

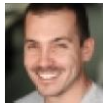
# Kako dolgo čakati na dolžnika, preden ga damo v izterjavo

0

14.06.2016 22:30

Finance 114/2016

## Intervju: Leon Zalar, direktor družbe za izterjavo Pro Kolekt



MLADEN MIKOVIĆ

Follow @mladenmikovic

452 followers



Vedno se trudimo prevaliti strošek izterjave na kupca dolžnika, vendar ta ni sodno izterljiv. Zato priporočamo, da se v pogodbe zapiše dodatni člen, da strošek morebitne izterjave pokrije kupec.

Foto: Irena Herak

**Z direktorjem Pro Kolekta, ki ga je sicer leta 2004 ustanovila Slovenska izvozna družba (SID), letos pa so dobili novega lastnika KF Finance, smo se pogovarjali, kako poteka postopek izterjave ter kdaj je pravi čas zanjo. Glede na to, da se ukvarjajo predvsem z izvensodno izterjavo dolgov in so jo vodili že v skoraj 90 državah, v regiji pa imajo šest hčerinskih družb, nas je med drugim zanimalo tudi, kakšne so razlike med izterjavami.**

## **Katere izterjave so najtežje oziroma katere vrste dolga je najtežje izterjati?**

Najtežje je, če je terjatev zastarana oziroma če je treba najprej ugotavljati, ali dejansko sploh obstaja. Torej, starejša je, težje jo je izterjati. Težko je terjati tudi, če je dolžnik v zelo slabem finančnem stanju.

## **Kdaj je dobro dati terjatev v izterjavo?**

Po naših izkušnjah lahko podjetja uspešno interno upravljajo terjatve, ki so zapadle do pred tremi meseci. Kar je več, pa je treba najeti zunanje izterjevalsko podjetje.

## **Torej je dobro ukrepati takoj, ko minejo trije meseci, a plačila ne dobimo?**

Vsekakor takoj po poteku treh mesecev. Če je rok za plačilo 30 dni, ni treba čakati, da ta čas poteče, ampak se preveri že prej, ali je kupec dobil račun in ali lahko pričakujemo pravočasno plačilo. Tudi zaradi boljšega načrtovanja svojega denarnega toka.

## **Kako je z izterjavo v jugovzhodni Evropi glede na slabšo plačilno disciplino v primerjavi z drugimi državami?**

Poslovneži so pri prodaji v jugovzhodni Evropi petkrat bolj previdni, kot so recimo pri prodaji v Nemčijo. Po drugi strani je razširjeno mnenje, da je v Nemčiji plačilna disciplina dobra. Neko obdobje smo imeli proti dolžnikom v Srbiji boljše rezultate kot proti dolžnikom v Nemčiji. Tudi tam gredo podjetja v stečaj oziroma so lahko insolventna.

## **V katerih državah opravite največ izterjav?**

V Italiji, Avstriji, Nemčiji in na Hrvaškem.

## **Kakšen je sicer postopek izterjave in koliko to stane naročnika?**

Najprej pridobimo potrebno dokumentacijo od naročnika in proučimo vsebino primera. Nato pisno pozovemo dolžnika k plačilu dolžnega zneska, temu pa prištejemo še zamudne obresti in stroške izterjave.

## **Koliko se jih ustraši in takoj poravna dolg?**

Izterjava nikomur ni prijetna, vseeno pa je veliko pozitivnih odzivov. Sploh od podjetij, ki uživajo ugled. Z nekaterimi se dogovorimo tudi za možnost obročnega poplačila.

## **Torej, koliko se jih odzove že po vašem prvem koraku?**

Takojšnji odgovor dobimo v 80 odstotkih primerov. Sledi nadaljevanje postopka, smo pa imeli tudi že takšne primere, da so še isti dan po pozivu opravili plačilo in poslali potrdilo da je dolg že bil poplačan prej. Takšnih je sicer malo.

## **Kaj pa naredite s tistimi, ki se ne odzovejo?**

Osebnostno preverimo, kaj se s podjetjem dogaja in ali sploh še obstaja. Včasih se zgodi, da podjetja ni več oziroma da se je v njem zamenjala ekipa.

## **Kako se lotite dolžnikov, ki zaprejo podjetje, nato pa odprejo drugo?**

V naših evidencah na novem podjetju zavedemo oznako, saj sklepamo, da se bo poslovna praksa nadaljevala in da tudi novo podjetje ne bo dober plačnik. Obenem podrobneje opazujemo njegovo poslovanje.

