Odzyskanie zapłaty ważniejsze niż utrzymanie nierzetelnego kontrahenta

Ostatnia zmiana: 2021-07-07 13:19:03

Firmy korzystające z windykacji polubownej są postrzegane jako wiarygodne i odpowiedzialnie podchodzące do zapłaty za swoją pracę wynika z najnowszego badania Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji Kaczmarski Inkasso. Wskazało tak 73 proc. małych i średnich przedsiębiorstw.

Co więcej, aż 33 proc. zaobserwowało, że w efekcie takiego działania zwiększyła się liczba faktur, które partnerzy biznesowi zaczęli opłacać w terminie. Przekazanie spraw do windykacji wciąż jednak budzi obawy przedsiębiorców.

MŚP mają opory przed dochodzeniem należności za sprzedane towary lub usługi. Zwlekają ze skierowaniem faktur do windykacji, aby nie popsuć kontaktów z kontrahentami. Tymczasem każda przeterminowana faktura zmniejsza płynność finansową przedsiębiorstwa. Badanie przeprowadzone przez Instytut Mands na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarski Inkasso na przełomie maja i czerwca 2021 r. pokazuje, że małe i średnie firmy w ciągu ostatnich 2 lat przekazały do profesjonalnej windykacji średnio 96 faktur. 55 proc. ankietowanych skierowało nie więcej niż 20 takich dokumentów. Najmniej była to 1 faktura, a najwięcej aż 3200.

Chcieliby, ale się boją

Największa grupa przedsiębiorców, tj. 44 proc., prowadziła działania windykacyjne za pośrednictwem profesjonalnych firm maksymalnie wobec 5 proc. kontrahentów. Jednak średnio wobec 50 partnerów.

To ujawnia 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 mówi Jakub Kostecki, prezes Zarządu Kaczmarski Inkasso.

39 proc. firm, które zdecydowały się na windykację polubowną, prowadzoną przez zewnętrznych negocjatorów, nie doświadczyło negatywnych reakcji ze strony partnerów biznesowych. 19 proc. przyznało, że stosunki nawet się polepszyły. Dochodzenie zapłaty za sprzedane towary czy zrealizowane usługi świadczy bowiem o racjonalnym podejściu do zarządzania finansami firmy. Aż w 76 proc. przypadków przedsiębiorcom biorącym udział w badaniu, dzięki współpracy z firmą windykacyjną, udało się odzyskać od kontrahentów zaległe należności.

86 proc. firm woli windykować niż podtrzymywać relacje z niesolidnym partnerem

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

Ci przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na skorzystanie z windykacji polubownej prowadzonej przez zewnętrzną firmą, 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 podkreśla Jakub Kostecki.

KoronaBilans zysków i strat

Według badania KoronaBilans MŚP Krajowego Rejestru Długów obecnie 60 proc. firm skarży się, że ich kontrahenci nie płacą w terminie. Dodatkowo 44 proc. wskazuje, że odbiorcy w ostatnich 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 w pandemii (36 proc.), spadek sprzedaży i zleceń (28 proc.) oraz inne priorytety, jak np. pensje dla pracowników (8 proc.)
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.

Badanie Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji zostało przeprowadzone przez Instytut Mands na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarski 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.