

Înțelege și controlează circumstanțele

Toată lumea își poate ține sub control situațiile financiare. Înainte de a trece la acțiune, ar trebui să:

- Identificați fiecare creditor pentru a ști cu exactitate ce sume datorați fiecăruia
- Încercați să administrați mai bine banii prin reorientarea afacerii
- Încercați să schimbați structura cheltuielilor și reduceți datoriile viitoare
- Documentați-vă cu privire la ce drepturi și obligații aveți .

Abordați-vă creditorii

Ar trebui să discutați cu fiecare creditor în parte pentru a încerca să reechilibrați o situație financiară. Există creditori care și-au constituit provizioane și ar putea să vă ofere ceva soluții:

- Să vă ofere o perioadă de grație mai îndelungată
- Suma poate fi schimbată sau perioada de rambursare
- Termenele de plată pot varia de la un credit la altul , sau
- Pot să accepte o reducere a datoriei .

Căutați o consiliere financiară

Pentru a vă evalua afacerea trebuie să răspundeți în mod obiectiv la o serie de întrebări .Iată câteva puncte la care să vă concentrați pe răspunsuri clare :

- Costurile activității curente cresc mai rapid decât profitul brut ?
- Înregistrările financiare vă oferă informațiile de care aveți nevoie pentru a rula afacerea ?
- Dețineți sisteme de gestionare a conturilor clienților ?
- Întârziați plățile către furnizori din lipsă de flux de numerar ?
- Ați ratat termenele de plata a taxelor și impozitelor în ultimul exercițiu financiar ?
- Banca dvs. a refuzat la plata vreun instrument de plata pentru a onora plăți din contul dvs. ?
- Ați fost refuzat de bancă în a primi o finanțare pentru acoperirea plăților către furnizori de activitate curenta ?
- Pe câți clienți cheie vă bazați afacerea ?
- Ați înregistrat o scădere a vânzărilor comparativ cu perioada precedentă ?
- Sunt proiecțiile de vânzări pe anul acesta mai mari decât cele din anul precedent ?

Răspunsurile la aceste întrebări vă pot furniza indicații asupra zonelor mai puțin performante ale activității dvs.

Știți să administrați o plată întârziată ?

- Dacă se întâmplă ca un client să nu plătească la scadența stabilită de comun acord , încercați să rezolvați acest aspect și să revizuiți metodele de a reduce posibilitatea ca partenerul dvs. să întârzie plata din nou .
- Luați în considerare că aveți dreptul legal de a percepe dobânzi precum și alte costuri de recuperare a debitelor neîncasate .
- Trebuie să analizați relația cu fiecare client deoarece ea diferă de la un partener la altul, iar abordarea trebuie să fie adecvată. Sigur că o monitorizare constantă ar putea preveni o întârziere, este deosebit de important să luați pulsul în permanență prin contacte telefonice, întâlniri periodice. În felul acesta veți simți dacă situația partenerului s-a schimbat între timp, dacă întâmpină dificultăți sau vă veți asigura că totul decurge conform planului .
- Cu cât sunteți mai bine informat, cu atât vă veți reduce șansele de a înregistrare o pierdere. Este cam târziu să îți recuperezi un debit după ce ai aflat din Buletinul Procedurilor de Insolvență că partenerul tău este sub protecția tribunalului .
- O acțiune juridică ar trebui să fie ultima variantă, în timp ce metodele alternative ar putea da rezultate mai bune: o primă metodă ar fi să aveți în cadrul firmei o persoană care să monitorizeze starea debitelor și să presteze servicii de colectare a creanțelor.
- O alta metodă ar fi angajarea unui avocat specializat în colectarea debitelor , acesta deținând pârghii puternice de a ajunge la un rezultat sau apelați la o agenție specializată . Avantajul în cazul unei agenții este acela că poate fi cea mai rapidă metodă de recuperare a creanțelor, desigur contra unui comision ce variază între 8-10% din valoarea recuperată. Întotdeauna vor fi și dezavantaje, dar trebuie căutat cel mai optim raport cost/beneficiu .