

INTO

NEXT GENERATION

Hoe ziet de toekomst van ondernemend Alphen eruit? Welke starters zien we over vijf of tien jaar terug op de lijst der machtigen van INTO business? Wat drijft die nieuwe generatie Alphenese ondernemers? Op die vragen ga ik antwoorden vinden in deze rubriek, INTO Next Generation.

Interesse? Mail tessa@intobusiness.nu | [Instagram intonextgeneration](https://www.instagram.com/intonextgeneration)



Tessa van den Bosch

ROBIN VERHORST

ROBIN VERHORST (26) | BALANCE CREDIT SUPPORT | WWW.BALANCECREDITSUPPORT.NL

BEDRIJF

“Balance Credit Support is een maatwerk incassobureau. Wij zorgen ervoor dat facturen betaald worden. In Nederland wordt één derde van de facturen te laat betaald; negentig procent van de ondernemers heeft daarmee te maken. Naast incasso, verzorgen wij ook het precasso-traject. Dat is een laatste waarschuwing voordat het incassotraject ingaat. En als het nodig is, verzorgen wij de gerechtelijke maatregelen met een deurwaarder. Al is het natuurlijk altijd ons doel om het niet zover te laten komen.”

BEGIN

“Mijn moeder startte vijftientig jaar geleden een administratiekantoor. Ondernemen is mij dus met de paplepel ingegoten. Ik heb het ook zelf altijd geambieerd, maar wilde eerst ervaring opdoen. Na zes jaar bij een groot Amsterdams incassobureau, vond ik het tijd voor een nieuwe stap. Zodoende ben ik Balance Credit Support begonnen.”

UNIEK

“In de kleinschaligheid van ons bedrijf zit onze kracht. We zijn met z'n tweeën en kennen de dossiers van onze klanten persoonlijk. Grote kantoren investeren in automatisering. Zij bellen automatisch en laten robots de voicemails inspreken. Dat gaat bij ons écht niet gebeuren. Bovendien werken wij op basis van no-cure-no-pay. Het is dus heel aantrekkelijk om ons gewoon een poging te laten wagen om de factuur betaald te krijgen. Je betaalt pas als dat gelukt is.”

TOEKOMST

“In de toekomst hoop ik ons bedrijf uit te kunnen breiden met een adviestak in debiteurenbeheer en het analyseren van het betaalgedrag van klanten. Alleen de factuur sturen en veertien dagen later een herinnering, is niet meer van deze tijd. Bovendien doet een contactmoment zoveel meer. Wat dat betreft zijn de incasso's bij veel bedrijven een ondergeschoven kindje. Samen met de klanten wil ik dit analyseren, evalueren en verbeteren.”

