

»Outsourcing« procesa izterjave izboljša poslovni izid podjetja

Podjetja, ki so v svoj poslovni model uvedla izterjavo prek zunanjih sodelavcev, so s tem posledično dosegla tudi večjo disciplino strank in izboljšala poslovni izid podjetja

Večina podjetij meni, da ima postopek izterjave v okviru svojega podjetja dobro urejen.

Sodeč po izkušnjah, lahko trdimo, da se podjetja redko odločajo za najem zunanje podjetja za izterjavo in upravljanje terjatev predvsem zaradi občutka ogroženosti delovnih mest zaposlenih. Optimiziranje procesa, o katerem govorimo, pa ne pomeni nujno odpuščanja, ampak po potrebi prestrukturiranje organizacijske sheme podjetja.

Glavni argument za najem zunanje službe se skriva v uspešnosti in učinkovitosti - rezultat celotnega področja izterjav, tako notranjih služb kot zunanje podpore v družbah, ki se zavedajo učinka sinergij in vlagajo v področje izterjave s ciljem čim boljših poslovnih rezultatov.

Zakaj zunanji izvajalec?

Glavna dodana vrednost učinkovitega upravljanja terjatev je izboljšanje poslovnega izida. Zato svetujemo, da na fakturo, ki jo vsak mesec prejmete od zunanjega izvajalca izterjave, ne gledate kot na strošek, ampak kot na dobro naložbo. **Odločitev, da želite pravično plačilo že opravljenih storitev ali dobavljenih izdelkov, ki vam bo dolgoročno prinesla dobiček in izboljšala likvidnost ter povečala investicijski potencial, je seveda vaša.**

Podjetja, ki so v svoj poslovni model uvedla izterjavo prek zunanjih sodelavcev, so s tem dosegla tudi večjo disciplino strank. **V teh podjetjih se je dokazano zmanjšal obseg strank, ki zamujajo s plačili, zmanjšal pa se je tudi obseg »kroničnih« zamudnikov.** Zato se jim je dolgoročno zmanjšal tudi potreben obseg vlaganj v strokovno in učinkovito upravljanje



Delež zunanje in notranje izterjave v Sloveniji in Evropi

v odstotkih



Vir: Izterjava, d.o.o.

področja izterjav. S pravilno vodenim procesom izterjave so posledično tudi fakture zunanjega izvajalca vsako leto nižje.

Niste prejeli plačila?

Ukrepajte takoj!

Učinkovitost izterjave se meri s hitrostjo odziva na podatek o neplačilu. Gre predvsem za to, da s procesom izterjave ne čakamo in ga začnemo izvajati kar se da hitro, saj bomo le tako preprečili odlašanje s plačilom, morebitno neplačilo zapadle fakture ali celo zastaranje terjatve.

Način, kako najučinkoviteje začeti proces izterjave, se razlikuje glede na zakonodajo in posebnosti posamezne panoge. Pravilom posamezne panoge morata biti prilagojena pristop in postopek, ki je popolnoma odvisen od specifik posamezne panoge. Odločilno za doseganje zelenih ciljev je, da podatke in informacije (ki jih pridobijo v klicnem centru ali pa detektiv na terenu) povežemo v postopek, ki je strokovno optimiziran in usmerjen k doseganju optimalnih rezultatov. Ta postopek pa je nato izpeljan tako, da doseže ustrezne rezultate na način, ki je prilago-



V prihodnosti bodo vsa uspešna podjetja vlagala v upravljanje svojih terjatev prek zunanjih sodelavcev, saj je cilj uspešnih doseči poplačilo odprtih terjatev in se ukvarjati s primarnim poslom.

Marko Repič, direktor podjetja Izterjava, d.o.o.

dljiv dolžnikom in učinkovit za upnike.

Velik poudarek je na psihološkem učinku, ki ga povzroči pravilen proces izterjave, kar pomeni, da mora dolžnik jasno vedeti, da želite pravično plačilo za opravljeno storitev.

Tretja stranka poveča uspešnost izterjave

»Prejste se trudili prodati, zdaj terjate,« je misel, ki ni logična. Gre namreč za dva različna segmenta, ki ju morata pokrivati dve službi, in ne ena sama, kot je v nekaterih podjetjih še vedno praksa. Oba procesa sta za podjetje zelo pomembna, je pa res, da obeh procesov ni mogoče opravljati enako uspešno. Zato se podjetja v Evropi odločajo, da bodo službo prodaje povečala oziroma nadgradila, službo za izterjavo pa praviloma zaupala zunanjim sodelavcem, ki so specializirani za izterjavo terjatev. **Po izkušnjah in podatkih iz tujine tretja stranka v postopku poveča uspešnost izterjave.** Hkrati se podjetje tako bolj posveča svoji primarni dejavnosti ter ustvari virov za naložbe in razvoj.

