

LEPIEJ ZAPOBIEGAĆ NIŻ ODZYSKIWAĆ

Automatyzacja procesu zarządzania
należnościami.



MACIEJ GLAPIŃSKI

Prezes Zarządu
Rida Software Sp. z o.o.



MIKOŁAJ PSZCZÓŁKA

Cloud Advisor Team Leader
Orange Polska S.A.

Za chwilę zaczynamy

LEPIEJ ZAPOBIEGAĆ NIŻ ODZYSKIWAĆ

Automatyzacja procesu zarządzania
należnościami.



MACIEJ GLAPIŃSKI

Prezes Zarządu

Rida Software Sp. z o.o.



MIKOŁAJ PSZCZÓŁKA

Cloud Advisor Team Leader

Orange Polska S.A.

TWARDE DANE



30%

WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI POLSKICH
PRZEDSIĘBIORSTW 2022 VS 2021

TWARDE DANE



30%

WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI POLSKICH
PRZEDSIĘBIORSTW 2022 VS 2021

105%

WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI W BRANŻY
TRANSPORTOWEJ 2022 VS 2021

TWARDE DANE



30%

WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI POLSKICH
PRZEDSIĘBIORSTW 2022 VS 2021

105%

WZROST NIEWYPŁACALNOŚCI W BRANŻY
TRANSPORTOWEJ 2022 VS 2021

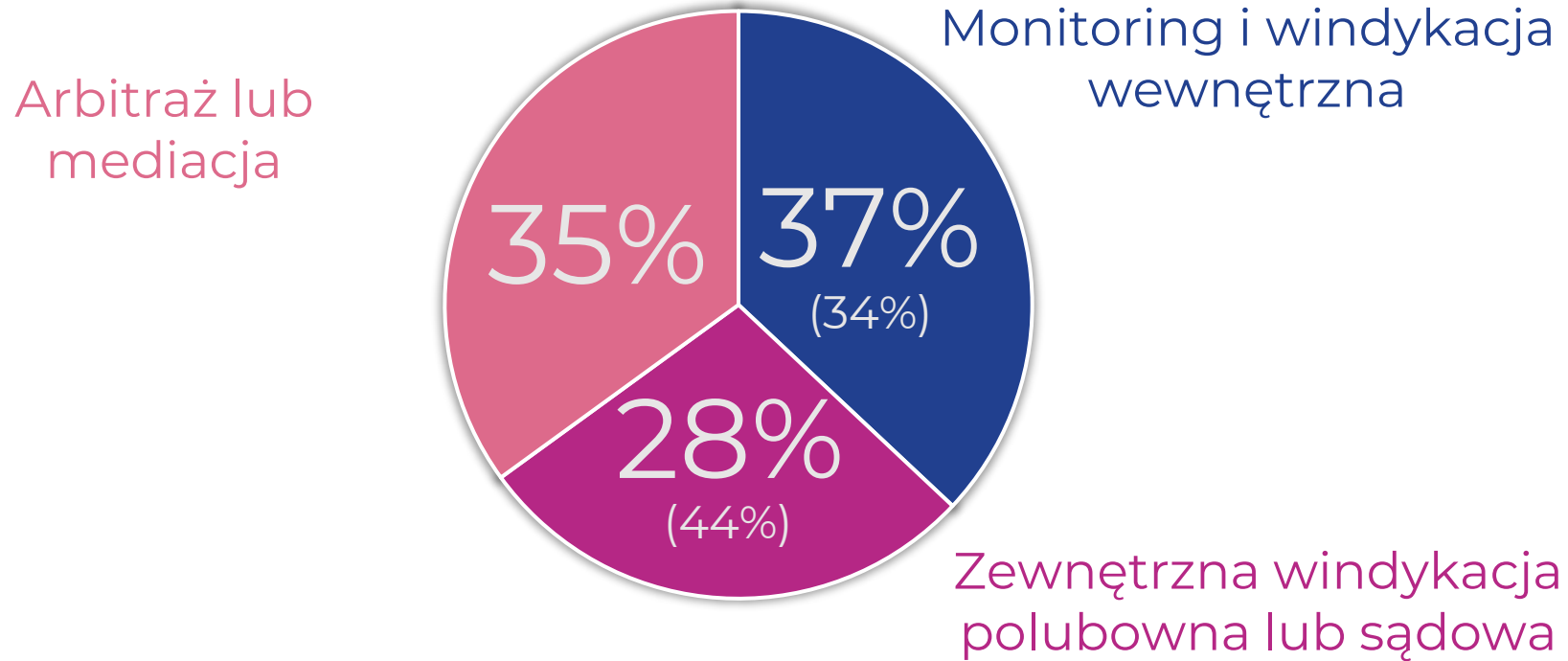
20%

OPÓŹNIENIA W BRANŻY
MOTORYZACYJNEJ DO 30 DNI (2022)

75%

OPÓŹNIENIA W BRANŻY
MOTORYZACYJNEJ OD 31 DO 90 DNI
(2022)

NAJBARDZIEJ SKUTECZNE CZYNNOŚCI PODEJMOWANE W PRZYPADKU BRAKU PŁATNOŚCI W 2022



JAK WYGLĄDA MONITORING I WINDYKACJA WEWNĘTRZNA W TWOJEJ ORGANIZACJI?



CEL BIZNESOWY TOMASZA

POPRAWA RENTOWNOŚCI GENEROWANIE GOTÓWKI



TOMEK

DYREKTOR FINANSOWY

-
- Organicznie ryzyka niespłaconych należności,
 - Kontrola kosztów,
 - Poprawa efektywności mierzona cyklem konwersji gotówki CKG, w szczególności średnim opóźnieniem płatniczym OP.

WSKAŹNIKI



CCC



Cykl konwersji gotówki

Okres od momentu odpływu gotówki przeznaczonej na zakup czynników produkcji do momentu wpływu z tytułu należności.

DSO



Wskaźnik cyklu regulowania należności

Okres od wystawienia faktury po otrzymanie zapłaty

PD



Opóźnienie płatnicze

