

NAGRODY

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018



NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

Szanowni Państwo

O tym, że biznes nie może funkcjonować bez odpowiednich narzędzi, nie musimy nikogo przekonywać. Przekonujemy się jednak sami co roku, przygotowując raport Najlepsze Produkty dla Biznesu, że narzędzi tych jest coraz więcej i są coraz bardziej doskonałe. Odpowiadają na rosnące i zmieniające się dynamicznie potrzeby klientów biznesowych, niejednokrotnie wyprzedzając ich oczekiwania. Innowacyjne myślenie to dziś już standard pozwalający nie tyle się wyróżnić na rynku, ale w ogóle na nim istnieć. Jeśli będąc dostawcą usług czy rozwiązań dla biznesu nie patrzymy perspektywnie, nie jesteśmy wizjonerami, trudno będzie nam nadążyć za pędzącymi do przodu klientami.

Nie można powiedzieć tego o naszych laureatach – wyróżnieni w plebiscycie Najlepsze Produkty dla Biznesu 2018 nie tylko nadążają za rynkiem – oni go wyprzedzają. Ich rozwiązania usprawniają funkcjonowanie przedstawicielom różnych branż, otwierają przed nimi drzwi do coraz nowych zakresów działalności, zdejmują z nich ciężar działań, które nie stanowią głównego tematu ich działalności. Wszystkim, którzy odpowiedzieli na naszą prośbę przystali zgłoszenie swoich produktów, bardzo dziękujemy a wyróżnionym gratulujemy. Mamy nadzieję, że przyszły rok przyniesie nam jeszcze więcej ciekawych zgłoszeń i rozwiązań.

Redakcja

Wygospodarować do 40 proc. oszczędności na druku firmowym

Polski przedsiębiorca wydaje co roku ok. 8 proc. obrotów swojej firmy na druk, napędzając tym samym sektor poligraficzny, który w 2018 r. bije rekordy. Produkcja sprzedana całego sektora poligraficznego w Polsce w 2017 r. wzrosła o 5,9 proc. r/r i wyniosła 15,4 mld zł. – to uplasowało polski rynek poligraficzny na 7. miejscu w Europie.*



Jacek Michalak

dyrektor ds. rozwoju,
Druk Firmowy

Taka sytuacja z jednej strony cieszy, bo przyczynia się do wzrostu gospodarczego, jednak gdy przyjrzeć się bliżej, można dostrzec, że to jedynie wierzchołek góry lodowej, bo największe koszty idą za samym procesem składania zamówień. Komplikacje pojawiają się, gdy mamy do czynienia z dużą liczbą pracowników, rozproszoną strukturą lub zdecentralizowaną decyzyjnością. Te czynniki wydłużają proces zamówień, tym samym generując dodatkowe koszty.

Ilu pracowników, tyle wizytówek

Każdy nowy pracownik to potrzeba druku wizytówek. To z kolei przekłada się na mnogą liczbę danych, takich jak: imiona i nazwiska, stanowiska, dane teleadresowe, adresy mailowe itp. Co więcej, same szablony mogą różnić się od siebie w zależności od departamentów, oddziałów czy też hierarchii pracowników. Dodatkowy koszt to także logistyka gotowych wydruków pod wskazane adresy. Policzyliśmy, że na zamówienie wizytówki dla jednego pracow-

nika, wielooddziałowa organizacja poświęca każdorazowo średnio 14 minut. Przekazanie danych, naniesienie uwag, akceptacja layoutu, podpisanie zlecenia itd. – wszystkie te czynności znacząco wydłużają proces, tym samym generując koszty wynikające z zaangażowania poszczególnych osób decyzyjnych.

Rozproszona struktura to nie problem

Sytuacja może być dodatkowo skomplikowana, jeżeli firma posiada wiele oddziałów i centr liczeniowych. Brak koordynacji w procesie druku może spowodować wówczas nie tylko brak jednolitości co do jakości druków, ale również co do ich cen i ilości. Tymczasem można takie sprawy uporządkować i sporo na tym zyskać. I to właśnie jest główna zaleta systemów, które dzięki „szytym na miarę” aplikacjom, porządkują cały proces, zapewniają spójność w zakresie projektu, ilości jak i ceny i generują znaczące oszczędności na poziomie logistycznym.

„Szyty na miarę” panel zarządzania wydrukami

Każde przedsiębiorstwo ma inne potrzeby jeśli chodzi o druki. I tak zlecenia banków różnić będą się od zleceń agencji reklamowych czy firm szkoleniowych. W każdym dziale dominować będą inne typy druków, dlatego system, który umożliwi zebranie wszystkich materiałów z całej organizacji w jednym miejscu i zlecenie dokładnie tego, co jest

potrzebne, wydaje się niezbędnym rozwiązaniem. Klient korzysta wówczas z gotowych wzorów, opracowanych specjalnie dla niego, po uprzednim audycie druków. Dzięki temu zachowana jest spójność wizerunkowa, a jednocześnie eliminuje to koszty projektów wtórnych. W systemie jest również element kreacji – w wybranych dokumentach można zmieniać treść. To ważne w dużych organizacjach przy ciągłych zamówieniach czy to produktów administracyjnych czy też marketingowych: wizytówek, papierów firmowych czy ulotek bądź folderów.

Podstawą współpracy jest rozpoznanie potrzeb klienta, jego produktów i struktury organizacji. Jest to warunek wdrożenia klienta do

każdego systemu zarządzania drukiem, a zatem na starcie kluczowe jest zapoznanie się ze specyfikacją produktów i, już na tym etapie, warto wdrażać zmiany, które mają na celu podniesienie jakości produktów i obniżenie ich kosztów.

Ile można zaoszczędzić?

Przykład optymalizacji przy użyciu zaawansowanych systemów przeznaczonych do druku firmowego pozwala na oszczędzenie nawet 90 proc. czasu i 40 proc. kosztów na samym druku. Z tego typu rozwiązań korzystają już firmy na całym świecie, również w Polsce. Obsługujemy m.in. klienta, który wyposaża 6 tys. swoich pracowników w wizytówki i w tym przypadku miesięczna oszczędność współpracy z nami to 160 godzin

uwolnionego czasu – czyli na samym procesie składania zamówień możemy przyjąć oszczędności ok 120 tys. zł. rocznie. Po audycie administracyjnym udało nam się także obniżyć koszty samego produktu do 30 tys. rocznie. Biorąc pod uwagę powyższe, klient zarządzający drukiem, tylko na jednym produkcie może zaoszczędzić 150 tys. zł. Przy dużych przedsięwzięciach zwłaszcza w sektorze telekomunikacji, automotiw czy hotelarstwie oszczędności mogą sięgać setek tysięcy złotych.

**Wg. Raporty wydanej przez Polskie Bractwo Kawalerów Gutenberga we współpracy z KPMG w Polsce oraz Wydział Dziennikarstwa, Informacji i Bibliologii Uniwersytetu Warszawskiego, w ramach projektu „Partnerstwo dla promocji polskiej poligrafii”*



NAGRODZONE PRODUKTY

BANK

KREDYT DLA FIRMY



„Kredyt dla Firmy” to rozwiązanie ułatwiające mikroprzedsiębiorstwu codzienne funkcjonowanie i planowanie kolejnych etapów rozwoju. To idealne rozwiązanie pozwalające firmie utrzymać płynność finansową, zainwestować w nowocześniejszy sprzęt czy rozmaite innowacje. Oferowany jest dla jednoosobo-

wej działalności gospodarczej. BOŚ proponuje kredyt w PLN na dowolny cel związany z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wysoka kwota kredytu do 300 tys. zł., długi okres kredytowania do 96 m-cy, bez przedstawiania faktur potwierdzających cel kredytowania. Dodatkowe benefity: możliwość zastosowania

6 m-cznej karencji w spłacie kapitału; uruchomienie kredytu na rachunek bieżący klienta; kredyt bez zabezpieczeń rzeczowych i majątkowych; klient nie płaci prowizji za udzielenie kredytu, a w przypadku skorzystania z Gwarancji COSME, bank proponuje preferencyjne oprocentowanie.

KREDYT UNIA BIZNES



Bank Polskiej Spółdzielczości pomaga firmom w pozyskaniu dotacji w różnorodny sposób. Przede wszystkim współfinansuje projekty unijne, udzielając kredytów na inwestycje. Zgodnie z regułami pozyskiwania środków z Unii Europejskiej kredyt bankowy zasadniczo nie jest obligatoryjny. Jednak każdy beneficjent starający się o dotacje, powinien wykazać instytucji publicznej oceniającej wnioski, że

posiada środki na sfinansowanie całej inwestycji. Kredyt zaś jest jednym z najbardziej powszechnych instrumentów finansowania projektów. Kredyt Unia Biznes przeznaczony jest dla przedsiębiorców, którzy chcą współfinansować inwestycje z funduszy unijnych, zarówno w ramach regionalnych, jak i krajowych programów operacyjnych. Kredyt może być udzielony na 15 lat, dostępny jest w 3 wa-

lutach – PLN, USD, EUR. Kredytem Unia Biznes można finansować do 100 proc. wartości inwestycji unijnej, przy zachowaniu wymaganych przez bank form zabezpieczeń. Maksymalna kwota kredytu wyznaczana jest w procesie oceny zdolności kredytowej, minimalna zaś wynosi 20 tysięcy złotych. Przedmiotem inwestycji mogą być nie tylko środki trwałe, ale i wartości niematerialne i prawne.

EKSIĘGOWOŚĆ



Od połowy października przedsiębiorcy prowadzący uproszczoną księgowość w bankowości elektronicznej Mini Firma mogą korzystać z usługi księgowości on-line. Dostawcą usługi eKsięgowość jest firma inFakt. Przedsiębiorcy mogą korzystać z darmowych programów do fakturowania i prowadzenia samodzielnej księgowości. Faktury można

wystawiać zarówno on-line, jak i w aplikacji mobilnej inFakt, a także zapisywać je do formatu PDF i przysłać kontrahentom mailem. Dodatkowymi udogodnieniami są szablony faktur, wsparcie księgowo i techniczne (infolinia czynna jest od poniedziałku do soboty, od 7:00 do 22:00). W ramach usługi można również generować i wysyłać pliki JPK, edy-

tować koszty, generować Księgę Przychodów i Rozchodów, deklaracje VAT-7 i PIT-5 oraz kontrolować terminy płatności składek do ZUS i US oraz ich wysokość. Przedsiębiorcom udostępniono również płatne pakiety, zawierające dodatkowe funkcjonalności i zapewniające prowadzenie finansów firmy przez wybraną księgową lub księgowego.

Pakiet medyczny w enel med – dobra inwestycja w zdrowie pracownika

Pakiety medyczne to obecnie jedno z najpopularniejszych i najbardziej pożądanых pozapłacowych benefitów pracowniczych. Taki bonus zachęca i motywuje do pracy. Pracownicy mają poczucie komfortu, że w razie choroby lub urazu mogą liczyć na szybką i fachową pomoc. Wiele firm oferuje jednak tylko podstawowy pakiet medyczny, chociaż badanie przeprowadzone wśród pracowników (raport Hays Poland) wskazuje, że aż 65 proc. badanych jest zainteresowanych opieką medyczną o rozszerzonym zakresie. Czy więc na pewno oferta firm jest zgodna z oczekiwaniami pracowników? Jak sam pracodawca może skorzystać na oferowaniu pakietów medycznych w swojej firmie?

