



JAK WYBRAĆ FIRMĘ WINDYKACYJNĄ DO WSPÓŁPRACY

Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw

SPIIS TREŚCI

<u>Płynność finansowa w pandemii</u>	<u>3</u>
<u>Skuteczność firm windykacyjnych</u>	<u>4</u>
<u>Jak wybrać firmę windykacyjną?</u>	<u>5</u>
<u>Korzyści z windykacji polubownej</u>	<u>6</u>
<u>Windykacja na koszt dłużnika</u>	<u>8</u>



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA W PANDEMII



Płynność finansowa jest ważną częścią zarządzania firmą, zwłaszcza w dobie pandemii, kiedy o wpływy na konto nie jest łatwo. Według badania „KoronaBilans MŚP”, prowadzonego cyklicznie od początku epidemii przez Krajowy Rejestr Długów, co 3. przedsiębiorca skarży się na poślizg w płatnościach ze strony kontrahentów. Opóźnienia wynoszą przeważnie do miesiąca. O problemach z dopływem gotówki świadczy też to, że ponadto 79 proc. przedsiębiorców nie planuje inwestycji. Nie chcą ryzykować w obawie przed niepewnością, jaka panuje w gospodarce. Ci, którzy mają odłożone pieniądze, nierzadko świadomie wstrzymują płatności wobec kontrahentów, gromadząc środki „na czarną godzinę”.

Pandemia sprawiła, że przedsiębiorcy intensywnie szukają dopływu gotówki z różnych źródeł. Przebranżawiają się, wchodzą w nisze rynkowe, przenoszą działalność do Internetu. Wszystko po to, aby nie stracić płynności. Wielu skrupulatniej dochodzi też pieniędzy zamrożonych w niezapłaconych fakturach u kontrahentów, korzystając z **windykacji polubownej**.



Windykacja polubowna prowadzona przez zewnętrzną firmę skupia się na działaniach, które mają przekonać dłużnika-przedsiębiorcę do szybkiej spłaty zobowiązań lub zaproponowanie takiego rozwiązania, które zaakceptuje wierzyciel, np. spłaty należności w ratach. Miarą nowoczesnej windykacji nie jest jednak zmuszenie kontrahenta do spłaty zaległości, ale doprowadzenie do sytuacji, w której sam wykaże chęć uregulowania długu. Windykacja polubowna ma na celu rozwiązanie sporu z dłużnikiem przed podjęciem bardziej radykalnych kroków prawnych. Na tym etapie dłużnik ma szansę wyjaśnienia potencjalnych pomyłek czy wątpliwości.

Co ważne, wierzyciel ponosi koszt windykacji jedynie w przypadku, gdy uda się odzyskać jego pieniądze. Nie obciąża to jego konta, co w czasie pandemii, gdy przedsiębiorcy liczą każdą złotówkę, ma ogromne znaczenie.



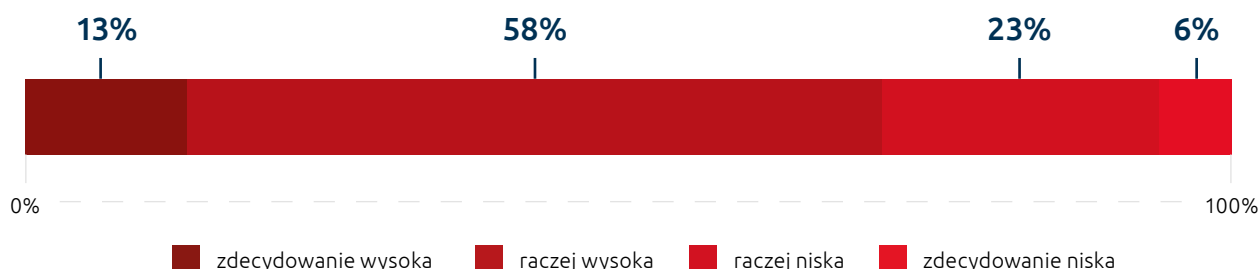
SKUTECZNOŚĆ FIRM WINDYKACYJNYCH



Dlatego warto poznać doświadczenia przedsiębiorców, którzy korzystali już z usług firm windykacyjnych i dowiedzieć się, jak wybrać takiego partnera.

