controle op uw debiteurenrisico (Zaal 5)

Voor een optimaal risk management beleid is het noodzaak gebruik te maken van de meest innovatieve automatisering- en verbetermogelijkheden. De software van Cretix stelt je in staat om je risicobeheersing tot in de allerkleinste details te optimaliseren. In deze sessie wordt aan de hand van een praktijkcase getoond hoe Cretix in combinatie met data van D&B, debiteurenverliezen drastisch verlaagt en tegelijkertijd aanzienlijke kostenreducties realiseert. Door: **William Bastiaan**, Directeur Marketing Sales Data Exchange Europe, **Nico Sagel** Strategic Partner Manager D&B, en **Harold Verhofstadt**, Supervisor Credit Risk & Collections SABIC

Kostenbesparing met DigiAccept en FinBOX (Zaal 6/7)

Eenvoudig en efficiënt facturen afleveren in de financiële inbox binnen internetbankieren. FinBOX staat voor betaalgemak en overzicht en resulteert in snelle betalingen. Met DigiAccept ontvangt uw klant een digitale acceptgiro in zijn mailbox of per SMS. Via de iDEAL link kan men het bedrag met enkele muisklikken direct betalen. Kies ook voor betaalgemak, minder rompslomp en kostenbesparing. AddComm – Bluem laat u zien hoe organisaties hun factuurstromen digitaliseren. Door: **Chris van der Veen**, AddComm en **Rieko Kester**, Bluem.

Credit Tools presenteert CreditManager® Online en Credit Apps® (Zaal 8) (besloten)

Er is heel veel product nieuws te melden door Credit Tools. Deze besloten sessie heeft 2 onderwerpen. Zo vormt deze Credit Expo het toneel van de formele release van CreditManager® Online, een webbased versie van het succesvolle pakket CreditManager®. De professionele incassobranche, bijzonder beheer afdelingen

en deurwaarderij praten we graag bij over de nieuwste Credit Apps® die het Collector COOL platform inmiddels rijk is en nog worden ontwikkeld. Ook voor creditmanagers een must, weet wat u als klant straks mag verwachten! Dit betreft een besloten sessie. Stuur een mail naar **info@credittools.nl** als u deze sessie wilt bijwonen.

De invloed van factuurverwerking op de Supply Chain (Zaal 9/10)

Klanten en toeleveranciers werken tegenwoordig steeds nauwer samen in de keten, Marges worden kleiner en de wederzijdse afhankelijkheid wordt steeds groter. Ogenscheinlijk kleine probleempjes kunnen daardoor uitlopen in grote vertragingen in de Supply Chain over en weer. Wat is de rol van (geautomatiseerde) factuurverwerking in dit geheel? Discussieer mee in deze expertsessie. Door: **Jörgen Janssens**, Country Manager Basware.

Weet u eigenlijk wel met wie u zaken doet? (Zaal 11/12)

Tijdens deze interactieve sessie geven de auteurs van het gelijknamige boek u een helder inzicht in de risico's van het huidige zaken doen. Dat betekent dat de organisatie die u als credit professional vertegenwoordigt risico's loopt. U leert deze risico's te herkennen en u krijgt praktische tips aangereikt om uw organisatie te beschermen tegen deze (financiële) risico's. Voorkomen is immers beter dan genezen en de juiste kennis geeft u het inzicht dat u nodig heeft om succesvol zaken te doen. Door: **Raimond Honig**, Managing Partner CMI

Grenzen aan incasso (Zaal 14AB)

De incassomarkt is een oneigenlijke markt met oneigenlijke prikkels. Prijs en kwaliteit hebben voor schuldeisers een andere betekenis dan voor schuldenaren. Wettelijke grenzen zijn nodig om schuldenaren te beschermen. Eén van deze grenzen is inmiddels gerealiseerd, namelijk de wetgeving per 1 juli 2012 om incassokosten te maximeren. Tijdens deze sessie wordt ingegaan op deze nieuwe wet, de aanleiding en de ervaringen. De maximering van incassokosten is een stevige stap in de goede richting. Maar er is meer wetgeving nodig, zowel voor gerechtsdeurwaarders als incassobureaus.

Door: **André Moerman**, Voorzitter signaleringscommissie Landelijke Organisatie Sociaal Raadslieden, eigenaar www.schuldinfo.nl, manager sociaal raadslieden en schuldhulpverlening Rijnsd

Waarom zouden we facturen op tijd betalen? (Zaal 23)

Credit managers besteden veel aandacht aan hun eigen positie en terecht. Het kan voor een credit manager echter zeer nuttig zijn om eens in de huid van de 'tegenpartij' oftewel de klant te kruipen. Stelt u zich eens voor. Vandaag zijn de door u bestelde goederen afgeleverd op de zaak. Tevens

heeft u de bijbehorende factuur ontvangen. Daarop staat van alles en nog wat vermeld waaronder natuurlijk de betalingstermijn. Betaalt u deze factuur op tijd en of juist niet? En waarom? Door systematisch vast stellen welke elementen een rol spelen in dit beslissingsproces bij uw klanten bent u beter in staat te anticiperen. Door: Professor **Ludo Theunissen**, Vakgroep Accountancy en Bedrijfsfinanciering Universiteit Gent en Voorzitter Instituut voor Kredietmanagement.

Hoe overleef ik de crisis? (Zaal 25)

Hoe overleef je met slagkracht de crisis? In deze sessie geeft Mayco van de Wal inzicht in de recent succesvol gerealiseerde turn around van zijn organisatie. Het sturen op werkkapitaal en cashflow met een focus op het behoud van goede relaties met de diverse partners in de keten speelde in dit project een prominente rol. Welke lessen kunnen we leren van deze turn-around? Kom luisteren naar een mooi voorbeeld van anticyclisch ondernemen. Door: **Mayco van de Wal**, CFO Doorwin namens VVCM/VCMB

16.45 - 16.45 Parallelsessies

Een andere kijk op factureren en innen – Buckaroo (Zaal 5)

Veel bedrijven maken nog geen gebruik van de moderne mogelijkheden om te factureren, te innen en te verwerken. Zolang er nog gebruik wordt gemaakt van papieren acceptgiro's en aanmaningen en er vele administratieve mensen nodig zijn voor het verwerken en innen van facturen, is er ruimte voor verbetering! Buckaroo biedt een moderne totaalomgeving waarbij u zelf aan het roer staat en veel minder werk heeft. Hierdoor heeft u lagere proceskosten, betere inningresultaten en dit alles op een klantvriendelijke wijze. In deze sessie krijgt u in een korte tijd een overzicht in deze andere manier van werken en bijbehorende resultaten. Door: **Valentin Braimaister**, Buckaroo

WIK: spelen met incasso opbrengsten (Zaal 6/7)

Door de WIK is het incassoproces van een hoop franje ontdaan en teruggebracht tot een eenvoudig, homogeen proces. Juist hierdoor is het mogelijk om (grote) delen van dat proces verder te automatiseren en te optimaliseren maar ook om differentiatie toe te gaan passen. MaxInccasso neemt het voortouw en beweert dat de WIK voldoende ruimte biedt om te verdienen aan incassodienstverlening. Of deze verdiensten ten goede komen van u, uw incassobureau of uw eindklant kan per (type) klant bepaald worden. Door: **Cokky Bosman**, Directeur MaxInccasso en vicevoorzitter Klantenservice Federatie.