O ile jeszcze kilka lat temu opieka medyczna dla pracowników zwiększała atrakcyjność firmy w procesie rekrutacji, dziś jest już pewnego rodzaju standardem, wymaganym przez kandydatów. Wielu potencjalnych pracowników jako warunek konieczny do podjęcia pracy w danej firmie, zgłasza chęć korzystania z dodatkowej opieki medycznej. Niektórzy w ogóle nie decydują się na wysłanie swojego CV na te ogłoszenia, w których nie ma wzmianki o dodatkowej opiece medycznej. Jak wiadomo, o sukcesie każdej organizacji decydują ludzie, warto więc zabiegać o najlepszych kandydatów, oferując warunki pracy, które zaspokoją ich potrzeby. Korzyści dla pracodawcy wynikających z zawarcia umowy na świadczenie usług medycznych jest wiele. Warto wspomnieć, że stała współpraca z jedną firmą w zakresie medycyny pracy pozwala na sprawniejsze

i tańsze przeprowadzenie badań wstępnych, okresowych i kontrolnych pracowników. Ograniczenie kosztów badań ma ogromne znaczenie zarówno dla małych, średnich, jak i dużych przedsiębiorstw. Dzięki oferowanym pakietom medycznym pracodawca wpływa na podniesienie wydajności pracy. Pracownik ma poczucie komfortu, wynikające z możliwości dbania o siebie, bez konieczności długiego oczekiwania na wizyty do specjalistów i ponoszenia dodatkowych kosztów. Pozwala to na skupienie się na pracy i nierozpraszczenie się np. przez konieczność częstych prób dodzwonienia się w celu umówienia wizyty. Odpowiednio dobrany program opieki medycznej powinien realnie odpowiadać na potrzeby pracownika, a nie być standardem wziętym „z półki”. Zaufany partner medyczny może okazać się cennym wsparciem, oferując na przykład wsparcie psychologa w sytuacji kryzysu motywacji, wypalenia

zawodowego czy wsparcia zespołu np. po wypadku w miejscu pracy. Do objęcia pracowników dodatkową opieką medyczną może nakłonić fakt, że pracodawca ma możliwość zaliczenia prywatnej opieki do kosztów prowadzenia działalności, co w efekcie pozwala na zwiększenie kosztów działalności i płacenia mniejszych podatków. Nie bez znaczenia jest świadomość, że wykupiona przez firmę opieka medyczna w enel-med wiąże się wyższym standardem leczenia. Pacjenci mogą skorzystać z usług w nowoczesnych, dobrze wyposażonych przychodniach i szpitalach. W całej Polsce enel-med gwarantuje dostęp do usług w 1600 placówkach partnerskich, 38 oddziałach oraz 2 szpitalach. Warto dodać, że pracodawca, decydujący się na objęcie kompleksową opieką medyczną swoich pracowników, ma szansę wpłynąć na zmniejszenie absencji chorobowej. Placówki enel-med cechuje wysoka jakość usług, brak kolejek, ale także większa elastyczność umawiania wizyt zarówno do lekarzy internistów, jak i specjalistów, a brak konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów pozwala pracownikowi na szybki i bezproblemowy powrót do zdrowia i do pracy. Od zeszłego roku pacjenci enel-med mają możliwość skorzystania z e-wizyt, bez konieczności wychodzenia z biura.

Pacjent po rozmowie z lekarzem może otrzymać skierowanie na podstawowe badania czy e-receptę. Takie rozwiązanie powoduje, że pracownik nie musi w ogóle opuszczać miejsca pracy, a sama konsultacja trwa od kilku do kilkunastu minut. Z pewnością docenią to zabiegani menedżerowie i pracownicy.



„Dzięki oferowanym pakietom medycznym pracodawca wpływa na podniesienie wydajności pracy. Pracownik ma poczucie komfortu, wynikające z możliwości dbania o siebie, bez konieczności długiego oczekiwania na wizyty do specjalistów i ponoszenia dodatkowych kosztów”

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

FAKTORING

FINANSOWANIE
SPRZEDAŻY

Produkt kierowany dla mikroprzedsiębiorców, stworzony w oparciu o nowatorską technikę współtworzenia z klientami. Z grupą potencjalnych klientów zostały przeprowadzone wywiady, które miały na celu poznanie najważniejszych potrzeb i problemów klientów oraz ich priorytetyzowanie. Na tej podstawie powstał zarys produktu, który następnie był przedstawiony klientom. We współpracy z nimi powstał proto-

typ, który finalnie wdrożyliśmy. Jest to usługa finansowania faktur sprzedażowych klienta. Cały proces wyznaczania limitu dla klienta i odbiorców klienta, przedstawiania i wyboru oferty przez klienta jest przeprowadzany on-line. Jedyny dokument wymagany w procesie to wyciąg z rachunku bankowego klienta. Umowa do 100 tys. zł. jest podpisywana on-line, powyżej 100 tys. zł. Klient wybiera miejsce podpisania

umowy z przedstawicielem Faktorii lub zamawia kuriera (bez wychodzenia z domu). Możliwy limit finansowania w produkcie to 1 200 000 zł., możliwy do uzyskania decyzji w 30 minut. Jest to najbardziej zautomatyzowany na rynku proces usługi finansowania faktur do tak wysokich wartości limitów i dający klientowi całkowity zakres usługi faktoringowej (finansowanie, monitoring, windykacja).

FAKTORING KUPIECKI
TWÓJ PLAN

Factoring Kupiecki Twój Plan to produkt, który umożliwia przedsiębiorcom łatwe sfinansowanie firmowych zakupów, gwarantując im przy tym elastyczność w zakresie czasu spłaty zobowiązania. Wraz z tym produktem Idea Money wychodzi naprzeciw najbardziej palącym potrzebom polskich przedsiębiorców – w tym wypadku, potrzebie zakupu towaru,

w momencie zwiększonego zaangażowania środków własnych. Faktor płaci za zakupy swojego Klienta od ręki, umożliwiając mu nie tylko ekspresowe uzupełnienie stanów magazynowych czy rozszerzenie oferty, ale także uzyskanie korzystnych warunków zakupu, skorzystanie z oferowanych rabatów i budowę/umacnianie pozytywnych relacji z jego do-

stawcami. Twój Plan pozwala przedsiębiorcy zdecydować o okresie w jakim będzie chciał spłacić swoje zobowiązanie względem faktora. W momencie składania wniosku o finansowanie, przedsiębiorca sam określa czas, jaki będzie miał na spłatę należności. Dzięki temu, produkt ten znacznie usprawnia zarządzanie procesami zakupowymi w firmie.

MIKROFAKTORING



Mikrofactoring Monevia to odpowiedź na oczekiwania klientów z sektora mikro i małych przedsiębiorstw w zakresie finansowania należności. Produkt dedykowany jest tym podmiotom, które wystawiają miesięcznie małą liczbę faktur lub o niewielkich nominałach. Mikrofactoring umożliwia szybkie odzyskanie gotówki

zamrożonej w formie faktur z odroczonym terminem płatności. Środki ze sprzedaży faktur mogą być przeznaczone na pokrycie własnych zobowiązań lub dalszy rozwój biznesu. Produkt ten sprawdza się znakomicie jako stałe zewnętrzne źródło finansowania działalności, ale może być również stosowany doraźnie – np.

na podreperowanie płynności finansowej. To przedsiębiorca decyduje ile faktur i jakiej wartości sprzedawać, a formalności zostały ograniczone do niezbędnego minimum. Tam gdzie wymagania banków są nie do przeskokowania, z pomocą przychodzi prosty i przejrzysty produkt fintechowy Monevia.

KARTA PALIWOWA

CIRCLE K PREPAID



Karta rabatowa Circle K Prepaid akceptowana jest na stacjach Circle K w Polsce i daje możliwość uzyskania rabatu na paliwo, myjnię i zakupy w sklepie bez zbędnych formalności

i dodatkowych kosztów. Kartę można doładować na stacji bezpośrednio przed dokonaniem zakupu lub przelewem na dedykowane konto. Klienci korzystający z tej karty otrzymują zbior-

czą fakturę raz w miesiącu oraz dostęp do portalu internetowego umożliwiającego zarządzanie kartami. Korzystanie z karty Circle K Prepaid jest całkowicie bezpłatne.

SHELL CARD



Shell Card to bezpieczne i wygodne narzędzie umożliwiające firmom transportowym optymalizację prowadzonego biznesu. Z Shell Card zyskują one dostęp do jednej z największych sieci stacji paliw w Europie, czyli 22 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. lokalizacji przystosowane jest do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy

Shell Card mają do dyspozycji łącznie prawie 900 stacji Shell i Lotos. Karta umożliwia bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe, np. w Polsce płatności za viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4, a także za przejazdy przez tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii. Do zarządzania kartami służy in-

tuicyjna platforma Shell Card Online, która umożliwia monitorowanie wydatków, zużycia paliwa, generowanie raportów, określenie własnych parametrów kontrolnych oraz alertów w formie wiadomości e-mail lub SMS ostrzegających o podejranych transakcjach. Wszystkie karty Shell zabezpieczone są chipem oraz kodem PIN.

UTA FULL SERVICE CARD



Karta UTA to bezgotówkowe płatności na ponad 59 tys. punktów akceptacji w 40 krajach Europy, oferujące wszystko to, co potrzebne kierowcy w trasie m.in. zakup paliwa, opłaty drogowe, myjnię, usługi serwisowe, pomoc drogowa, a także zwrot podatku VAT i części akcyzy z zagranicy. Zaletą współpracy z UTA jest także odroczony termin płatności, lepsza kon-

trola wydatków, e-faktury, dostęp do nowoczesnych rozwiązań wspomagających zarządzanie flotą, indywidualne doradztwo, niskie ceny na stacjach oraz możliwość uzyskiwania rabatów. Już od lutego 2018 r. UTA udostępniła swoim klientom UTA One, czyli urządzenie do opłat drogowych w systemie EETS. UTA One ma największy zasięg ze wszystkich obecnie dostęp-

nych urządzeń na rynku i obsługuje już teraz 8 systemów myta w: Belgii, Włoszech, Austrii, Francji, Hiszpanii, Portugalii i w Polsce (A4). Już wkrótce zostanie uruchomiony Toll Collect w Niemczech, testy już trwają. Rozwiązania techniczne zastosowane w nowym urządzeniu pozwalają na zdalne aktywowanie w przyszłości dowolnego systemu opłat drogowych.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

LEASING

LEASING SWOBODNY AUTO+



Produkt dedykowany dla samochodów osobowych i dostawczych. Jego główne atuty to:

- Niskie miesięczne koszty, w porównaniu ze zwykłym leasingiem, dzięki wysokim wartościom wykupu. Klient spłaca tylko ratę leasingu, a nie całą wartość auta co pozwala na użytkowanie pojazdu z wyższego segmentu

(w tym Premium) lub z wyższym pakietem wyposażenia.

- Możliwość zmiany wysokości rat przez klienta, w trakcie trwania umowy, dzięki dostępowi online do Portalu KlientEFL.

- Szeroka oferta produktów dodatkowych, w tym atrakcyjne pakiety ubezpieczenia i karta paliwowa.

- Klient ma pełną swobodę w podjęciu decyzji o zakończeniu umowy: czy wykupić auto, czy zwrócić je i wybrać nowszy model.

A to wszystko dzięki elastycznym parametrom oferty, w tym wartości pojazdu do 250 tys. zł netto, okresowi umowy do 60 miesięcy oraz możliwości wyboru limitu rocznego przebiegu do 45 tys. km.

PROGRAM ING TRUCK



Program ING Truck skierowany jest do firm zainteresowanych leasingiem nowych i używanych samochodów ciężarowych, ciągników siodłowych, a także przyczep i naczep. Wysokie

limity finansowania, minimum formalności - bez dokumentów finansowych firmy oraz brak wymogu weksla. Wystarczy złożyć wniosek leasingowy wraz z fakturą proforma zawierającą

specyfikację wybranego pojazdu, a decyzja podejmowana jest do 24 godzin. Oferta dostępna jest również dla klientów dopiero rozpoczynających swoją działalność (start-upów).

TURBOLEASING



Czy leasing w sklepach online jest możliwy? Tak! Dzięki TurboLeasingowi łatwo sfinansujesz sprzęt elektroniczny, sportowy, ekspresy do kawy i wiele, wiele innych. Dzięki partnerskim relacjom PKO Leasing i wielu sklepów internetowych łatwo uzyskasz leasing na niezbędne przedmioty w szybki i łatwy

sposób. Dzięki sprawnemu procesowi decyzję leasingową uzyskasz nawet w 15 minut, a wniosek złożysz zarówno przez internet jak i w stacjonarnych placówkach partnerskich sklepów.