## **Je to del vašega monitoringa oziroma nadzora partnerjev?**

To je v sklopu ocenjevanja tveganja, že zato da zavarujemo naročnika, da bo bolj varen in da ne bo sklepal novih potencialnih neplačljivih poslov. Poslovanje se spreminja in klasično avtomatsko bonitetno poročilo je zgolj presek na določen dan. Monitoring je sistematičen nadzor, kjer poleg systemske podpore igra vlogo tudi osebna ocena stanja. Torej, tudi tako imenovano terensko delo. Imeli smo že primer, ko je glede na avtomatsko bonitetno poročilo kazalo, da podjetje posluje dobro, vendar se je na koncu po monitoringau pokazalo nasprotno.

## **Ta, ki je nadziran, ne ve, da je pod nadzorom?**

Ko podjetju pošljemo poziv k poravnavi dolga, ga obvestimo, da bo evidentiran kot slab plačnik in njegovo poslovanje problematično. Obenem naročnike

monitoringa takoj opozorimo o problematičnih partnerjih. Predvsem zavarovalnice so dovzetne za monitoring in neavtomatična bonitetna poročila.

### **Torej, neplačniki dobijo tako imenovano črno piko, kako dolgo pa traja, da se te znebijo?**

Pri nas bo podatek o izterjavi vedno zaveden. Če se izkaže, da se dobi izterjava zoper isto podjetje iz več držav hkrati, potem je to resno znamenje, da bo končalo v insolvenčnem postopku. Če pa se zgodi enkrat in potem več let nič, potem dolžnik ni zaveden kot posebej problematičen. Če imamo koga v izterjavi, ga je treba imeti na očeh, obstaja možnost, da mu je spodletel le en posel in ima začasne težave. Takšno podjetje je treba pregledati pozorno in z osebnim pristopom. To pomeni, da dolžnika spoštujemo in ugotovimo, zakaj je do tega prišlo, in mogoče se mu pomaga, da reši položaj.

### **Pa se vrnimo nazaj k stroškom. Koliko podjetje stane izterjava?**

Glede na starost terjatve in zahtevnost izterjave, saj se mlajše terjatve lažje reši, se določi delež izterjevalnega dolga. V Sloveniji je ta strošek med štirimi in 15 odstotki, za tujino pa med 10 in 15 odstotki dolga.

### **Stroške izterjave plača dolžnik?**

Da, mi ga pozovemo, da poravna tudi te stroške.

### **Imate težave pri izterjavi svojega dela?**

Seveda se ga trudimo prevaliti na dolžnika, vendar če ni posebej dogovorjeno med dobaviteljem in kupcem, ta strošek ni sodno izterljiv. Zato našim naročnikom vedno priporočamo, da zapišejo v pogodbe dodatni člen, da strošek morebitne izterjave krije kupec.

### **Kako je s tabujem, da se številni ne lotijo izterjave zaradi bojazni, da bi nato izgubili stranko?**

Če si dobaviš to, kar si se dogovoril, in če se sekiraš, ali boš izgubil stranko ter posel, za katero nisi dobil plačila, potem to ni kakovosten posel. Marsikateri

dolžnik pozneje postane tudi naš naročnik, svojemu dobavitelju pa ne zameri, saj se zaveda, da je ta dobro opravil svoje delo.

### **Pa se tovrstna kultura poslovanja spreminja?**

Pred časom so podjetja zaradi svojih dolžnikov najemala tudi posojila, vendar so ti časi mimo in so se začela zavedati, da plačilo mora biti izvedeno, pa četudi prek izterjave.

### **Kakšne so pri izterjavah največje razlike denimo med BiH, Slovenijo in Nemčijo?**

Ko smo ustanavljali hčerinsko družbo v Sarajevu, se na primer podjetje sploh ni smelo imenovati družba za izterjavo. V Nemčiji je dejavnost izvensodnih izterjav močno razvita in uveljavljena. Dolžnik tam v celoti nosi tudi stroške izvensodne izterjave. Tudi v Sloveniji si želimo tega, zato v prihodnjih mesecih načrtujemo oblikovati združenje izterjevalskih podjetij. Želimo postaviti standarde in merila, da se bo videlo, kdo jih spoštuje in kdo ne. Takšna združenja so na zahodu praksa.

### **Koliko podjetji se sicer v Sloveniji ukvarja z izterjavo?**

Bolj prepoznavnih ni več kot 10, tistih, ki imajo izterjavo kot dodatno dejavnost, pa je okoli 40.

### **In koliko je izterjav na leto?**

Zdaj tega podatka ni, bo pa potem, ko bo združenje ustanovljeno.

### **Za konec še povejte, kakšne spremembe vam prinaša novi lastnik?**

Nove stranke. Zdaj smo še bolj tržno usmerjeni. Blagovna znamka KF Finance je dobra in skupaj se bomo še močneje razvijali, tako v Sloveniji kot na Hrvaškem in v Srbiji. Zdaj nismo več pojmovani zgolj kot servis skupine SID, ampak se tržno še bolj uveljavljamo v Sloveniji, kjer smo sicer že najmočnejši.