De wetgever WIK-T maar de BTW-inspecteur beschikt (Zaal 8)

Over de WIK is de afgelopen tijd veel gezegd en geschreven. Een onderbelicht onderwerp is de impact op de BTW op incassokosten. Het BTW belang wordt nog groter door de verhoging van de BTW naar 21% per 1 oktober 2012. Mr. Arthur Haerens, fiscaal jurist (TAXWELL), rechter-plv zal u tijdens deze kennissessie de tips en tricks geven om deze BTW risico's en verrassingen in de praktijk te vermijden. Door: Mr. **Arthur Haerens** namens Arvato Infoscore.

Beleef een rechtszaak van dichtbij (Zaal 11/12)

In deze sessie zal een aantal advocaten van Bierens Incasso Advocaten een zogenaamde 'compartie van partijen' naspelen aan de hand van een casus uit de praktijk. Dit geeft u de kans om op informele wijze kennis te maken met de gang van zaken tijdens een zitting. Door: Bierens Incasso Advocaten

Over de schutting gooien in goed vertrouwen is voorbij (Zaal 14AB)

Sinds 1 juli is de wet incassokosten van kracht. De opdrachtgever is meer dan ooit verantwoordelijk voor het hele incassoproces inclusief alle kosten naar de debiteur. Hoe krijgt u volledig inzicht in acties, kosten, afdrachten, scores, statussen van uw dossiers? De ene incassopartner is de andere niet. Hoe kunt u appels met appels vergelijken? CareerControl laat zien hoe belangrijk transparantie in de keten is en hoe u in een aantal eenvoudige stappen inzicht krijgt in de externe portefeuille bij uw incassorelaties. Door: **Toine Priem** en **Roy van Dalfsem**, CareerControl met als gastspreker **Martijn Groot**, Cwize.

Bedrijven worden meer en meer de dupe van FRAUDE (Zaal 25)

Rond de 30% van de meldingen bij de Nationale Fraudehulpdesk gaan over cybercrime. Bijvoorbeeld het ontfoetselen van inloggegevens van bankklanten middels een gefingeerde e-mail. Daarnaast gaat het vaak om spookfacturen, marktplaatsfraude en voorschotfraude. De VVCM en het VCMB nemen u aan de hand van spraakmakende voorbeelden mee in de dagelijkse praktijk van fraudebestrijding. Tevens krijgt u inzicht in de stand van zaken op het gebied van preventie en het doen van aangifte. Door: Mr. **Fleur van Eck**, Directeur Stichting Aanpak Financieel-economische Criminaliteit in Nederland (SafeCin) en **Wim Kok**, Account Manager Overheid en Bedrijven Politie Groningen namens VVCM/VCMB.

ZET UW AFDELING CREDIT MANAGEMENT STRATEGISCH OP DE KAART!

ALEX VAN
GRONINGEN

alexvangroningen.nl

CREDIT MANAGER

EENDAAGS SEMINAR MET DE BESTE INZICHTEN VOOR CREDIT MANAGERS

IN EEN DAG

MET TOPDOCENT RAIMOND HONIG CT

Volg dit eendaags seminar in Hotel Mercure Utrecht Nieuwegein op één van de volgende data:

Donderdag 11 april 2013
Dinsdag 8 oktober 2013

CFO

FM.NL
FINANCIEEL MANAGEMENT

CREDIT
expo

7 PE PUNTEN





Juridische innovatie binnen de kaders van huidige wet- en regelgeving

Stichting Arbitrage Rechtspraak Nederland start op 1 januari 2013 met online geschillenbeslechting van incassovorderingen

Arbitragerechtspraak is een volwaardig
alternatief voor overheidsrechtspraak

- Korte doorlooptijd en lage kosten
- Volledig transparant proces
- Bij uitstek geschikt voor organisaties die hun integrale credit managementprocessen willen optimaliseren

100% objectief
en onafhankelijk

Gespecialiseerd in grote aantallen incassovorderingen

- Inzet moderne technologie en optimale stroomlijning van volledig gedigitaliseerde werkprocessen
- Optimale transparantie en voortgangsinformatie
- Administratief eenvoudige gegevensuitwisseling
- Managementinformatie op maat

Solide waarborgen voor alle procespartijen

- Toegankelijk en laagdrempelig voor iedereen
- Deskundige en onafhankelijke arbiters
- Lage arbitragefee i.p.v. hoge griffierechten (MVO)
- Gang naar overheidsrechter open voor gedaagde gedurende de eerste 30 dagen
- Overheidsrechter toetst ieder arbitraal vonnis van de Stichting Arbitrage Rechtspraak Nederland marginaal en verleent toestemming om arbitraal vonnis tenuitvoer te leggen
- Hoger beroep is mogelijk

*'Arbitrage is in Nederland
van oudsher een van de
belangrijkste vormen van
geschillenbeslechting buiten
de rechter om'*

*'Arbitrage is daarmee een
heel volwaardig alternatief
voor overheidsrechtspraak
voor zowel nationale als
internationale gevallen'*

Start

1 januari
2013

Ga naar www.arbitragerechtspraak.nl

bron: Innovatieagenda rechtsbestel Ministerie
van Justitie dd. 31 oktober 2011

Mooie herfsttinten in creditmanagement land, verandering!

Per 1 juli is de wet normering buitengerechtelijke incassokosten kortweg WIK ingegaan. Dit was voor mij de aftrap voor een interessante periode met vraagstukken rondom het gehele incassotraject. Graag wil ik er een aantal kort beetpakken en u inzagge geven hoe we daar binnen onze organisatie, een grote zorgverzekeraar, mee om zijn gegaan.

Allereerst was er de vraag hoe nu het interne traject te ontwerpen. Uiteraard moesten de briefteksten van de aanmaningen worden aangepast naar de nieuwe wet, ook de vraag of en ook hoe we de maximale kosten zelf zouden opleggen kwam voorbij. We hebben gekozen voor een service brief gevolgd door 3



Peter van Dorst, Afdelingsmanager Creditmanagement bij Coöperatie VGZ en Credit Manager of the Year 2012

aanmaningen met oplopende kosten. We hebben ons vervolgens beperkt tot een maximum van 40 euro aan kosten. Onze drijver is namelijk dat we onze klant zelf nog zoveel mogelijk willen helpen, ook als debiteur. Vroeg in een traject de maxime kosten opleggen of snelle overdracht aan een incassopartner helpt onze klant daarbij niet. Ook vereenvoudigde dit het implementatietraject enorm, de WIK staffel inbouwen bleek aardig wat IT kosten op te leveren.

Een volgende vraag was de kant van het incassobureau. Hoe zouden zij de WIK implementeren? Ook hier zijn we vanuit de klant blijven redeneren. Als zorgverzekeraar brengen we alle vervallen facturen altijd bij elkaar of het een zogenaamde premie factuur betreft of eigenrisico factuur. Zo brengen we dus slechts 1x kosten in rekening bij de klant. We hebben direct aangegeven dat de invoering van de WIK niet mag leiden tot het opstarten van een 2e dossier na 1 juli. Ons uitgangspunt is eenvoudig: het blijft bij slechts 1x kosten richting onze klant. Uiteraard mag de incassopartner zelf bepalen hoe hij dit invult, ophogen zonder kosten bij het lopende dossier, of alles converteren naar de WIK.

