



JAK ODZYSKAĆ PIENIĄDZE I ZACHOWAĆ DOBRE RELACJE Z KONTRAHENTAMI

Przewodnik dla małych i średnich przedsiębiorstw

SPIS TREŚCI

W kolejce po zapłatę	3
Odzyskanie pieniędzy ważniejsze niż utrzymanie nierzetelnego partnera	4
Windykacja polubowna porządkuje biznes	5
Samodzielna windykacja tylko dla wytrwałych	6
Windykacja na koszt dłużnika a kontynuowanie współpracy handlowej	7



W KOLEJCE PO ZAPŁATĘ

Sprzedany towar czy zrealizowana usługa to dla przedsiębiorcy powód do zadowolenia. Jednak o pełnej satysfakcji można mówić dopiero wtedy, gdy zapłata dotrze na firmowe konto. Kiedy partner nie reguluje faktur, trzeba mu o tym przypomnieć. Dochodzenie należności to dla przedsiębiorców niekomfortowa sytuacja, wymagająca odpowiednich umiejętności i konsekwencji w działaniu. Rodzą się wtedy obawy, czy firma nie straci kontrahenta i intratnych zleceń. Dlatego wielu przedsiębiorców odpuszcza monitowanie, licząc, że partner w końcu sam zapłaci. Ale kredytując działalność partnerów sami tracą płynność finansową.

Nie decydują się też na skorzystanie ze wsparcia profesjonalnej firmy windykacyjnej, bo boją się wysokich kosztów obsługi. Niestusznie. **W Kaczmarcki Inkasso zapłacisz prowizję tylko za odzyskane pieniądze.** Nie ma **ŻADNYCH** opłat wstępnych, a dodatkowo możesz skorzystać z opcji odzyskania kosztów windykacji. Ponadto przekazanie sprawy w ręce profesjonalnych negocjatorów sprawi, że zachowasz dobre kontakty z partnerami handlowymi i będziesz mógł kontynuować z nimi współpracę. **Poznaj nasz poradnik „Jak odzyskać pieniądze i zachować dobre relacje z kontrahentami” i rozwijaj firmę.**

Badanie Kaczmarcki Inkasso „Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji”* pokazuje, że firmy korzystające z windykacji polubownej są postrzegane jako **wiarygodne i odpowiedzialnie podchodzące do zapłaty za swoją pracę.** Wskazało tak **73 proc.** małych i średnich przedsiębiorstw.



* Badanie „Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji” zostało przeprowadzone przez Instytut Mands na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso na przełomie maja i czerwca 2021 r. na reprezentatywnej grupie 300 małych i średnich firm, które w ostatnich 2 latach korzystały z zewnętrznej windykacji.

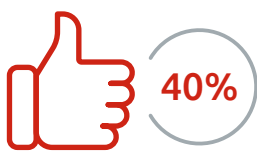
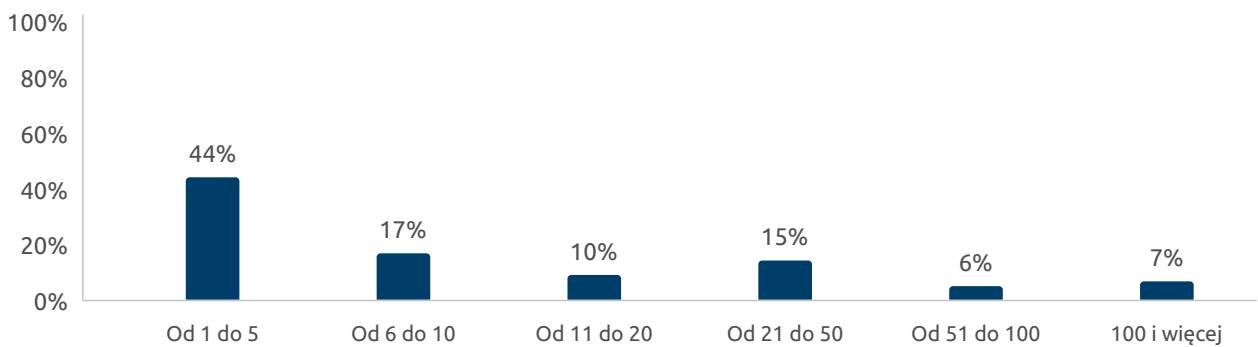


ODZYSKANIE PIENIĘDZY WAŻNIEJSZE NIŻ UTRZYMANIE NIERZETELNEGO KONTRAHENTA

Według badania Kaczmarek Inkasso małe i średnie przedsiębiorstwa w ciągu ostatnich 2 lat przekazały do profesjonalnej windykacji średnio 96 faktur. Działania takie prowadziły średnio wobec 50 partnerów biznesowych.



Wobec ilu kontrahentów prowadzili Państwo działania windykacyjne w ciągu ostatnich 24 miesięcy?



