



Jak skutecznie windykować w pandemii

Poradnik dla MŚP

Wstęp	3
Małe i średnie firmy nieśmiałe w windykowaniu	4
Jak to działa – windykacja w praktyce	6
Koszty windykacji – płacisz tylko za sukces	8
Zachowaj dobre relacje z kontrahentami	9
Kiedy MŚP tracą płynność finansową	13
Co zyskujesz z Kaczmariski Inkasso	14

WSTĘP

Średnio miesiąc może czekać na zapłatę firma z sektora MŚP, zanim zacznie tracić płynność finansową. Ale aż 17% z nich traci grunt pod nogami już po upływie 10 dni - wynika z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji”* na zlecenie Kaczmarzski Inkasso. W pandemii zatory płatnicze przybrały na sile, a przedsiębiorcy nie radzą sobie z samodzielnym dochodzeniem należności.

Dlatego warto dowiedzieć się, jak skorzystać z windykacji polubownej i odzyskać swoje pieniądze. Pomoże Ci w tym nasz poradnik.

** Badanie „Jak MŚP korzysta z windykacji” zostało przeprowadzone przez Instytut Badawczy Mands na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarzski 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.*



MAŁE I ŚREDNIE FIRMY NIEŚMIAŁE W WINDYKOWANIU KONTRAHENTÓW

Podczas epidemii koronawirusa główną przyczyną niepłacenia w terminie kontrahentom jest spadek sprzedaży i liczby zamówień w firmach. W badaniu „Zatory płatnicze” Krajowego Rejestru Długów z 2020 r. 95% przedstawicieli MŚP przyznało, że właśnie z tego powodu zdarzały im się opóźnienia w płatnościach, niezależnie od wielkości zatrudnienia i branży. Inne przyczyny to oczekiwanie na uregulowanie zaległości przez klientów (47%) oraz wyższy priorytet innych płatności, jak raty kredytu, wynagrodzenia czy składki ZUS. Podawało tak blisko 41% badanych. Niemal co czwarte przedsiębiorstwo nie ukrywało, że akumuluje pieniądze, aby móc podtrzymać swoją działalność.

Płynność finansowa to duże wyzwanie dla małych i średnich przedsiębiorstw, które zwłaszcza w dobie COVID-19 mocno odczuwają kolejne lockdowny i ograniczenia w gospodarce. **Na firmowych kontach liczy się obecnie każda złotówka.**

Tym bardziej że według najnowszej edycji badania „KoronaBilans MŚP”, prowadzonego cyklicznie od początku pandemii przez Krajowy Rejestr Długów:



tylko **15%** firm spodziewa się poprawy swojej sytuacji finansowej w najbliższych trzech miesiącach,



7% obawia się jej pogorszenia,



60% nie jest w stanie przewidzieć, jak zmieni się ich położenie w przyszłości.

Zadbaj o zapłatę za swoją pracę

Jeszcze w 2020 roku, kiedy przedsiębiorcy odczuwali ogromny lęk przed tym, co przyniesie pandemia, szybciej kierowali niezapłacone faktury do windykacji. Według danych Kaczmarcki Inkasso średni okres przeterminowania faktur przekazywanych do odzyskania skrócił się ze 181 dni w lutym do 165 dni w maju 2020 r. Kiedy jednak wkrótce firmowe konta zasiliły pieniądze z tarczy antykryzysowej, wszystko wróciło na stare tory. Przedsiębiorstwa odpuściły dbanie o dyscyplinę finansową.



Nie zwlekaj z windykacją

Czas działa na niekorzyść wierzyciela. Im szybciej przekażesz faktury do windykacji, tym większa szansa na odzyskanie należności. W ten sposób wysyłasz sygnał do partnerów, że poważanie traktujesz zapłatę za swoją pracę.

