

Glavno vodilo je ne prodajati za vsako ceno

Preverili smo, kako upravljajo terjatve v podjetju S & T Slovenija

Plačilna nedisciplina v Sloveniji postaja del folklore in tudi tisti, ki bi lahko plačali v roku, tega ne storijo. Sašo Berger, podpredsednik uprave podjetja S & T Slovenija, odgovoren za finance, računovodstvo, IT in pravne zadeve, pravi, da se njim to ne dogaja, ker se s terjatvami zelo intenzivno ukvarjajo.

»V Sloveniji je postala plačilna nedisciplina splošna poslovna praksa in v okolju, kjer ni likvidnosti, ti vse prav pride. Zajeziti to prakso je izjemno težko,« poudarja Berger. V S & T Slovenija so se jo odločili zajeziti tako, da se že nekaj zadnjih let ena oseba vsak dan ukvarja samo s klicanjem dolžnikov. Izdelali so sistem, v katerem se zapisuje, kako naprej, kakšen je dogovor, kdaj se spet slišijo in podobno. Imajo tudi sistem opominjanja, najpomembneje pa je, kako pristopijo k posameznemu postu.

Stalna baza kupcev

»Pri analizi stranke nam je glavno vodilo to, da ne prodajamo za vsako ceno. Mislim, da podjetja največkrat padejo na tej točki. V želji, da bi dosegli čim večjo prodajo, sprejmejo preveliko tveganje za terjatev,« poudarja Berger. Baza kupcev družbe S & T Slovenija je stalna; to so v glavnem velika podjetja in pri večini vedo, kaj lahko pričakujejo od njih, saj z njimi sodelujejo že dolgo in imajo dobre odnose, kar se pozna tudi pri poplačilu terjatev. Navkljub splošni nedisciplini v Sloveniji in podaljševanju plačilnih rokov pri njih število dni za izterjavo ostaja enako – okoli 75 dni. Glede na to, da so všteti tudi veliki sistemi, med katerimi nekateri plačujejo v 120 ali 180 dneh, je Sašo Berger s tem zadovoljen.

Preverjanje strank

Pred sklenitvijo posla preverijo kreditno sposobnost stranke. Ta je nato glede na to oceno razvrščena v skupino z ustreznim kreditnim ratingom. Tako tudi zaposleni v prodaji vedo, kako je s posameznimi strankami, saj je tudi precej takih, ki jim prodajajo le ob vnaprejšnjem plačilu. Terjatve večinoma upravljajo sami, občasno

»Terjatve večinoma upravljamo sami, občasno pa najamemo tudi zunanje agencije,« pravi Sašo Berger, podpredsednik uprave podjetja S & T Slovenija.



pa najemajo tudi zunanje agencije. »Med drugim smo sodelovali z agencijo Coface, pri tem pa gre bolj za to, da enkrat ali dvakrat na leto očistimo portfelj strank. Z agencijo se dogovorimo za terjatve nekaterih strank, ki jih potem poskušajo izterjati v Cofaceu. To se je pokazalo za kar dobro rešitev,« razlaga Berger.

V S & T Slovenija so uporabljali tudi verižne kompenzacije, pa niso imeli prav velikega izpleta. Podobno je bilo tudi z obveznimi poboti pri Ajpesu, pri čemer so pobotali dva odstotka terjatev. To jih ne skrbi, saj zaradi svoje strategije nimajo tako problematičnega portfelja terjatev, kar jim daje možnost, da večino terjatev upravljajo sami.

Zavarovanje terjatev

Pred vsakim poslom preverijo boniteto stranke in se o načinu plačila odločajo glede na pretekle izkušnje in podatke, ki jih imajo o stranki. Možnosti so vnaprejšnje plačilo, bančna in delna bančna garancija ter menica. V portfelju imajo dve tretjini strank, s katerimi sodelujejo »na odprto«. To pomeni, da ne zahtevajo nobenega posebnega zavarovanja, ker vedo, da bodo zaradi moči in stabilnosti podjetja njihove terja-

tve poplačane. »Če bi se nova prodaja različnim strankam skokovito povečevala, bi bilo to težko spremljati, ker pa imamo cilje postavljene tako, da poskušamo na leto pridobiti največ 15 novih večjih strank, je to obvladljivo. Vse preostalo je spremljava obstoječih strank,« dodaja Berger.

Agencije – da ali ne?

Po Bergerjevem mnenju so agencije za upravljanje terjatev koristne, saj s svojim nastopom in vzvodi pripomorejo k večji zavezi dolžnika, da mora plačati, da ni vseeno, kdaj poplača terjatve, in da ni vseeno, ali bo plačal obresti ali ne. Agencije so koristne tudi pri kreditni oceni, izterjavi in čiščenju portfelja. »Seveda je vse odvisno od industrije in odnosov, zato je treba pri tem, katere svoje dolžnike daš v izterjavo takšni agenciji, imeti selektiven pristop,« poudarja Berger.

Sogovornik je prepričan, da bo S & T Slovenija ohranil dobro kondicijo pri upravljanju terjatev, čeprav s tem zavestno vplivajo tudi na dohodke, ki jih dosegajo. Ne odločajo se za posle, kjer bi bilo tveganje preveliko, a dokler bodo imeli sedanjo bazo kupcev, jih ne skrbi, da bi zašli v likvidnostne težave zaradi neplačanih terjatev.