Lista dostępnych punktów stale się powiększa, a aktualni partnerzy są prezentowani na

stronie PKO Leasing. Dodatkowym atutem szybkiego finansowania jest ubezpieczenie przedmiotu wliczone w comiesięczną ratę – dzięki czemu korzystając z nowego komputera, roweru czy ekspresu do kawy nie musisz martwić się, jeśli dojdzie do uszkodzenia sprzętu.

REKLAMA

Transport ciężki coraz chętniej finansowany za pomocą leasingu

Leasing niezmiennie pozostaje obok kredytu najpopularniejszym źródłem finansowania inwestycji, w tym w znaczącym stopniu w obszarze transportu ciężkiego, będąc jednocześnie jedną z głównych gałęzi gospodarki.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy to przede wszystkim możliwość korzystania z przedmiotu bez obowiązku własności. Dzisiaj przedsiębiorstwa transportowe nastawiają się na optymalizację wyników finansowych. Dzięki właściwemu dostosowaniu struktury leasingu – minimalny udział własny (często 0 proc.), okres 3 lata i maksymalna wartość końcowa (niekiedy przy ciągnikach siodłowych przekraczająca 60 proc. wartości początkowej) – uzyskujemy minimalne raty miesięczne. Pozwala to generować miesięcznie znaczne nadwyżki finansowe i jednocześnie ofertować na rynku atrakcyjne stawki za wozokilometr. Przy takiej strukturze przedsiębiorcy po zakończeniu okresu finansowania zazwyczaj posiadają gwarancję odkupu importera/producenta pojazdów. Oczekiwania odbiorców usług transportowych implikują ciągłe inwestycje w tabor. Dzisiaj finansowanie na 5-6 lat zostaje wyparte finansowaniem na okresy krótsze z podwyższoną wartością końcową.

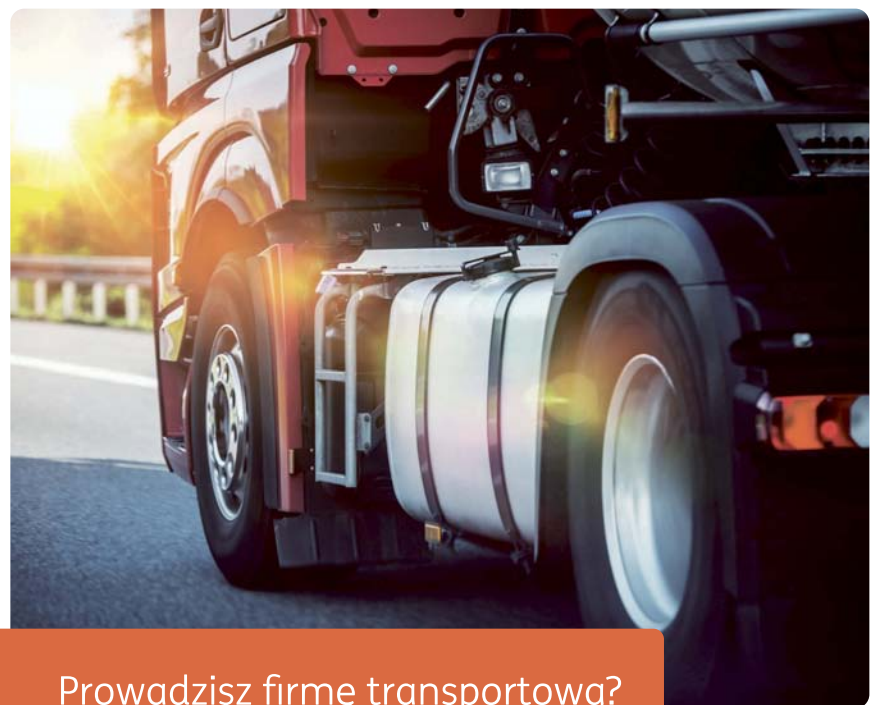
Elastyczność w doborze parametrów

– Zatem elastyczność w doborze parametrów jest istotna przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu. Programy ING Auto oraz ING Truck w ING Lease pozwalają uzyskać środki na finansowanie inwestycji we flotę transportową.

Można dopasować takie parametry jak udział własny, czy też wartość końcowa, a jedynymi wymaganymi dokumentami są faktura proforma wraz ze specyfikacją oraz wniosek leasingowy. Programy są w głównej mierze przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw, jednak również mogą z nich skorzystać podmioty prowadzące działalność krócej niż 12 miesięcy, przy spełnieniu określonych warunków. Możliwe jest dopasowanie takich parametrów jak udział własny, czy też wartość końcowa. A wymaganymi dokumentami są jedynie faktura proforma wraz ze specyfikacją oraz wniosek leasingowy – wyjaśnia Marcin Sobczak, dyrektor Departamentu Klientów Korporacyjnych w ING Lease.

Globalne spojrzenie

W ostatnich latach obserwujemy na rynku pojawiające się konsolidacje przedsiębiorstw transportowych. Dotyczy to zarówno przejęć i łączeń przedsiębiorstw polskich, jak i nabywanie przez podmioty zagraniczne udziałów w firmach polskich. Tworzą się na polskim rynku korporacje transportowe, których tabor przekracza tysiąc jednostek transportowych. Otwiera to możliwość dotarcia do szerokich rynków europejskich oraz branż, które dzisiaj w Polsce nie są jeszcze tak aktywne, ale wszystko wskazuje, że wkrótce będą. – Dlatego istotne jest spojrzenie globalne, poprzez pryzmat całej branży transportowej oraz gałęzi powiązanych. Dzisiaj nie można sprzedawać „pojedynczych produktów”. Dzisiaj chcemy tworzyć rozwiązania przyszłości, które będą w stanie wspólnie z naszymi klientami kreować rynek – dodaje Marcin Sobczak z ING Lease.



Prowadzisz firmę transportową?
Rozbudowujesz swoją flotę?
Sprawdź Program ING Truck

- **Łatwo** – minimum formalności: bez dokumentów finansowych firmy
- **Szybko** – decyzja kredytowa w 24 godziny
- **Korzystnie** – elastyczne warunki i wysokie limity finansowania

Dowiedz się więcej o ofercie:
www.inglease.pl/ingtruck | 801 200 111

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

OPIEKA MEDYCZNA

PAKIET MEDYCZNY DLA FIRM



Pakiety medyczne dla firm oferowane przez Centrum Medyczne Enel-Med to produkty „szyte na miarę”, dostosowane do potrzeb różnych klientów, pracowników i ich rodzin. Firma wie, jak ważni w rozwoju firmy są jej pracownicy. Dlatego stworzyła program umożliwiającą pracodawcy utrzymanie personelu w dobrej kondycji zdrowotnej. Przez 25 lat współpracy

z klientami firma przekonała się, że dbałość o profilaktykę zdrowotną ogranicza zachorowania przewlekłe, a dzięki opiece medycznej jej klienci odnotowują mniejszą absencję chorobową pracowników, ich lepsze samopoczucie i wyższą produktywność. Szeroka sieć ponad 1600 placówek partnerskich i 38 oddziałów enel-med, dwa szpitale w Pol-

sce, to gwarancja bezpieczeństwa i łatwego dostępu do opieki medycznej. Ocena personelu medycznego i obsługi w oddziałach wynosi 5,6 w 6 stopniowej skali oceny – średni wynik badania satysfakcji na podstawie 220 tys. ankiet. W 2017 r. enel-med wdrożył i wciąż rozwija aplikację mobilną, e-wizyty i kolejne programy profilaktyczne dla klientów.

PAKIET OPIEKI MEDYCZNEJ DLA ŚREDNICH FIRM



LUX MED jest liderem rynku prywatnej opieki medycznej w Polsce. Ponad 26 lat doświadczenia na rynku opieki medycznej w Polsce czyni go placówką polecaną nie tylko osobom prywatnym, ale i coraz bardziej wymagającym klientom instytucjonalnym. Korzyści płynące dla praco-

dawcy z korzystania z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: uatrakcyjnienie oferty rekrutacyjnej, benefit, który pomaga zatrzymać pracownika w firmie, zmniejszenie absencji chorobowej, rozliczenie kosztów częściowo w ramach kosztów uzyskania przychodu, łatwa obsługa medycyny

pracy. Korzyści dla pracowników korzystających z pakietu opieki medycznej dla średnich firm: kompleksowa opieka medyczna, bezpieczeństwo medyczne gwarantowane przez najwyższe standardy jakości, dogodnie lokalizacje, dostęp online do usług medycznych.

OPIEKA MEDYCZNA DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW



Opieka medyczna dla małych i średnich przedsiębiorstw w Medicover to propozycja dla firm zatrudniających od 2 do 49 pracowników. Mając na uwadze specyficzne potrzeby klientów tego sektora, firma oferuje szeroki wybór rozwiązań, zróżnicowany pod względem zakresu i ceny. Do minimum ograniczone są formalności przy zawieraniu umowy, uproszczony jest sposób rozliczeń. Medicover zapewnia kom-

pleksową opiekę od profilaktyki, opieki podstawowej, poprzez konsultacje specjalistyczne, zaawansowaną diagnostykę, stomatologię i rehabilitację, aż po pełnoprofilową opiekę szpitalną. Badania medycyny pracy realizowane są nawet w ciągu jednego dnia. Firma proponuje działania profilaktyczne, wspierające zarządzanie zdrowiem pracowników oraz certyfikowane szkolenia z pierwszej pomocy. Z raportu „Praca.

Zdrowie. Ekonomia” wynika, że średni roczny koszt choroby na pracownika prowadzonego w modelu opieki Medicover jest o 726 zł niższy niż ten sam koszt u pracownika korzystającego z opieki poza Medicover. Medicover oferuje 8 pakietów medycznych zróżnicowanych pod względem zakresu i ceny, które zapewniają różne metody uzyskania porady medycznej: podczas wizyty, poprzez czat, wideorozmowę i telefon.

OPROGRAMOWANIE

AXENCE NVISION



Axence nVision® to zintegrowane rozwiązanie all-in-one do zarządzania infrastrukturą IT złożone z 5 modułów funkcjonalnych. Odpowiada na kluczowe potrzeby organizacji w tym instytucji finansowych w zakresie monitorowania sieci i użytkowników, inwentaryzacji sprzętu i oprogramowania, zdalnej pomocy technicznej oraz ochrony danych przed wyciekiem. Wyróżnia

się intuicyjnym i przyjaznym interfejsem, rozbudowanym systemem alarmów i raportów oraz swoją wydajnością. Axence nVision spełnia wszystkie zdefiniowane wymogi instytucji finansowych w zakresie zarządzania zasobami IT, monitorowania użytkowników oraz zabezpieczenia informacji i ochrony przed wyciekiem. Z rozwiązania Axence nVision szczególnie

chętnie korzystają Banki Spółdzielcze, których znaczna część posiada kompleksowe rozwiązania nVision. Jednym z rozwiązań cenionym przez instytucje finansowe jest moduł DataGuard, który umożliwia zarządzanie prawami dostępu do danych i ich ochroną. Kolejnym rozwiązaniem jest moduł Users, który zapewnia większe bezpieczeństwo i wydajność pracowników.

SUBIEKT 123



Subiekt 123 to aplikacja do fakturowania oraz zarządzania informacją o klientach i towarach. Wystarczy wejść na stronę www.subiekt123.pl, a następnie zalogować się lub zarejestrować konto. Umożliwia szybkie wystawienie paragonów lub faktur, łatwe zarządzanie usługami i towarami, gromadzenie informacji o klientach w jednym miejscu czy dostęp do terminarza należności oraz zobo-

wiązań wobec kontrahentów, urzędu skarbowego i ZUS. Umożliwia generowanie i przesyłanie JPK. Subiekt 123 został zintegrowany z programami księgowymi InsERT nexo (Rewizor i Rachmistrz), dzięki czemu dokumenty handlowe mogą od razu trafić w postaci elektronicznej do biura rachunkowego. Co więcej biuro rachunkowe, które zakupi specjalną licencję może udostępnić aplikację

wszystkim swoim klientom. – Wystarczy skomunikować tę aplikację z naszymi programami księgowymi InsERT nexo, a wystawione przez klienta dokumenty pojawiają się w naszych bazach po kilkudziesięciu sekundach, gotowe do dalszego zapisu. Cała operacja jest przy tym niezwykle bezpieczna, potwierdzona certyfikatem SSL – mówi Paweł Rychlicki z Biura Rachunkowego Perfekt w Opolu.