JAK TO DZIAŁA – WINDYKACJA W PRAKTYCE

Jeśli mimo ponagieł kontrahent nie reaguje na prośbę o uregulowanie faktur, nie warto czekać. Należy przekazać sprawę profesjonalnej firmie, która ma doświadczenie w obsłudze wierzytelności. **Atutem Kaczmarowski Inkasso, które działa na rynku od blisko 30 lat, jest duża skuteczność oraz wysokie kompetencje: doskonała orientacja we wszystkich branżach gospodarki, a także znajomość prawa i technik negocjacyjnych.**

Windykacja polubowna prowadzona przez Kaczmarowski Inkasso 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.

Aby zagwarantować wysoką skuteczność działań, Kaczmarowski Inkasso stosuje komplet sprawdzonych rozwiązań:



Poszukujemy dodatkowych informacji o dłużniku



Negocjujemy telefonicznie spłatę zadłużenia



Wysyłamy SMSy z przypomnieniem o płatności



Prowadzimy kampanie e-mailowe ponagające do zapłaty



Wysyłamy wezwania do zapłaty z sankcjami niespłacenia długu



Prowadzimy windykację terenową



Wystawiamy dług na giełdzie wierzytelności



Pozycjonujemy ofertę sprzedaży długu w Google



Dopisujemy dłużnika do KRD BIG SA



W trudnych sprawach rekomendujemy działania sądowe

Klienci o Kaczmariski Inkasso

80% klientów:

- potwierdziło wysoką skuteczność ich procesu windykacji - w sprawach do 90 dni po terminie płatności,
- wskazało, że największym atutem firmy jest czas odzyskiwania pieniędzy.

Aż **98%** klientów:

- bardzo wysoko oceniło kulturę osobistą i uprzejmość opiekunów.

Dane z „Badania satysfakcji”, 2019 r.



KOSZTY WINDYKACJI - PŁACISZ TYLKO ZA SUKCES

Przedsiębiorca ponosi koszt windykacji jedynie w przypadku, gdy uda się odzyskać jego pieniądze.

Windykacja na koszt dłużnika

Zlecając windykację Kaczmarcki Inkasso nie ponosisz żadnych kosztów wstępnych. Płacisz prowizję wyłącznie wtedy, kiedy firma odzyska dla Ciebie pieniądze od kontrahenta. Ale ta kwota także może wrócić na Twoje konto, bo pozwala na to Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Jeśli zdecydujesz się z tego skorzystać, Kaczmarcki Inkasso bezpłatnie odzyska dla Ciebie ten koszt.

Windykacja na koszt dłużnika - jak to wygląda w praktyce

- 1** Po odzyskaniu pieniędzy otrzymujesz fakturę prowizyjną oraz notę obciążeniową dla dłużnika.
- 2** Po opłaceniu faktury przesyłasz notę obciążeniową do kontrahenta. Kwota na dokumencie to koszt, jaki został poniesiony za skorzystanie z usług Kaczmarcki Inkasso (prowizja).
- 3** Dłużnik **zobowiązany jest** do opłacenia prowizji, a Ty odzyskujesz zarówno sam dług, jak i koszt usługi.
- 4** Jeśli dłużnik zignoruje notę obciążeniową, możesz skorzystać z **bezpłatnej** usługi dochodzenia należności w Kaczmarcki Inkasso.