Tot slot kwamen ook de contracten met onze partners uiteraard op tafel. Hierbij was de WIK niet een echt knelpunt, zoals ik al had verwacht. De WIK verlaagt aan beide kanten de incasso opbrengsten maar hoeft niet direct te leiden tot een ander contractmodel. Het zet alle betrokken partijen nogmaals aan om het totale traject zo efficiënt en effectief mogelijk vorm te geven. Wel kwam de financiering van de griffierechten weer

eens voorbij. We hebben ons hier (voorlopig?) uit weten te redden door eens het volume van de gelden die een deurwaarder / incassopartner onderhanden heeft te berekenen. Dit bleek voldoende om vast te stellen dat van voorfinanciering niet echt sprake is. Dit geldt mijns inziens best vaak ten aanzien van grotere opdrachtgevers, dus ik zou de KBVG willen adviseren hier nu (of straks) geen regelgeving richting hun leden over op te leggen.

Nu de WIK zijn implementatie kent en het resultaat hiervan door de lengte van de incassotrajecten even op zich laat wachten wil ik kort een ander onderwerp aanstippen: SEPA.

Mijn collega creditmanagers, voor zover ook verantwoordelijk voor billing, wil ik graag attenderen dat deze regelgeving ook veel vraagstukken en aanpassingen tot gevolg heeft. Wel of geen nieuwe machtiging ophalen, hoe ga je nu exact notificeren met voldoende reactietijd bij de combinatie digitale factuur en automatische incasso? Bij internet aanmeldingen of aankopen, gaan wij vooralsnog geen separate papieren machtiging ophalen, maar hoe staat het nu met het zogenaamde e-mandaat?

Medio 2013 zult u al uw processen SEPA compliant moeten maken. Binnen VGZ hebben we inmiddels de belangrijkste besluiten genomen en onze risicobereidheid vastgesteld. De meeste procesaanpassingen zijn ontworpen. We starten nu met de implementatie. Een behoorlijke klus die ik gelukkig door uiterst gemotiveerde en capabele collega's met veel vertrouwen tegemoet zie. ■

Ondernemers laten 1,1 miljard liggen

In Nederland zien we jaarlijks 1,1 miljard euro aan oninbare facturen. Zorgelijk nieuws voor het bedrijfsleven, maar gelukkig eenvoudig te beheersen. Zo ziet PostNL bijvoorbeeld dat als u rode inkt gebruikt, er 10% meer aanmaningen worden betaald. We zien ook dat bij digitale facturering met automatische herinneringen men sneller betaalt. En ze zien dé manier om de cashflow te verbeteren. Bijvoorbeeld door meer inzicht in de kredietwaardigheid en het betalingsgedrag van klanten. Dat is de andere kijk op de zaak. Van PostNL.

**Ga voor de andere kijk op document oplossingen naar
postnl.nl/creditmanagement**



het bezorgen van morgen



Stand NB.38

10ForIT
Schieland 9
1948 RM Beverwijk
www.10forit.com



Kwaliteit, flexibiliteit en betrokkenheid zijn de belangrijkste pijlers van 10ForIT. 10ForIT heeft een interactief communicatieplatform voor het verbeteren van incassobetalingen, het verminderen van no-show en ter verbetering van verschillende servicedoeleinden. Door middel van een geautomatiseerd telefonisch bericht, SMS en e-mail kunnen uw klanten op een efficiënte en effectieve manier benaderd worden. Ons platform is modulair en flexibel ontworpen zodat uw ideeën en wensen in een zeer korte tijd geïmplementeerd kunnen worden. Uiteraard denken de specialisten van 10ForIT graag met u mee, zodat u maximale kwaliteit en efficiëntie haalt uit het platform.

Stand NB.31

AcceptEmail
Joop Geesinkweg 125c
1096 AT AMSTERDAM
www.acceptemail.com



Met AcceptEmail bezorgt u uw facturen, herinneringen en aanmaningen rechtstreeks in de vertrouwde e-mail inbox van uw klanten. Elektronisch, veilig en snel. AcceptEmails betalen kan eenvoudig en veilig met iDeal, creditcard of PayPal. Alle betaalgegevens worden automatisch overgenomen: foutief betalen is zo uitgesloten. Zowel de betaler als de verzender is direct op de hoogte van de status van de betaling door de gepatenteerde dynamische SmartPix image in de AcceptEmail. Zodra de AcceptEmail is betaald, verandert de kleur van het originele betaalstrookje direct van blauw naar groen. AcceptEmail is een innovatieve, veilige en klantvriendelijke betaalservice en met SEPA in aantocht, een slim alternatief voor de papieren acceptgiro.

Stand NB.45

AddComm-Bluem
Lindeboomseweg 41
3825 AL Amersfoort
www.addcomm.nl



De oplossingen van AddComm brengen de communicatie tussen u en uw relaties tot stand onder de optimale condities: Op het juiste tijdstip en via een of meerdere kanalen die passen bij u

en uw relaties. AddComm presenteert haar oplossing EZ-Bill en DigiAccept. Met EZ(easy)-Bill is het mogelijk om vanuit één database facturen, acceptgiro's, aanmaningen en overige financiële documenten te verzenden via Print & Mail, Digitale Nota en/of DigiAccept. DigiAccept is de digitale acceptgiro per e-mail die snel en efficiënt kan incasseren. Snel, omdat de eenvoud van DigiAccept uitnodigt om direct te betalen. Efficiënt, omdat alle relevante betaalgegevens al voor uw klant zijn ingevuld. En dat volledig in uw eigen huisstijl!

Stand NB.24

Alektum Incasso
Nachtwachttlaan 20 6e-etage
1058 EA Amsterdam
www.alektum.nl



Alektum Incasso is één van de meest toonaangevende incassobureaus van Europa. Al 20 jaar groeien wij met onze klanten mee en laten ons daarbij niet afschrikken door landgrenzen of lokale regels en wetten. Ons uitgebreide Europese kantorennetwerk en goede lokale contacten maken het mogelijk om Europese vorderingen efficiënt en effectief te incasseren. Alektum is een betrouwbare partner voor het gehele debiteurenproces en heeft hiervoor een uitstekend samengestelde productportfolio. Wij zijn gespecialiseerd in incasso; helder en geloofwaardig, maar verzorgen ook facturatie, herinnering service en customerservice. Wij helpen onze klanten waar en wanneer zij ons nodig hebben in het gehele proces.

Stand NB. 28

Alex van Groningen
Burgemeester Haspelslaan 63
1181 NB Amstelveen
www.alexvangroningen.nl/corporate



Alex van Groningen helpt sinds 1993 finance professionals met het vergroten van hun kennis, het uitbreiden van hun netwerk en het versnellen van hun carrière. De afgelopen 20 jaar heeft Alex van Groningen samen met haar partners hard gewerkt aan het opbouwen van communities waarin de drie sporen kennis, netwerk en carrière elkaar ondersteunen, elkaar kruisen en elkaar versterken. Vier vooraanstaande finance communities brengen meer dan 100.000 finance professionals uit Nederland online en op locatie bijeen. Credit Expo is een van de locaties waar in kan worden genetwerkt met credit management als het verbindende centrale thema.