Z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji”, przeprowadzonego przez Instytut Mands na zlecenie Kaczmarcki Inkasso*, wynika, że **aż 71 proc. firm wysoko ocenia skuteczność firm windykacyjnych**, z którymi współpracowały w ciągu ostatnich 2 lat.

Jak określiłby/określiłaby Pan/i skuteczność firm windykacyjnych, z którymi współpracowali Państwo w ciągu ostatnich 2 lat?



* Badanie „Jak MŚP korzysta z windykacji” zostało przeprowadzone przez Instytut Badawczy Mands na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso w grudniu 2020 r. na reprezentatywnej grupie 300 małych i średnich przedsiębiorstw, które w ostatnich dwóch latach korzystały z usług firm windykacyjnych. Ankietę zrealizowano metodą CAWI/CATI.

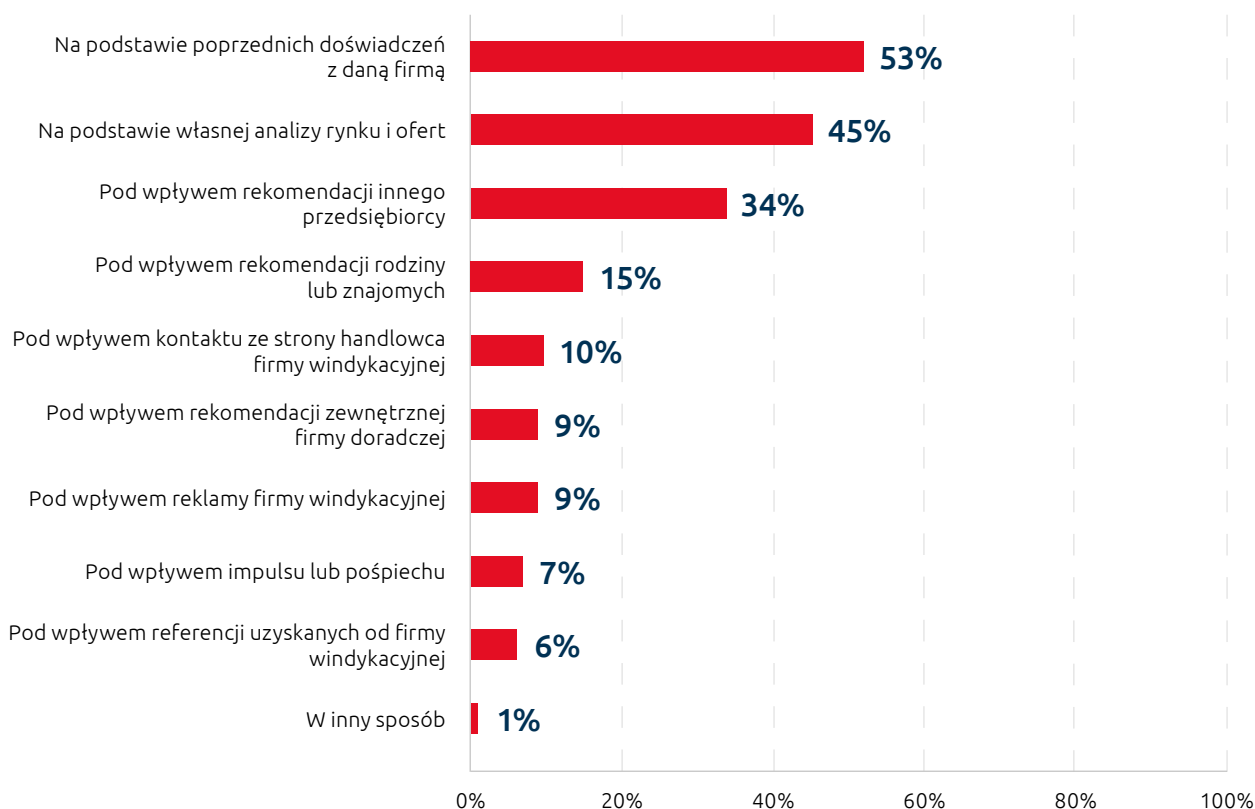


JAK WYBRAĆ FIRMĘ WINDYKACYJNĄ?