Okres pomiędzy wymaganą a faktyczną datą zapłaty

ROZMOWA Z KSIĘGOWOŚCIĄ



**JAK WYGLĄDA WIEKOWANIE OPÓŹNIONYCH NALEŻNOŚCI, ILU FAKTUR I KLIENTÓW
TO DOTYCZY?**



Autozapis

Zeszyt1

Wyszukaj

Plik Narzędzia główne Wstawianie Układ strony Formuły Dane Recenzja Widok Automatyzacja Pomoc

Wklej Wytnij Kopiuj Malarz formatów

Calibri 11 A⁻ A⁺ B I U Skal i wyrównuj

Ogólne Formatowanie warunkowe Formatuj jako tabelę Normalny Dobry Neutralny Zły Dane wejści... Dane wyjści...

Wstaw Usuń Formatuj Autosumowanie Wypełnij Wyczyść Sortuj i filtruj Znajdź i zaznacz Poufność

Komentarze Udostępnianie

N28

Firma Nr faktury FK Nr faktury DMS NIP Osoba kontaktowa Odpowiedzialny Kwota Pozostało Termin płatności Oddział Dział Forma p

Dane ukryte

M	N	O	P
szkod	Uwagi windykacji	Działania 1	Działania 2
Kancelaria		Kontakt w dniu 23.03.2019	
szkoda		Sprawa w toku	
Wezwanie		wystawiono korekte	
Szkoda		Wysłano monit	
Szkoda		2 wezwanie	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Wezwanie		Odmowa klienta	
szkoda		Wysłano monit	
Wezwanie		Wysłano monit	
szkoda		Email do ubezp.	
Wezwanie		Wysłano monit	
szkoda		Email do ubezp.	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
2 wezwanie		brak wiedzy	
2 wezwanie		brak wiedzy	

Dane ukryte

M	N	O	P
szkod	Uwagi windykacji	Działania 1	Działania 2
Kancelaria		Kontakt w dniu 23.03.2019	
szkoda		Sprawa w toku	
Wezwanie		wystawiono korekte	
Szkoda		Wysłano monit	
Szkoda		2 wezwanie	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Szkoda		wysłano dokumenty	
Wezwanie		Odmowa klienta	
szkoda		Wysłano monit	
Wezwanie		Wysłano monit	
szkoda		Email do ubezp.	
Wezwanie		Wysłano monit	
szkoda		Email do ubezp.	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
Kancelaria		Wysłano monit	
2 wezwanie		brak wiedzy	
2 wezwanie		brak wiedzy	

ROZMOWA Z KSIĘGOWOŚCIĄ



CO DALEJ ROBIMY Z PLIKAMI EXCEL?