MPRACOWNIK



To aplikacja stworzona po to, by ułatwić pracę działu kadrowo-płacowego oraz wspierać pracowników. Uzupełniająca system SIMPLE.ERP aplikacja zapewnia pracownikom szybki dostęp do danych kadrowych z poziomu urządzeń mobilnych. Korzystanie z niej to oszczędność czasu i pieniędzy oraz większa wydajność. Dzięki bezpośredniemu połączeniu z systemem SIMPLE.ERP pra-

cownicy mają dostęp do aktualnych danych, a firma zyskuje narzędzie do skutecznej i bezpiecznej (szyfrowanej) komunikacji. Aplikacja jest w pełni konfigurowalna- daje możliwość dostosowania zakresu oraz okresu przekazywanych danych, zarówno po stronie danych kadrowych, jak i pozycji list płac. Dzięki nowoczesnemu i przyjaznemu interfejsowi pracownik może w prosty sposób uzyskać in-

formacje o zatrudnieniu, wynagrodzeniu czy urlopowach. Dedykowany pulpit pracownika pozwala na łatwe, za pomocą jednego kliknięcia, przejście do swoich danych osobowych lub paszówk placowych. Informacje kadrowe dostępne na urządzeniu mobilnym nie wymagają wersji drukowanej ani przesyłania ich do pracownika w innej formie, co minimalizuje ryzyko precdensu za naruszenie przepisów RODO.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

SZKOŁY BIZNESU

EXECUTIVE MBA PROGRAM



To studia MBA spełniające standardy międzynarodowe w zakresie Executive Education, realizowane w formule konsorcjum wraz ze szkołami: EM Normandie Business School (Francja) oraz AESE Business School (Portugalia), posiadającymi akredytacje EPAS, EQUIS, AACSB. Studia mają na celu wykształcenie skutecznych i odpo-

wiedzialnych liderów, posiadających międzynarodową perspektywę. Program jest dostosowany do potrzeb najwyższej kadry kierowniczej – pozwala rozwinąć kompetencje strategiczne do zarządzania firmą. Wykładowcy to wysokiej klasy specjaliści z bogatym doświadczeniem z Polski, Francji, Portugalii, Szwajcarii, Szwecji, USA i RPA oraz prak-

tycy biznesu pełniący najwyższe funkcje zarządcze. Dwuletni, intensywny Program umożliwia udział w sesjach krajowych oraz zagranicznych: w Paryżu, Lizbonie, Londynie, Bostonie i Szanghaju. Program Executive MBA w Rankingu MBA Perspektywy 2018 znalazł się na 5. miejscu wśród najlepszych programów MBA w Polsce.

CEMBA



Zawartość merytoryczna oraz jakość oferowanych w ramach programu wykładów jest identyczna jak na kanadyjskim uniwersytecie partnerskim i zgodna ze standardami północno-amerykańskimi. Zajęcia odbywają się w każdy piątek w godz. 13:00-17:00 i sobotę w godz. 9:00-17:00. Wszystkie zajęcia prowadzone są w języku angielskim. Program obejmuje łącznie 640 godzin wykładowych,

trwa 16 miesięcy i zawiera 5 modułów tematycznych: menedżerowie i firma; marketing i zarządzanie finansami; zarządzanie produkcją dóbr i usług, planowanie i zarządzanie strategiczne; zarządzanie międzynarodowe. Wykładowcami w programie są w około 70 proc. profesorowie uniwersytetów kanadyjskich, w tym głównie z UQAM, University of Manitoba, St. Francis Xavier

University, University of Windsor oraz profesorowie z Wielkiej Brytanii i USA. Wykładają również pracownicy SGH, którzy odbyli szkolenia na uniwersytetach kanadyjskich. Absolwenci programu otrzymują tytuł i dyplom MBA z UQAM – taki sam, jaki otrzymaliby studiując w Kanadzie, a także dyplom ukończenia studiów specjalnych wydany przez SGH.

MAGISTERSKIE STUDIA MENEDŻERSKIE EMBA – MSM-EMBA



Intensywne, zaoczne studia drugiego stopnia w zakresie zarządzania, których absolwenci otrzymują dyplomy magisterskie Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu oraz certyfikaty EMBA. Magisterskie Studia Menedżerskie EMBA na Wydziale Zarządzania, Informatyki i Finansów UE we Wrocławiu są propozycją mieszczącą się w głównym nurcie działań zmierzających do realizacji

Procesu Bolońskiego i do porównywalności polskich studiów ekonomicznych z programami uczelni zachodnioeuropejskich i amerykańskich w części dotyczącej edukacji menedżerskiej. W uczelniach zachodnich studia MBA są z założenia studiami drugiego stopnia (postgraduate), adresowanymi do osób posiadających praktykę zawodową, często na

stanowiskach kierowniczych. Program prowadzony nieprzerwanie od 1993 roku w formie Executive MBA został zaliczony do klasy profesjonalnej w ratingu programów MBA w 2006, 2008 i 2010 roku oraz do klasy profesjonalnej plus w ratingu programów MBA w 2012, 2014 oraz w 2016 roku przeprowadzonym co dwa lata przez Stowarzyszenie Edukacji Menedżerskiej FORUM.

REKLAMA

PARTNERZY KSB UEK

STUDIA MBA

STUDIA PODYPLOMOWE

REKRUTACJA OD 1 GRUDNIA

Presiżowe Programy MBA:
Executive MBA Program / International MBA Program / MBA KSB + Master Program

tel: 12 293 5560
e-mail: ksb@uek.krakow.pl
www.ksb.uek.krakow.pl

Wybrało nas ponad **27 000** osób

Wykształciliśmy ponad **889** ABSOLWENTÓW MBA

80% studentów **POLECA** nasze studia

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

TRANSPORT

WYSOKO WYSPECJALIZOWANE
USŁUGI PRZEWOZU PŁYNNYCH
SUROWCÓW, W TYM
MATERIAŁÓW NIEBEZPIECZNYCH



GK Trans Polonia działa na terenie całej Europy i jest liderem wysoko specjalistycznych usług logistycznych w zakresie płynnych produktów w Europie Środkowej. Międzynarodowy zespół pracowników TPG składa się z najwyższej klasy specjalistów, których kompetencje wynikają z odbytych szkoleń potwierdzonych certyfikatami oraz wielolet-

nim doświadczeniem w branży. Klienci TPG to m.in. największe przedsiębiorstwa działające w branży petrochemicznej. Współpraca na tym wyspecjalizowanym rynku oparta jest przede wszystkim na najwyższej jakości oferowanych usług, renomie dostawcy oraz umiejętności zbudowania wzajemnego zaufania. Trans Polonia spełnia wszelkie stan-

dardy branży począwszy od konwencji ADR do certyfikatów ISO 9001:2015 oraz SQAS. Firma sukcesywnie inwestuje w nowoczesny sprzęt do przewozu płynnych surowców oraz paliw, rozbudowując flotę do ponad 550 drogowych zestawów cysternowych. Grupa stworzyła bardzo elastyczny model międzynarodowego przedsiębiorstwa.

SPEDYCJA DROGOWA



Produkt obejmuje spedycję międzynarodową oraz krajową całopojazdową i drobnicową. Flota spełnia najnowsze wymagania pod względem technicznym i ekologicznym (normy Euro 5). Jest także przystosowana do przewozów materiałów niebezpiecznych ADR. Kontrakty umożliwiają przewozy towarów standardowych,

specjalistycznych, ponadgabarytowych i ponadtonażowych. Przewozy międzynarodowe to regularne połączenia z krajami Europy oraz Turcją. Dostawy krajowe odbywają się w oparciu o własny system dystrybucji 15 terminali. Działanie systemu oparte jest na czterech zasadach: 1. przesyłki odbierane/dostarczane są z/do każ-

dego miejsca w Polsce 2. przesyłki dostarczane są w systemie „next day” – w czasie 24 godzin od przyjęcia do przewozu (nie później niż następnego dnia roboczego) 3. przesyłki dostarczane są w systemie „door to door” 4. przesyłki przewożone są pomiędzy terminalami wg ściśle określonych rozkładów jazdy

MYKN

KUEHNE+NAGEL



myKN to unikatowy punkt dostępu do wszystkich internetowych serwisów oferowanych przez firmę Kuehne + Nagel. myKN pozwala przeglądać, wyceniać, zlecać, śledzić, jak i zarządzać przesyłkami i kontem użytkownika w ramach w pełni kompleksowego, samoobsługowego portalu online. Wdrożeniu platformy myKN przyswiecała wizja zapewnienia klientom wszystkich

potrzebnych narzędzi do zaplanowania oraz realizacji przesyłki w jednym miejscu, tak aby obsługa procesów logistycznych była jeszcze bardziej dostępna, prostsza i szybsza. myKN pozwala zarejestrowanym klientom przeglądać między innymi możliwości transportu morskiego poprzez niedawno rozwiniętą platformę SeaExplorer. System gwarantuje również podgląd do wszystkich infor-

macji o przesyłce, łącznie z danymi finansowymi i poufnymi dokumentami o wysokim poziomie szczegółowości. myKN oferuje różne możliwości personalizacji dostępnych funkcji, by w pełni dostosować się do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Jednocześnie, sprawia to iż myKN jest najbardziej zintegrowanym rozwiązaniem online w branży logistycznej.

WINDYKACJA

WINDYKACJA POWIERNICZA



INDOS SA od 27 lat specjalizuje się windykacji należności pochodzących z obrotu gospodarczego. Windykacja powiernicza to usługa, w ramach której firma realizuje aktywne i bezpośrednie działania windykacyjne polegające na osobistych kontaktach

z dłużnikami na wszystkich etapach procesu odzyskiwania należności – od windykacji polubownej, przez sądową, aż po egzekucję komorniczą.

Firma gwarantuje pełną obsługę prawną. Nie pobiera żadnych opłat stałych a jej jedynym

wynagrodzeniem jest prowizja od odzyskanych kwot. Na czas windykacji klient przelewa na INDOS prawa do wierzytelności i tym samym dla dłużnika INDOS staje się właścicielem wierzytelności, a klient przestaje uczestniczyć w sporze.

WINDYKACJA NA KOSZT
DŁUŻNIKA



Kompleksowa usługa odzyskiwania pieniędzy od niesolidnych kontrahentów pozwalająca na obciążenie dłużnika kosztami windykacji. Zakres podejmowanych działań jest dostosowany do sytuacji, m.in. wielkości długu i okresu przeterminowania i może mieć charakter upominawczy, polubowny, windykacyjny lub sądowy. W przypadku windykacji możliwe jest wpisanie dłużnika

do Krajowego Rejestru Długów. Jeśli wierzyciel zdecyduje się na oddanie sprawy do sądu, jego interesy będzie reprezentować Kancelaria Prawna Via Lex. Przedsiębiorcy korzystający z tej usługi mogą obciążyć kosztami windykacji dłużnika na podstawie Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Wówczas Kaczmarcki Inkasso podejmuje się odzyskania także tej należ-

ności. Windykacja na Koszt Dłużnika charakteryzuje się wysoką skutecznością. Spłatą zadłużenia kończy się aż 68 proc. spraw przekazanych do obsługi, a w przypadku długów nie starszych niż 90 dni odsetek ten sięga nawet 85 proc. To wpływa na wzrost jej popularności – w ostatnich 12 miesiącach skorzystało z niej 12,5 tys. firm z sektora MŚP.

