

## ИСТОРИЯ УСПЕХА ОТДЕЛА ИНКАССО

### Приятно осознавать то, что ты не один в сложной ситуации

*“Откровенно говоря, отделов инкассо вообще не должно быть, как не должно быть неисправных плательщиков”, - полагает Патрик Андрес, дипломированный специалист по экономике и организации производства, руководитель компании Spedition Günther Andres e.K. из города Ханану. “К сожалению, на практике, не всегда происходит так, как бы этого хотелось. В самом худшем случае счета оказываются просроченными. И именно тогда целесообразно подключить услуги независимого отдела инкассо. Данная услуга наиболее подходит для того, чтобы разобраться с довольно таки неприятным делом для потерпевшего и решить все в его же пользу. Предприятиям в любом случае следует рассмотреть такой вариант, прежде чем идти сложным, длинным и дорогостоящим судебным путем”, - полагает опытный экономист.*



Патрику Андресу уже довелось накопить некоторый опыт в том, что касается отношений с недобросовестными деловыми партнерами. Он руководит экспедиторской компанией среднего уровня и очень хорошо разбирается в вопросах рассылки товаров и связанных с этим организационных мероприятий. Задуматься только о том, сколько товаров ежедневно подлежат транспортировке, то быстро становится ясно, что далеко не всегда все удается сделать гладко и без каких-либо сложностей. Даже у серьезных предприятий иногда пропадают счета, которые в результате остаются неоплаченными вовремя. Причиной этого могут, в частности, стать несоблюдение процесса расчетов, пропаша счетов вместе с большим количеством других документов или неправильно понятые договоренности между разными отделами.

Кроме того, есть и так называемые «черные овечки», которые преднамеренно ведут себя нечестно и платят только под давлением. Даже если такие случаи редки на фоне общих деловых операций, при возникновении “худших случаев” независимая компания, предоставляющая услуги инкассо, поможет взыскать задолженности без судебного вмешательства. Андрес уже проконсультировался с различными учреждениями, в частности, Creditreform, а также другими инкассовыми бюро и адвокатами. В итоге, три года назад он остановил свой выбор на услугах инкассо юридического отдела компании TimoCom Soft- und Hardware GmbH. К тому же, он уже на протяжении десяти лет является клиентом данной компании из Дюссельдорфа.

### Короткие расстояния и быстрые ответы

Патрик Андрес очень ценит в TimoCom быструю реакцию при улаживании дел по взысканию задолженности, объясняя это следующим образом: *“Отчасти это связано с тем, что TimoCom находится в центре происходящего вместе со своей транспортной биржей и владеет отличными знаниями в транспортно-экспедиционном секторе, как о внутренних, так и международных рынках. Кроме того, компания TimoCom вместе с предлагаемыми платформами представляют собой мощный инструмент. Ведь предприятие может заблокировать доступ в биржу неисправным плательщикам, что является средством давления, которое очень хорошо работает в международной практике. Таким образом, некоторых “черных овечек” в самом начале пугает необходимость использования программы, из-за чего они даже не пытаются зарегистрироваться в качестве клиента”.*

### Мощный информационный поток

Патрик Андрес также ценит в TimoCom получение всегда качественной информации, а также простоту осуществления процесса взыскания задолженности. Здесь есть четкие правила: Как только прошли первые 30 дней с момента истечения срока оплаты и дополнительные напоминания должнику остались безрезультатными, за дело берется компания TimoCom, имеющая официальное разрешение на предоставление данной услуги. Владеющие родным языком своих потерпевших клиентов, сотрудники предприятия из Дюссельдорфа как можно быстрее информируют их о том, есть ли еще возможность взыскать задолженность. Это позволяет избавить их от ненужных затрат на услуги адвоката и судебных издержек. Чтобы начать действовать, потерпевший должен прислать в TimoCom формуляр инкассового поручения, а также необходимые транспортные документы. К ним относятся копии счета за оказанные транспортные услуги, подтверждение доставки, а также отправленное напоминание. Патрик Андрес с энтузиазмом: *“Это почти что удовольствие заполнять инкассовое поручение, потому что знаешь: теперь точно будут приняты меры, уговоры закончились. В это же время другие организации постоянно вступают в дискуссии с неисправными плательщиками, заставляя вас попусту тратить время, что может иметь губительные последствия для бизнес-деятельности”.*