ROZMOWA Z KSIĘGOWOŚCIĄ



JAKIE PROBLEMY ZIDENTYFIKOWAŁ TOMASZ W KSIĘGOWOŚCI I KONTROLINGU?

01.

Długotrwały proces analizy zaległości.

02.

Prawdopodobieństwo tzw. błędu ludzkiego i dostarczenia niewiarygodnych danych.

03.

Brak procesu mierzenia wiarygodności płatników.

04.

Brak możliwości efektywnego nadzorowania działań z zakresu windykacji wewnętrznej.

ROZMOWA Z SZEFEK SERWISU



JAK PRACUJEMY Z KLIENTAMI W KONTEKŚCIE NALEŻNOŚCI?

**TYCH KLIENTÓW
NIE OBSŁUGUJEMY**



ZONKI

ŻYCZNI
udanych zakupów



ROZMOWA Z SZEFEK SERWISU



JAKIE PROBLEMY ZIDENTYFIKOWAŁ TOMASZ W SERWISIE?

05.

Praca na nieaktualnych danych.

07.

Nie śledzimy historii płatności klientów.

06.

Brak możliwości sprawdzenia wiarygodności klienta podczas obsługi.

08.

Brak narzędzia do pracy i komunikacji.

ROZMOWA Z SZEFE M IT



**POTRZEBUJĘ ROZWIĄZANIA KTÓRE UDROŹNI NASZE DZIAŁANIA W ZAKRESIE
NALEŻNOŚCI**

ROZMOWA Z SZEFEW IT



JAKIE PROBLEMY ZIDENTYFIKOWAŁ TOMASZ W IT?

09.

Brak możliwości rozwoju posiadanych rozwiązań zamkniętych. Tworzenie własnego oprogramowania zbyt długie i nieopłacalne.

10.

Brak czasu na nowe wdrożenia, opieka nad siecią, serwerami i obecnymi aplikacjami ma priorytet.

11.

Starzejąca się infrastruktura. Dług technologiczny.

12.

IT postrzegane jako koszt a nie jako komórka zapewniająca ciągłość działania.



KSIEGOWOŚĆ



SERWIS



IT



WIEM DLACZEGO NIE DZIAŁA

Każdy wykonuje swoje obowiązki zgodnie z procesami. Osiągają tzw. „lokalne maksima”.

Ale proces, który przechodzi przez całą organizację wymaga spojrzenia z góry.

ZA CO TOMASZ JEST SKŁONNY ZAPŁAĆCIĆ?



01.

Raporty dostępne od ręki, online.

03.

Standaryzacja procesu i propagowanie najlepszych wzorców.

02.

Przejrzystość procesu. Pełna wiedza na temat działań związanych z każdą fakturą.

04.

Usystematyzowanie wiedzy o klientach w zakresie należności i świadome zarządzanie kredytem kupieckim.

ZA CO TOMASZ JEST SKŁONNY ZAPŁAĆ?



05.

Lepsza komunikacja pomiędzy uczestnikami procesu.

07.

Szybkie efekty projektu i przewidywalny okres zwrotu z inwestycji.

06.

