

## KORONAVIRUS: KAKO BITI OB VSEH IZZIVIH PRODAJNO USPEŠEN? PRI TEM JE POTREBNO BITI POSEBEJ POZOREN NA SVOJE TERJATVE KOT KLJUČNO PREMOŽENJE PODJETJA.

Stalna likvidnost in varnost poslovanja sta za vsako podjetje ključni. V zadnjih tednih opažamo povečan obseg povpraševanj po storitvah faktoringa, tudi podjetij, ki jih vodijo člani Združenja Manager iz proizvodnih dejavnosti, veletrgovine in transporta.

Uspešno vodenje podjetij je cilj vsakega managerja. Veliko podjetij se ne zaveda, da so prav terjatve ključno premoženje podjetja, saj jim zaključena prodaja s plačilom kupca omogoča, da doseže želeni uspeh. Poslovne stavbe, vozila, stroje in opremo imajo podjetja zavarovana, med tem ko pri poslovnih terjatvah pogosta računajo, da bodo plačila pravočasno dobili, saj je kupec veliko podjetje, z njim delamo že vrsto let, nikoli ni bilo težav s plačili, smo »skoraj že prijatelji« in druge argumente nam še vedno na poslovnih sestankih ali v telefonskih pogovorih zaupajo uspešni slovenski managerji, ki vodijo predvsem MSP, pri korporativnih strankah je pomen kreditnega zavarovanja že večji. V prodaji faktoring storitev delam že 15. leto, tako da sem imel že nekaj tisoč sestankov, mnogo več uspešnih kot neuspešnih.

Ocenjujemo, da bo v prihodnjih mesecih prihajalo do zamud pri plačilih kupcev, kar bo negativno vplivalo na denarni tok podjetij, prav tako se bo povečala verjetnost insolvenčnih postopkov, ki za dobavitelja lahko prav tako predstavlja izgubo denarja.

Factoring omogoča, da odstopnik do denarja pride v roku 24h po izdaji fakture skupaj s potrebno dokumentacijo (transportna listina, naročilnica, dr.), to pomeni, da lahko svoje poslovanje/likvidnost dnevno načrtuje.

V Sloveniji vedno več faktorjev ponuja tudi stalni neregresni faktoring do domačih in tujih kupcev, ki omogoča, da v faktoring stranka vključi vse njene (pomembne) kupce. S strani faktoring partnerja ima na voljo predčasno financiranje – takojšnjo likvidnost in zagotovljeno (do) 100 % kritje tveganja neplačila kupcev.

Pomembno se nam zdi, da v tem obdobju plačila kupcev podjetja še bolj redno spremljajo, jih osebno kontaktirajo (telefon, e-mail) in jih sprašujejo o vplivu situacije »Covid – 19« na njihovo poslovanje, na njihov odnos z dobavitelji, njihove načrte za prihodnje, poslovne odnose z njihovimi kupci. Če se bo njihov kupec znašel v težavah,

se bodo verjetno kmalu z njimi soočili tudi slovenska podjetja. Pogosto celovito obvladovanje širokega portfelja kupcev (npr. 100 in več) za podjetje predstavlja dodatno delo, zato je smotrni razmislek, da upravljanje terjatev, ne govorimo o zapadlih terjatvah, temveč o rednih fakturah do kupcev, zaupajo za to specializiranim podjetjem (faktorji, banke). Managerji se lahko potem osredotočite na svoj posel iz tehničnega, prodajnega vidika, kar bo v prihodnjih mesecih, letu še bolj pomembno. Ne želimo ponuditi le enkratnega odkupa terjatev do večjega kupca, ker s tem izziv dolgoročne likvidnosti in varnosti poslovanja zagotovo ne bo rešen.