Relacje biznesowe 40 proc. firm, które skierowały sprawy do windykacji, pozostały bez zmian.



Jakub Kostecki
prezes Zarządu
Kaczmarek Inkasso

Dane z naszego badania ujawniają skalę problemu. Małe i średnie przedsiębiorstwa odczuwają barierę mentalną i boją się dochodzić zapłaty za pracę, którą przecież wykonały. Niepotrzebnie. Jak pokazuje nasze badanie, w przypadku blisko czterdziestu procent firm, które skierowały sprawy do windykacji i nadal współpracowały z tymi kontrahentami, relacje biznesowe pozostały bez zmian. A w przypadku co piątej wręcz się poprawiły. Widać więc, że konsekwencja w działaniu nie osłabia pozycji przedsiębiorstwa, ani nie utrudnia kontaktów biznesowych. A odzyskane pieniądze można wówczas przeznaczyć na pokrycie bieżących zobowiązań finansowych lub na rozwój firmy.



WINDYKACJA POLUBOWNA PORZĄDKUJE BIZNES

76%

Aż 76 proc. przedsiębiorców biorących udział w badaniu Kaczmarek Inkasso dzięki współpracy z firmą windykacyjną **odzyskało zaległe należności** od kontrahentów.

1/3

1/3 firm zaobserwowała, że w efekcie skierowania spraw do windykacji **zwiększyła się liczba faktur, które partnerzy biznesowi zaczęli opłacać w terminie.**

39%

39 proc. firm, które zdecydowały się na windykację polubowną, prowadzoną przez zewnętrznych negocjatorów, **nie doświadczyło negatywnych reakcji ze strony partnerów biznesowych.**

1/5

Co 5. przedsiębiorstwo przyznało, że **stosunki nawet się polepszyły.** Dochodzenie zapłaty za sprzedane towary czy zrealizowane usługi świadczy bowiem o racjonalnym podejściu do zarządzania finansami firmy.

86%

86 proc. uważa, że **odzyskanie pieniędzy jest ważniejsze niż utrzymanie** współpracy z nierzetelnym kontrahentem.

?

Czy w ciągu ostatnich 24 miesięcy udało się Państwu odzyskać zaległe należności od kontrahentów we współpracy z firmą windykacyjną?

76%

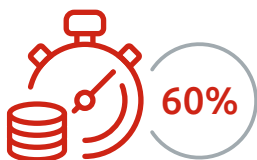
23%

● tak ● nie ● nie wiem / trudno powiedzieć



SAMODZIELNA WINDYKACJA TYLKO DLA WYTRWAŁYCH

Zanim jednak MŚP skierują faktury do windykacji, podejmują działania na własną rękę. 3/4 wysyła wezwania do zapłaty, a połowa samodzielnie negocjuje zwrot należności. Zaledwie 16 proc. MŚP decyduje się od razu na zaangażowanie firmy windykacyjnej.



60 proc. firm skarży się, że ich kontrahenci **nie płacą w terminie.**



Jakub Kostecki
prezes Zarządu
Kaczmarek Inkasso

Ci przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na skorzystanie z windykacji polubownej prowadzonej przez zewnętrzną firmę, wskazują na skuteczność takich działań i niską cenę. Aspekty te wymieniają jako najważniejsze, oceniając swoje doświadczenia z firmami windykacyjnymi. Na trzecim miejscu wskazują ich wieloletnią praktykę, a następnie profesjonalizm metod odzyskiwania należności. Ale jest też liczna, 55-procentowa, grupa, która uważa, że windykację należy stosować tylko w przypadku relacji biznesowych, które zostały już spisane na straty. Niestety wtedy może być już za późno na dochodzenie zapłaty od nierzetelnych kontrahentów. Pamiętajmy, że im szybciej faktury trafią do windykacji, tym większa szansa na szybkie odzyskanie należności.

Według badania „Korona Bilans MŚP” Krajowego Rejestru Długów 60 proc. firm skarży się, że ich kontrahenci nie płacą w terminie. Dodatkowo 44 proc. wskazuje, że odbiorcy w poprzednich trzech miesiącach w ogóle nie uregulowali należności za otrzymane towary czy wykonane usługi. Średni czas opóźnienia wynosi najczęściej do miesiąca. Firmy muszą czekać, aż partner otrzyma pieniądze od swoich odbiorców i dopiero wtedy zrobi przelew (41 proc. wskazań). Inne powody opóźnień lub braku płatności od kontrahentów to trudna sytuacja firmy (36 proc.), spadek sprzedaży i zleceń (28 proc.) oraz inne priorytety, jak np. pensje dla pracowników (8 proc.).



