

platformo uporabljajo. »Popust pri prodaji se pri računih s 30-dnevnim plačilnim rokom giblje nekje med 0,6 in 3 odstotki, računi pa so v povprečju odkupljeni v 24 urah. Ponosni smo tudi na dejstvo, da smo do zdaj financirali prav vse račune, ki so jih dolžniki potrdili kot veljavne.« Prav tako se podjetjem ni treba bati, da bi se račun ponovno znašel v njihovih rokah. Platforma namreč prodajalcem terjatev omogoča uporabo nepovratnega faktoringa. S prodajo računa podjetnik lastniško pravico in tveganje za primer neplačila prenese na kupca računa, ki je o stopnji tveganja ob nakupu obveščen, saj je zajeta v izračun ocene tveganja posameznega računa.

Kam naprej?

Slovenska platforma, ki je za dve izmed svojih tehnoloških in poslovnih rešitev vložila patentno prijavo pri ameriškem patentnem uradu, si do konca leta želi še utrditi bazo strank v Sloveniji. Pred kratkim so tako začeli več pozornosti posvečati podjetjem, ki v procesu prodaje terjatev nastopajo v vlogi dolžnika. Takšna podjetja lahko uporabo platforme priporočijo poslovnim partnerjem svoje dobavne verige, sama pa s tem pridobijo predkupno pravico za terjatve, ki jih le-ti prodajo po platformi in s tem prihranijo.

»Pomemben prodajni kanal za nas so tudi računovodski servisi. Imajo znanje in vpogled v finančno stanje svojih strank in natančno vedo, katera izmed njih potrebuje našo storitev. Še bolj pomembno pa je, da se je zaupanje med

njimi in njihovo stranko pogosto gradilo leta, če ne celo desetletja. Beseda računovodje ima tako za podjetje, ki ji ali mu zaupa, veliko težo. Zato se nam zdi prav, da za priporočilo računovodske servise tudi nagradimo v okviru našega programa Hiveterminal Ambasador,« še doda Soklič.



ZAKLJUČEK

Izzivov podjetju vsekakor ne manjka. Svojo dejavnost trenutno že opravljajo kot globalno podjetje s pisarnami na dveh kontinentih – Severni Ameriki in Evropi, želijo pa si, da bi kmalu prodajo terjatev omogočili še drugim podjetjem na tujih trgih in s tem slovensko znanje ponesli v svet.

Prodajate, kupujete, najemate ali oddajate nepremičnino?

Ne veste, kako bi se lotili posla?

ZAUPAJTE NAM!



RE/MAX
Nepremičnine



PREDNOSTI RE/MAX-A:

- uspešna mednarodno uveljavljena blagovna znamka;
- več ko 95 nepremičninskih svetovalcev na 16 lokacijah v Sloveniji;
- kvalitetne in strokovne storitve z bogato dodano vrednostjo;
- močna marketinška podpora in učinkovita prodajna orodja.

Kontakt: 080 73 15 | info@re-max.si | www.re-max.si

Prodaja terjatev s pomočjo blockchaina

✍️ Mag. Mirjana Ivanuša - Bezjak



Prodajo terjatev bo izvršil računalnik na osnovi pametne pogodbe

Tehnologija blockchain oziroma tehnologija veriženja podatkovnih blokov predstavlja novost in začetek distribuirane ekonomije. Blockchain je inovativna tehnologija, ki že spreminja določene procese. Več kot 1000 malih in srednjih slovenskih podjetij že uporablja aplikacijo Hiveterminal. Z uporabo tehnologije veriženja blokov (ang. blockchain technology) Hiveterminal avtomatizira celoten proces faktoringa, znižuje stroške in preprečuje prevare, s čimer malim in srednje velikim podjetjem zagotavlja nov vir financiranja ter priložnost za visoke donose kupcem terjatev.