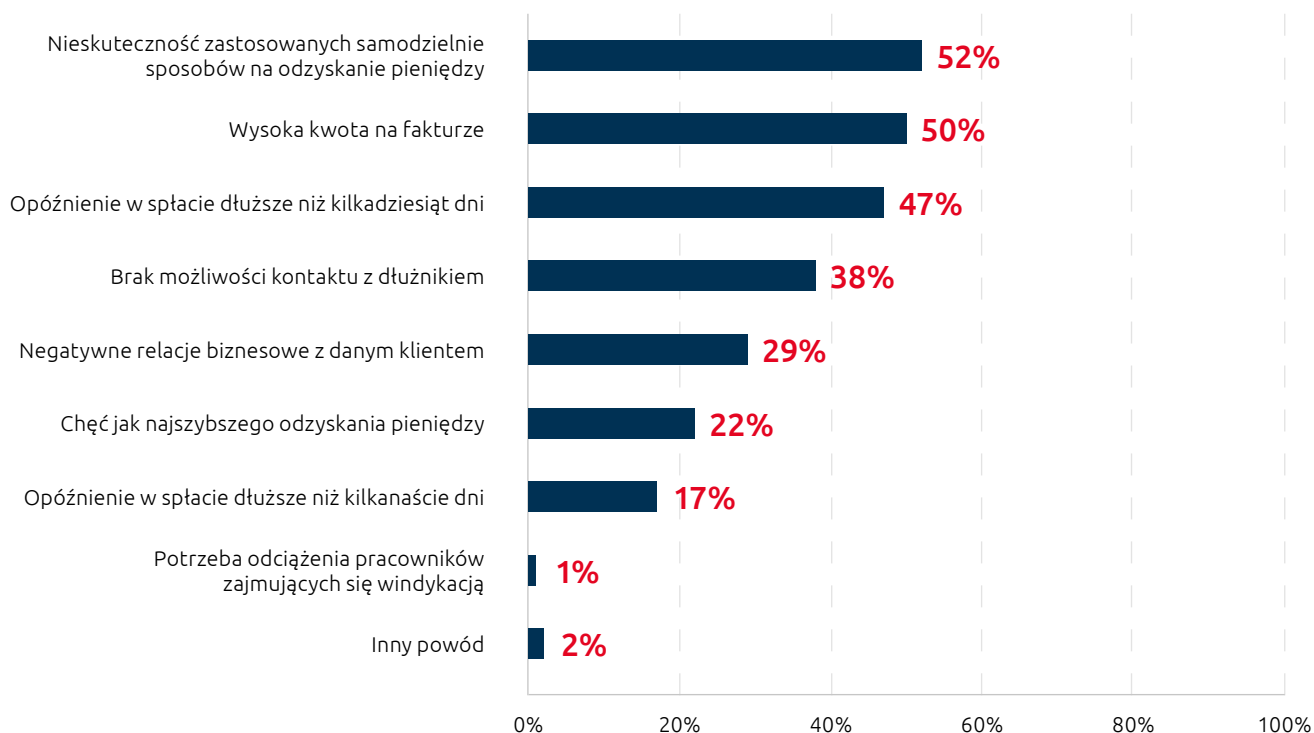


ZACHOWAJ DOBRE RELACJE Z KONTRAHENTAMI

Wśród małych i średnich firm panuje przekonanie, że nie wypada upominać się o swoje należności. To bariera mentalna, która ogranicza przedsiębiorców, ale na podstawie praktyki Kaczmarcki Inkasso widać, że coraz lepiej rozumieją oni, iż pilnowanie firmowych finansów to przejaw odpowiedzialności biznesowej. **Zwłaszcza w dzisiejszej sytuacji ekonomicznej, spowodowanej pandemią koronawirusa, płynność finansowa jest podstawą, aby utrzymać firmę i myśleć o jej rozwoju.**

Tymczasem 52% firm uczestniczących w badaniu „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarcki Inkasso, decyduje się na przekazanie spraw firmie windykacyjnej dopiero w momencie, kiedy samodzielne próby odzyskania należności nie przynoszą efektu. Połowa wykonuje ten krok, jeśli nieopłacona faktura opiewa na wysoką kwotę. Natomiast 47% MŚP zwraca się do profesjonalistów, gdy opóźnienie w spłacie jest dłuższe niż kilkadziesiąt dni.

Co przede wszystkim decyduje o tym, że dana faktura zostaje przekazana firmie windykacyjnej?



Dane z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarcki Inkasso, grudzień 2020.

Prawie 40% MŚP szuka wsparcia w firmach windykacyjnych, gdy próby skontaktowania się z dłużnikiem spaliły na panewce. 29% kieruje sprawy do windykacji, kiedy relacje z kontrahentami stają się napięte. Co piątego przedsiębiorcę skłania do tego chęć jak najszybszego odzyskania pieniędzy, a 17% opóźnienie w spłacie dłuższe niż kilkanaście dni.