FIX THE PAY



Fix The Pay jest innowacyjną usługą, idealnie dopasowaną do potrzeb polskich przedsiębiorców w zakresie dochodzenia wierzytelności. W wyniku obserwacji potrzeb i preferencji przedsiębiorców, ich relacji ze swoimi klientami, ich obaw i doświadczeń, SAF stworzyła jedyne na polskim rynku rozwiązanie dające bezpieczeństwo i gwarancję – otrzymania płatności za

wystawiane faktury i zachowania doskonałych relacji z kontrahentem. Autorski, 3-etapowy proces obsługi został zaprojektowany tak, by klient sam decydował czy i kiedy jego kontrahent staje się dłużnikiem, a niezapłacona faktura długiem. Dzięki wdrożonemu systemowi rekomendacji, klienci w czasie rzeczywistym informowani są o zaleceniach dalszego postę-

powania, a pełna automatyzacja umożliwia skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego, bądź wstrzymanie działań w dowolnym momencie. Digitalizacja usługi zapewnia dostęp do szczegółowych informacji na temat obsługi zleconych spraw przez 24 h. Usługa Fix The Pay jest udoskonalonym następcą obecnej od kilku lat na rynku aplikacji Windykomat.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

Szansa na wzrost rynku faktoringu

Obowiązujące od 1 lipca 2018 roku przepisy dotyczące split payment, czyli podzielonej płatności w VAT, miały uszczelnić system podatkowy, zabezpieczając Skarb Państwa przed nadużyciami. Trudno po jednym kwartale od ich wdrożenia mówić już o pozytywnych efektach w tym wymiarze, ale warto przyrzeć się, kto w dłuższej perspektywie może na nich skorzystać. Według ekspertów Aforti Factor na wprowadzonych zmianach zyska nie tylko państwo. Nowe przepisy mogą się również pośrednio przyczynić do wzrostu rynku faktoringu w Polsce, otwartego na wsparcie przedsiębiorców poszukujących dostępu do gotówki.

Jacek Książek

dyrektor zarządzający
ds. sprzedaży faktoringu,
Aforti Factor / Grupa AFORTI

Wprowadzone w lipcu 2018 roku przepisy dotyczące podzielonej płatności nadal rodzą wiele obaw wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorców rozliczających się z fiskusem. Mimo tego, w lipcu i sierpniu 2018 roku z opcji podzielonej płatności skorzystało już – według najnowszych danych Ministerstwa Finansów – ok. 120 tys. przedsiębiorstw, czyli ponad 7 proc. uprawnionych firm. Jednocześnie liczba transakcji rozliczonych z wykorzystaniem systemu split payment – sięgająca 2,4 mln

– stanowiła 1,5 proc. wszystkich operacji między firmami odprowadzającymi podatek VAT, a ich wartość – szacowana na ok. 40 mld zł – oscyluje na poziomie ok. 5-procentowego udziału we wszystkich transakcjach tego typu.

Brak swobody

Mimo bezsprzecznych korzyści dla sektora finansów, głównym problemem z perspektywy firm sektora MSP, związanym z wprowadzeniem mechanizmu podzielonej płatności, jest brak swobody w obracaniu przez przedsiębiorcę środkami finansowymi zgromadzonymi na rachunku VAT, na który trafi 23 proc. z kwoty widniejącej na wystawionej przez nich fakturze. Dysponowanie

tymi zasobami będzie możliwe dopiero po wydaniu zgody urzędnika, który na podjęcie decyzji ma aż 60 dni. Tym samym, obiektywnie przedsiębiorców dotyczące split payment wynikają z tego, że część należnych im środków trafi nie bezpośrednio do nich, ale na specjalnie utworzone konta. „Zamrożone” w ten sposób pieniądze mogą stanowić realne zagrożenie dla prowadzonych biznesów, ograniczając płynność finansową, a tym samym realizację bieżących zleceń. Czy te obawy są słuszne? W naszej opinii split payment jako rozwiązanie systemowe – ale jednocześnie nieobowiązkowe – nie powinien budzić niepokoju wśród przedsiębiorców. Co prawda, nie mają oni wpływu na to, czy i ilu ich płatników zechce skorzystać z tej formuły, ale jednocześnie mogą zapewnić sobie alternatywne źródło finansowania faktur opłacanych przez ich klientów zgodnie z zasadą split payment. Umożliwia to chociażby rosnący na popularności faktoring.

Zastąpić finansowaniem zewnętrznym

Z danych Polskiego Związku Faktoringu (PZF) wynika, że w 2017

roku firmy faktoringowe sfinansowały wierzycelności o łącznej wartości 185 mld zł, obsługując ok. 10,2 mln faktur. Oznacza to wzrost obrotów o 16,7 proc. rok do roku. Jednocześnie z usług tego typu skorzystało 9 tys. klientów względem niespełna 8 tys. w 2016 roku. Oznacza to, że nasycenie krajowego rynku faktoringu nie jest jeszcze duże, chociaż już ponad 14 proc. mikro, małych i średnich przedsiębiorców korzysta z tego rozwiązania. Dodatkową szansą na rozwój branży finansowania faktur staje się zatem pośrednio wprowadzenie systemu split payment, którego niepotrzebnie obawiają się polscy przedsiębiorcy. Warto podkreślić, że pomniejszone ‘chwilowo’ wpływy firmy – powstałe w wyniku podzielonej płatności – można zastąpić finansowaniem zewnętrznym, oferowanym przez firmy faktoringowe, doskonale przygotowane do tego, by odciążać przedsiębiorców w tego typu sytuacjach. Z naszych rynkowych obserwacji wynika, że niektóre z nich już od momentu wprowadzenia rozwiązania split payment zapewniają mikro, małym i średnim przedsiębiorcom wypłatę do

100 proc. zgłoszonych faktur, bez względu na konieczność odprowadzenia podatku VAT na osobny rachunek. Tym samym, mechanizm podzielonej płatności nie wpływa na wielkość wypłacanych klientom zaliczek, co pozwala na zachowanie płynności finansowej, szczególnie istotnej w przypadku najmniejszych firm, bazujących na bieżącym przepływie gotówki i środkach własnych.

Mimo obaw samych przedsiębiorców, dotyczących działania systemu split payment, nowe rozwiązanie może skutecznie przyczynić się do wzrostu popularności faktoringu, w oparciu o który firmy z sektora MSP mają dostęp do zewnętrznego finansowania faktur realizowanych w systemie podzielonej płatności. Nawet jeżeli udział tej grupy przedsiębiorców w strukturze klientów firm faktoringowych nie będzie duży, według ekspertów Aforti Factor może to mimo wszystko skutkować wzrostem liczby klientów, jak też wartości wierzycelności finansowanych przez firmy faktoringowe, dając grunt pod perspektywę dynamicznego rozwoju rodzimego rynku finansowania faktur.

Małe firmy odzyskują pieniądze

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa coraz odważniej sięgają po windykację. Zanika przede wszystkim bariera mentalna, poczucie skrępowania, które powstrzymywało je przed upominaniem się o własne pieniądze u nierzetelnych kontrahentów. Właściciele firm doceniają też coraz bardziej profesjonalizm windykatorów, nie bez znaczenia jest również to, że kosztami windykacji mogą obciążyć dłużnika. Widać to w intensywnie rosnącym rynku windykacji na zlecenie, co sprawia, że perspektywy jego rozwoju w kolejnych latach są bardzo optymistyczne.

Joanna Zielińska

Długi polskich przedsiębiorców, widniejące w Krajowym Rejestrze Długów Biurze Informacji Gospodarczej, wynoszą ponad 8,64 mld zł. Dużą część, bo blisko 2 mld zł rocznie, odzyskują od dłużników firmy z sektora MŚP przy pomocy firm windykacyjnych.

Z badania przeprowadzonego na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso z okazji 25-lecia działalności wynika, że 71 proc. ankietowanych wykazuje pełne zrozumienie dla wierzycieli, którzy korzystają z pomocy firm windykacyjnych. Profesjonalne odzyskiwanie należności opiera się bowiem na mediacjach i negocjacjach, dzięki czemu przedsiębiorcy mogą odzyskać należne pieniądze oraz zachować dobre relacje ze swoimi kontrahentami i kontynuować z nimi współpracę.

Za windykację zapłaci dłużnik

Windykacja na zlecenie sektora MŚP to jeden z trzech filarów działalności Kaczmarek Inkasso, ze sztandarowym produktem, jakim jest Windykacja na Koszt Dłużnika. Pozwala ona na obciążenie kosztami dochodzenia należności niesolidnego kontrahenta. Jest też niezwykle skuteczna, bowiem kończy się to spłatą zadłużenia aż w 68 proc. spraw przekazanych do obsługi. A w przypadku długów nie starszych niż 90 dni odsetek ten sięga nawet 85 proc. Windykatorzy podkreślają, że czas w odzyskiwaniu pieniędzy ma bardzo duże znaczenie. Zwlekanie działa na korzyść dłużnika.

Metody negocjacji z dłużnikiem są zawsze dobierane do konkretnej sytuacji – rodzaju i wielkości długu, branży dłużnika, okresu przeterminowania. Dlatego dla osiągnięcia ostatecznego sukcesu, jakim jest odzyskanie

pieniędzy dla zleceniodawcy, ważny jest jego kontakt z windykatorem i przedstawienie wszystkich okoliczności sprawy. – Według najnowszego badania satysfakcji, jakie przeprowadziliśmy w 2018 roku wśród naszych klientów z sektora MŚP, blisko 80 proc. z nich ocenia naszych pracowników jako osoby kompetentne. Obrazu dopełnia to, że w opinii trzech czwartych badanych jesteśmy wiarygodnym partnerem biznesowym. Stwarza to więc szerokie pole do rozwijania współpracy z mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Zwłaszcza dla tych pierwszych kilka niezapłaconych faktur to często biznesowe „być albo nie być” – mówi Jakub

Kostecki, prezes zarządu Kaczmarek Inkasso.

Jedną z zalet Windykacji na Koszt Dłużnika, która znajduje uznanie w sektorze MŚP, jest możliwość wpisania nierzetelnego kontrahenta do Krajowego Rejestru Długów w trakcie windykacji. Nie mniej istotne jest też to, że kosztami windykacji, zgodnie z Ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, można obciążyć dłużnika. Decyzja w tej sprawie należy do wierzyciela.

Korporacje też potrzebują wsparcia

Drugim ważnym segmentem usług Kaczmarek Inkasso jest windykacja na zlecenie banków,

firm pożyczkowych, leasingowych, towarzystw ubezpieczeniowych i telekomów. Dominują tu sprawy konsumenckie, choć oczywiście firma odzyskuje także długi od przedsiębiorców. Trzecim filarem biznesowym Kaczmarek Inkasso jest zarządzanie wierzycelnościami, które zostały nabyte przez fundusze sekurytyzacyjne od pierwotnych wierzycieli. Uzyskało ono już niezbędną do rozszerzenia działalności licencję Komisji Nadzoru Finansowego. Ważne jest to, że to same fundusze sekurytyzacyjne wyszły z inicjatywą współpracy z Kaczmarek Inkasso, ponieważ od dłuższego czasu obserwowały wysoką skuteczność firmy w odzyskiwaniu masowych wierzycelności na zlecenie dużych podmiotów.

Kompetencje Kaczmarek Inkasso zostały obiektywnie potwierdzone podczas listopadowego Kongresu Zarządzania Wierzycelnościami. Spółka zdobyła I nagrodę CESSIO Outsourcingu – Serwis Wierzycelności. O wyniku decydowały głosy instytucji zlecających windykację – banków, firm pożyczkowych, telekomów, dostawców prądu i gazu. Wśród licznych kryteriów oceny była przejrzystość składanej w przetargu oferty, cena usługi, a przede wszystkim jakość obsługi wierzycelności i skuteczność w odzyskiwaniu należności.



Profesjonalne odzyskiwanie należności opiera się bowiem na mediacjach i negocjacjach, dzięki czemu przedsiębiorcy mogą odzyskać należne pieniądze oraz zachować dobre relacje ze swoimi kontrahentami i kontynuować z nimi współpracę.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

Kupić czas i talent

Z Wojciechem Szapielem, prezesem zarządu Fundacji Invention rozmawiała Katarzyna Mazur

Jakie ma Pan doświadczenie jako osoba zatrudniająca, że został Pan rekomendowany do tej rozmowy jako ktoś posiadający dużą wiedzę na temat zmieniających się trendów w sposobie wykonywania pracy, form współpracy na linii pracodawca – podwykonawca?