WINDYKACJA NA KOSZT DŁUŻNIKA A KONTYNUOWANIE WSPÓŁPRACY HANDLOWEJ

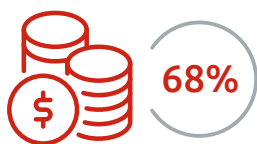
Decydując się zatem na windykację polubowną przedsiębiorcy zyskują stabilność i zmniejszają liczbę przeterminowanych płatności. W trakcie procesu windykacji otrzymują wgląd w kondycję i stan finansów dłużnika, aby móc odpowiednio zareagować, a przede wszystkim oszczędzają czas i niepotrzebne emocje, które pochłania samodzielne odzyskiwanie należności. Profesjonalni negocjatorzy mają dobrą orientację w poszczególnych branżach gospodarki i operują technikami, dzięki którym nie tylko potrafią szybko odzyskać należności, ale tak poprowadzić rozmowy, że nie zaburzy to kontaktów pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem.



Jak ważne są dla Pana/i poniższe aspekty współpracy z firmami windykacyjnymi?
Prosimy uszeregować je od najbardziej do mniej ważnych:

	1 wskazanie	2 wskazanie	3 wskazanie	4 wskazanie	5 wskazanie	6 wskazanie
Skuteczność działania	55%	34%	10%	1%	1%	
Niska cena	31%	22%	20%	12%	6%	7%
Wieloletnie doświadczenie	6%	20%	32%	18%	12%	12%
Powszechna znajomość marki	4%	8%	14%	30%	17%	27%
Nieagresywne metody odzyskiwania należności	2%	7%	8%	20%	35%	28%
Zachowanie dobrych relacji z windykowanym kontrahentem	2%	9%	16%	19%	29%	26%

Wśród firm, które odzyskały pieniądze, a jest to ponad 3/4 MŚP, **68 proc.** skorzystało z możliwości obciążenia dłużnika kosztami windykacji. Przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na to rozwiązanie, stosowali je najczęściej wobec wszystkich kontrahentów. Zachowali przy tym z nimi dobre kontakty.



68 proc. firm skorzystało z możliwości obciążenia dłużnika kosztami windykacji.

Z kolei **23 proc.** z nich tego nie zrobiło. Powód? Nie chcieli obarczać klienta dodatkowymi wydatkami, o czym mówi 46 proc. przedsiębiorców z tej grupy. Ale aż **37 proc.** nie wiedziało, że jest taka możliwość.



Aż **37 proc.** przedsiębiorców nie wiedziało, że jest możliwość obciążenia dłużnika kosztami windykacji.

Tymczasem dochodzenie należności może być dla wierzyciela bezpłatne. Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych pozwala na obciążenie kosztami windykacji dłużnika. Z praktyki rynkowej wiadomo, że jeśli firma ma pieniądze na spłatę długu, to ma też i na pokrycie dodatkowych kosztów. Klienci, z którymi negocjatorzy Kaczmarek Inkasso rozmawiają podczas codziennej pracy, mówią, że początkowo obawiali się obarczenia kontrahenta kosztami windykacji, aby go nie stracić. Jednak finalnie działa to na dłużników dyscyplinująco. Dostają oni bowiem sygnał, że partner nie chce ich kredytować. Zaczynają traktować go poważnie i płać kolejne faktury w terminie. Aż **33 proc.** firm z sektora MŚP, które zleciło windykację należności, zaobserwowało wzrost liczby faktur regulowanych na czas. To tworzy dobrą atmosferę do dalszej współpracy na zdrowych zasadach: sprzedaż dobrego towaru bądź usługi w zamian za płatność bez opóźnienia.



33 proc. firm z sektora MŚP, które zleciło windykację należności, zaobserwowało wzrost liczby faktur regulowanych na czas.

Im szybciej, tym skuteczniej

Firmy potrzebują gotówki na bieżące wydatki takie, jak pensje pracowników, podatki czy raty kredytów, a kwoty zamrożone w fakturach u niesolidnych kontrahentów to stracone możliwości.

Dlatego przedsiębiorcy powinni mieć świadomość, że im prędzej upomną się o zapłatę, tym szybciej pieniądze wrócą na ich konto. To pozwoli im utrzymać działalność i zainwestować, na przykład w nowe maszyny czy szkolenie zespołu.





Kaczmarcki Inkasso to ekspert z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od 29 lat obsługuje na masową skalę zarówno klientów strategicznych: banki, firmy pożyczkowe, leasingowe, telekomy, ubezpieczycieli, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Zapewnia kompleksowe rozwiązania z zakresu ochrony transakcji handlowych, gwarantując wysoki standard zarządzania wierzytelnościami. Działania prowadzone są zgodnie z Zasadami Dobrych Praktyk, opracowanymi przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF), którego firma jest członkiem.

KONTAKT

Zapraszamy do współpracy!

Departament Sprzedaży Usług Windykacyjnych
tel. 71 773 75 40
biuro@kaczmarcki.pl
www.kaczmarcki.pl