Przedsiębiorcy wybierają firmy windykacyjne głównie na podstawie **wcześniejszych doświadczeń**, jakie z nimi mieli (53 proc.), ale także bazując na **własnej analizie rynku i ofert** (45 proc.). Ponad 1/3 decyduje się na współpracę dzięki **rekomendacjom innego przedsiębiorcy**, a 15 proc. bierze pod uwagę **opinie znajomych i rodziny**. Po **kontakcie ze strony handlowca firmy windykacyjnej** na profesjonalne odzyskanie należności stawia co 10. przedsiębiorstwo. Z kolei po 9 proc. korzysta z takich usług pod wpływem **reklamy i wskazówek firm doradczych**.

Na jakiej podstawie dokonujecie Państwo wyboru firmy windykacyjnej do współpracy?*



* możliwość zaznaczenia 3 odpowiedzi – wyniki nie sumują się do 100%

Jakub Kostecki,

prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarowski Inkasso

Odzyskiwanie pieniędzy w pandemii to istotny element dbałości o płynność finansową. Samodzielne próby odzyskania należności bywają niewygodne i nieskuteczne, bo niezbędne są tu kompetencje negocjacyjne oraz znajomość prawa i różnych branż gospodarki. Dlatego znalezienie odpowiedniej firmy, której powierzmy zaległe faktury, niesie dużą odpowiedzialność. Nasze badanie pokazuje, że kluczowy wpływ na decyzję o wyborze firmy windykacyjnej mają wcześniejsze pozytywne doświadczenia w obsłudze wierzytelności. Jak widać, zaufanie procentuje.