Od kilkunastu lat albo zatrudniam, albo finansuję przedsięwzięcia, w których istnieje potrzeba korzystania z usług wysokiej klasy specjalistów. Górnolotnie rzecz ujmując, pozwalam rozwijać się marzeniom o własnym biznesie. Ponadto, w ramach działalności, którą aktualnie prowadzę, skupiamy się na rozwijaniu przedsiębiorstw. Do tego celu bardzo głęboko wchodzimy w świat nauki, komercjalizując wiedzę i doświadczenie jego przedstawicieli. Prościej mówiąc – usamodzielniamy pracowników naukowych. Ale nie tylko zmieniamy ich myślenie o pracy jako takiej, czy też korzystamy z ich potencjału. W ramach działalności, której celem jest między innymi wspieranie rozwoju przedsiębiorstw, pozyskujemy doradców w trzech różnych kategoriach. Pierwsza grupa to eksperci funkcjonujący bardzo wąsko, tematycznie, o głębokich kompetencjach. Obrazując i upraszczając – tak zwani „długobrodzi profesorowie”, tacy z habilitacją, wąską specjalizacją. Druga grupa, to „okrągłogłowi”, o ile tych pierwszych nazwiemy „jajogłowymi” – menedżerowie wyższego szczebla, osoby do tak zwanego brokeringu technologii, jak również trenerzy z obszarów związanych z technologiami. Trzecia grupa to archetypowo top menedżerowie z różnych organizacji, tacy, którzy mają doświadczenie pracy w totalnie poukładanych organizacjach i tacy, którzy w którymś momencie swojego życia zawodowego powiedzieli, że to już jest „dość”, a więc że chcą zmiany.

Dlaczego zazwyczaj tej zmiany potrzebują?

Z różnych powodów. Między innymi dlatego, że osiągnęli tak zwany sufit kariery korporacyjnej w swojej organizacji. Dlatego, że odkryli, że swój potencjał i mogą wykorzystać go w innym miejscu, inaczej. Dla mnie, dla mojego przedsięwzięcia to świetna informacja – ich ekspertyzy, czas i talent możemy wykorzystać dla pożytku przedsiębiorstw z którymi współpracujemy. Czy patrząc z tej perspektywy mogę powiedzieć, że co nieco wiem o usamodzielnianiu i aktywizacji pracowników?

Zdecydowanie tak. Zatem skoro już zgodnie uznaliśmy, że jest Pan w tej dziedzinie ekspertem, co w Pana ocenie daje wyzwolenie się z modelu myślenia, że z zawodowej perspektywy najważniejszy jest etat?

Przede wszystkim wolność i możliwość samorealizacji. Bardzo często podejmując decyzje o wyborze ścieżki zawodowej robimy to jako bardzo młodzi ludzie – mamy około 20 lat, a musimy decydować o wykształceniu, kierunku rozwoju edukacyjnego, a w konsekwencji też zawodowego. Gdyby to zbadać, myślę, że około 60 proc. osób odpowiedziałaby, że wybiera kierunek studiów w wyniku namów i podpowiedzi rodziców, a nie kierując się swoimi predyspozycjami. Osoby w tak młodym wieku często nie są jeszcze świadome konsekwencji swoich wyborów. W rezultacie tak skonstruowanego programu edukacyjnego, gdzie uczelnia zasysa nas na kilka lat – w starym modelu na pięć lat, teraz, w odnawiającym się modelu, najpierw trzy lata, następnie dwa – często wpadamy w pułapkę konsekwencji. Po okresie studiowania wchodzimy w życie zawodowe, które najczęściej jest wynikiem tego, co robiliśmy na uczelni. Dla wielu osób to pu-

łapka. Pułapka, z której wyjściem często jest szukanie nowej drogi zawodowej realizacji.

Jak ten proces przebiega?

W pewnym momencie uświadamiamy sobie, że dość sprawnie poruszamy się w środowisku pracy, w którym, nawet jeśli „przypadkowo” się znaleźliśmy, to jako osoby inteligentne zręcznie się odnajdujemy. Albo raczej, że tak powiem prowokacyjnie, realizujemy polecenia pracodawcy. I tu pojawia się pytanie, które jest początkiem zmiany – czy jestem w miejscu, w którym chciałem być? Czy to jest to, co chciałbym robić?

Skąd u ludzi o ustabilizowanej sytuacji zawodowej taka myśl, że może by tak coś zmienić?

To coraz bardziej powszechne zjawisko. Ci bardziej ezoteryczni mówią, że człowiek z wiekiem osiąga większą świadomość siebie i swoich potrzeb. Ci bardziej racjonalni twierdzą, że są to zjawiska wynikające z wiedzy, przepływu informacji, które są dziś bardzo dynamiczne. W każdym razie, kiedy skonfrontujemy się z tym, że to co dotychczas robiliśmy, niekoniecznie jest tym, co chcielibyśmy robić w przyszłości, pojawia się pytanie, co dalej.

Zatem: co dalej?

Można się przekwalifikowywać, co wielu z nas robi. Niektórzy zmieniają pracodawcę, ale moim zda-

niem to jest pułapka, która tylko częściowo rozwiązuje te kwestie. Przecież uciekając od jednego pracodawcy, zabieramy swoje marzenia i frustracje do nowego miejsca. Jeśli ciągle nie jesteśmy w mocy, pewności siebie, jeśli wciąż nie wyszliśmy z pewnego schematu w który popchnął nas nasz życiorys – wychodzimy z firmy A jako specjalista do spraw marketingu, a wchodzimy do firmy B jako menedżer do spraw marketingu. Tkwimy cały czas w tym samym miejscu, tylko pod innym szyldem. Są też tacy i na nich się skupmy, którzy – świadomi swojej wiedzy, dostępności kapitału, informacji, środków komunikacji – decydują się na freelancing – elastyczną pracę w ciekawych projektach. To skok w zupełnie nowy obszar. Jedni robią to całkowicie świadomie i odpowiedzialnie, inni dochodzą do wniosku, że spróbują i podejmują się pracy projektowej, pracy niezależnej, pracy bazującej na wyzwaniach.

Wychodzi Pan z założenia, że jako kontraktor, freelancer, człowiek zawodowo może osiągnąć więcej, niż jako etatowy pracownik organizacji?

W określonych sytuacjach i na określonych stanowiskach – tak. Proszę sobie wyobrazić sytuację w której Jan Kowalski X lat pracuje w jakiejś organizacji, wykonując mniej lub bardziej powtarzalne czynności. Osiągnął już jakiś poziom funkcjonowania i zauważył, że jego praca zbytnio się nie różni od pracy urzędnika pocztowego. Kiedy sobie to uświadamia, przychodzi kolejna myśl – gdyby w tym momencie chciał przejść na kolejny poziom, to nie wystarczy już tylko ścieżka kompetencyjna. Musiałby wejść na tak zwaną ścieżkę polityczną – ważne byłoby to, z kim jada lunch, w jakim środowisku się obraca, albo wręcz, wiem że to wzbudzi protesty – w jakim kraju jest urodzony. Niestety w niektórych firmach o kapitale zagranicznym, żeby być promowanym na poziom paneuropejski, trzeba być odpowiednio urodzonym. Czy zatem w Pani ocenie jako kontraktor, współpracując z taką firmą zewnętrznie, nie osiągnie więcej?

Jakie decyzje zawodowe w takich momentach, z taką świadomością, najczęściej podejmują główni zainteresowani, czyli pracownicy?

Część dochodzi do wniosku, że to czas, żeby rozpocząć nowe przedsięwzięcie – własne. Nomen omen, na jednym z posiedzeń w Ministerstwie Rozwoju i Technologii dowiedziałem się, że w Polsce coraz więcej ludzi w wieku 40 lat zaczyna zakładać własną działalność. To jest bardzo ciekawe zjawisko. Ale wracając do głównego wątku – nie każdy ma chęć i predyspozycje żeby budować organizację, ale mając świadomość odpowiednio rozwiniętego talentu, określonych umiejętności, które posiadał podczas przemierzania ścieżki zawodowej, wie, że może to wykorzystać i sprzedać w odpowiednim środowisku. Czyli staje się tak zwanym freelancerem, pracuje na projektach, zmagając się za ciekawymi zadaniami.

Jaką wartość przedsiębiorstwu daje zatrudnienie człowieka, który ma chęć być samodzielnym?

Są plusy i minusy takiej sytuacji. Firmy funkcjonują w zmiennych warunkach rynkowych. Zatrudnienie zewnętrznych specjalistów, daje im możliwość zdjęcia ich ze swojej listy płac w sytuacji, kiedy projekt się zakończy. Rozliczanie się w modelu kosztów zmiennych – czyli kupowanie czyjegoś czasu i talentu, jest konkretną i mierzalną korzyścią dla firmy. Dzięki



Z jednej strony freelancer ma upragnioną przez wielu elastyczność, ale wchodzi też w pewne ryzyko społeczne – koszt dalszej opieki medycznej ponosi osobiście, koszty dalszego szkolenia także. A jeśli chce utrzymać wysoki poziom swoich usług jako freelancer, musi się rozwijać i doszkalać. Dziś nie wystarczy już sam dyplom, coraz częściej potrzebna jest wąska specjalizacja. Tylko ciągły rozwój może zagwarantować kontraktorowi uczestnictwo w realizacji ciekawych projektów.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

takiemu ruchowi przedsiębiorca nie ponosi choćby kosztów związanych z opieką medyczną, czy dalszą edukacją pracownika. Z drugiej strony jednak tak jasny i klarowny układ sprawia, że przedsiębiorca musi się w tym „narzeczeństwie” bardziej starać. Nie może nakazać kontraktorowi pewnych rzeczy, bo ten, niezadowolony z relacji, w każdej chwili może zrezygnować z świadczenia usługi.

Dla kontraktora taka forma współpracy też niesie ze sobą zagrożenia...

Tak, z jednej strony freelancer ma upragnioną przez wielu elastyczność, ale wchodzi też w pewne ryzyko społeczne – koszt dalszej opieki medycznej ponosi osobiście, koszty dalszego szkolenia także. A jeśli chce utrzymać wysoki poziom swoich usług jako freelancer, musi się rozwijać i doszkalać. Dziś nie wystarczy już sam dyplom, coraz częściej potrzebna jest wąska specjalizacja. Tylko ciągły rozwój może zagwarantować kontraktorowi uczestnictwo w realizacji ciekawych projektów. Kiedy te się pojawiają – w efekcie ich realizacji stajemy się bardziej kompetentni. A coraz bardziej kompetentni, będziemy też coraz ciekawsi dla rynku.

Czy ten model współpracy z kontraktorami ma szansę zaistnieć w małych i średnich przedsiębiorstwach, czy to tylko model dla największych?

Żeby zobrazować ten problem, musimy przenieść się na poziom myślenia organizacji. Z badań, jakie prowadziliśmy oraz z naszego doświadczenia pracy doradczej wynika, że większość polskich przedsiębiorstw nie wie, dokąd zmierza. Mało który przedsiębiorca potrafi odpowiedzieć na pytanie, co będzie robił w perspektywie 3 do 5 lat.

Dlaczego?