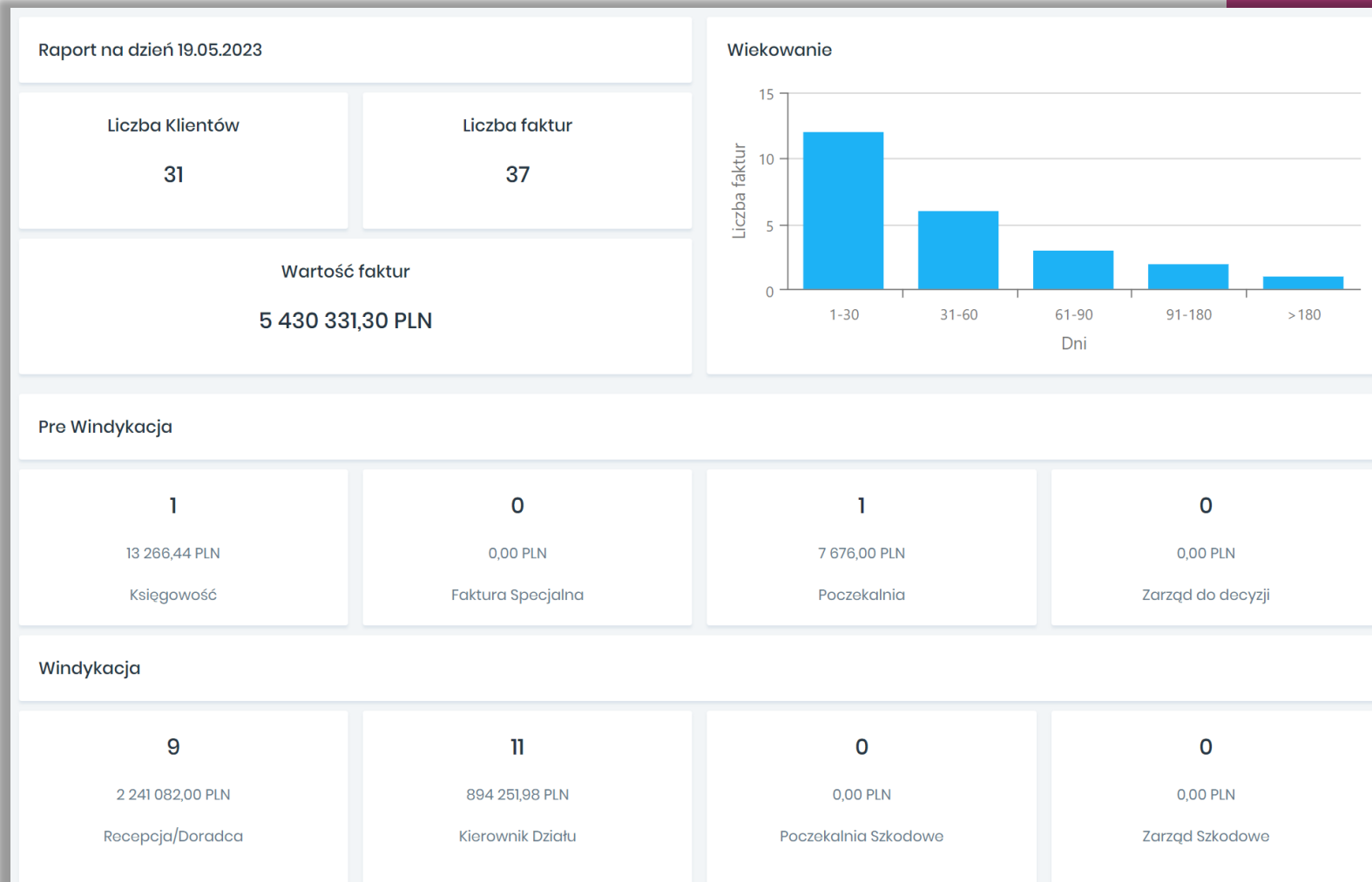
Możliwość obsługi wszystkich spółek z grupy w jednym systemie.

08.

Rozwiązanie oparte na bezpiecznej, stabilnej i skalowalnej infrastrukturze.

RAPORTY DOSTĘPNE OD RĘKI

Dashboard generowany jest automatycznie przez roboty eliminując powtarzalne czynności oraz eliminując błędy ludzkie.