Za koliko je notranja izterjava dražja od zunanje

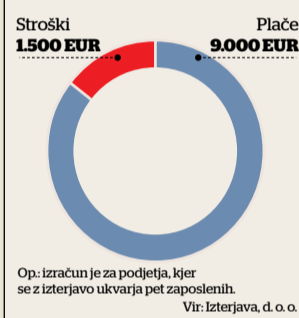
■ Za lažjo primerjavo navajamo informativni izračun naložbe v zunanje izvajanje procesa izterjave. Primerjava je narejena med podjetjem, ki izterjavo opravlja samostojno in ima za to pet zaposlenih, in med podjetjem, ki se ukvarja izključno z izvajanjem izterjave terjatev.

■ Iz grafa je razvidno, da ima podjetje X, ki ima na področju izterjav zaposlenih pet ljudi, skupaj s plačami okvirno 10.500 evrov mesečnih stroškov. Pri tem je treba poudariti,

da ni nujno, da bo izterjava uspešna. Če izterjavo izvaja zunanje podjetje, stroški nastanejo le takrat, ko je izterjava uspešna. Tako je, če je denimo izterjanih 10 tisoč evrov, strošek ob predpostavki, da je provizija osem odstotna, le 800 evrov, kar je občutno manj, kot je okvirni fiksni strošek podjetja X.

■ Zunanje podjetje, katerega plačilo je odvisno od uspešnosti izterjave, se bo posledično tudi bolj potrudilo za doseg cilja, torej uspešno izterjavo. Podjetje, ki se profesionalno ukvarja z izterjavo, ima v ta namen pripravljeno IT-podporo, ki omogoča kompleksno primerjavo podatkov in spremljanje plačil ter pripravo statistike po želji naročnika. Ustrezno informacijsko podprta izterjava olajša sledljivost rokov, dogovorov in plačil, prav tako pa tudi sistemski uvoz in izvoz strank ter nenehno sledenje vsem novim smernicam in orodjem za učinkovitost postopkov.

Stroški podjetja X, ki samo izvaja izterjave



Izterjava je lahko tudi tek na dolge proge

Seveda podjetja za upravljanje terjatev niso »čarovniki«, ki bi izterjali nemogoče, so pa strokovno usposobljena in usmerjena le v to delo. Zavedati se moramo, da so zastaralni roki po izdanem pravnomočnem in izvršljivem sklepu deset let. Torej, če danes sodna izterjava ni uspešna, ni nujno, da ne bo čez na primer nekaj let. To pomeni, da je treba stalno opravljati poizvedbe o premoženju, aktivnih transakcijskih računih oziroma je treba dolžnika spremljati skozi daljše časovno obdobje, da pride do zelenega cilja. V trenutnih nepredvidljivih razmerah je to še posebej izrazito, saj prihaja do velikih nihanj pri premoženjskih stanjih dolžnikov.

Izberite ponudnika s celotnim postopkom izterjave

Pri tako pomembni odločitvi, kot je izboljšanje poslovnega izida na podlagi sodelovanja z zunanjim podjetjem, bodite zelo pozorni predvsem na prilagodljivost tega podjetja vašim potrebam in željam. Paziti morate, da cena tovrstnih storitev ne vpliva na vašo odločitev, zato izberite ponudnika, ki vam bo ustrezal predvsem po načinu vodenja procesa izterjave ter bo skrbel za dobro ime in poslovni izid vašega podjetja. Upravljanje terjatev je lahko učinkovito le takrat, ko vam takšno podjetje ponudi celoten postopek izterjave (zgodnja izterjava, zunanjsodna izterjava, pred sodne poizvedbe, sodna izterjava) z naj sodobnejšo IT-podporo.

Izterjava

Proces izterjave prilagojen posamezni panogi.



Bančništvo



Telekomunikacije



Energetika



Leasing



Komunalne storitve



Zavarovalništvo



Stanovanjski upravitelji



Upravljanje premoženja



Ostala podjetja

PLAČILO PO REALIZACIJI

www.izterjava.com

PLAČILO PO REALIZACIJI

Izterjava