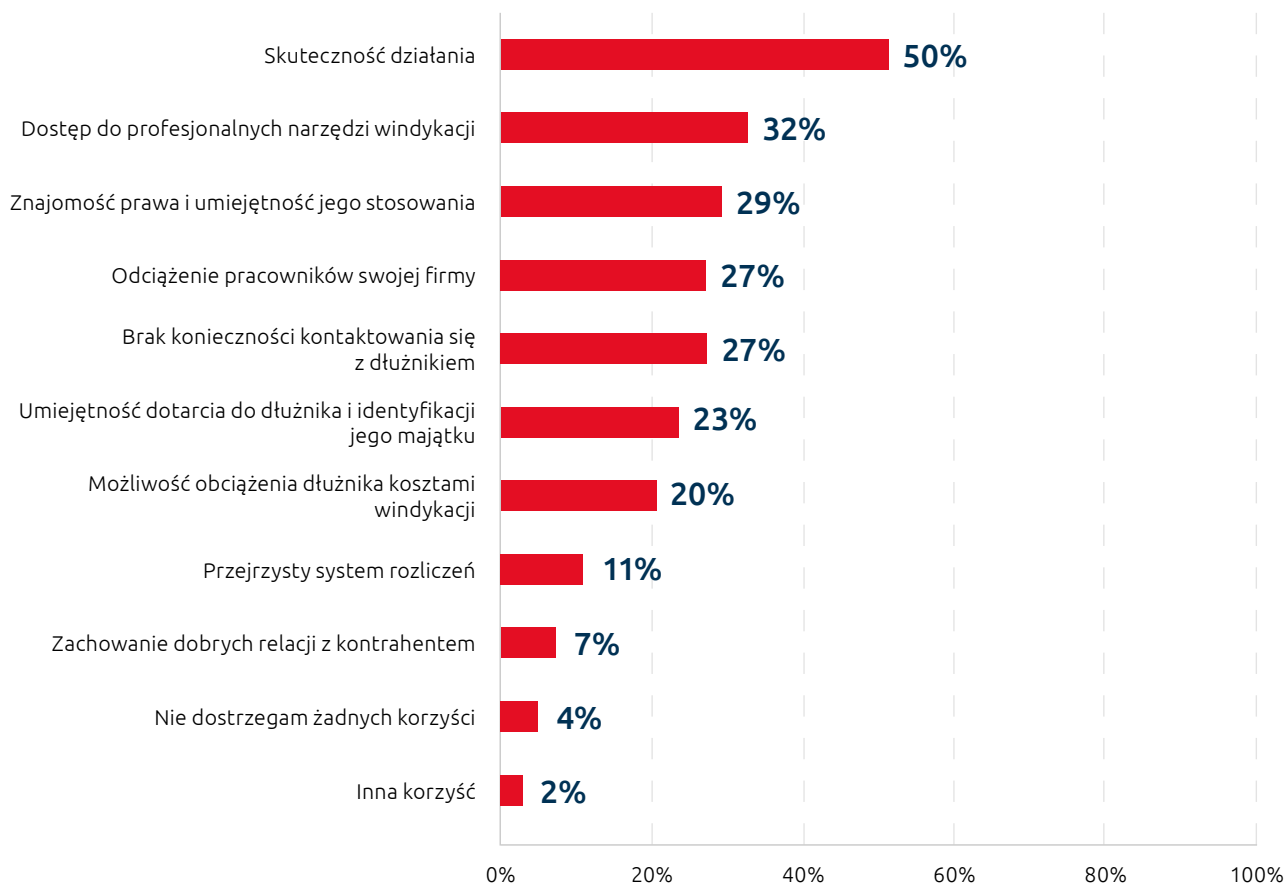


KORZYŚCI Z WINDYKACJI POLUBOWNEJ



Przedsiębiorcy pytani o najważniejsze korzyści ze współpracy z firmą windykacyjną wskazywali przede wszystkim na **skuteczność działania** (50 proc. wskazań), **dostęp do profesjonalnych narzędzi windykacyjnych** – prawie 1/3 odpowiedzi, a także **znajomość prawa i jego stosowania** (29 proc.). 27 proc. uważa, że to dobra alternatywa, aby **odciążyć swoich pracowników** w dochodzeniu należności. Duże znaczenie ma także to, że dzięki powierzeniu sprawy profesjonalistom wierzyciel unika **krępującego kontaktu z dłużnikiem** (27 proc.). Ponadto korzyść stanowią umiejętności negocjatorów **w docieraniu do niesolidnych płatników i identyfikowaniu ich majątku** (23 proc.), jak również **przejrzysty system rozliczeń** (11 proc.). Co 5. przedsiębiorca docenia **możliwość obciążenia dłużnika kosztami windykacji** za pośrednictwem zewnętrznej firmy, a 7 proc. uważa, że ważne jest **zachowanie dobrych relacji z kontrahentami**.

Jakie są Pana/i zdaniem główne korzyści odzyskiwania należności za pośrednictwem firmy windykacyjnej?*



* możliwość zaznaczenia 3 odpowiedzi – wyniki nie sumują się do 100%



Z kolei przedsiębiorcy poproszeni o wymienienie negatywnych doświadczeń ze współpracy z firmami windykacyjnymi najczęściej odpowiadali „**nie mamy**”. Taką odpowiedź wybrało aż 37 proc. z nich. W badanej grupie byli przedsiębiorcy, którzy wskazywali na zbyt wysoki koszt usługi (30 proc.) lub przeciągający się czas odzyskania należności (24 proc.). Warto tu jednak podkreślić, że prowizja jest naliczana od faktycznie odzyskanej kwoty, a w przypadku przekazywania większej liczby zleceń istnieje możliwość negocjacji warunków cenowych. Przedsiębiorca ma także możliwość obciążenia dłużnika kosztami windykacji.