Co ciekawe, tylko 1 % zleca odzyskanie należności profesjonalistom, aby odciążyć własnych pracowników. To błąd, bo samodzielne dochodzenie zapłaty nie jest komfortowe. Dlatego warto powierzyć je kompetentnym negocjatorom. Pozwala to zachować dobre relacje z kontrahentami, a w przyszłości, po spłacie zaległości, kontynuować z nimi współpracę biznesową.



Jakub Kostecki

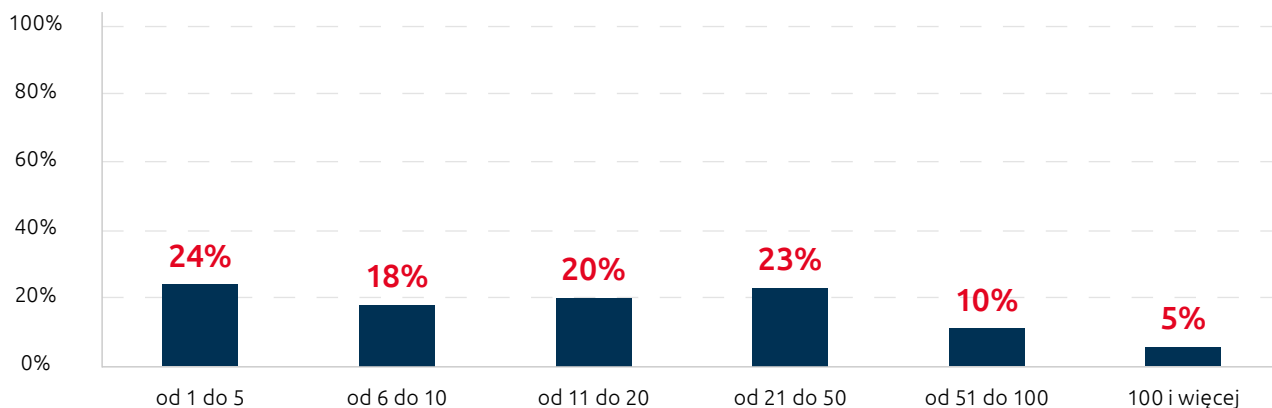
prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso

„Dla niewielkich firm nawet dwie, trzy niezapłacone faktury to już próg bólu. Zaczynają tracić płynność finansową i za chwilę same mogą stać się dłużnikami. Dlatego nie można czekać, trzeba działać od razu. Gdy kontrahent nie reaguje na ponaglenia, należy skierować należności do profesjonalnej windykacji. Samodzielne dochodzenie zapłaty jest niewygodne, a brak umiejętności negocjacyjnych dodatkowo utrudnia działanie. Firma windykacyjna ma odpowiednie kompetencje i wie, jak polubownie doprowadzić do spłaty zadłużenia, a przy tym nie zepsuć kontaktów pomiędzy partnerami biznesowymi”.

Ile faktur firmy przekazują do windykacji

Przedsiębiorcy uczestniczący w badaniu Kaczmarcki Inkasso deklarowali, że w ciągu ostatnich 2 lat skierowali do profesjonalnej windykacji od 1 do 500 faktur. Najwięcej z nich (85%) przekazało do 50 spraw, a 42% - od 1 do 10. Więcej niż 51 oddało 15% firm. Każdą przeterminowaną fakturę przekazuje do odzyskania zaledwie 15% MŚP.

Ile faktur przekazali Państwo do windykacji w ciągu ostatnich 2 lat?



Dane z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarcki Inkasso, grudzień 2020.

