



Typowania problematycznych kontrahentów – prosta checklista 25 punktów

Jak szybko i skutecznie zidentyfikować nieuczciwych kontrahentów i zabezpieczyć należności firmy na długie lata

podpowiada ppłk Maciej Zygmunt

Przedsiębiorcy zarabiający miliony zarabiają je między innymi dlatego, że chronią swój kapitał i minimalizują ryzyko strat.

Prowadzenie firmy wiąże się z zawieraniem wielu kontraktów. To od ich wartości i jakości zależy rozwój przedsiębiorstwa. Każdy kontrakt to ryzyko, na które przedsiębiorca godzi się w momencie podjęcia decyzji o prowadzeniu firmy. Każdy kolejny kontrakt w mniejszym bądź większym stopniu warunkuje powodzenie biznesu. Czy zatem warto w takich sytuacjach zdawać się na intuicję bądź kierować przeczuciem?

Obserwowane na rynku zachodnim trendy pokazują, że tam, mało który przedsiębiorca zdecyduje się na podpisanie kontraktu z kontrahentem, którego wcześniej gruntownie nie zweryfikował. Takie sprawdzenie stanowi element standardowej procedury zarządzania ryzykiem w firmie.

I nie chodzi tutaj tylko i wyłącznie o sprawdzenie kontrahenta pod kątem wykluczenia bądź potwierdzenia chęci popełnienia przestępstwa. Chodzi też o weryfikację możliwości spełnienia przez daną firmę warunków umowy. Jak wiadomo entuzjizm sprzedawcy nie jest gwarantem, że zamówienie zostanie prawidłowo zrealizowane.

Życzyłbym sobie, żeby w Polsce było podobnie, niestety póki co nie jest. I choć sytuacja związana z kryzysem sprawiła, że polscy przedsiębiorcy nieco większą uwagę przykładają do tego z kim robią biznes, to świadomość wagi odpowiedniej weryfikacji kontrahenta jest wciąż niewystarczająca. Między innymi dlatego powstał ten materiał.

Sprawdź swoją świadomość zagrożeń

Na początek krótki test z punktacją. Odpowiadając na poniższe pytania zweryfikujesz czy odpowiedzialnie podchodzisz do kwestii zawierania kontraktów biznesowych.

1. Czy zdarza Ci się zawierać kontrakty z firmami, których zupełnie nie znasz/na temat których nie masz zbyt wielu informacji?
TAK (1) NIE (0)
2. Czy w jakikolwiek sposób weryfikujesz wiarygodność nowych kontrahentów?
TAK (0) NIE (1)
3. Czy masz świadomość w jakim stopniu obecna sytuacja związana z COVID-19 wpłynęła na wzrost przestępczości gospodarczej?
TAK (0) NIE (1)
4. Czy podpisując kontrakty bierzesz pod uwagę możliwość, że padniesz ofiarą oszustwa?
TAK (0) NIE (1)
5. Czy wiesz jakimi metodami posługują się oszuści?
TAK (0) NIE (1)
6. Czy wiesz, że grupy przestępcze kupują legalnie działające spółki w celu posługiwania się nimi dla uwiarygodnienia swojej historii biznesowej?
TAK (0) NIE (1)
7. Czy uważasz, że problem przestępczości gospodarczej nie dotyczy Twojej firmy?
TAK (1) NIE (0)

8. Czy podpisując kontrakty bierzesz pod uwagę możliwość, że Twój partner biznesowy nieumiejętnie oceniając swoje możliwości, nie będzie w stanie wywiązać się z warunków podpisanej umowy (pomimo „dobrych intencji”)?
TAK (0) NIE (1)

Teraz podlicz punkty – dodaj wartości podane w nawiasach właściwie dla Twoich odpowiedzi.

Rozwiązanie:

- 0 - podchodzisz odpowiedzialnie do zawierania nowych kontraktów
- 0 < - narażasz swoją firmę na straty, podejmujesz niepotrzebne ryzyko

Czas na pozostałe pytania. Teraz już bez punktacji, zastanów się, czy bierzesz pod uwagę poniższe kwestie, kiedy zawierasz nowy kontrakt. Odpowiadając sobie na poniższe pytania sam ocenisz jak dobrze przygotowujesz się do zawarcia nowego kontraktu biznesowego.

Kalkulowanie ryzyka – czy bierzesz pod uwagę straty, które możesz ponieść?