Stand NB.50

Alphacomm Outbound Solutions
Overschiezeweg 34b
3044 EE Rotterdam
www.ac-outbound.nl



Effectiviteit, snelheid maar met name klantbehoud zijn belangrijke doelstellingen binnen het incasso-proces. Annabel, het communicatieplatform van Alphacomm Outbound Solutions, herinnert uw debiteuren op een snelle, efficiënte en persoonlijke manier aan hun openstaande posten. De betalingsherinneringen worden per telefoon, SMS, voicemail of e-mail afgeleverd. Met Annabel kunt u uw klantenservicemedewerkers vrij maken voor klanten met complexere zaken om zo kosten te besparen en klanttevredenheid te verhogen. Daarnaast kunt u uw debiteuren een laagdrempelige mogelijkheid bieden om met u in contact te treden bijvoorbeeld voor het treffen van een betalingsregeling.

Stand NB.37

Anachron
Joop Geesinkweg 310
1096 AW Amsterdam
www.anachron.com



Anachron is opgericht in 2000 en gevestigd in Amsterdam, Joure, Brussel, Londen en Vilnius. Anachron is gespecialiseerd in het ontwikkelen van oplossingen voor het online presenteren van facturen, salarisstroken, verzekeringspolissen en andere confidentiële documenten. Anachron levert haar diensten aan o.a. LeasePlan, VGZ, Ziggo, Kluwer, Bouwmaat en Eneco. Voor het MKB heeft Anachron het e-Invoicing platform Ingis ontwikkeld. Ingis biedt bedrijven de mogelijkheid om facturen elektronisch te versturen en te ontvangen. Ingis heeft koppelingen met financiële software (o.a. met Exact Globe, SAP en Navision) en met e-Invoicing netwerken waaronder De Digiport en Basware. De e-Document diensten worden in meer dan 50 landen geleverd aan nationaal en internationaal opererende organisaties in profit en non-profit sectoren.

Stand NB.19

arvato infoscore Benelux
Newtonweg 10
5928 PN Venlo
www.arvato-infoscore.de



arvato infoscore Benelux richt zich primair op het incasseren van vorderingen op particuliere consumenten in Nederland, België en in Luxemburg. arvato infoscore is marktleider op het gebied van b2c incasso in Duitsland. arvato infoscore richt zich vnl. op opdrachtgevers binnen e-commerce, tele-

com, utility, banking, finance en zorgverzekeraars. De toegevoegde waarde van arvato infocore verlaagt zich in lagere kosten voor de opdrachtgevers, aantoonbaar verbeterde incassoresultaten en een eigen visie op maatschappelijk verantwoord incasseren. Naast reguliere incasso-activiteiten, ontzorgt arvato infocore haar opdrachtgevers door de insourcing van alle credit management gerelateerde werkzaamheden, van credit scoring tot overname van volledige incasso-afdelingen

Stand NB.35

Atradius
David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
www.atradius.nl



Nederlands grootste kredietverzekeraar Atradius biedt diverse creditmanagement oplossingen zoals kredietverzekering, bedrijfsinformatie en incassodiensten. Wij beschermen zowel kleine als grote bedrijven tegen commerciële en politieke betalingsrisico's die inherent zijn aan nationale en internationale handel. Door het risico te verzekeren dat afnemers niet kunnen betalen, beschikken onze klanten over een stabielere cash flow en kunnen zij veilig groeien. Wij luisteren naar onze klanten, begrijpen hun behoeften en zoeken samen naar de best mogelijke oplossing in deze uitdagende economische tijden.

Stand NB.08

Basware
Joop Geesinkweg 701
1096 AZ Amsterdam
www.basware.nl



Met ruim 1.000.000 gebruikers in meer dan 60 landen is Basware wereldwijd marktleider voor cloudgebaseerde e-invoicing- en purchase-to-pay-oplossingen. De B2B Cloud-oplossingen en -services van Basware bieden een open en veilig ecosysteem voor naadloze samenwerking en koppeling van meer dan 1,9 miljoen inkopers en leveranciers over de hele wereld. Daarmee voorziet Basware niet alleen in de wensen van kleine en middelgrote bedrijven, maar ook in die van grote internationale ondernemingen. De oplossingen zijn gebaseerd op een combinatie van diepgaande kennis en ervaring met B2B financiële processen, intelligente cloudconnectiviteit en het Basware Open Network. Met Basware profiteren bedrijven van efficiëntere inkoop-, debiteuren- en crediteurenprocessen, duurzame kostenbesparingen, beter inzicht in cashflows en betere inkoper/leveranciersrelaties. De oplossingen zijn, dankzij een uitgebreid netwerk van Basware-vestigingen en business partners, beschikbaar via de cloud, op locatie of via business process outsourcing in Europa, de VS en Azië. Voor meer informatie: www.basware.nl.

Stand NB.49

Berkeley & Lawrence
Rijthoek 17-A
4175 LM Haafden
www.berkeley-lawrence.nl



Berkeley & Lawrence is hét maatwerk incassokantoor in Nederland, en richt zich voornamelijk op vorderingen in de B2B-sector. Alle bij het kantoor in behandeling zijnde zaken worden persoonlijk behandeld, waarbij volledig rekening gehouden wordt met de wensen van de opdrachtgever. Graag nodigen wij u tijdens de Credit Expo 2012 uit om kennis te maken met ons kantoor en van gedachten te wisselen over uw gewenste aanpak van uw incassozaken. Tevens kunt u tijdens de Credit Expo 2012 het nieuwste boek van Els Jacobs: 'Goed beslagen ten eise' inkijken en met een aardige beurskorting bestellen. Voor nadere informatie: www.incassoland.nl

Stand NB.10

Bierens Incasso Advocaten
Zuidkade 6
5462 CD VEGHEL
www.bierensgroup.com



Bierens Incasso Advocaten is een advocatenkantoor dat toonaangevend is op het gebied van nationale en internationale B2B incasso's en werkt op basis van No Win, No Fee. Kwaliteit en het behalen van maximaal resultaat staan bij Bierens Incasso Advocaten hoog in het vaandel. Bij Bierens werken ruim 100 personen waarvan 30 (inter)nationale advocaten en juristen. Bierens Incasso Advocaten is internationaal actief en heeft naast de kantoren in Veghel en Amsterdam, ook kantoren in Antwerpen, Düsseldorf, New York, Barcelona, Parijs en Shanghai. We beschikken naast Nederlandse advocaten ook over Duitse, Franse, Engelse, Spaanse, Portugese, Italiaanse, Poolse, Griekse en Amerikaanse advocaten en juristen. Professionals die de taal van de debiteuren perfect beheersen en uitstekend bekend zijn met de wetten, regels én cultuur van het betreffende land.

Stand NB.03

Bos Incasso
Van Elmpststraat 16-8
9723 ZL Groningen
www.bosincasso.nl



Bos Incasso is sinds haar oprichting uitgegroeid tot een nationaal toonaangevende incasso- en deurwaardersorganisatie. Met betrekking tot de minnelijke incassoactiviteiten beschikken wij over landelijke dekking en zijn we met succes dé incassopartner van een groot aantal (inter)nationaal opererende bedrijven. Tevens beschikt Bos Incasso over een eigen deurwaardersnetwerk, de Landelijke Associatie van Gerechtsdeurwaarders (LAVG) met landelijke dekking. "Maatschappelijk verantwoord ondernemen is geen trend, maar een onomkeerbare ontwikkeling". Bos Incasso is als één van de eerste bedrijven in Nederland én als eerste incasso-organisatie gecertificeerd op het gebied van MVO. Een noviteit in de branche. Bos Incasso maakt gebruik van Stichting Beheer Derdengelden, is in het bezit van Incasso Keurmerk en is gecertificeerd volgens ISO 9001:2008 én de MVO Prestieladder; trendsetend en vernieuwend. Samen met Bos Incasso bent u voorbereid op een duurzame toekomst.