Data wystawie...	Spółka	Numer faktury FK	Kontrahent	Krok	Osoby przypisane	Poprzedni krok	Status płatności	Opcje
	(Wszy...			(Wszy...			(Wszy...	
12.07.2021	Rida Mazda	88272/2021	Gerc Dorota	Kancelaria	GR_VIN_KANServi...	Przygotowanie do...	●	
14.07.2021	Rida Volvo	8753/2021	Gawęda-Sagmull...	Kierownik Działu	GR_Honda Warsz...	Recepcja/Doradca	●	
15.07.2021	Rida Mercedes	77/2021	Filipczak Rafał	Optacona	GR_Mercedes Gd...	Przygotowanie do...	●	
15.07.2021	Rida Mazda	572912/2021	Furman Jerzy	Przygotowanie do...	GR_VIN_ACCOUN...	Kierownik Działu	●	
03.07.2021	Rida Volvo	WR0987	BREMBO POLAND S...	Recepcja/Doradca	Kamizela Przemys...	Rejestracja	●	
01.06.2021	Rida Mazda	90/2021	Adam Dąbek AUT...	Recepcja/Doradca	Kamizela Przemys...	Księgowość	●	
23.12.2020	Rida Volvo	789/2020	ADAMANTIA Kamil...	Księgowość	GR_VIN_ACCOUN...	Recepcja/Doradca	●	
15.07.2021	Rida Mazda	2278/2021	Dziemiński Piotr	Recepcja/Doradca	Kamizela Przemys...	Rejestracja	●	
18.07.2021	Rida Volvo	117/2021	Elbich Mateusz	Kierownik Działu	GR_Honda Warsz...	Księgowość	●	
21.07.2021	Rida VW	6098/2021	F.U.H. MAKO Mateu...	Recepcja/Doradca	Kamizela Przemys...	Rejestracja	●	
18.07.2021	Rida Mercedes	32/2021	BLUE MEDIA SPÓŁK...	Kancelaria	GR_VIN_KANServi...	Przygotowanie do...	●	
10.08.2021	Rida Volvo	8395/2021	GLEUCHOWSKI RAF...	Przygotowanie do...	GR_VIN_ACCOUN...	Kierownik Działu	●	
15.07.2021	Rida Mercedes	13/2021	Gołębiecka Anna	Optacona	GR_Mercedes Gw...	Przygotowanie do...	●	
22.07.2021	Rida Mercedes	999/2021	Filipczak Rafał	Recepcja/Doradca	Więckowska Izab...	Rejestracja	●	
01.08.2021	Rida Volvo	45/2021	CAROTEX KONCEN...	Kierownik Działu	GR_Honda Warsz...	Recepcja/Doradca	●	
24.07.2021	Rida Volvo	1132/2021	Cukier Lukier Maig...	Kierownik Działu	GR_Honda Warsz...	Zarząd do decyzji	●	

PRZEJRZYSTOŚĆ PROCESU

PRZEJRZYSTOŚĆ PROCESU

NIEZBEDNE INFORMACJE W JEDNYM
MIEJSCU

Dane zebrane i połączone z dwóch
systemów – FK i DMS wraz z korektami i
historią płatności.

Krok:
Kierownik Działu

Osoby przypisane:
GR_Honda Warszawa Sa...

Typ windykacji:
Standardowa

Poprzedni krok:
Recepcja/Doradca

Kierownik

Dane Klienta

Załączniki

Komentarze(i)

Historia

Nazwa klienta
Gawęda-Sagmuller Gracjana

Rating płatniczy
☆☆☆☆☆

NIP

Kontrahent akronim

Id klienta
2056

Spółka
Rida Volvo

Szczegóły

Dane dodatkowe

Numer Faktury FK
8753/2021

Dział
Honda Warszawa Salon Osobowy

Numer Faktury Zewnętrznej

Oddział
Serwis

Data wystawienia
14.07.2021

Konto

Należność kwota [PLN]
8 090,00

Numer zlecenia w DMS

Należność pozostała [PLN]
90,00

Doradca z DMS
Przemysław Kamizela

Termin płatności
20.04.2023

Liczba dni po terminie

Numer rejestracyjny
TK9890

VIN

Forma płatności
Karta

Okres płatności

Odbyła się miękka windykacja

Korekty

Historia płatności

Data wystawienia	Numer dokumentu	Kwota
Brak danych		

Data wpłaty	Kwota	Nazwa płatnika
Brak danych		

STANDARYZACJA PROCESU WINDYKACJI



WIEDZA O KLIENTACH

Filipczak Rafał 1000341

★★★★★[Rozpocznij proces](#)