Pomembno je, da se zavedamo, da tudi naši dobavitelji na naša plačila ne bodo čakali zaradi zamud s plačili naših kupcev. Pozitiven denarni tok, ki ga lahko zagotovi faktor, bo koristno uporabljen pri pravočasnih izplačilih osebnih dohodkov, obveznosti do dobaviteljev, finančnih obveznosti (banke, leasing), dajatev do FURS. Tudi, ko bo država sprejela določene ukrepe za pomoč podjetništvu, gospodarstvu, boste z dnevno likvidnostjo imeli boljše pogoje v dogovorih z vašimi dobavitelji, bankami, drugimi partnerji. Pred dnevi smo prejeli povpraševanje uspešnega slovenskega MSP, ki je prepoznal prednosti faktoringa in se odločil, da bo proučil, kaj mu faktoring prinaša na prodajni strani (takojšnja likvidnost, 100 % kritje tveganja neplačila kupcev – »nadgradnja« 90 % kritja globalne kreditne zavarovalnice, možnost daljših plačilnih rokov pri kupcih) ter na nabavni strani (koriščenje popustov za takojšnja plačila, zagotovitev določenih količin proizvodnje, zagotavljanje pravočasnih dobav svojih dobaviteljev zaradi pogodbenih zavez svojim kupcem, da mora pravočasno dobavljati).

V partnerstvu na področju faktoringa pridobimo vsi, odstopnik s takojšnjo likvidnostjo in varnostjo poslovanja, faktoring ponudnik, ki sodeluje z uspešnim podjetjem ter kupec, ki ima s strani faktorja odobren limit prodaje na odprto s 100 % kritjem (podoben instrument kot bi dobavitelj zahteval bančno garancijo). Pogosto se poslovni odnosi omejujejo na »dobavitelj bi želel avansno plačilo/kupec mu pred dobavo ni pripravljen financirati naročila«, predvsem v tem obdobju bo to še bolj poudarjeno, saj se boste podjetja srečevala z različnimi novimi poslovnimi partnerji (aktualen je primer zaščitnih mask). V prihodnje bo potrebno kupcu tudi prisluhniti z daljšim plačilnim rokom, če boste likvidnost prejeli v roku nekaj dni po opravljeni dobavi in imate tveganje neplačila kupca ustrezno obvladovano – 100 % kritje neplačila

(postopek insolventnosti), potem boste kupcev tudi lažje ponudili 90 ali 120 – dnevni plačilni rok kot ste ga morda prej.

Faktorji gremo skupaj z vami v posel, zato je pomembno, da si medsebojno zaupamo ter imamo potrebne informacije, da vaše terjatve partnersko in proaktivno upravljamo – prepričani smo, da med vami in vašimi kupci gradimo pomemben odnos, krepimo obseg sodelovanja ter zagotavljamo boljše poslovanje vseh nas.

Želimo vam uspešno prihodnost ob vseh negativnih trendih globalne ekonomije. V Skupini A.B.S. smo se odločili, da bomo to izkoristili za krepitev obstoječih partnerstev ter pridobivanje novih, skladno s svojimi zmožnostmi in pričakovanji strank. Veselilo me bo, če bodo tudi podjetja, ki jih vodijo moji kolegi v Združenju Manager v večjem obsegu postala faktoring stranke zasebnih faktorjev, bančnih faktorjev in bank, ki to v Sloveniji že dve desetletji in več ponujamo. Obseg faktoringa v Sloveniji je bil v lanskem letu cca. 2 milijardi EUR, kar predstavlja manj kot 5 % BDP, v EU je faktoring bistveno bolj koriščen, saj je ta količnik večji od 10 %. Nemčija, Italija, Avstrija, Velika Britanija, Francija in druge države so faktorinško visoko razvite, tako da se lahko z vašimi kupci odprto pogovorite o možnosti faktoring sodelovanja. Združenju Manager se zahvaljujemo za priložnost, da lahko članom ZM predstavimo vlogo faktoringa pri uspešnem poslovanju doma in v tujini.

Ostanimo odlični!

Bodimo zdravi!

Dejan Barbutovski, direktor A.B.S. Factoring d.o.o., član Združenja Manager

A.B.S. Factoring d.o.o. je del Skupine A.B.S., ki je največja zasebna (od bank neodvisna) faktoring skupina v EU. Matično družbo A.B.S. Global Factoring AG je leta 1996 ustanovil Thorsten Klindworth na podlagi svoje podjetniške ideje in podpore enega od uspešnih nemških podjetij.