Slovinci orjejo ledino

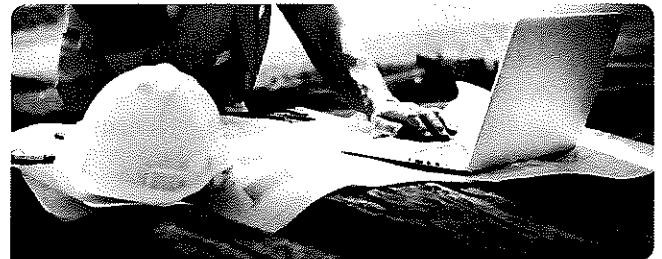
Časi, ko je Slovenijo in svet zajela mrzlica zbiranja kapitala za projekte, ki so svojo prihodnost želela graditi na tehnologiji veriženja blokov (ang. blockchain), so minili, a obdobje je rodilo nekaj hitro rastočih in uspešnih podjetij tako na svetovnem, kot tudi na domačem fintech zemljevidu. Eno takšnih je slovenska spletna platforma Hiveterminal, ki na enem mestu združuje prodajalce in kupce terjatev. Z uporabo tehnologije in avtomatizacijo procesov platforma omogoča prodajo terjatev tudi najmanjšim podjetjem, ki zaradi visokih stroškov tega finančnega instrumenta niso mogla uporabljati pri svojem poslovanju. Že po nekaj mesecih je na platformi registriranih čez 700 domačih podjetij in 300 svetovnih vlagateljev, hitro rast pa podjetje načrtuje tudi v prihodnjih mesecih.

Če se poglobimo v težave majhnih in srednjih podjetij, je izvor težav v dobršni meri povezan prav z likvidnostjo. Po podatkih raziskave Evropske banke naj bi kar 82 odstotkov majhnih in srednje velikih podjetij propadlo zaradi slabega upravljanja s terjatvami. Še več, zaradi težav z denarnim tokom 92 odstotkov podjetij raste počasneje, kot bi lahko, kar petina pa mora zavračati naročila zaradi premajhne količine obratnih sredstev. Slovenija ni nobena izjema, saj so plačilni roki za mnoga mala podjetja še vedno predolgi. Tako imajo lahko povsem zdrava in uspešna podjetja, ki ugotavljajo rast prodaje, likvidnostne težave in zaradi njih lahko celo propadejo. Gre za težave, ki so še predobro znane marsikateremu računovodskemu podjetju, ki svojim strankam pomaga pri reševanju vsakdanjih težav, tudi tistih, povezanih z dnevno likvidnostjo.

S prodajo odratih terjatev do kapitala tudi najmanjši

Bralcem te revije mehanizma financiranja podjetja s prodajo terjatev ni treba posebej predstavljati. »Težav klasičnega faktoringa je več. Za majhna in srednja podjetja je največja težava prav v tem, da jim ta način financiranja v preteklosti ni bil na voljo. Klasični faktoring je bil namenjen zgolj večjim podjetjem oziroma višjim zneskom financiranja. Ta omejitve je v veliki meri izvirala

iz dejstva, da so bile rešitve faktoringa v veliki meri neavtomatizirane, stroški obdelave pa posledično visoki.« pove direktor podjetja Jure Soklič. Zato ni naključje, da je ekipa svojo rešitev utemeljila prav na tehnologiji veriženja blokov, saj jim omogoča avtomatizacijo procesov tudi za najmanjša slovenska podjetja.



Platformo so javnosti predstavili novembra lansko leto, zdaj pa jo za izboljšanje likvidnosti podjetja uporablja že 700 slovenskih podjetij. »Ena naših prednosti je zagotovo kapital na platformi, saj čez 300 vlagateljev čaka na odprte fakture slovenskih podjetij. Ni se še zgodilo, da račun ne bi bil prodan,« še doda Soklič. Ekipa se pri svojem delu osredotoča na enostavnost uporabe platforme. Uporabnik svojo odprto terjatev do podjetja naloži z nekaj kliki, platforma Hiveterminal pa za vsak naložen račun izračuna oceno tveganja (ta upošteva rok izdaje in plačila računa ter bonitetno oceno izdajatelja in dolžnika) in o naloženi terjatvi avtomatsko obvesti dolžnika, ki mora njej obstoj potrditi, preden se ta znajde na trgu računov znotraj platforme.

Ekipa Hiveterminala veliko časa nameni izobraževanju – tako strank kot splošne javnosti – o prednostih uporabe faktoringa pred bančnimi posojili. »Mnogo podjetij, ki bi potrebovala financiranje, faktoringa kot mehanizma ne pozna. Tisti, ki so se s faktoringom že srečali, pa po navadi poznajo klasične faktoring storitve, ki prodajalcu terjatve zaračunajo strošek svoje storitve, potem pa financirajo račun v obliki posojila. To je povsem drugačna storitev, kot jo ponuja Hiveterminal.«

Uporaba platforme je namreč za majhna in srednje velika podjetja, ki prodajajo terjatve, brezplačna, saj se Hiveterminal financira izključno iz sredstev vlagateljev, ki