Stand NB.44

Bureau van Dijk
Kantoorgebouw Rivierstaete
Amsteldijk 166
1079 LH Amsterdam
www.bvdinfo.com



BUREAU VAN DIJK

Bureau van Dijk (BvD) is expert in bedrijfsinformatie voor credit risk, financiële analyses en benchmarking. Wij bieden een ongeëvenaarde database, met wereldwijde bedrijfsinformatie, inclusief gedetailleerde financials, concernstructuren, M&A-informatie, alerts op legal events en een financiële rating. Met onze diensten helpen wij credit risk managers wereldwijd hun risicobeoordeling te verbeteren en via onze alerts hun exposure dynamisch te monitoren. U kunt onze producten inzetten om uw inhouse-data te verrijken of u kunt de database laten integreren met uw eigen financiële modellen, via uw ERP-systeem of ons eigen credit risk platform: CreditCatalyst. Onze add-ins zorgen voor een automatische integratie met Excel-templates en -modellen.

Balkon 1^e etage

Career Control
Oostdam 10
3441 EN Woerden
www.careercontrol.nl



Career Control is een organisatie die zich richt op financiële specialisten, met een specialisatie naar creditmanagement. Met acht full time recruitment consultants, is Career Control de grootste partner in werving en selectie van Nederland binnen deze niche. Vanuit haar kantoren in Eindhoven en Woerden houdt Career Control zich bezig met de werving & selectie (direct en deta-vast) en detachering

van creditmanagement specialisten. Van debiteurenbeheerder, incassomedewerker, collector, (interim) creditmanager, controller tot financieel directeur wordt bemiddeld naar een nieuwe uitdaging in Nederland en de Nederlandse Antillen.

Stand NB.15

Credit Management Instituut BV
Brandwijkstraat 3
2729 AV ZOETERMEER
079-3439256
www.cminstituut.nl



Het Credit Management Instituut is een professionele en prominente speler binnen Credit Management opleidingen in Nederland. Binnen het ruime aanbod van trainingen en gecertificeerde langdurige opleidingen komen alle aspecten van het Credit Managementvak aan bod. En dit op een onderhoudende, interactieve en onderbouwde manier. Al sinds de vorige eeuw faciliteert het Credit Management Instituut organisaties en professionals met een breed programma aan opleidingen en trainingen. Ons kantoor met onder andere een geheel ingericht trainingscentrum is gevestigd in Zoetermeer. CMI, dé opleider voor de Credit Professional!

Stand NB.02

Company.info
DerKinderenstraat 76
1062 BJ AMSTERDAM
www.companyinfo.nl



Company.info is een online database met informatie over bedrijven en beslissers in heel Nederland. De database bevat informatie over meer dan 2 miljoen Nederlandse bedrijven en instellingen en haar bestuurders. De informatie omvat onder meer originele jaarverslagen, adressen en bedrijfsomschrijvingen en (gratis) KvK uittreksels. Company.info wordt gebruikt door veel banken, accountants en incassobureaus om beter de klant te kennen en om KvK kosten te besparen.

Standnummer NB.42

Concredis
Contactweg 129
1014 BJ AMSTERDAM
www.concredis.nl

concredis
partners in credit management

Concredis is een kwalitatief en hoogwaardige landelijke specialist in credit management. Steeds meer bedrijven vertrouwen de ondersteuning en professionalisering van hun debiteurenbeheer geheel aan ons toe. Wij richten ons uitsluitend op het vakgebied credit management, waarbij de mens centraal staat. Vanuit deze achtergrond ontwikkelen wij een effectief product- en dienstenaanbod voor ondernemingen die hun cash flow willen ver-

beteren en financiële risico's willen verminderen. Wij zetten onze mensen tijdelijk in als consultant of collector, werven en selecteren mensen voor de permanente invulling van credit management functies en trainen en leiden medewerkers van onze opdrachtgevers op. Als één van de weinige financiële opleidingsinstituten is Concredis CEDEO erkend.

Stand NB.33

Credit Tools
Oude Bosscheweg 13
5301 LA Zaltbommel
www.credittools.nl



Credit Tools ontwikkelt en implementeert Credit- en Risk managementsoftware voor de gehele keten van "order to cash". Dit doen we voor meer dan 300 organisaties en ruim 4.000 eindegebruikers in binnen- en buitenland met een gezamenlijke cashflow van meer dan 125 miljard euro. Credit Tools is als enige creditmanagement software bedrijf Microsoft Gold ISV partner en door Graydon gecertificeerd als financieel gezond bedrijf. We geven graag het goede voorbeeld!

Stand NB.27

Creditsafe Nederland
Waldorpstraat 17
2521 CA DEN HAAG
www.creditsafe.nl



Op zoek naar hoogwaardige bedrijfsinformatie met uitstekende service? Creditsafe biedt slimme oplossingen op het gebied van credit management en marketing. Het is onze missie om de manier waarop bedrijfsinformatie wordt gebruikt voor altijd te veranderen. Wij bieden kwalitatief hoogwaardige en toegankelijke rapporten die zowel een professionele als een gebruiksvriendelijke uitstraling hebben. Als Europees marktleider op het gebied van bedrijfsinformatie, heeft Creditsafe naast een kantoor in Den Haag ook vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Zweden, Finland, België, Frankrijk en Duitsland. In deze landen profiteren al ruim 55.000 bedrijven van onze online producten en diensten. Kortom: voor Creditsafe zijn kwaliteitsinformatie, snelle levering en gebruiksgemak cruciaal om een hoogwaardige service tegen een reële prijs te kunnen blijven leveren.

Stand NB.40

CRETIX
Hofstraat 2a
6161 AR Geleen
www.cretix.eu



Based in Geleen, the Netherlands, Data Exchange Europe is the organization behind several risk management software applications. The founders of

DXE started some 18 years ago as pioneers and, over time, developed best-in-class tools with a focus on improving controls and optimizing processes. Their leading product is Cretix, risk management software allowing the client to stay on top of all risk developments; in fact a risk assessment tool developed by and for credit managers. The software can be combined with ERP systems like SAP, Oracle or Microsoft. Clients foremost can be found amongst multinationals.

Stand NB.17

Dun & Bradstreet BV
Montevideo Offices
Otto Reuchlinweg 1032
3072 MD Rotterdam
www.dnb.com



Decide with Confidence

D&B (Dun & Bradstreet) is meer dan 170 jaar wereldwijd marktleider op het gebied van zakelijke informatie en inzicht. De dienstverlening van D&B is gebaseerd op de grootste B-to-B database in zijn soort ter wereld, met meer dan 200 miljoen bedrijven in meer dan 200 landen. D&B's kwaliteitsgarantieproces DUNSRight™ garandeert u de kwaliteit van de gegevens en vormt de basis voor alle D&B Solutions. Beheers uw kredietrisico en verhoog uw cashflow en rentabiliteit met de Risk Management Solutions van D&B. Bewaak de financiële gezondheid van uw zakenrelaties en laat u niet verrassen! Neem uw zakelijke beslissingen met vertrouwen.