9. Czy Twoją firmą przetrwa jeśli nowy, kluczowy kontrahent nie wywiąże się z zawartej umowy?
10. Czy Twoja firma będzie w stanie utrzymać płynność finansów jeśli nowy kontrahent nie wywiąże się z zawartej umowy?
11. Czy Twoja firma będzie w stanie wywiązać się z umów handlowych ze swoimi klientami jeśli nowy kontrahent/partner biznesowy nie dotrzyma warunków zawartej umowy?
12. Czy masz pewność, że podjęcie współpracy z określoną spółką to nie próba wrogiego przejęcia?

Wiedza na temat partnera biznesowego/kontrahenta – czy wiesz wystarczająco?

13. Czy wiesz czym dokładnie zajmuje się Twój potencjalny kontrahent/ partner? Jaki jest jego przedmiot działalności?
14. Czy masz informacje na temat innych przedsiębiorstw, z którymi dotychczas współpracowała firma, z którą chcesz podpisać kontrakt?

15. Czy zweryfikowałeś czy firma, z którą podejmujesz współpracę faktycznie ma siedzibę pod deklarowanym adresem?
16. Czy wiesz jak długo Twój potencjalny kontrahent prowadzi swoją działalność?
17. Czy Twój potencjalny kontrahent/partner posiada stronę internetową/profile w mediach społecznościowych?
18. Czy Twój potencjalny kontrahent/partner biznesowy posiada jakiegokolwiek opinie w internecie?
19. Czy wiesz jaka jest sytuacja prawna spółki, z którą chcesz podpisać kontrakt?
20. Czy masz pewność, że nowy kontrahent jest wypłacalny?
21. Czy wiesz w jakiej kondycji finansowej jest spółka, z którą chcesz podpisać kontrakt?
22. Czy masz pewność, że firma, z którą chcesz podjąć współpracę nie jest zadłużona?
23. Czy zweryfikowałeś czy firma, z którą chcesz podjąć współpracę terminowo wywiązuje się ze zobowiązań wobec swoich dotychczasowych kontrahentów?
24. Czy masz pewność, że firma, z którą podejmujesz współpracę dysponuje zasobami, które pozwolą jej wywiązać się z postanowień kontraktu?

A na koniec policz sobie:

- 25. Ile obecnie kosztuje Cię (miesięcznie/rocznie), brak procedury na weryfikację kontrahentów?**

Podsumowanie

W historii działań ABD, tylko raz zdarzyło się, że pewien inwestor pomimo naszej, zdecydowanie negatywnej oceny kontrahenta, zainwestował 3 miliony złotych. Zaryzykował, chciał zaufać intuicji, jego prawo. Wkrótce wrócił do agencji prosząc o pomoc w odzyskaniu pieniędzy. Po ponad roku, w wyniku działań detektywów udało się odzyskać niecały milion. Na więcej nie było szans.

Ten przedsiębiorca wydawał się przezorny, przed podpisaniem kontraktu poprosił detektywów o weryfikację kontrahenta, jednak i tak zaufał przeczuciu.

Przez lata obserwowaliśmy ze zdziwieniem, że większość klientów nie sprawdza w ten sposób kontrahentów, a w naszej naszej agencji pojawia się post factum szukając pomocy w windykacji.

Gdy w 2010 roku zaczynałem działalność, zbadałem rynek usług związanych z weryfikacją kontrahenta w Niemczech. Tam faktycznie nie było szans na biznes z nieznaną firmą czy partnerem bez wcześniejszego zweryfikowania jego wiarygodności. Wyobrażałem sobie, że w Polsce będzie podobnie. Mocno się rozczarowałem. Klienci się owszem zgłaszali, jednak głównie po pomoc w odzyskaniu swoich należności, bądź w odnalezieniu swojego towaru.

Po dziesięciu latach dużo się zmieniło. Większość przedsiębiorców już wie, że “lepiej zapobiegać niż gasić” i dlatego zanim przekaże w obce ręce efekt swojej pracy, w postaci swoich wyrobów lub ciężko zarobionych pieniędzy, sprawdza do kogo te ręce należą. Część sprawdza swoich potencjalnych kontrahentów czy partnerów biznesowych korzystając z typowych wywiadowni gospodarczych. Dobrze i to. Coś jednak sprawdzają. Są jednak fakty, które ustalić może tylko profesjonalny detektyw mający też wiedzę o podstawowych prawach ekonomii.



ABD - Agencja Bezpieczeństwa i Detektywistyki

Usługi dla biznesu oraz klientów indywidualnych

Realizacja na terenie całego kraju

www.abd-group.pl

Tel.: +48 606 226 186

E-mail: Info@abd-group.pl