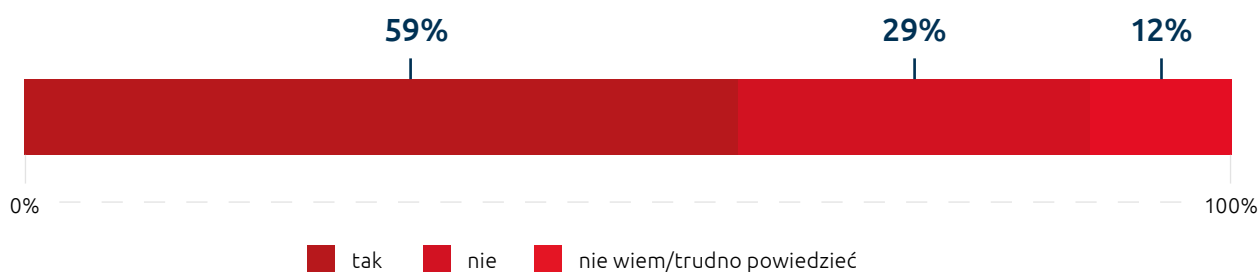


WINDYKACJA NA KOSZT DŁUŻNIKA

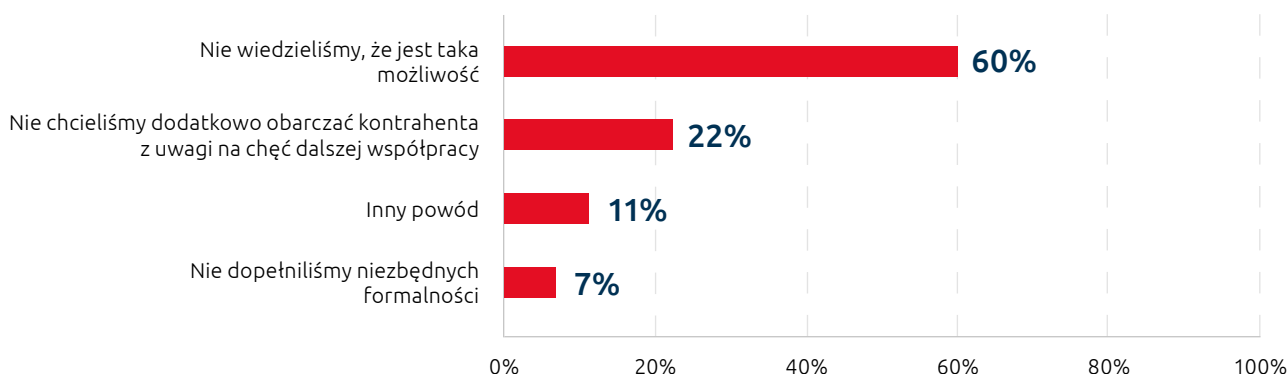


Najwyraźniej przedsiębiorcy, którzy wskazują na wysokie koszty usług, nie mają świadomości, że mogą skorzystać z obciążenia niesolidnego kontrahenta kosztami windykacji. Niestety wiedza o tym nie jest powszechna. Wprawdzie 59 proc. firm korzysta z tej opcji, ale aż 29 proc. tego nie robi. Powód? Niemal 60 proc. z nich nie wie, że jest taka możliwość, a prawie co 4. obawia się obarczać klienta dodatkową płatnością, bo zamierza kontynuować z nim współpracę.

Czy korzystaliście Państwo z możliwości obciążenia dłużnika kosztami windykacji?



Dlaczego nie?



** Na to pytanie odpowiadali tylko respondenci, którzy nie korzystali z możliwości obciążenia dłużnika kosztami windykacji*

Jakub Kostecki,

prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarowski Inkasso

Z naszej praktyki wynika, że jeśli kontrahent ma pieniądze na spłatę długu, to znajduje je też na pokrycie kosztów dochodzenia należności. W Kaczmarowski Inkasso wiemy, że klient, decydując się na powierzenie zewnętrznej firmie działań windykacyjnych, chce mieć pewność, że nie ucierpi na tym jego reputacja ani relacja biznesowa z kontrahentem. Dlatego działając w imieniu klienta ściśle przestrzegamy norm etycznych i obyczajowych, a także wypracowanych przez branżę zasad dobrych praktyk. Dzięki temu odnowienie współpracy z kontrahentem po zakończonym procesie windykacji nie stanowi żadnego problemu.



Kaczmarowski 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, którego firma jest członkiem.



Zapraszamy do współpracy!

Kontakt:

Departament Sprzedaży
Usług Windykacyjnych

tel. 71 773 75 40

e-mail: biuro@kaczmarowski.pl

www.kaczmarowski.pl