

Sinds 1 juli 2015 is gerechtsdeurwaarder mr. Arthur Legel vestigingsmanager bij Flanderijn en Legel in Venray, een incasso- en gerechtsdeurwaarderskantoor met twintig medewerkers. Aanvankelijk was het de bedoeling dat dit slechts tijdelijk zou zijn, maar het liep anders.



Flanderijn: in contact komen met mensen

Na zijn rechtenstudie en het voltooien van de opleiding tot gerechtsdeurwaarder, werkte Arthur Legel jarenlang als advocaat. Maar als telg van een beroemde deurwaardersfamilie kroop het deurwaardersbloed weer omhoog en trad hij in dienst bij de vestiging van Flanderijn in Apeldoorn. “Medio 2014 gaf de vorige vestigingsmanager in Venray aan dat hij een sabbatical wilde houden. Ik ben hier toen de waarnemer geworden met de bedoeling na verloop van tijd weer terug te keren naar Apeldoorn. Maar toen de vorige vestigingsmanager aangaf niet terug te keren, ben ik gevraagd om gerechtsdeurwaarder en manager in Venray te worden. Omdat mijn roots ook in deze omgeving liggen en het een enorm leuk kantoor is om te werken, heb ik direct ja gezegd.”

Open vizier

Flanderijn is een incasso- en gerechtsdeurwaardersorganisatie met veertien vestigingen in Nederland en een incassobureau in België. In elke vestiging herken je de visie van Flanderijn. Legel hierover: “We geloven erin dat persoonlijk contact de

meerwaarde van ons vak is. De drempels zijn laag. We bellen veel en doen veel huisbezoeken. Natuurlijk worden we ingehuurd om geld te incasseren, maar wij doen dat wel altijd met open vizier. We proberen rekening te houden met het verhaal achter de schuld. En samen met de schuldenaar proberen we oplossingen te vinden. Daar zijn alle partijen bij gebaat.”

Database

Legel geeft aan dat er in feite twee soorten schuldenaren zijn: mensen die wel willen maar niet kunnen betalen, en mensen die wel kunnen maar niet willen betalen. “Als een klant van onze opdrachtgever niet betaalt, willen we weten waarom niet. Is er een legitieme reden waarom er niet wordt betaald? Zo niet, hoe gaan we het probleem dan oplossen? Bij incasso gaat het om onze toegevoegde waarde: wat kunnen wij er aan doen dat de opdrachtgever het geld krijgt dat hem toekomt? Daar zijn wij voor – niet met de botte bijl, daar geloof ik niet in. Je bereikt meer wanneer de schuldenaar zelf meedenkt over de oplossing. Wij beschikken over een database met meer dan

1,5 miljoen debiteuren. Het komt zelden voor dat we een debiteur nog niet kennen. Daardoor kunnen we gerichte actie nemen en de opdrachtgever een goed advies geven over eventuele vervolgstappen. Gelukkig slagen we er in om meer dan 70% van de opdrachten zonder inschakeling van de rechter te incasseren.”

Resultaat

De vestigingsmanager vervolgt: “De rode draad in mijn verhaal is: om zaken op te lossen is persoonlijk contact noodzakelijk. Het is verder een voordeel voor onze opdrachtgevers dat ikzelf ook advocaat ben geweest, vooral als het gaat over juridisch ingewikkelde situaties. Ik kan meedenken en adviseren over de juiste aanpak. In mijn ogen is dat de ideale combinatie voor een optimaal resultaat.”

Voor meer informatie, bel of mail Arthur Legel gerust: 06-13716688 of a.legel@flanderijn.nl. Hij is u graag behulpzaam. ■

www.flanderijn.nl