Kaczmarowski Inkasso liderem windykacji

Kaczmarowski Inkasso przyjęło do obsługi ponad 1,9 mln zleceń o łącznej wartości blisko 9 mld zł, co dało mu I miejsce w rankingu firm windykacyjnych opublikowanym przez Gazetę Finansową.*

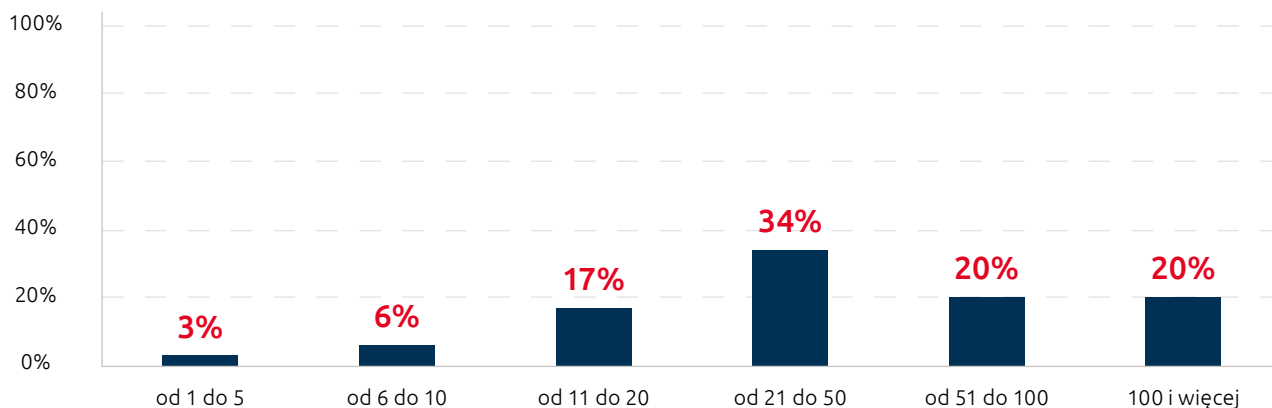
Dane za 2019 r.



Ile faktur wystawiają MŚP

Polskie MŚP wystawiają w ciągu miesiąca od 3 do 2500 faktur, średnio jest ich 90. Zdecydowana większość (74%) wysyła kontrahentom co najmniej 21 takich dokumentów.

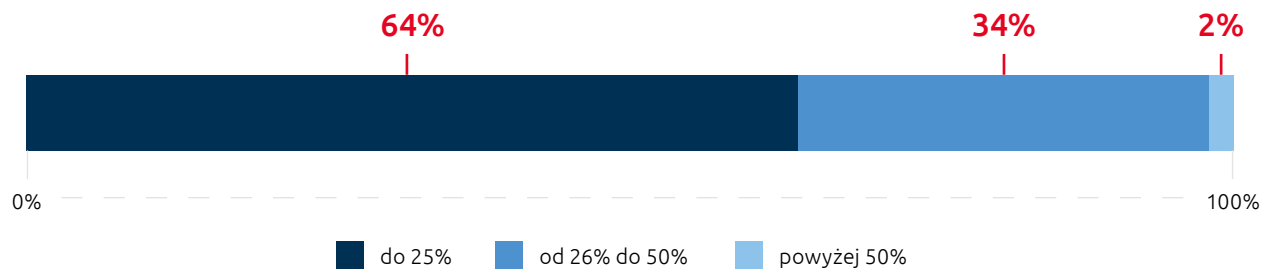
Ile faktur średnio w miesiącu wystawia Państwa firma?



Dane z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarowski Inkasso, grudzień 2020.

Niestety partnerzy często nie płacą za towary i usługi w ustalonym czasie, co jest bolączką wielu MŚP. W 64% firm faktury opłacane po terminie stanowią 1/4 spośród wszystkich wystawianych średnio w ciągu miesiąca. W przypadku ponad 1/3 przedsiębiorstw odsetek ten jest wyższy i sięga 50%. Z problemem spóźnionej zapłaty za towary i usługi za połowę faktur borykają się tylko pojedyncze firmy.

Jaki procent z liczby wystawianych średnio w miesiącu faktur Państwa kontrahenci opłacają po terminie?



Dane z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarcki Inkasso, grudzień 2020.



