



BVCM ondersteunt klanten bij het Order to Cash-proces

“Groeï houd je niet tegen als je de beste bent”, zegt André Groot, eigenaar van BVCM. In 2005 richtte hij het bedrijf op en in twintig jaar groeide de onderneming uit tot een professionele partner op het gebied van Order to Cash.



André Groot en Nick Koster

BVCM staat voor Bureau voor Credit Management. Het bedrijf is gespecialiseerd in het volledige traject van het opstellen van de factuur (Smart e-Invoicing), debiteurenbeheer en incasso. Inmiddels werken er meer dan honderd professionals op kantoren in Amsterdam, Rotterdam, Napels en Curaçao en de volgende vestigingen komen er alweer aan.

Met zijn visie en betrokkenheid weet André zijn personeel te enthousiasmeren. “Mijn hele bedrijf is ons elftal en het doel is scoren. Het dossier is de voorzet en de betaling is het doelpunt. Ik werk graag met sportieve mensen. Zij hebben bewijsdrang en discipline. Ik kijk niet zozeer naar opleiding, maar meer naar passie en inzet. Ik houd van korte lijnen, duidelijkheid en integriteit.”

Profvoetballer op debiteurenbeheer

Een van zijn personeelsleden is de 22-jarige Nick Koster uit Aalsmeer. Als jongetje voetbalde hij bij FC Aalsmeer en daarna bij AFC in Amsterdam waar hij gescout werd voor de jeugdopleiding bij AZ. Zijn carrière

als profvoetballer begon in Alkmaar, hij speelde succesvol bij Jong AZ en werd zelfs geselecteerd voor Oranje onder 19. Komend seizoen speelt de spits weer bij FC Aalsmeer en sinds een paar maanden werkt Nick bij BVCM op debiteurenbeheer. “Ik was benieuwd of het me zou bevallen, van elke ochtend trainen naar een kantoorbaan, maar na zes maanden kan ik zeggen dat ik met plezier naar mijn werk ga. De sfeer is heel prettig.”

Wars van hiërarchie

“Mensen maken het bedrijf. Ik vind personeel belangrijker dan mezelf. Iedereen is gelijk”, zegt André die wars is van hiërarchie. “Ik geef mijn personeel veel vrijheid, omdat ze zelf ook een groot verantwoordelijkheidsgevoel hebben. Ik hoef ze niet te controleren, want als het goed is willen ze hun medespelers niet teleurstellen. We zijn een hechte groep, maar er is uiteraard ook verloop. Soms speel je 4-3-3 en soms moet je door ontwikkelingen veranderen naar 4-4-2, dan zie je een speler minder functioneren en moet je afscheid nemen.”

Jong talent

André’s manier van denken sluit goed aan zijn rol als scheidsrechter op het sportveld. “Ik heb het afgelopen jaar 81 officiële wedstrijden gefloten, bij Argon in Mijdrecht en bij SCPB ’22 in Badhoevedorp. Ik ben ook coach bij het hockeyteam van mijn dochter. Zij vragen om een andere benadering. Bij de dames werkt het beter om iets minder direct te zijn; bij hen kun je het beste warm en empathisch zijn en beginnen met een compliment. Aan het eind van het seizoen vraag ik of ik het volgende seizoen weer mag terugkomen en ieder jaar word ik tot nog toe verlengd bij de dames. Ik merk dat ik nog steeds groei; in het fluiten bij de voetbal, het coachen bij de hockey en het aansturen van BVCM, dus in dat opzicht zie ik mezelf ook nog als jong talent. Kijk, een vier wordt nooit een negen, maar wij faciliteren mensen om te groeien tot de beste versie van zichzelf.”

Marketing

Sinds kort heeft BVCM het bedrijf Faircasso in Rotterdam overgenomen om hun marktpositie te versterken. “Daar komen weer nieuwe

ideeën uit. Voordat een ander zijn ontbijt op heeft, loopt mijn hoofd al over van de ideeën. Mijn expertise ligt bij incasso, maar ik heb geen verstand van bijvoorbeeld marketing, maar daar heb ik wel een mening over.” Voor de marketing is onder andere content creator Desiré van den Broek verantwoordelijk. “Ik werk nu acht maanden bij BVCM. Het is hard werken, want de ideeën schieten om je oren, maar we maken ook veel plezier. Het is een platte, open organisatie en we hebben leuke uitjes met elkaar, dus het bevalt mij hier goed.” BVCM zoekt nog een aantal spitsen en ook stagiaires zijn van harte welkom. Bij interesse check dan www.bvcm.com/nl/careers.

Beste zijn

André’s ambitie is om de beste te zijn binnen het Order to Cash-proces. “We doen het elke dag een stukje beter. Er zijn steeds nieuwe ontwikkelingen waar wij op vooruit willen lopen. Ons populairste product is elektronisch factureren, dat is vanaf 2028 verplicht in Nederland, maar in 2026 al verplicht voor facturen in en naar België en Duitsland (www.bvcm.com/nl/smart/e-voicing-compliance/scan). “Van het opstellen van de factuur tot de verwerking van de betaling: wij ondersteunen klanten in het volledige Order to Cash-proces met slimme en resultaatgerichte oplossingen.”