Firma

Finanse

Ustawienia

Dokumenty windykowane

Data wystawienia	Spółka	Numer faktury FK	Dział	Liczba dni po terminie	Doradca z DMS	Krok	Link
22.07.2021	Rida Mercedes	999/2021	Mercedes Gdańsk Serwis...		Izabela Więckowska	Recepcja/Doradca	Link
15.07.2021	Rida Mercedes	77/2021	Mercedes Gdańsk Serwis...		Przemysław Kamizela	Opłacona	Link
17.07.2021	Rida Mercedes	7474/2021	Mercedes Gdańsk Magaz...		Izabela Stodulska	Poczekalnia	Link

KARTA KONTRAHENTA

Wszystkie dokumenty windykowane oraz przyszłe widoczne z jednego miejsca.

RATING KONTRAHENTA

Ustalany indywidualnie sposób segmentacji ze względu na wiarygodność finansową.



LEPSZA KOMUNIKACJA

- Wyeliminowanie maili, telefonów i plików Excel
- Zadania przydzielane przez system
- Monitorowanie i przypominanie
- Zastępstwa

OBSŁUGA WIELU SPÓŁEK

Flowspark® umożliwia obsługę wielu spółek jednocześnie.

Poznaj swoich klientów

Widok klienta 360° na poziomie grupy



Idealne rozwiązanie dla

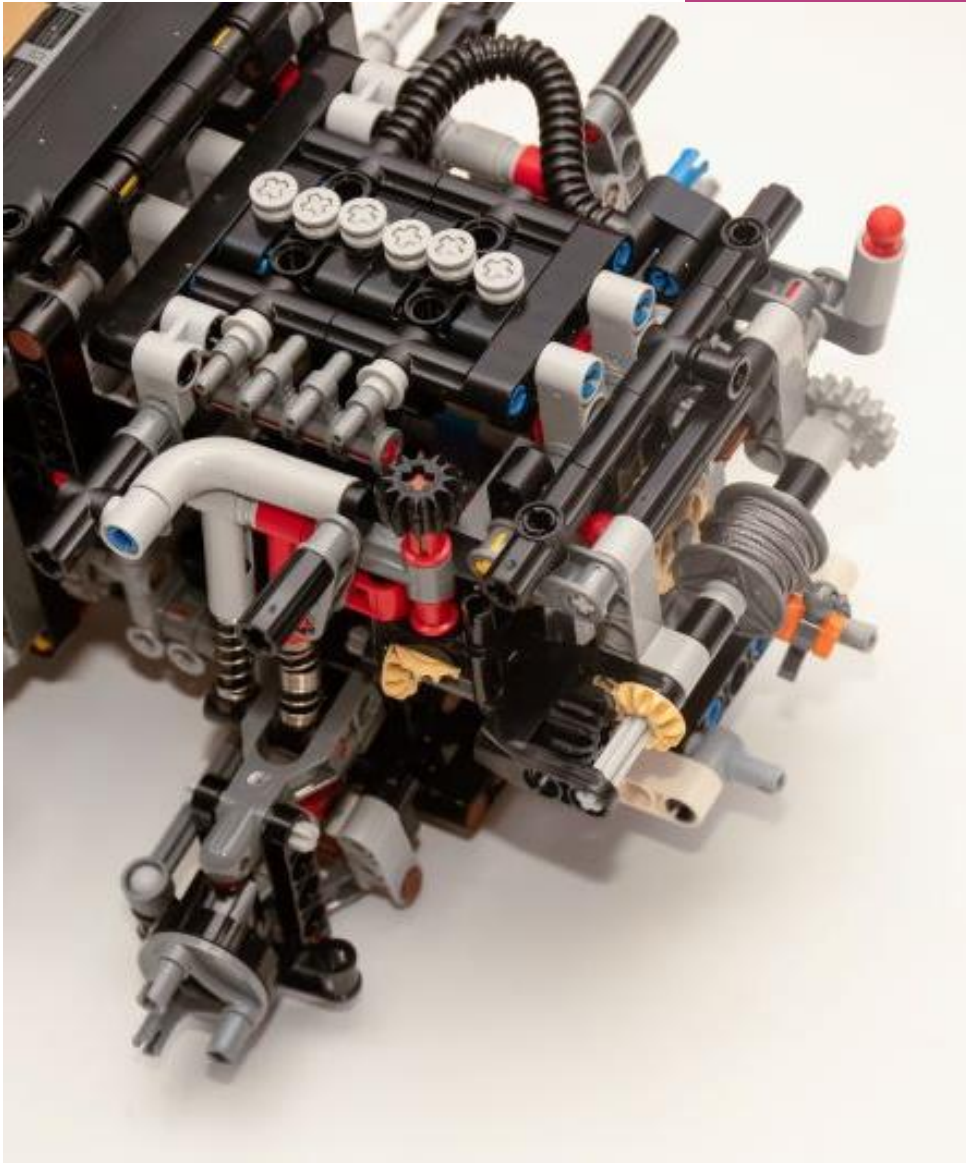
**Centrum Usług
Wspólnych**

Nieograniczone integracje

Możliwość pracy z wieloma systemami FK i DMS jednocześnie.



SZYBKIE WDROŻENIE



SZYBKIE WDROŻENIE

Dzięki gotowym
komponentom

INTEGRACJE

Możliwość podłączenia do
wielu FK i DMS

MAKSYMALNE DOPASOWANIE

Dzięki elastyczności

MODYFIKACJE

Łatwe zmiany w przyszłości

CHMURA

Nawet najlepsze rozwiązanie software nie zadziała bez dobrego hardware.