Jakub Kostecki

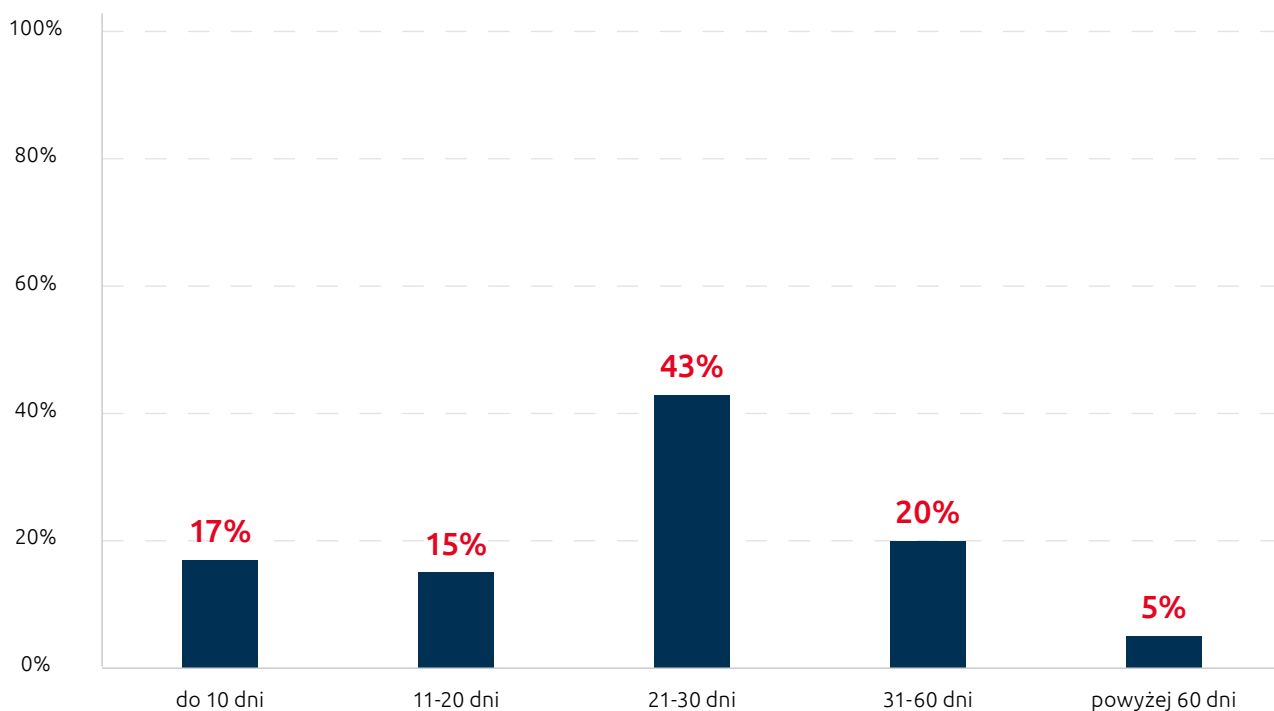
prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso

„Dla wielu przedsiębiorstw już kilkudniowy poślizg w płatnościach oznacza zachwianie płynności finansowej. Małe i średnie firmy nie tworzą rezerw pieniężnych, bo w przeciwieństwie do korporacji, nie mają na to środków. To, co zarobią, przeznaczają na bieżącą działalność lub inwestują w rozwój. Dlatego każde wahanie stanu konta odczuwają bardzo mocno.”