Формуляр инкассаторского заказа можно скачать на странице [www.timocom.ru](http://www.timocom.ru) в разделе “Безопасность”, подраздел TC Cash Care или введите слово “инкассо” в окне поиска в верхнем правом углу сайта компании. При осуществлении операций по взысканию задолженности имеет место интенсивный обмен информацией между TimoCom и потерпевшим.



### Выгодное соотношение цены и качества

Выводы Патрика Андреса звучат крайне положительно: *“Я считаю услуги инкассо компании TimoCom практически идеальными. Высокая доля успешных дел, образцовая коммуникация с отделом инкассо, подходящее соотношение цены и качества как на внутреннем, так и на международном уровне”*. За обработку заказа TimoCom взимает комиссионный сбор в размере всего 12,50 €. Если поручение завершилось в пользу заказчика, а в 2010 году именно так и было в 85,5 % всех случаев, тогда TimoCom насчитывает заказчику исключительно оплату за успешный исход данного дела. Размер оплаты за успешное завершение инкассового дела может быть рассчитана согласно предписаниям Закона об оплате труда адвокатов. С ним можно ознакомиться в условиях инкассового поручения у нас на сайте или по адресу <http://www.timocom.net/go/fees.pdf>.

### Профилактические меры против ненадежных деловых партнеров

Для Патрика Андреса одним из решающих факторов является также то, что TimoCom оказывает своим клиентам поддержку на самом раннем этапе с помощью своей собственной сети безопасности TC Secure. Она включает в себя различные рекомендации по безопасности, с которыми можно ознакомиться по адресу [www.timocom.ru](http://www.timocom.ru) в разделе “Безопасность”. Цель заключается в том, чтобы оказать противодействие неисправным плательщикам. В частности, если речь идет о транспортном предприятии, основополагающее правило заключается в том, чтобы проверить заказчика. Следует проверить, соответствуют ли номер факса /адрес электронной почты, с которого был прислан заказ, сведениям, указанным в заказе. Кроме того, в ряде организаций, в частности, в Creditreform можно получить информацию о кредитоспособности и экономическом положении предприятия. Также, на сайте <http://egrul.nalog.ru/fns/index.php> можно проверить действительность регистрационного номера компании.

Это лишь несколько из многочисленных профилактических мероприятий, позволяющих быть уверенным в деловом партнере. Еще один хороший способ обезопасить себя заключается в том, чтобы получить справку относительно правильности данных клиента непосредственно по горячей телефонной линии TimoCom Assist. Многонациональный коллектив компании TimoCom к Вашим услугам с понедельника по пятницу с 8:00 до 17:00 по телефону +48 67 352 59 11. Консультанты могут провести сравнение данных заказа соответствующего клиента TimoCom и базой данных компании.

Хотя в своей повседневной работе Патрик Андрес, как правило, следует всем советам, в очень редких случаях ему все же приходится иметь дело с недобросовестными клиентами. Вот его мнение по этому вопросу: *“Никогда нет стопроцентной уверенности, но благодаря отделу инкассо компании TimoCom, большинство сделок удается, в конечном счете, провести успешно. И я готов порекомендовать эти услуги другим”*.

## Контакты для прессы

### Tim Muke

Manager Corporate Communication

### TimoCom Soft- und Hardware GmbH

In der Steele 2

DE-40599 Düsseldorf

☎ +49 211 88 26 69 13

☎ +49 211 88 26 59 13

✉ [tmuke@timocom.com](mailto:tmuke@timocom.com)

🌐 [www.timocom.com](http://www.timocom.com)