

# UČINKOVITO UPRAVLJANJE S TERJATVAMI

## TimoComov oddelek za izterjavo: skupaj in hitro do cilja

### Prevozniki branži so v pomoč jasna pravila pri upravljanju terjatev

Princip trgovanja je star toliko kot človeštvo: kdor nekaj kupi, mora to plačati. Toda, kaj se zgodi, če plačila izostanejo in dolžnik zamuja? Upnik namreč računa na svoj denar. Če računi niso ali so prepozno plačani, lahko podjetja sama zaidejo v finančne težave. Če je položaj resen, lahko s profesionalnim upravljanjem terjatev pomaga neodvisen oddelek za izterjavo. Ta lahko za oškodovanca neprijeten primer izterjave najhitreje razreši v njegovo dobro. Tudi podjetje Agrorit d.o.o., s sedežem v srbskem kraju Melenci ima izkušnje s tem. Tako kot številni drugi podjetniki v sosednjih državah je tudi vodja transporta Nedeljko Mijatov prepričan: »Preden izberemo zapleteno, dolgo in drago sodno pot, se zanesemo na TimoCom CashCare.«



### Kratke poti in hitri odgovori

Prevozniško podjetje Agrorit d.o.o. z lastnim voznim parkom, servisom za tovorna vozila, črpalko in carinskimi skladišči v več krajih že več kot 20 let uspešno posluje. Več kot 100 stalno zaposlenih vsakodnevno skrbi za mednarodne prevoze in se zelo dobro spozna na pošiljanje blaga ter na organiziranost v zvezi s tem. Če pomislimo, koliko blaga se vsak dan prevaža, nam hitro postane jasno, da ne more vedno vse potekati gladko. Celo pri odgovornih podjetjih se včasih izgubi kakšen račun, ki ga potem ne poravnajo pravočasno. Razlogi za to so, na primer, da niso dosledni pri plačevanju računov, da račun založijo med številne druge dokumente ali da je prišlo do nesporazuma med oddelki.

Poleg tega obstajajo tudi tako imenovane »črne ovce«, ki namerno ravnaajo nekorektno in plačajo šele pod prisilo. Čeprav so ti primeri med poslovanjem redki, v najslabšem primeru samostojni oddelek za izterjavo pripomore k izvensodni poravnavi zapadlega plačila. Mijatov in njegova ekipa so se pred več kot tremi leti odločili za oddelek za izterjavo pri podjetju TimoCom Soft- und Hardware GmbH. Že deset let so stranka ponudnika največje borze tovara in tovornih vozil v Evropi.

Nedeljko Mijatov pri TimoComu ceni predvsem hitro reševanje primerov izterjav: *»Poleg visoke uspešnosti in majhnih stroškov je pomemben vidik predvsem prihranek časa. TimoCom zaradi vsakodnevnega poslovanja z domačimi in mednarodnimi strankami dobro pozna tržišče. Če se kdaj pojavi slab plačnik, mu podjetje lahko onemogoči dostop do platforme – hitro prisilno sredstvo, ki je učinkovito tudi na mednarodni ravni.«*

### Dober pretok informacij

Poleg vsega tega Mijatov pri TimoComu ceni tudi dober pretok informacij in nezapleteno izvajanje izterjav. Pri tem obstajajo jasna pravila: takoj, ko preteče prvih 30 dni po zapadlem roku plačila in dolžnik kljub opominom ne poravnava obveznosti, TimoCom po uradni poti prevzame izterjavo. Zaposleni v podjetju lahko oškodovance čim hitreje in v skoraj vseh jezikih obvestijo, ali še obstaja možnost, da dobijo svoje plačilo. S tem lahko preprečijo drago sodno pot. Da lahko TimoCom posreduje, mu mora oškodovanec poslati obrazec za izterjavo in potrebne dokumente o opravljenem prevozu. To so kopije računa za opravljene prevozne storitve, naročilnica za prevoz, potrjena dobavnica in poslani opomin. Mijatov dodaja: *»Z izpolnitvijo obrazca za izterjavo je storjen prvi korak. Postopek se začne brez nepotrebne izgube časa zaradi neskončnega razpravljanja z dolžnikom. To je namreč lahko usodno za lastno poslovanje.«*

### Z jasnimi pravili do uspeha

Božana Man pri TimoComovem upravljanju terjatev svetuje strankam iz držav nekdanje Jugoslavije. Zanja je pomembno predvsem to, da stranke pri naročilu izterjave ocenijo resnične možnosti uspeha. *»Proti plačilu Provizije, ki se zaračuna glede na uspešnost oz. višino terjatve, najprej vzpostavimo stik z dolžnikom. Potem sledijo številni različni scenariji. Obstajajo dobre možnosti, da se dolžnik odzove in poravnava terjatev. Možno pa je tudi, da odziva ni ali se pojavi protiterjatev,«* povzema sodelavka. V 88 % primerov izdaja opomina izzove pozitiven odziv in sledi plačilo. V nasprotnem primeru prejmejo TimoComove stranke izvensodni sklep. *»Sodne tožbe, zaslišanje prič ali prisilne izvršbe običajno niso del naših nalog,«* pojasnjuje Manova.





### Preventivni ukrepi lahko pomagajo

Za Nedeljka Mijatova je zelo pomembno, da TimoCom svoje stranke že od začetka varuje s pomočjo lastne varnostne mreže TC Secure. Cilj je, da slabe plačnike pravočasno odkrijemo. Če gre na primer za prevozniško podjetje, je osnovno pravilo, da preveri svojega naročnika. Treba je preveriti, ali se številka faksa oz. e-poštni naslov, s katerega je bilo poslano naročilo, ujema z naslovom, ki je naveden na naročilu. Poleg tega lahko dobite informacije o boniteti in poslovanju ali preverite, če se navedena matična številka ujema s podjetjem. To so samo nekateri izmed preventivnih ukrepov, s katerimi se lahko prepričate o verodostojnosti svojih poslovnih partnerjev. *»Seveda pomaga tudi cela TimoComova ekipa, na primer, primerja podatke, ki so navedeni na naročilu TimoComove stranke in podatke, ki so shranjeni v bazi podatkov o strankah,«* pove Manova.

Podjetje Agrorit d.o.o. navodila in pravila oddelka za izterjave upošteva že leta. *»Naš glavni cilj je, da so naše stranke maksimalno zadovoljne. To ponuja tudi TimoCom z upravljanjem terjatev CashCare. Večina naših zahtev je bila rešena hitro in brez zapletov. To je v hitro potekajoči prevozniški branži pomembno - tukaj je čas denar.«*

**Več informacij o podjetju TimoCom najdete na [www.timocom.si](http://www.timocom.si).**



### Kontakt za medije

#### Tina Pandža

Country Manager South-East Europe

#### TimoCom Soft- und Hardware GmbH

Bessemerstr. 2-4  
DE-40699 Erkrath

+49 211 88 26 69 48

+49 211 88 26 59 48

[tpandza@timocom.com](mailto:tpandza@timocom.com)

[www.timocom.si](http://www.timocom.si)