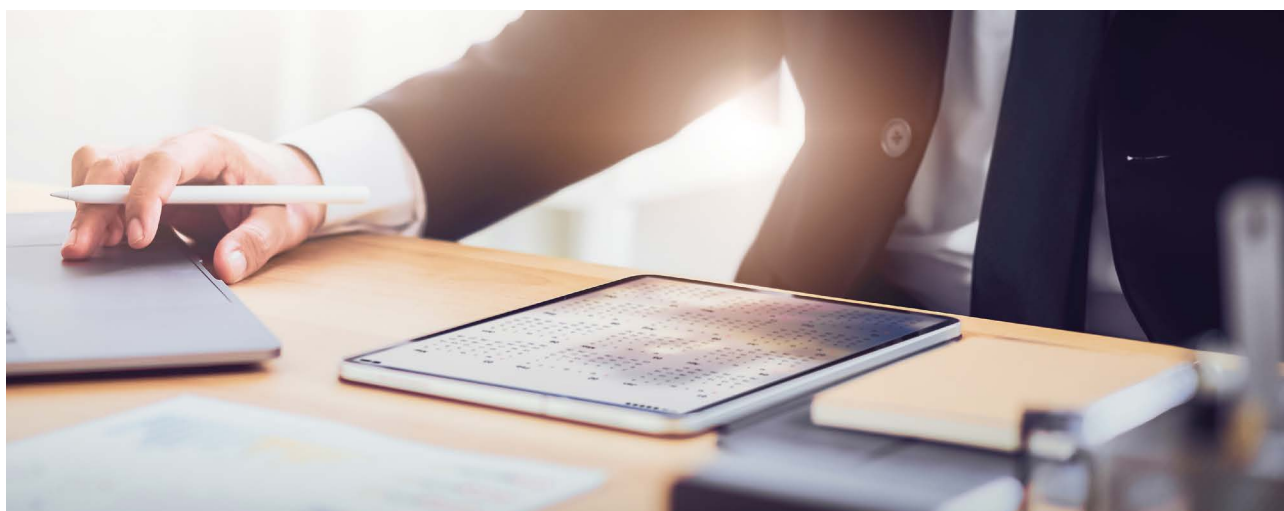
KIEDY MŚP TRACĄ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

Przedsiębiorcy wskazują, że negatywny wpływ na ich działalność ma płatność opóźniona już o 21-30 dni. Ocenia tak 43% z nich. Dla 1/3 z nich poziom wrażliwości finansowej jest niższy i wynosi maksymalnie 20 dni. Co czwarty zaczyna odczuwać brak zapłaty dopiero po miesiącu. Żadna z badanych firm nie przekazuje do windykacji faktur przeterminowanych o kilka dni.

Po upływie ilu dni od terminu płatności na fakturze brak zapłaty zaczyna negatywnie wpływać na płynność finansową Państwa firmy?



Dane z badania „Jak MŚP korzysta z windykacji” Kaczmarcki Inkasso, grudzień 2020.



CO ZYSKUJESZ Z KACZMARSKI INKASSO

Samodzielna windykacja należności od dłużników rozprasza uwagę. Zamiast zajmować się własnym biznesem, wierzyciele poświęcają energię na czasochłonne czynności poboczne. Dlatego nie zwlekaj i powierz odzyskanie należności profesjonalistom.

Mocnymi stronami Kaczmarcki Inkasso są:

- doświadczony zespół negocjatorów,
- kompleksowy proces oparty na różnorodnych narzędziach,
- ścisła współpraca z Krajowym Rejestrem Długów Biurem Informacji Gospodarczej, gdzie można upublicznić dane dłużników,
- publikacja oferty sprzedaży długu na giełdzie wierzytelności oraz jej pozycjonowanie w wyszukiwarce Google.



Dlaczego warto?

- ✓ Płacisz tylko za sukces, czyli kiedy pieniądze trafią na Twoje konto.
- ✓ Możesz skorzystać z opcji „Windykacja na koszt dłużnika” i odzyskać zapłaconą prowizję.
- ✓ Zachowujesz dobre relacje z klientami, bo sprawą zajmują się kompetentni negocjatorzy.
- ✓ Nie tracisz czasu na obdzwanianie klientów i samodzielne próby ich zdyscyplinowania.
- ✓ Masz pewność, że sprawą zajmują się profesjonaliści, którzy znają techniki negocjacyjne i przepisy prawa.
- ✓ Zyskujesz dostęp do szczegółowych informacji o prowadzonej windykacji, a wszystkie decyzje są podejmowane wyłącznie w uzgodnieniu z Tobą.
- ✓ Przekazując faktury do odzyskania dajesz sygnał, że poważnie traktujesz zapłatę za swoją pracę.



Kaczmarowski Inkasso to ekspert z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od 1992 roku obsługuje na masową skalę zarówno klientów strategicznych: banki, firmy pożyczkowe, leasingowe, telekomunikacji, 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