Tu się pojawia szereg argumentów. Gdyby to przetłumaczyć na język biznesu, to brak planowania strategicznego w firmach powoduje, że nie podejmowane są konkretne działania. Bo jeśli ja nie mam celu – to jest prosta psychologia – to żadna droga mnie tam nie doprowadzi. W tym miejscu mogę powiedzieć, że w znakomitej większości polskie przedsiębiorstwa nie mają zdefiniowanej strategii. Ba, część nie potrafi tak naprawdę odpowiedzieć na pytanie, w jakim jest biznesie. A taka odpowiedź przenosi się – jak mówimy w metodyce Growing Pains – na kolejne poziomy Piramidy Rozwoju Organizacyjnego. Proszę pamiętać, że w długim okresie czasu firmy nie wygrywiają produk-

tem. To co pozwala im przetrwać i się wyskalować działalność, to efektywność organizacyjna, czyli to, jak mają poukładany biznes. Innymi słowy, jeśli ja wiem, jaka jest moja strategia, gdzie chcę być za 3-5 lat i jaką drogą mam do tego podążać, to pojawia się bardzo fajna i przejrzysta sytuacja, żeby zaprojektować całą organizację w funkcji tak zdefiniowanego celu. Najlepsze firmy, wiedzą, co muszą mieć w swoich zasobach, a co mogą zlecić na zewnątrz. Każdy przedsiębiorca może mieć mnóstwo różnych pomysłów na ten temat, dlatego tak ważna jest strategia. To ona pozwala podejmować świadome decyzje dotyczące choćby sposobu i konieczności zatrudniania pracowników i współpracowników. Gdy polskie firmy będą wiedziały, dokąd idą, to korzystanie z wyspecjalizowanych zasobów będzie dla nich dużo łatwiejsze.

Wcześniej rozmawialiśmy o obawach wynikających z samodzielnej pracy – jak wygląda kwestia rozliczania się przedsiębiorców z freelancerami? Czy nie jest tak, że ludzie pracujący na zewnątrz często traktowani są jako ostatnie ogniwo w kolejce po wynagrodzenie?
Zjawisko wydłużających się terminów płatności w Polsce jest zjawie-

skiem bardzo prawdziwym. Jednak firmy, które mają zapotrzebowanie na wysokiej klasy specjalistów w wąskich dziedzinach, rozwinęły odpowiednią kulturę pracy. Potrafią korzystać z różnych kompetencji zewnętrznych, są już na bardziej rozwiniętym etapie myślenia. Wiedzą, że sięgając po tego specjalistę, który dostarcza im wartość i nie chcą go stracić przez niesprzyjające warunki płatności. Tak jak wspominałem wcześniej, statystycznie firmy w Polsce przeciągają terminy płatności, ponieważ jednak temat kontraktorów dotyczy głównie wysokich specjalistów, to wysnuję hipotezę, że zjawisko takie nie jest w ich wypadku częste.

Na koniec, choć może od tego powinnam była zacząć, jakie cechy osobowości musi sobą reprezentować freelancer?

Funkcjonowanie w środowisku freelancerów wymaga przede wszystkim świadomości, że odpowiedzialność za własne życie bierzemy całkowicie we własne ręce. Do tej pory, będąc pracownikiem na etacie, Jan Kowalski mógł sobie pozwolić na wiele rzeczy – mógł przysypiać w pracy, być nieefektywny, jego skuteczność z różnych powodów mogła być niska. Kiedy jednak Kowalski zostaje przedsiębiorcą – freelancerem – te

problemy się rozpraszają. Jego dotychczasowa chorobliwość, jego chciejstwo i niechciejstwo nie jest już podstawową słabością, która obniża jego produktywność. Samodzielność to jest coś, co wydobywa najpiękniejsze cechy z człowieka – jego kreatywność, dyscyplinę, odpowiedzialność. Takie osoby mogłyby stworzyć społeczeństwo, w którym ja na pewno chciałbym funkcjonować. To daje podstawy do wiary w konstruktywną dyskusję na temat tego, jak rozwiązać problem, jak wykreować nowe rozwiązanie. Osoby, które spróbowały pracy w takim modelu, po jakimś czasie traktują ją jak dawkę endorfiny. To jest coś, co wyzwala potencjał człowieka, ten nawet głęboko ukryty. Oczywiście to jest miejsce również na bardzo subtelny psychologię – musimy przepracować własne lęki, czy mi się uda, czy następne zlecenie będzie intratne, czy pojawi się w czasie, kiedy ja będę go potrzebował? To jednak temat na osobną rozmowę. Kiedyś mój profesor z Uniwersytetu Stanforda zapytał menedżera z korporacji, jaka jest różnica między małymi a dużymi firmami. W odpowiedzi usłyszał, że w dużych firmach są mali ludzie, a w małych firmach są wielcy ludzie. Niech to będzie pewnego rodzaju puentą do tego, czy warto w taki model funkcjonowania zawodowego wejść.

Dynamiczny wzrost powierzchni magazynowej w Polsce efektem rzeczywistej potrzeby?

Polski rynek magazynowy idzie na rekord. Tak dobrze jeszcze nie było – zgodnie mówią eksperci. Czy dynamiczny wzrost powierzchni to odpowiedź na rzeczywiste potrzeby? Z danych wyłania się jednoznaczna odpowiedź: tak. I to nie koniec dobrej passy.

Bieżący rok będzie rekordowy dla rynku magazynowego w Polsce pod wieloma względami. Według danych firmy doradczej Colliers International, po trzech kwartałach 2018 r. deweloperzy oddali do użytku już ponad 683 tys. mkw. powierzchni magazynowej. Tym samym na koniec września jej łączne zasoby w Polsce przekroczyły 15 mln mkw., co oznacza, że w ciągu 5 ostatnich lat całkowity wolumen powierzchni podwoił się. Tendencja jest cały czas wzrostowa, końca magazynowego eldorado nie widać. – W budowie jest obecnie 2,2 mln mkw. nowoczesnych magazynów, co stanowi aż 15 proc. wszystkich zasobów tej powierzchni, które powstały w kraju w ciągu ostatnich 20 lat. To pokazuje ogromną dynamikę polskiego rynku magazynowego i prognozuje wysoką aktywność najemców – mówi Maciej Chmielewski, senior partner i dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers International.

Niesłabnący apetyt rynku

Choć podaż na rynku magazynowym w Polsce jest w ostatnich latach rekordowa, wciąż ledwie nadąża za niesłabnącym popytem. – Rynek jest bardzo chłonny i wykazuje ogromne zapotrzebowanie na powierzchnie przemysłowe. W pierwszym półroczu odnotowaliśmy rekordowy wzrost popytu, aż o 16 proc. w porównaniu do analogicznego okresu w zeszłym roku – mówi Krzysztof Kienorow, dyrektor w Dziale Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych Colliers International. – Większość budowanych magazynów to tzw. BTS-y (build-to-suit) lub pre-let, czyli obiekty powstające pod konkretne zlecenia najemców, zgłaszających deweloperom swoje zapotrzebowanie, których budowa uzależniona jest od wcześniejszego znalezienia najemcy. Jednak nawet magazyny budowane spekulacyjnie, w momencie oddania do użytku są już najczęściej w większości wynajęte. Wynika to przede wszystkim z rozwoju firm obecnych na

polskim rynku, jak i tych dopiero wchodzących, które już na starcie potrzebują dużej powierzchni – komentuje ekspert. Specjaliści zwracają uwagę, że w wielu regionach Polski brakuje powierzchni magazynowej dostępnej od zaraz. Tak jest np. na zachodzie i północy naszego kraju. Poziom pustostanów na rynku jest rekordowo niski, w skali kraju wynosi 4,5 proc. Według danych firmy Colliers z najniższymi mamy do czynienia w Szczecinie, Toruniu i Gdańsku (od 0 do 0,1 proc.), III strefie Warszawy (0,4 proc.) i w centralnej Polsce (1,7 proc.).

Handel w sieci sprzyja magazynom

Motorem napędowym polskiego rynku magazynowego jest m.in. branża e-commerce. – Najemcy z tego sektora wciąż pozostają jedną z najaktywniejszych grup. Umowy zawarte przez firmy zajmujące się handlem internetowym stanowiły ponad 15 proc. popytu w pierwszej połowie 2018 roku – mówi Chmielewski. W najbliższym czasie tendencja ta będzie znacznie przybierać na sile. Dopiero połowa naszych internautów robi zakupy on-line, ale ich grupa będzie rosła, w miarę jak na rynek zaczynają wchodzić co-

raz młodszy konsumenci. Sprzedaż internetowa ma olbrzymi potencjał, z czego doskonale zdają sobie sprawę sieci handlowe. Wszystko to jest pożywką dla rozwoju sektora magazynowego. – Firmy sprzedające on-line najchętniej lokują swoje magazyny wzdłuż zachodniej granicy Polski, skąd mogą sprawnie obsługiwać rynki Europy Zachodniej, oraz w Polsce centralnej – dodaje Chmielewski. Lokowane u nas magazyny obsługują nie tylko nasz kraj. Swoje centra logistyczne mają tu największy gigant handlu elektronicznego i odzieżowego: Amazon, Zalando, Inditex czy LPP, którzy swoje produkty dystrybuują do Europy Zachodniej i Skandynawii.

Lider w regionie

Polska staje się magazynowym hubem Europy, a w regionie Europy Środkowo-Wschodniej wyrosła już na niekwestionowanego lidera. Nasz kraj należy jednocześnie do najczęściej wybieranych miejsc do zakładania lub przenoszenia magazynów – wyżej plasują się jedynie Holandia i Niemcy. – Naszym głównym atutem jest położenie w centrum kontynentu, duży rynek pracy i stosunkowo tania siła robocza, której koszt przy jednocześnie wysokiej jakości jest

nadal nieporównywalnie niższy w stosunku do Europy Zachodniej i wciąż konkurencyjny w porównaniu do Czech, Węgier czy Słowacji – zwraca uwagę Krzysztof Kienorow. Przewaga Polski polega także na wciąż atrakcyjnych i stabilnych stawkach czynszów za powierzchnie magazynowe. – Najbardziej przystępne odnotowuje się w warszawskiej Strefie II i III (1,9-2,9 euro za mkw./mc.), natomiast najdroższe w Warszawie i Krakowie (2,6-4,0 euro za mkw./mc.) – mówi Kienorow. Lokowaniu magazynów nad Wisłą sprzyja dynamiczny wzrost gospodarczy i coraz lepsza infrastruktura drogowa. Dzięki temu coraz większe znaczenie zdobywają mniejsze regionalne rynki jak Lublin, Zielona Góra czy Szczecin. Prym wśród magazynowych ośrodków nadal wiodą okolice największych aglomeracji w centrum i na zachodzie kraju: Warszawa, Łódź, Poznań i Śląsk.

Co przyniesie przyszłość? Zdaniem ekspertów dobra passa na rynku nieruchomości magazynowych będzie się utrzymywać – na jej korzyść działają niskie wakaty, duży bank ziemi wśród deweloperów, stabilne ceny gruntów i wciąż bardzo duża liczba zleceń na nowe powierzchnie.

NAJLEPSZE PRODUKTY DLA BIZNESU 2018

Innowacyjność – być albo nie być

Małe i średnie firmy są nieustannie bombardowane sloganami dotyczącymi innowacji i często zagubione w świecie, który każe im być bardziej nowoczesnymi. Brak odpowiedniej definicji innowacji w biznesie prowadzi w konsekwencji do sytuacji, w której termin ten nie jest niczym więcej niż hasłem w korporacyjnym żargonie.

Co jednak dla sektora MŚP oznacza innowacja i dlaczego wciąż tak wiele firm nie potrafi wykorzystać potencjału nowoczesnych technologii? Na te pytania odpowiedziało 3300 przedstawicieli kadry zarządzającej firmami z sektora MŚP z Austrii, Belgii, Luksemburga, Czech, Danii, Finlandii, Francji, Niemiec, Węgier, Włoch, Holandii, Norwegii, Polski, Portugalii, Rosji, Słowacji, RPA, Hiszpanii, Szwecji, Szwajca-

rii, Turcji, Wielkiej Brytanii i Irlandii, którzy wzięli udział w projekcie badawczym Ricoh.

Co oznacza innowacja?

