

[DA NE BO BOLELA GLAVA] Še posebej v krizi si podjetniki ne morejo privoščiti, da bi šli v posel s podjetjem, ne da bi preverili njegovo kondicijo

Dovolj je bilo kockanja, preverite poslovne partnerje

Jure Ugovšek
jure.ugovsek@finance.si

Kdor gre na lepe oči v posel s podjetjem, ne da bi proučil njegove bilance in se kako drugače pozanimal o novem poslovnem partnerju, je kockar, pravi Živko Bergant, predstojnik Inštituta za poslovno računovodstvo pri Visoki šoli za računovodstvo.

Podjetnik mora znati brati računovodske podatke in se zavedati, da to ni le jezik finančnikov, ampak tudi jezik podjetnikov, opozarja Živko Bergant, ki med slovenskimi poslovneži pogreša znanje računovodstva. A kako se lotiti preverjanja (prihodnjih) poslovnih partnerjev?

Ne vozite avtomobila z zaprtimi očmi

»Bilance poslovnega partnerja je treba gledati kot svoje bilance. Seveda je za to potrebno računovodsko znanje, brez tega pa je vodenje podjetja kot vožnja avtomobila z zaprtimi očmi. Se je pa pri branju teh podatkov treba zavedati, da so podatki z določenim zamikom. Zato je dobro preveriti tudi podatke o blokadah, objavljenih na spletnih straneh AJPES,« pravi Bergant.

Najprej se naučite brati svoje bilance

Bergant svetuje, da se pri branju bilanc najprej osredotočite na gibanje kapitala in pa obratni kapital: koliko gaje in kakšna je potreba po njem. »Obratni kapital financira kratkoročna sredstva, lahko pa ga je premalo. Če se potreba po teh virih sredstev povečuje, se povečuje tudi kratkoročna zadolženost, skladno s to pa tveganje poslovnih partnerjev,« eno izmed največjih nevarnosti, ki jo je mogoče razbrati iz računovodskih podatkov, opisuje Bergant. Podjetnik, ki razume, da mora svoja dolgoročno vezana sredstva za poslovanje tudi dolgoročno financirati, bo znal oceniti, v kakšni kondiciji je potencialni poslovni partner, če pa tega pri sebi ne zna, se bo prejel ali slej verjetno tudi sam znašel v škripcih oziroma pred plačilno nesposobnostjo, pravi Bergant. Sam ni največji zagovornik plačevanja bonitetnih ocen, razen pri večjih poslih, ki prinesejo tak strošek. Pravi, da podjetniku, ki ne zna brati bilanc, tudi boniteta ne pomaga.

V prve posle z majhno žličko

»Z novim poslovnim partnerjem ne sklepajte velikih poslov, ampak začnite z manjšimi. A tudi ob tem se je treba zavedati, da so nekateri izpopolnili goljufijo do te mere, da najprej sklepajo manjše

posle in jih izpolnjujejo, goljufajo pa šele pri večjih poslih. Pred takšnimi stvarmi se je treba zavarovati s klavzulami v pogodbi, kot je klavzula o lastništvu dobavitelja, dokler račun ni poravnani,« pravi Živko Bergant.

O novem partnerju se prej pozanimajte

Poleg preverjanja finančnih izkazov je dobro preveriti še zaposlnike in lastnike ter njihove povezave z drugimi podjetji in plačilne navade (blokade računov oziroma zamude plačil), razlaga bonitetni analitik iz Bisnode Matej Francetič. »Ne pozabimo na vir informacij, kot so stari partnerji ali znanci, ki jim zaupamo. Odvisno od vrste in velikosti posla ter pogajalske moči lahko podjetnik pri zunanjih svetovalcih naroči skrben pregled potencialnega novega partnerja. Pri vsem tem pa ne sme pozabiti na izkušnje podjetja pri iskanju in pridobivanju poslovnih partnerjev, na koncu dneva bo podjetje tisto, ki se mora odločiti in nositi posledice odločitve,« pravi Francetič.

Prednost bonitet so mehki podatki

Sogovornika iz bonitetnih hiš zagovarjata bonitetna poročila kot primerno obliko spoznavanja in proučitve poslovnih partnerjev. Klara Stanič, direktorica Cofacea Slovenija, pravi, da je edina prava oblika preverjanja poslovnega partnerja bonitetno poročilo, ki poleg finančnih podatkov vsebuje čim več tako imenovanih mehkih podatkov, s katerimi lahko preverimo finančno in poslovno zdravje. »Boniteta mora vsebovati oceno tveganja oziroma možnost nesolventnosti. Poleg tega je treba omeniti preverjanje renomeja podjetja, torej ali se drži dogovorjenih rokov plačevanja, dobave, pri dobaviteljih stopnjo kakovosti ... Finančni rezultati so se v krizi izkazali samo za delno zadostno merilo preverjanja stanja poslovnega partnerja. Zato je pomembno vedeti, ali je ocena avtomatična in statistične narave ali pa gre za dejansko oceno samega podjetja. Manualna obdelava vsakega

podjetja in medletne informacije, ki jih pogosto pridobimo, dajejo boljšo predstavlo, saj skozi te naš kupec pridobi dejanski vpogled v poslovanje določenega podjetja,« pojasnjuje Staničeva.