Stand NB.25

EuroSystems Automatisering B.V.
Bakenmonde 2
3434 KK Nieuwegein
www.eurosystems.nl



EuroSystems is dé leverancier van softwareoplossingen voor de creditmanagement branche. Het creditmanagement vak is breed en kent vele fases. Iedere fase in het proces kent zijn eigen specialisten. Met onze softwareoplossing verlopen de overgangen tussen de fases soepel. Van debiteurenbeheer tot en met de gerechtelijke incasso fase. Door onze specialisatie heeft u een betrouwbare en nauwkeurige navigatietool in de creditmanagement keten. Wensen en eisen veranderen in de loop van tijd door bijvoorbeeld wetgeving. Wij veranderen met de tijd mee. Onze softwareoplossing komt tot stand met behulp van onze gebruikersvereniging (DipNed), onze R&D afdeling en gezamenlijk- en individueel maatwerk. EuroSystems levert al meer dan 19 jaar softwareoplossingen aan business process outsourcing organisaties, debiteurenbeheerafdelingen, Incassobureaus, deurwaarderskantoren en achterstandsbeheerafdelingen van kredietverstrekkers.

Stand NB.06

Experian Nederland BV
Kantoorgebouw "t Schip"
Verheeskade 25
2521 BE DEN HAAG
www.experian.nl



In Nederland biedt Experian al ruim 20 jaar oplossingen voor kredietrisico- en fraudemanagement. Via onze online oplossingen krijgt u, afhankelijk van het doel waarvoor u de informatie wilt gebruiken, direct inzicht in het financiële gedrag van uw relatie of (toekomstige) klant. Onze specialisten adviseren u graag over onze credit management software oplossingen en helpen u bij het ontwikkelen van uw eigen scoringsmodellen. Daarnaast heeft Experian ook ervaren specialisten die grondige krediet- en verhaalsonderzoeken verrichten. Experian plc is genoteerd aan de London Stock Exchange (EXPN) en is opgenomen in de FTSE 100-index. De jaaromzet voor het boekjaar eindigend op 31 maart 2012, bedroeg 4,5 miljard dollar.

Stand NB.16

Flanderijn Incasso Gerechtsdeurwaarders
Betalingenbeheer
's-Gravendijkwal 134 bg
3015 CC ROTTERDAM
www.flanderijn.nl



Flanderijn
Incasso gerechtsdeurwaarders betalingenbeheer

Bent u op zoek naar een betrouwbare incassopartner die zowel oog heeft voor uw relatie als voor uw vordering? De incasso- en gerechtsdeurwaardersorganisatie Flanderijn is die partner. Op onze vestigingen in Almere, Antwerpen, Apeldoorn, Ap-pingedam, Bergen op Zoom, Den Haag, Dordrecht, Driebergen, Gouda, Haarlem, Heerenveen, Maas-tricht, Tilburg, Venray en Winschoten houden meer dan 550 medewerkers zich bezig met de proble-matiek omtrent moeilijk te incasseren vorderingen. Landelijke dekking, een professionele werkwijze die de gehele incassoketen bestrijkt, het interne opleidings-programma voor de medewerkers en het lidmaatschap van stichting Garantiefonds Ge-rechtsdeurwaarders staan garant voor een kwalite-tatief goede en uniforme aanpak, waarbij rekening wordt gehouden met uw wensen.

Stand NB.53

Focum
Rode Torenplein 9
8011 MJ Zwolle
www.focum.nl



FOCUM

Focum combineert klantinformatie en data-intelli-gentie, om krediet- en betalingsrisico's van consu-menten te beperken of zelfs over te nemen door

AchterafBetalen. Focum biedt Data Quality oplos-singen voor het onderhouden van uw klantendata-base en marketing intelligence om uw beste klan-ten te identificeren en de (toekomstige) waarde te monitoren. Focum biedt data, kennis en expertise voor de meest succesvolle strategieën om zelf uw uitstaande gelden te incasseren. Met onze Credit Management Innovatie 'Vorderingenbeheer' be-steedt u dit (deels) aan Focum uit. Door geavan-ceerde segmenteringsmethodieken en champion-challenger strategieën doorloopt iedere vordering het optimale behandeltraject, bij de best geschikte incassopartner, tegen het meest gunstige tarief.

Stand NB.39

Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders
Postbus 553
2800 AN Gouda
www.ggdw.nl



De Stichting Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders heeft het doel de derdengelden veilig te stellen. Het is de bedoeling deze bedragen zo spoedig moge-lijk naar opdrachtgevers door te storten. Zolang dat niet is gebeurd loopt de opdrachtgever immers een risico. Dit risico ondervangt het garantiefonds. Met het garantiefonds onderscheiden de deelnemende deurwaarders zich van hun collega's en overige aanbieders in de incassobranche. Het Fonds werkt volgens de Lloyds-constructie: deelnemende deur-waarders staan voor elkaar in. Indien door hem ge- inde gelden niet meer geheel ter beschikking van de gerechtsdeurwaarder zouden staan, dekken de deelnemers gezamenlijk het tekort. Uitsluitend fi- nancieel zeer gezonde gerechtsdeurwaarderskanto- ren kunnen deelnemer worden.

Stand NB.30

GGN
Stationsplein 50
5211 AP 's-Hertogenbosch
www.ggn.nl



Incassospecialisten én gerechtsdeurwaarders: GGN heeft ze allebei in huis. Een unieke combina- tie waardoor GGN een brede, toonaangevende or- ganisatie op het gebied van creditmanagement is. GGN heeft 28 vestigingen verspreid over heel Ne- derland. In de loop der jaren hebben we een waardevol netwerk opgebouwd waarin gedegen ken- nis van de lokale markten en de regionale wet- en regelgeving centraal staan. Het hoofdkantoor van GGN is gevestigd in 's-Hertogenbosch. Hier zijn het bestuur en een aantal ondersteunende stafdien- sten gehuisvest, tezamen met de landelijk werken- de onderdelen als GGN Academy, GGN Detache- ring en GGN Internationaal. Ook de large accounts op het gebied van minnelijke incasso worden in 's-Hertogenbosch bediend.

Stand NB.20

Graydon Nederland
Hullenbergweg 250
1101 BV Amsterdam
www.graydon.nl



Ruim 11.000 bedrijven in Nederland baseren hun bedrijfsbeslissingen dagelijks op het kredietadvies en de incassodiensten van Graydon. Van zelfstan- dig ondernemer tot multinational. Tijdens de Credit Expo presenteert Graydon u de nieuwe online cre- dit management software voor het MKB. Hiermee hebben bedrijven dé tool in handen om hun credit management zo efficiënt en voordelig mogelijk in te richten. De tool is speciaal voor het MKB ontwik- keld met de kennis van credit managers. Wij nodi- gen u van harte uit bij stand 20.

Stand NB.05

Groenewegen en Partners
Postbus 9004
3506 GA Utrecht
www.groenewegen.com



GROENEWEGEN
EN PARTNERS
GERECHTSDEURWAARDERS

Groenewegen en Partners is een moderne en pro- fessionele incasso- en gerechtsdeurwaarderorgani- satie. Een allround creditmanagement organisatie die snelheid, betrokkenheid, expertise en precisie verzekert in uw debiteurenbeleid. Met vijftien ves- tigingen en een incassokantoor bestrijken wij heel Nederland. Een resolute aanpak, maatwerk en cre- ativiteit kenmerken haar dienstverlening. Dit bete- kent innovatieve dienstverlening welke volledig is afgestemd op de wensen van de cliënt. We zijn een voorloper in duurzaam creditmanagement. Onze werkwijze richt zich op het behoud en herstel van de relatie met uw klant en is moeiteeloos te integre- ren in uw MVO beleid.

