Przedsiębiorco dlaczego nie walczysz o swoje pieniądze? "Nie proś się o swoje"

Niemal 90% polskich Przedsiębiorców z sektora MŚP boryka się z problemem nieterminowych płatności i nie jest w stanie wyegzekwować zapłaty od swoich Dłużników. Niezapłacone na czas faktury VAT są główną przyczyną zatorów płatniczych, a te z kolei niezwykle utrudniają prowadzenie biznesu i są poważnym zagrożeniem dla płynności finansowej firmy. Z czasem nawet najlepiej prosperujący Przedsiębiorca nie będzie w stanie terminowo regulować własnych zobowiązań ani wypłacać pracownikom wynagrodzeń. Stąd już tylko krok do likwidacji działalności – i najpóźniej w tym miejscu trzeba powiedzieć „stop!” i przestać prosić Dłużników o swoje pieniądze.

Polskie firmy coraz bardziej zadłużone

Opublikowane raporty Krajowego Rejestru Długów nie pozostawiają żadnych wątpliwości co do fatalnego stanu finansów polskich firm po całym roku działalności w warunkach pandemii. Łączna kwota długów zarejestrowanych w KRD wynosiła na początku stycznia 2021 r. ponad 11 mld zł, a średnie zadłużenie Przedsiębiorcy zwiększyło się do 39 241 zł, czyli aż o 4329 zł w porównaniu do stanu w początkach roku 2020.  
  
Wbrew pozorom te rosnące długi nie są jednak wyłącznie efektem przedłużającej się pandemii koronawirusa czy wywołanego przez nią zastoju w gospodarce i obowiązujących restrykcji w zakresie działalności gospodarczej, choć oczywiście mają one ogromny wpływ na sytuację wielu Przedsiębiorców. Istotnym źródłem problemów finansowych polskich firm jest również niewielka skuteczność Przedsiębiorców w odzyskiwaniu swoich należności od niesolidnych Kontrahentów.  
  
Jako firma windykacyjna dobrze zdajemy sobie sprawę z tego, kiedy Przedsiębiorcy przekazują nam do obsługi zaległe faktury. Widać wyraźnie, że oczekiwanie na zapłatę przez 30 dni i dłużej jest w naszym kraju niechlubnym standardem, do którego niektórzy przywykli tak bardzo, że wręcz uważają go za normę w rozliczeniach B2B. Według nas jednak tak być nie powinno, a za wykonaną pracę należy płacić terminowo – wstydzić powinien się nie Kontrahent upominający się o należne mu pieniądze, a Dłużnik, który nie płaci zgodnie z umową!

Dlaczego Przedsiębiorcy nie walczą o swoje pieniądze?

Kontrahenci bardzo często nie decydują się na konfrontację z Dłużnikiem, ponieważ obawiają się utraty relacji i tym samym źródła dochodów. Warto jednak pamiętać, że zbyt długie oczekiwanie na zapłatę drastycznie zmniejsza szanse na odzyskanie zapłaty od Dłużnika. Według dostępnych statystyk po upływie 60 dni od terminu płatności podanego na fakturze prawdopodobieństwo, że zostanie ona przez Dłużnika uregulowana, spada o 30-50%.  
  
Kolejnym powodem, dla którego większość Przedsiębiorców ma problemy z wyegzekwowaniem terminowych płatności od swoich Kontrahentów, jest brak odpowiednich umiejętności negocjacyjnych oraz niewyciąganie zapowiadanych wobec Dłużnika konsekwencji opóźnień w zapłacie. Wszystko w imię niewłaściwie rozumianej „dobrej współpracy”, która przecież nie powinna polegać na nieustannym pobłażaniu Dłużnikowi, który notorycznie nie płaci na czas, wywołując zatory płatnicze i zachwianie płynności finansowej w firmie Wierzyciela. Jeśli żadne konsekwencje nie są nigdy wprowadzane w życie, Dłużnik bardzo szybko przyzwyczaja się do tego stanu rzeczy i zwleka nawet z płatnościami, które mógłby bez problemu uregulować w terminie.  
  
Odzyskiwanie zaległych płatności jest też czasochłonne, a dla sporej grupy polskich Przedsiębiorców jest to także kwestia bardzo wstydliwa – nadal pokutuje wśród właścicieli firm przekonanie, że windykacja to ostateczność i że trzeba zarabiać tyle, żeby móc sobie pozwolić na to, by część Kontrahentów nie płaciła na czas. Niestety, o tym, jak szkodliwe i błędne są te stereotypy, najlepiej wiedzą ci Przedsiębiorcy, którzy musieli zlikwidować swoje biznesy właśnie dlatego, że nie zdecydowali się na windykację odpowiednio wcześnie.

Nie proś się o swoje...

Chcemy wyjść naprzeciw potrzebom Przedsiębiorców w Polsce i pokazać, że odzyskanie zadłużenia od Kontrahenta jest możliwe w szybki i łatwy sposób dzięki dostępnym w Payhelp rozwiązaniom. Dlatego stworzyliśmy kampanię informacyjną „Nie proś się o swoje”, w której pokazujemy, z czym na co dzień musi borykać się Przedsiębiorca chcący odzyskać zadłużenie od niesolidnego Kontrahenta.  
  
W kampanii przedstawiamy sytuację dość typową w polskich realiach biznesowych – bohater naszej kampanii, Adam, nie może się doprosić o swoje pieniądze, których niesolidny, nieterminowy Kontrahent nie chce mu zapłacić, stale znajdując nowe sposoby na uniknięcie kontaktu albo znajdując różnego rodzaju wymówki. Dłużnik zapomina (lub celowo nie chce pamiętać), że Adam ma także swoje zobowiązania – rachunki do opłacenia, wypłatę wynagrodzeń dla pracowników, rozwijanie własnej firmy…  
  
Taki nieterminowy Kontrahent (świadomie bądź nie) uruchamia łańcuch przyczynowo-skutkowy, który doprowadza kolejne firmy i osoby do tego, że nie płacą terminowo innym. Ten efekt domina przerywa zwykle dopiero ktoś, kto staje się swego rodzaju poduszką finansową, ponieważ opłaca swoje zobowiązania na czas pomimo tego, że sam także nie otrzymuje płatności terminowo.  
  
W naszej kampanii pokazujemy również, że to wcale nie musi być normą – w pewnym momencie Adam, zmęczony i poirytowany koniecznością nieustannego dopraszania się o zarobione pieniądze, postanawia już więcej nie prosić i po prostu przekazuje zaległe faktury do obsługi profesjonalnej firmie windykacyjnej.

...i wrzuć to do Payhelp!

Jako specjaliści z wieloletnim doświadczeniem w branży doskonale wiemy, z czym muszą się mierzyć i borykać nasi Klienci każdego dnia. Chcemy ułatwić właścicielom firm ich pracę i zdjąć z ich barków konieczność walki o należne im pieniądze, ponieważ wiemy, że można windykować online łatwo, skutecznie i w taki sposób, by nie utracić dobrych relacji z Kontrahentem. Dlatego oddajemy do rąk polskich Przedsiębiorców efektywne i sprawdzone rozwiązania, dostępne na wyciągnięcie ręki. Dzięki nim odzyskanie zaległych należności w krótkim czasie staje się możliwe - wystarczy wrzucić zaległe faktury na naszą platformę online i przekazać je do obsługi profesjonalnym windykatorom Payhelp, którzy odzyskają dług sprawnie, skutecznie i z poszanowaniem godności Dłużnika.  
  
Nie proś się o swoje!

źródło zdjęć: payhelp.pl

mat. prasowe: payhelp.pl