BEZPIECZEŃSTWO

Serwery w Polsce
ISO 27018



SKALOWALNOŚĆ

Dopasowanie do Twoich potrzeb



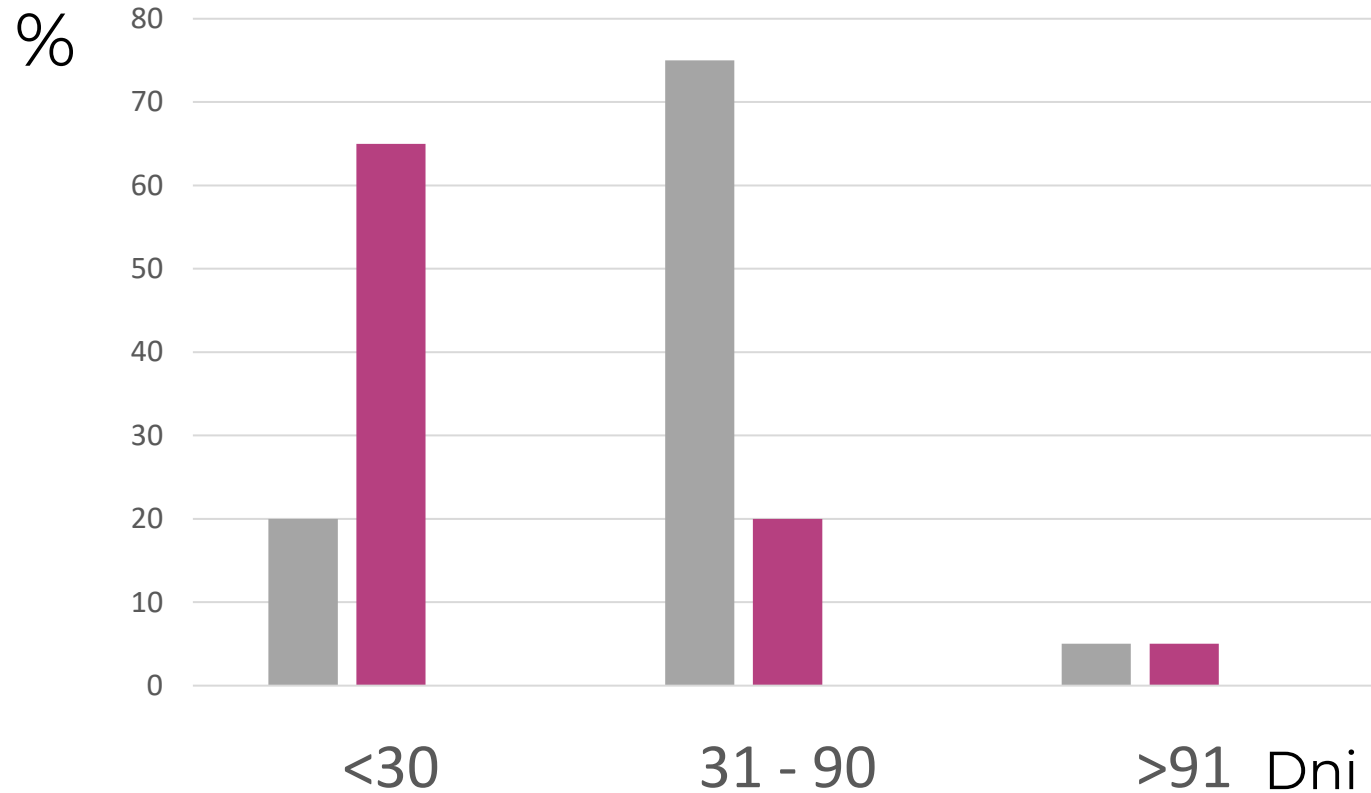
NIEZAWODNOŚĆ

Platforma zawsze dostępna
ISO 22301



KORZYŚCI

WIEKOWANIE OPÓŹNIONYCH FAKTUR



CO MÓWIĄ KLIENCI ?



ZAPOBIEGANIE

SZYBKA REAKCJA

**KOORDYNACJA
DZIAŁAŃ**

● WEDŁUG BADANIA PLATNOŚCI 2022 COFACE

● PO ZAUTOMATYZOWANIU PROCESU WINDYKACJI WEWNĘTRZNEJ

<https://www.linkedin.com/in/maciejglapinski/>

Efektywna digitalizacja procesów biznesowych w Grupie Mojsiuk

Opublikowane przez: Maciej Glapiński • 3.10.2022



Rida Software Sp. z o.o.

51 obserwujących

8 mies. •

Serdeczne gratulacje dla [Agata Romańska - Pietrzak](#) z [Mercedes-Benz Grupa Wróbel](#) za otrzymanie wyróżnienia Credit Management Champion przyznanego przez [Polski Instytut Credit Management](#). Jedno z wielu uzasadnień przyznania Agacie nagrody dotyczyło „nowoczesnego podejścia Grupy Wróbel do organizacji pracy”, co odnosi się także do oprogramowania do windykacji wewnętrznej, które [Rida Software Sp. z o.o.](#) miała okazję wdrożyć przy współpracy z Agatą. Dzięki Agata!!!