Stand NB.18

IMNederland Credit Management
Services BV
Voorthuizerstraat 69 A
3880 AB Putten
www.imnederland.com



Samen Sterk in Credit Management! IMNeder- land behoort al ruim 25 jaar tot de top van de Nederlandse credit managementmarkt. Onze missie:IMNederland Credit Management Services biedt complete en professionele credit manage- mentoplossingen aan om een waardevolle bijdra-

ge te leveren aan de financiële doelstellingen van zowel profit- als non-profitorganisaties. Hierbij streeft IMNederland altijd naar een prettige samenwerking met haar klanten waarbij sprake is van een win-winsituatie. Wij gaan hierbij uit van uw wensen en onze kernwaarden: rendement, kwaliteit en plezier.

Stand NB.01

Incassade Deurwaarders en Incasso Himpenserdijk 7
8900 CE Leeuwarden
www.inslim.nl



Incassade is een professionele en ambitieuze organisatie met ruim 150 gespecialiseerde medewerkers. Vanuit onze vestigingen in Leeuwarden, Amsterdam, Veghel en Apeldoorn verzorgen wij in heel Nederland alle minnelijke en gerechtelijke incassowerkzaamheden. Daarnaast bieden wij onze opdrachtgevers opleiding en advies in ons vakgebied. Wij zijn een eigenzinnige speler. Wij investeren in duurzame relaties. Betrokkenheid tekent onze houding naar onze eigen klanten. Daarnaast geloven we in een duurzame bedrijfsvoering. Een lange termijn strategie waardoor zowel klanten als medewerkers weten waar ze aan toe zijn. We willen elke dag beter zijn en daarom vernieuwen we onze dienstverlening continu. Zodat we onze dienstverlening tegen realistische tarieven kunnen aanbieden. In het belang van zowel de eisende als de nalatige partij.

Stand NB.09

INKASSO UNIE
Bogert 31
5612 LX Eindhoven
www.inkassounie.nl



Voor u als opdrachtgever bieden wij flexibele incassodiensten, van de eerste sommatie tot aan een eventuele gerechtelijke procedure begeleiden wij de vordering. Inkasso Unie is een organisatie waar maatwerk, partnership en innovatie hoog in het vaandel staan. Inkasso Unie is innovatief en richt zich op (toekomstige) behoeften in de markt. Wij ontwikkelen daarvoor producten en diensten die over de gehele Credit Management keten inzetbaar zijn. Deze producten en diensten zijn maatwerk, zetten de debiteur centraal en ondersteunen volledig de (ondernemings)doelstellingen van onze opdrachtgevers. Inkasso Unie investeert in langdurig partnership. Klant- en imago behoud zijn belangrijke wensen van onze klanten en daarom geborgd in onze producten en dienstverlening.

Stand NB.36

JUPECA
Maarten Schrijverlaan 11
3526 XW Utrecht
www.jupeca.nl



De vereniging Jupeca bestaat dit jaar 110 jaar en is hierdoor een van de oudste beroepsverenigingen in Nederland. Haar doelgroep is in de loop van de tijd uitgegroeid tot alle medewerkers en geïnteresseerden in de rechtspraktijk. Het doel van de vereniging is het voorzien in educatie en informatie en het faciliteren van een netwerkplatform. Hiertoe geeft Jupeca haar eigen cursussen voor de rechtspraktijk uit, organiseert zij diverse trainingen en lezingen en verleent zij rechtsbijstand in arbeidsgerelateerde zaken. Verder treedt zij op als gespreks- en sparringpartner. Ervaring, kennis en een rijke traditie: het is allemaal aanwezig bij Jupeca. Met recht kunnen wij daarom spreken van KENNIS VAN RECHT!

Stand NB.12

MaxIncasso
Kerkstraat 8
1354 AB Almere
www.maxincasso.nl



MaxIncasso is een nieuw incassobureau, maar beschikt wel over meer dan 26 jaar ervaring. Wij zijn gespecialiseerd in het, op klantvriendelijke wijze, afhandelen van grote aantallen vorderingen. Door processen efficiënt in te richten is MaxIncasso in staat om veel meer contactmomenten met uw debiteur uit te voeren dan u tot nu toe gewend bent. Zowel telefonisch als ook per e-mail, sms en schriftelijk. Doordat we, qua aanpak, ook makkelijk kunnen differentiëren (een notoire wanbetaler benader je anders dan je beste klant) wordt het incassoproces ook zeer effectief. U behoudt uw klant en stelt uw kaspositie veilig. MaxIncasso is in staat om samen met u te "spelen" met de incasso opbrengsten. De WIK biedt ons voldoende ruimte om een deel van de inkomsten te laten terugvloeien naar u als opdrachtgever of, als u dat wenst, naar uw eindklant door aan hem lagere, dan de wettelijk toegestane, kosten door te berekenen.

Stand NB. 43

NIBE-SVV
Herengracht 205
1016 BE Amsterdam
www.nibesvv.nl



NIBE-SVV is hét kennisinstituut van en voor de financiële dienstverlening in Nederland. Naast banken en verzekeraars verzorgen wij ook opleidingen voor onder andere accountantskantoren, incassobureaus, leasemaatschappijen en IT bedrijven. U kunt bij ons terecht voor vakopleidingen, trainingen, examens en permanente educatie. Maar ook voor vakuitgaven, workshops en congressen over actuele thema's in en rondom de financiële branche. Sinds begin dit jaar verzorgen wij in samenwerking met de VVCM de leergangen Certified Credit Practitioner (CCP) en Certified Credit Manager (CCM). Wilt u uw creditmanagement kennis naar een hoger plan tillen? Bezoek dan de onze stand voor meer informatie. Het is onze missie eraan bij te dragen dat u succesvol bent.

Stand NB.14

OnGuard
Slotlaan 3
1394 BK NEDERHORST DEN BERG
www.onguard.com



OnGuard is marktleider in credit, collections en complaints management software. Het is onze missie om klanten te voorzien van de best denkbare software en service. Hierdoor zijn zij in staat meetbare financiële en efficiencyvoordelen te behalen en tegelijkertijd de klantrelatie te verbeteren. Hoge ethische normen, sterke markt- en maatschappelijke betrokkenheid in combinatie met het streven naar de hoogste kwaliteit als basisprincipe vormen het fundament voor onze missie. OnGuard C³ is een serie van bewezen en innovatieve software oplossingen die door meer dan 850 OnGuard C³ klanten en 12.000 dagelijkse OnGuard C³ gebruikers in meer dan 40 landen wordt gebruikt. Software die bijdraagt aan het terugdringen van de kosten van werkkapitaal en het maximaliseren van de Customer Intimacy. Wij geloven in een betere manier van zaken doen. U ook? OnGuard. A decent way of doing business.

Stand NB.34

PostNL Creditmanagement
Postbus 2613
3500 GP Utrecht
www.postnl.nl/creditmanagement



De partij die úw klanten goed kent PostNL verstuurt al jaren namens bedrijven facturen, herinneringen en aanmaningen. Zowel per post als digitaal. Hierdoor weten we heel goed wat de behoeften en wensen van onze klanten zijn. Daarnaast kennen we uw debiteuren als geen ander en weten we hoe we die het best kunnen bereiken. Hierin onderscheiden we ons van andere partijen. Bovendien beschikken we over een uitgebreid landelijk netwerk en komen we letterlijk bij iedere voordeur. Op de hoogte van de behoefte en wensen van uw klanten. Beheren van hele creditmanagementketen. Van facturatie en debiteurenbeheer tot incasso.

