

PROFESJONALISTA MOŻE POMÓC

Brak terminowych płatności, prowadzący niekiedy do utraty płynności finansowej, to wyzwanie, z którym mierzy się wiele firm. Niektórzy przedsiębiorcy samodzielnie dochodzą wiarygodności. Gdy nie prowadzi to do zamierzonych efektów, skorzystanie z pomocy profesjonalnego pełnomocnika staje się najlepszym rozwiązaniem.



ZBIGNIEW DĘBSKI

dyrektor ds. rozwoju w Kancelarii
Prawniczej Maciej Panfil i Partnerzy

WEWNĘTRZNE ZASOBY NIE ZAWSZE SĄ WYSTARCZAJĄCE

Z doświadczenia Kancelarii Panfil wynika, że na outsourcing usług windykacyjnych decydują się m.in. przedsiębiorcy, którzy potrzebują szybko i skutecznie odzyskać należności, a jednocześnie nie dysponują własnym działem windykacji lub gdy wewnętrzne zasoby przestają wystarczać do skutecznego ich odzyskiwania. W takich sytuacjach to właśnie outsourcing zapewnia większą elastyczność i krótszy czas reakcji.

STOSOWANIE ZASAD BENCHMARKINGU I CORE FOCUS UMOŻLIWIA OPTYMALIZACJĘ PROCESÓW

Wiele organizacji kieruje się zasadami benchmarkingu i core focus. Pierwsza polega na porównywaniu skuteczności wewnętrznych działań windykacyjnych z efektami osiąganymi przez firmy zewnętrzne, co pozwala optymalizować procesy i poprawiać wyniki. Druga to podejście skoncentrowane

na kluczowych kompetencjach – przedsiębiorstwo skupia się na podstawowej działalności, a funkcje pomocnicze, takie jak windykacja, zleca ekspertom. To pozwala zaoszczędzić czas i środki, a także skorzystać z najnowszych technologii, w tym narzędzi opartych na sztucznej inteligencji, które usprawniają zarządzanie dużą liczbą spraw.

OUTSOURCING MOŻE PODNIEŚĆ SKUTECZNOŚĆ WŁASNYCH DZIAŁAŃ

Jeżeli podjęte samodzielnie działania nie przynoszą rezultatów, odkładanie decyzji o przekazaniu sprawy do firmy zewnętrznej może dać dłużnikowi czas na ukrycie majątku. Ponadto profesjonalni pełnomocnicy potrafią skutecznie negocjować spłatę, często osiągając porozumienie bez konieczności wchodzenia na drogę sądową, co skraca dochodzenie należności i pozwala zaoszczędzić koszty.

LEPSZA KONTAKTOWALNOŚĆ OZNACZA LEPSZE WYNIKI

Problemem bywa również brak kontaktu z dłużnikiem. Firmy specjalizujące się w dochodzeniu zapłaty wykorzystują narzędzia umożliwiające legalne i skuteczne ustalenie aktualnych danych dłużnika (skip tracing). To szczególnie istotne w sprawach o wysokiej wartości lub złożonym charakterze,

gdzie profesjonalne wsparcie znacząco zwiększa szanse na zakończenie sprawy sukcesem.

OUTSOURCING POMAGA UTRZYMAĆ DOBRE RELACJE BIZNESOWE Z DŁUŻNIKAMI

Nie można pominąć kwestii wizerunkowych. Bezpośrednie dochodzenie należności może negatywnie wpłynąć na relacje z klientami, zwłaszcza jeśli są to partnerzy, z którymi firma chce kontynuować współpracę. Profesjonalne podmioty potrafią w takich sytuacjach prowadzić rozmowy z poszanowaniem zasad etyki biznesowej, nie doprowadzając do całkowitego zerwania relacji handlowych.

WYBÓR WŁAŚCIWEGO KONTRAHENTA JEST KLUCZEM DO SUKCESU

Outsourcing usług windykacyjnych to strategiczna decyzja pozwalająca zwiększyć skuteczność odzyskiwania należności i odciążyć wewnętrzne zasoby firmy. Kluczowe jest jednak świadome dobranie partnera. Warto przy tym zwrócić uwagę na jego doświadczenie, transparentność działań i stosowane technologie. Szybkie podjęcie decyzji o powierzeniu sprawy profesjonalistom często decyduje o powodzeniu całego procesu i pozwala uniknąć poważnych konsekwencji finansowych.

materiał partnera