#dealersamochodowy



Łukasz Hormański • 1.

6godz. ...

Członek Zarządu w Grupa Mojsiuk

Polecam, posiadamy wdrożone systemy przy wsparciu [Rida Software Sp. z o.o.](#) i skuteczność odzyskiwania należności wzrosła o 50%

Polecam | Odpowiedz · 1 odpowiedź



Rida Software Sp. z o.o.

4godz. ...

51 obserwujących

[Łukasz Hormański](#) dziękujemy za dobre słowo. Nie zapominajmy, że narzędzie to jedno, ale duży wkład w ten sukces miał i ma zespół [Grupa Mojsiuk](#)

Polecam | Odpowiedz



Odpowiedz jako Rida Software Sp. z o.o....



„Nie zaczynamy
wdrożenia zanim
wspólnie nie zrozumiemy
po co to robimy”



JAK PRACUJEMY

Maciej Glapiński, CEO

 m.glapinski@cloudrida.com

 +48 660 430 143

Nasze rozwiązania są
dopasowane do potrzeb

2h



Maciej Glapiński, CEO



m.glapinski@cloudrida.com



+48 660 430 143

Pomagamy bo lubimy

**LEPIEJ ZAPOBIEGAĆ NIŻ
ODZYSKIWAĆ**

Q & A

LEPIEJ ZAPOBIEGAĆ NIŻ ODZYSKIWAĆ

Automatyzacja procesu zarządzania
należnościami.



MACIEJ GLAPIŃSKI

Prezes Zarządu
Rida Software Sp. z o.o.



MIKOŁAJ PSZCZÓŁKA

Cloud Advisor Team Leader
Orange Polska S.A.

Dziękujemy za uczestnictwo