60 proc. badanych definiuje innowację jako projektowanie/rozwijanie nowych produktów, 56 proc. jako udostępnianie pracownikom nowoczesnych narzędzi, a 54 proc. jako stopniowe usprawnianie procesów biznesowych. 62 proc. respondentów, którzy wzięli udział w projekcie badawczym Ricoh, uważa swoją firmę za innowacyjną organizację, a finanse (56 proc.), IT (48 proc.), marketing (48 proc.) i sprzedaż (47 proc.) za najbardziej innowacyjne działy. Co ważne, aż 30 proc. przyznaje, że nie wie od czego zacząć, by działać w bardziej innowacyjny sposób. Umiejętne wykorzystanie szansy, którą dają no-

woczesne rozwiązania ma kluczowe znaczenie dla przetrwania na rynku. Szczególnie, że nowe technologie drastycznie zmieniają jego oblicze. Dobrze znane marki tracą na znaczeniu, powstają produkty i usługi o istnieniu których do niedawna nawet byśmy nie pomyśleli. Dzięki możliwości szybkiego porównania cen i jakości produktów oraz rozwojowi mediów społecznościowych władza nad rynkiem została przekazana w ręce klientów. Jesteśmy naoczniymi świadkami tych zmian. Zaledwie w ostatnich tygodniach jeden z największych koncernów detalicznych w Wielkiej Brytanii zmuszony był do ograniczenia liczby swoich sklepów przez prężnie rozwijający się, konkurencyjny biznes internetowy. Innym przykładem są czołowe marki motoryzacyjne z długoletnią historią, które są

obecnie warte mniej niż stosunkowo nowopowstała, ale wdrażająca innowacyjne technologie Tesla.

Na czym powinny skupić się firmy?

Wyniki badań zrealizowanych na zlecenie Ricoh pokazują trzy obszary na rozwoju których powinny skupić się firmy z sektora MŚP w procesie tworzenia innowacyjnej organizacji.

1. Budowanie bliższych relacji z klientami. Bardzo ważne w tym obszarze będzie umiejętne wykorzystywanie nowoczesnych technologii. 54 proc. badanych przyznaje, że podniesienie lub utrzymanie wysokiego standardu obsługi klienta będzie miało kluczowe znaczenie dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej.

2. Podniesienie efektywności pracy. Firmy nie będą w stanie

osiągnąć tego celu bez inwestycji w innowacyjne narzędzia, które pozwolą uprościć kluczowe procesy. Aż 74 proc. zarządzających małymi i średnimi przedsiębiorstwami widzi w nowoczesnych technologiach szansę na rozwój i usprawnienie ich działalności. I nie musi wiązać się to z sytuacją, w której nowe narzędzia reorganizują strukturę całej firmy – zazwyczaj wystarczy wdrożenie jednego systemu do np. elektronicznego obiegu faktur, aby firma odczuła korzyści płynące z inwestycji w nowoczesne technologie.

3. Odpowiednie zagospodarowanie wiedzy i umiejętności swoich pracowników. Wymaga to stworzenia odpowiedniego środowiska pracy i zapewnienia dostępu do nowoczesnych rozwiązań.

Obalamy stereotypy

O firmach windykacyjnych pisze i słyszy się najczęściej w kontekście stosowania niedozwolonych praktyk, stanowiących złamanie prawa bądź dobrych obyczajów. Profesjonalne firmy zarządzające wierzytelnościami, zrzeszone w KPF, przyznają, że rynek nie jest całkowicie od nich wolny, ale nie podpisują się pod takimi praktykami. O znaczeniu profesjonalnej windykacji dla gospodarki, budżetu państwa i jakości życia przeciętnego gospodarstwa domowego mówi się wyjątkowo rzadko. Czy firmy windykacyjne działają poza prawem? Czy konsumenci są bezbronni wobec ich działań? Czy przedawnione długi znikają i nikt nie ma prawa ich dochodzić? Oto 6 największych stereotypów dotyczących działalności firm windykacyjnych.

Stereotyp 1

Konsumenci są bezbronni wobec nieuczciwych praktyk firm pseudowindykacyjnych

W każdej branży działają podmioty profesjonalne i takie, które funkcjonują poza prawem. W tym roku Ministerstwo Sprawiedliwości zapowiedziało zmiany w przepisach prawnych, które będą miały wpływ na działanie nieuczciwych firm windykacyjnych. Resort zaproponował, by za uporczywe nękanie groziło windykatorom do 5 lat więzienia. Nowe zapisy mają pojawić się w Kodeksie karnym. Jednak już dziś, jeśli spotkamy z łamaniem prawa czy dobrych obyczajów przez windykatora, to możemy, a wręcz powinniśmy zgłosić to na policję czy do prokuratury.

Wiarygodność firmy – także windykacyjnej – można zaś sprawdzić m.in. w Krajowym Rejestrze Sądowym, Biurach Informacji Gospodarczej lub na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (o ile akcje takiej firmy są publiczne). W przypadku nadużyć warto pamiętać, że na straży rzetelności działań wszystkich firm z branży finansowej stoi Biuro Rzecznika Finansowego, które przyjmuje skargi i pomaga konsumentom. Można odwołać się także do Federacji Konsumentów. O pomoc w sprawach naruszeń swoich praw, konsumenci mogą zgłaszać się do profesjonalnie działających Rzeczników Praw Konsumenta. W przy-

padku naruszenia Zasad Dobrych Praktyk przez firmę należącą do KPF, można taki fakt zgłaszać do Komisji Etyki KPF.

Stereotyp 2

Wszystkie firmy windykacyjne stosują praktyki niedozwolone

Firmy windykacyjne są wierzycielami kilku milionów gospodarstw domowych, a wiele firm, jak banki, instytucje pożyczkowe, spółdzielnie mieszkaniowe, telekomunikacji, dostawcy prądu czy wody, PKP oraz gmin zleca odzyskanie swoich należności firmom windykacyjnym. Dłużnikiem może być więc praktycznie każdy. Na polskim rynku działa wiele profesjonalnych firm windykacyjnych i pseudowindykacyjnych. Te drugie stosują nieuczciwe praktyki i nie przestrzegają norm etycznych. W Polsce funkcjonują jednak firmy windykacyjne, które działają w sposób profesjonalny. Warto podkreślić, że firmy zarządzające wierzytelnościami, zrzeszone w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych (KPF) podlegają rygorystycznym Zasadom Dobrych Praktyk Windykacyjnych i co roku poddają się audytowi etycznemu. Zasady Dobrych Praktyk to przepisy samorządowe, które określają, w jaki sposób powinna wyglądać profesjonalna windykacja, czyli m.in. korespondencja z dłużnikiem, rozmowy telefoniczne czy windykacja terenowa. Zasady te dotyczą również

ochrony informacji oraz danych osobowych, a także w sposób jasny i klarowny formułują praktyki, które są zakazane i niedozwolone.

Stereotyp 3

Firmy windykacyjne ściągają wyłącznie długi, które nie istnieją

W społeczeństwie panuje przekonanie, że jeśli kontaktuje się z nami firma windykacyjna, to zapewne celem spłaty zadłużenia, które... nie istnieje. Często myślimy bowiem, że zadłużenie, które trafiło do firmy windykacyjnej, może wynikać jedynie zaciągniętego kredytu, pożyczki czy debetu na karcie kredytowej. A takiego przecież nie zaciągaliśmy. Nic bardziej mylnego. Zadłużenie może powstać także w wyniku niezapłaconego mandatu, nieuregulowanego rachunku za prąd, telefon lub innych „drobnych” zobowiązań, o których konsumenci często zapominają. Z danych KPF wynika, że osoby, które zapomniały o terminowej spłacie należności stanowią aż 27 proc. ogółu osób zadłużonych. Praktycznie każdy Polak może się więc znaleźć wśród dłużników, z którymi kontaktuje się firma windykacyjna. Może się to zdarzyć całkowicie przypadkiem, kiedy na przykład ktoś zamieszkał w mieszkaniu, które wcześniej zajmowała osoba z długami, a która nie spełniła obowiązku powiadomienia swoich wierzycieli o zmianie swoich danych teledoreszowych. Warto pamiętać, że firma windykacyjna może zadzwonić do nas w sprawie zadłużenia również wtedy, gdy rzeczywiście nie zaciągaliśmy zobowiązań, ale ktoś obcy bez naszej wiedzy użył czy po prostu ukradł nasze dane osobowe, posłużył się nimi w banku bądź instytucji pożyczkowej i w ten sposób wyłudził pieniądze. To dość częste zjawisko, zwłaszcza w XXI wieku, gdy cyberprzestępczość zatacza coraz szersze kręgi. Tylko w takim przypadku można mówić o długu, który nie istnieje.

Stereotyp 4

Windykatorzy odwiedzają konsumentów w domu, a nie mają do tego prawa

Wierzyciel ma prawo oczekiwać spłaty długu, a jeśli nie może skontaktować się z dłużnikiem w prosty sposób, na przykład poprzez wysłanie pisma czy rozmowę telefoniczną, to musi stosować inne sposoby na skomunikowanie się. Takim rozwiązaniem jest tzw. wizyta domowa. Co prawda, jest bardzo czasochłonna i kosztowna dla wierzyciela, jednak ze względu na postawę, zachowanie dłużnika lub brak aktualnych danych do kontaktu telefonicznego, wierzyciel – a w jego imieniu windykator – czasem musi podjąć taką próbę. Nie ma żadnego przepisu, który zabraniałby tzw. windykacji terenowej, która jest formą windykacji polubownej. Warto natomiast podkreślić, że windykacja, również w tej formie, powinna odbywać się zgodnie z zasadami etycznymi i literą prawa. Zasady Dobrych Praktyk Windykacyjnych, wypracowane przez członków KPF, określają w jaki sposób powinna ona wyglądać. Przede wszystkim wizyty windykatorów terenowych powinny być podejmowane w czasie i miejscu, które nie będą uciążliwe dla dłużnika, a wizyty w innych miejscach niż miejsce zamieszkania powinny być prowadzone w sposób zapewniający prawo do prywatności i ochrony danych. Inspektor terenowy powinien zawsze przedstawiać się, okazać identyfikator lub upoważnienie do działania wydane przez firmę windykacyjną.

Stereotyp 5

Wierzyciel czy też reprezentujący go windykator nie ma prawa oczekiwać spłaty przedawnionego długu

Zgodnie z nowymi przepisami Ministerstwa Sprawiedliwości, które weszły w życie latem tego roku, zmianom uległy terminy przedawnienia długów. Kiedyś wierzyciel miał 10 lat na dochodzenie zapłaty,

dziś 6 lat. Po tym czasie roszczenie ulega przedawnieniu, co oznacza jedynie, że wierzyciel traci ochronę sądową dla swojego prawa dochodzenia długu. Dług, mimo że stał się przedawniony, nie oznacza, że zniknął. Dług przedawniony przechodzi w stan tak zwany naturalny, co znaczy, że istnieje do czasu jego spłaty przez dłużnika. Wierzyciel ma nadal prawo do upominania się o spłatę należności. Może zatem prowadzić polubowną windykację pozasądową, czyli nadal kontaktować się z konsumentem celem spłaty zobowiązania.

Stereotyp 6

Gdy dzwoni, pisze do nas firma windykacyjna, lepiej nie podejmować z nią żadnego kontaktu

Firma windykacyjna zajmuje się zazwyczaj takim długiem, którego wierzyciel (bank, spółdzielnia mieszkaniowa, dostawca prądu czy wody itp.), ze względu na postawę lub sytuację dłużnika, sam nie był w stanie odzyskać w czasie, jaki na to przeznaczył. Należy pamiętać, że skierowanie sprawy do sądu przez wierzyciela, a potem do egzekucji komorniczej, stawia osobę zadłużoną w obliczu konieczności spełnienia zobowiązania niezwłocznie, jak najszybciej. I co również niezwykle istotne – jeśli dług był bezsporny i zapadł wyrok sądowy, wiąże się to nieodwołalnie z dodatkowymi kosztami, w tym: sądowymi, egzekucyjnymi, zastępstwa procesowego, czy w postaci odsetek za opóźnienie. Tymczasem, z firmą windykacyjną możliwe jest polubowne rozwiązanie problemu zaległych zobowiązań i ustalenie takiego harmonogramu, by spłata długu nie rujnowała domowego budżetu i konieczności spłaty bieżących, cyklicznych zobowiązań. Każdy przypadek należy zatem przeanalizować i zastanowić się nad takimi warunkami spłaty, które będą korzystne dla obu stron.