

**TCM**  
CREDIT MANAGEMENT



## **Wij zijn geen beesten...**

### **... want wat ons onderscheidt is onze zachte, ethische aanpak.**

Wij maken er een punt van om ieder dossier op een menselijke manier te bekijken. Hoe kunnen we op een 100% ethische en efficiënte manier een oplossing vinden, met uw belang dat centraal staat, maar ook met de nodige empathie voor de tegenpartij? VDV heeft met TCM Belgium een overeenkomst gesloten waarmee u als lid van VDV tegen bijzonder interessante voorwaarden kunt genieten van de incassodiensten die wij aanbieden. U bepaalt welke zaken u aan ons toevertrouwt. U wordt constant op de hoogte gehouden en eens geïnd ziet u het geld daags nadien op uw rekening verschijnen. Zonder abonnement en zonder minimumvereiste, maar wel met een succesratio van 90%. Een beestig cijfer voor een humane aanpak.

**Wilt u ons leren kennen? E-mail uw gegevens en het tijdstip waarop we u het best bellen naar Sven Dereze ([s.dereze@tcm.be](mailto:s.dereze@tcm.be)) en wij nemen graag contact met u op. Tot snel.**

**[www.tcm.be](http://www.tcm.be)**

## **Herleid je onbetaalde facturen tot een minimum!**

Zoals je allicht de laatste jaren zelf mocht ondervinden is een onbetaalde factuur ook binnen onze sector niet langer een uitzondering. Steeds meer worden consultaties of andere dienst- en hulpverleningen niet meer tijdig betaald, wat betekent dat je naast al je klinische werk als dierenarts, nu ook meer en meer administratieve tijd moet spenderen aan het effectief geïnd krijgen van je eerlijk verdiende centen. Gezien de steeds groeiende problematiek rond onbetaalde facturen heeft VDV als beroepsvereniging beslist om een samenwerking aan te gaan met TCM Belgium, een incassobedrijf dat wereldwijd gekend is voor zijn positieve minnelijke benadering van onbetaalde facturen.

In het belang van een goede samenwerking leek het ons nuttig om hieronder enkele punten aan te kaarten die voor jou interessant kunnen zijn om minder met deze problematiek geconfronteerd te worden. TCM licht graag toe hoe je in de eerste plaats zelf preventief kan optreden en ook of een externe partij al dan niet een meerwaarde kan bieden.

### *Wat doe je best zelf?*

1. Informeer je klant voortijdig over de kostprijs voor een bepaalde behandeling.
2. Hou te allen tijde je positieve relatie met je klant in ere. Een onbetaalde factuur is vervelend maar mag je professionele houding niet aantasten.
3. Noteer volgende elementen wanneer je niet meteen je betaling hebt ontvangen:
  - a. Identiteitskaart van de klant
  - b. Contactgegevens van bovenstaande (telefoon, adres, e-mail)
  - c. Voorzie in de aftekening van een "schulderkenning"  
(informatie omtrent behandeling (datum en aard) + melding verwachte betalingsdatum)
  - d. Voorzie in een schadeclausule omtrent het niet tijdig naleven van de betalingsafspraken  
(interessen + schadebeding)
4. Voorzie in een gecoördineerd intern inningsbeleid.

### *Wat kan TCM voor jou betekenen?*

1. TCM kan je in eerste instantie kostenloos bijstaan in de optimalisatie van je interne werking.
2. TCM voorziet in een "geen resultaat, geen kost"-principe waarbij je zelfs voor een éénmalig probleem bij hen terecht kan.
3. TCM gaat persoonlijk bij je klant ter plaatse en dit in meer dan 100 landen.
4. TCM voorziet in een onmiddellijke doorstorting van je gelden.

**Ben je lid van VDV en wens je vrijblijvend meer informatie dan kan je TCM steeds bereiken op het telefoonnummer 016 74 52 00 of per e-mail naar [s.dereze@tcm.be](mailto:s.dereze@tcm.be)**

**[www.tcm.be](http://www.tcm.be)**