Trik: vprašajte banko, koliko bi stalo zavarovanje posla

Marko Batista iz Bonitetne hiše I pravi, da so bonitetne ocene dobro orodje za preverjanje poslovnih partnerjev, a se zaveda, da taka boniteta stane. »Zato se finančniki dostikrat za manjše odločitve lotijo ocenjevanja družb kar sami, saj imajo večinoma za to dovolj znanja. V Sloveniji je za to na voljo dovolj podatkov: bilance, plačila, blokade, registrske spremembe, stečaji, likvidacije in prisilne poravnave, lastniške povezave, sodne obravnave ... Slovenija je v zvezi z informacijami o družbah zelo pregledna, žal pa v večini drugih držav ni tako in ostane za zmanjševanje tveganj le eno orodje: boniteta,« pojasnjuje Batista. Ob tem razkriva mali trik. Vprašajte zavarovalnico ali ban-

ko, do kakšne višine bi kreditirali oziroma zavarovali vaše posle s potencialnim partnerjem. Tako boste dobili oceno kar od njih in nam bonitete ni treba preverjati. Seveda pa lahko oceno tveganj v celoti prepustimo zavarovalnici, če pa od banke pričakujemo sofinanciranje, bo boniteto preverila kar sama, a za to nekaj zaračuna.

Kaj dosežemo z rednim pregledovanjem partnerjev?

»Če bi kupce in dobavitelje pravočasno preverjali, bi se večina podjetij lahko izognila marsikateri nevarnosti, saj bi v primeru večjega tveganja preprečili odpoved pogodbe o dobavi ali neplačilo. S preverjanjem partnerjev v Sloveniji in tujini se podjetje lahko izogne kupcem, ki so le odjemalci, ne pa plačniki,« pojasnjuje direktorica Cofacea Slovenija.

Kako poslovati s »problematičnimi«

Sama analiza poslovanja podjetja, s katerim sodelujemo, nam nič ne pomaga, če se temu ne znamo

primerno prilagoditi. Malokatero podjetje si lahko privoščiti poslovanje le s podjetji v najboljši kondiciji. Treba je oceniti tveganje in sprejeti primerne ukrepe ter se primerno zavarovati pri poslovanju s podjetji, ki imajo manjše ali večje likvidnostne težave. Vendar kako? Staničeva priporoča pridobitev bančnih zavarovanj, kot so garancije oziroma akreditivi ali pa zahteva po avansu. Pri dobaviteljih odsvetuje plačilo pred dobavo.

Pomembnost preverjanja podjetij v krizi

V času krize je preverjanje poslovnih partnerjev pridobilo veljavo. Le z rednim preverjanjem poslovnih partnerjev lahko podjetje poskrbi, da jutri ne bo ostalo brez glavnega ali ključnega dobavitelja ali kupca, pojasnjuje Staničeva. Podobno meni Batista, ki pojasnjuje, da v času krize družbe niso več tako stabilne kot v času konjunktura in je težje zaznati spremembe tveganj. »Zato se ne smemo več zanašati na pol leta stare ali celo starejše bonitete, ampak jih je nujno preverjati po-

gosteje. Poslovanje brez bonitete pa v današnjem času meji že skoraj na poskus samomora,« pravi Batista. Francetič k temu dodaja, da je v času krize zavedanje preverjanja kondicije poslovnih partnerjev večje, dejansko pa bi morala biti previdnost vedno prisotna. »V krizo navadno ne vstopamo sami, ampak skupaj z našimi poslovnimi partnerji in strankami, od katerih pa je naše poslovanje močno odvisno. Po tej logiki je previdnost še posebej pomembna pred nastopom krize, ponavadi še v času gospodarske rasti, ko so tovrstna tveganja večinoma spregledana, pravi analitik iz družbe Bisnode.

Cena bonitetnih ocen?

Staničeva meni, da je cena izdelave posamične bonitetne analize ali dostopa do baze primerna tudi za mala podjetja. »Vsak potencialni posel stroškovno prenese preverbo, saj cena te pomeni zgolj odstotek ali celo promile vrednosti posla. Sicer pa so cene odvisne od države, v kateri je partner, in želene hitrosti dostave,« pojasnjuje Staničeva. Batista dodaja, da se stroški bonitetnih ocen gibljejo od 50 evrov pa do nekaj sto evrov. »Bonitetne ocene so smiselne tako za velike, srednje kot male družbe. Nobena družba si danes ne more privoščiti, da se strošku preverjanja bonitete izogne, še posebej pa ne manjša, saj si katastrofo še težje privoščiti, ker jo lahko že en sam posel potopi,« pojasnjuje prvi mož Bonitetne hiše I. Dodaja, da je v krizi sicer treba varčevati, a ne pri preverjanju poslovnih partnerjev. ●

F UPORABNO

Sedem nasvetov, kako dobiti plačilo za posel

- ▶ Naučite se osnov financ. Brez poznavanja računovodstva je vodenje podjetja kot vožnja z zaprtimi očmi.
- ▶ Pri proučevanju poslovanja podjetja bodite pozorni na obratni kapital in preverite, ali je zmožno poravnati dolgoročne obveznosti.
- ▶ O poslovnih partnerjih se pozanimajte pri zaupanju vrednih znancih, pri večjih poslih tudi zunanjih svetovalcih.
- ▶ Z novimi partnerji sklepajte manjše posle.
- ▶ Bonitetne ocene so lahko dobro orodje, sploh zaradi mehkih podatkov. Seveda jih uporabite in ne iti z glavo skozi zid, če vam sporočajo, da je poslovni partner v škripcih.
- ▶ Vprašajte v zavarovalnici, ali bi zavarovali posle s potencialnim partnerjem. Tako boste dobili oceno kar od njih.
- ▶ Zavarujte se z garancijami, plačili vnaprej, menicami ...