Stand NB.26

Redbox Messaging
Postbus 146
5000 AC Tilburg
www.redboxsms.nl



RedBox Messaging is een innovatief bedrijf en marktleider in het geautomatiseerd versturen en afhandelen van (eerste) betalingsherinneringen via SMS en vooraf opgenomen interactieve belberichten, inclusief campagnemanagement! Wij maken het voor onze opdrachtgevers uit allerlei branches mogelijk om op een snelle, goedkope, betrouwbare, persoonlijke en interactieve manier te communiceren met debiteuren! Met de RedBox Messaging Toolkit kunnen opdrachtgevers zelf een flow van verschillende communicatiemiddelen activeren en monitoren. Dit betekent dat vanuit één RedBox cockpit allerlei gecombineerde interactieve incassocampagnes met behulp van belberichten, SMS, respons SMS en email, gekoppeld aan een directe betaaloplossing (zoals AcceptEmail) in een flow kunnen worden verstuurd en reacties van debiteuren (inclusief iDeal - betalingen) automatisch en real time kunnen worden verwerkt en worden gerapporteerd.

Stand NB.07

Solveon Incasso BV
Postbus 8437
3503 RK Utrecht
www.solveon.nl



Solveon levert op een professionele manier een totaalpakket aan incassodiensten. Solveon neemt uw incassovraagstukken van A tot Z uit handen en creëert daarmee voor u ruimte zodat u zich weer kan richten op de kern van uw bedrijfsvoering. Daarbij staat een (inter)nationaal netwerk van partners, zoals gerechtsdeurwaarders en advocaten, tot uw beschikking. Onze incassospecialisten zorgen zowel voor een optimaal incassoresultaat als zoveel mogelijk klantbehoud. Het NVI Incassokeurmerk en het ISO 9001 certificaat garanderen een zorgvuldig proces. Solveon is een 100% dochteronderneming van ABN AMRO en verzorgt al uw incasso's op basis van 'No cure, No pay'

Stand NB.24

Tieto
Fjärde Bassängvägen 15
SE-115 83 Stockholm
www.tieto.com



Tieto is the leading IT service company in Northern Europe providing IT and product engineering ser-

vices. Our highly specialized IT solutions and services complemented by strong technology platforms provide our local and global customers tangible business benefits. We are a trusted transformation partner and close enough to understand the individual needs of each and every customer. With around 18,000 experts, we aim to become the leading service integrator in IT. Our expertise in Debt Collection is encapsulated by our market-leading solution, which is currently ensuring that 75 customers across 16 countries are maximizing efficiency within their Debt Collection operations.

Stand NB.41

Transparent B.V.
Titiaanstraat 13
1077 RC AMSTERDAM
www.transparent.nl

clear company | visible results



Transparent is dé internationale specialist op het gebied van Working Capital Recovery, VAT Recovery en Data Enrichment op basis van No-cure No-pay. Vanaf 2000 verricht Transparent AP analyses en vinden wij voor onze cliënten geld terug uit onverschuldigde betalingen. Voorgaande analyses hebben uitgewezen dat gemiddeld tussen de 0,1 en 1 % van de facturen ten onrechte wordt betaald. Tot onze klantenkring behoort een groot aantal nationaal en internationaal opererende bedrijven, waaronder bedrijven uit de Euronext 100, AEX, MIDKAP en BEL20.

Stand NB.11

Van Lith Gerechtsdeurwaarders & Incasso
Mauritsstraat 16
5616 AA Eindhoven
www.vanlithincasso.nl



VAN LITH

GERECHTSDEURWAARDERS & INCASSO

Van Lith gerechtsdeurwaarders- en incassokantoor biedt sinds 1974 de hoogste kwaliteit bij het incasseren van vorderingen. Door een professionele aanpak en ruime ervaring is Van Lith in staat sneller en effectiever uw openstaande vorderingen te incasseren. Daarnaast onderscheidt Van Lith zich door de persoonlijke aandacht voor opdrachtgevers. Van Lith hecht veel waarde aan het nakomen van afspraken en het beschermen van uw klantrelatie. Elke opdrachtgever is uniek, of deze nu één of duizend vorderingen heeft. Het meedenken met onze opdrachtgevers leidt tot een prettige samenwerking en hoge scoringspercentages. Van Lith biedt net dat beetje extra service.

Stand NB.21

VCMB
Computerweg 11
3542 DP Utrecht
www.vcmb.nl



VCMB (Verbond van Credit Management Bedrijven) verenigt organisaties die gespecialiseerd zijn in een of meer deelgebieden van creditmanagement. Hieronder vallen alle aandachtsgebieden die bedrijven helpen tijdig betaald te worden voor geleverde goederen of diensten. Veel van de leden van VCMB zijn marktleider in hun specialisme. De expertises variëren van debiteurenfinanciering en consultancy tot incassomanagement en kredietverzekering; van debiteurensoftware en debiteureninformatie tot in- of outsourcing van debiteurenbeheer.

Stand NB.29

Vesting Finance
Bonairelaan 4
1213 VH Hilversum
www.vestingfinance.nl



VESTING FINANCE
Incasso en credit management

Vesting Finance is een ambitieuze en ondernemende credit managementorganisatie. Al sinds 1996 zijn wij een betrouwbare partner voor grote en kleine ondernemingen. Vanuit 9 branchespecialiseerde vestigingen in Nederland en België bieden wij een brede range van credit managementdiensten; van incasso tot schuldbewaking en van detachering tot trainingen en opleidingen. Vesting Finance staat voor kwaliteit, transparantie en resultaat, waarbij de reputatie van onze opdrachtgevers en hun commerciële belangen centraal staan. We maken duidelijke afspraken en komen deze ook na. Door onze adequate aanpak én innovatieve karakter zijn wij uitgegroeid tot een toonaangevende credit managementorganisatie.

Standnummer NB.22

Vereniging voor Credit Management
Computerweg 11
3542 DP Utrecht
www.vvcm.nl



Het ontwikkelen en ondersteunen van Credit Management, het bevorderen van de vakkennis en de toepassing daarvan en het behartigen van de belangen van de beoefenaars, alles in de ruimste zin van het woord. De VVCM tracht deze doelstelling te verwezenlijken door: het uitgeven van het magazine "De Credit Manager" het ontwikkelen van educatieve programma's; het onderhouden van contacten met de Haagse Politiek; het onderhouden van internationale contacten;

UW KERNACTIVITEIT BIJ U



WIJ DE INCASSOSTRATEGIE

Solveon gelooft in credit management; dé basis onder elke onderneming of organisatie. Solveon speelt in op de behoeften om op tijd openstaande gelden van debiteuren te ontvangen om overal en altijd hierover informatie op te kunnen zoeken. Dat kan via de tool 'Mijn Solveon' op onze website. Met deze werkwijze hebben we inmiddels al onze klanten overtuigd. Kwaliteit is voor Solveon niet alleen de norm, maar vooral de praktijk. Onze kwaliteit uit zich door een op maat gemaakte incassostrategie waarin aan de ene kant de balans tussen kwaliteit en kosten wordt bewaakt terwijl tegelijkertijd wordt gezocht naar een evenwichtige verhouding tussen een optimaal incassoresultaat en een minimaal afbreukrisico. Uitgebreide informatie vindt u op onze website.


solveon

WWW.SOLVEON.NL