

WORLD BUSINESS Class

MAGAZINE

KAROLINA KAROLCZAK
BUDOWANIE ZESPOŁU
MISTRZÓW

BOGDAN SOSNOWSKI
PREZENTUJ
Z PRZYJEMNOŚCIĄ

ADAM DĘBOWSKI
NIE OBAWIĄJ SIĘ
OBAW



**PIOTR
BIJAŃSKI**

**ZAWSZE JEST WYJŚCIE
(Z DŁUGÓW)**

ZAWSZE JEST WYJŚCIE (Z DŁUGÓW)

Piotr Bijański, właściciel kancelarii prawnej Twój Prawnik 24 opowiada o najczęstszych problemach finansowych, z jakimi borykają się przedsiębiorcy i osoby prywatne, skutecznych sposobach wychodzenia z zadłużenia, a także o tym, jak zminimalizować ryzyko jego wystąpienia.

rozmawiał TOMASZ ILLG

W czym specjalizuje się Twój Prawnik 24? Co odróżnia Was od innych kancelarii prawnych na rynku i jakie są Wasze największe atuty?

Trzonem naszej działalności jest pomoc prawna w kwestiach finansowych. Dokładniej ujmując, przeprowadzenie procesu oddłużania, upadłości konsumenckiej i gospodarczej.

Co nas wyróżnia na tle innych kancelarii? Jesteśmy rozpoznawalni dzięki naszej efektywności. Notujemy 100-procentową skuteczność, wykazaną wszystkimi wygranymi sprawami. Pewnie przy naszej skali działalności w końcu to się zmieni, ale robimy wszystko aby wszyscy nasi klienci byli zadowoleni. Drugim czynnikiem wyróżniającym, który zauważają nasi klienci jest bowiem poziom ich obsługi. Wiem, że może to zabrzmieć jak frazes, ale jest to dla nas kluczowy czynnik, zwłaszcza w tak ciężkich dla klientów chwilach, jak problemy finansowe. Jesteśmy świadomi, że każdy człowiek, każdy dług i każda sytuacja finansowa jest inna. Dlatego bardzo indywidualnie podchodzimy do każdej sprawy. Dodatkowo, każdemu zapewniamy wsparcie dwóch opiekunów – jednym jest prawnik, zaś drugim doradca prawno-finansowy. Konsultacje z nami mogą się odbywać podczas spotkania „face to face” lub telefonicznie. Jesteśmy

z klientami na każdym etapie udzielania im pomocy, wspieramy ich nie tylko naszą wiedzą i pracą, ale również otuchą i serdecznością, której często nie mogą nigdzie indziej otrzymać. Naszym firmowym mottem jest: „Słuchać, by usłyszeć. Usłyszeć, by zrozumieć. Zrozumieć, by zmienić”.

Jak duży jest popyt na tego typu usługi? Z jaką skalą problemu, jeśli chodzi o zadłużenie podmiotów gospodarczych się mierzycie?

Skala problemu jest ogromna i niestety przybiera na sile. Polskie firmy są jednymi z najbardziej zadłużonych w Europie. Łączny dług z tytułu nieopłaconych faktur naszych przedsiębiorców sięga blisko 10 mld zł. Na tę kwotę składa się prawie milion niezapłaconych zobowiązań. Średnia wartość zaległości na jedną firmę to ok. 43,5 tys. zł. Oczywiście bazujemy tu na danych zebranych jedynie w KRD (Krajowy Rejestr Długów). Należy dodatkowo uwzględnić margines, na który przypadają przeterminowane faktury, które nie zostały zgłoszone do systemu oraz zaległości do ZUS, Urzędu Skarbowego czy wynagrodzeń dla pracowników. Okazuje się, że tylko w pierwszej połowie 2018 r. ponad 525 firm zadłużyło się w ZUS na ponad 3,5 mld zł. Statystyczną

10 MLD ZŁ

SIĘGA ŁĄCZNY DŁUG Z TYTUŁU
NIEOPŁACONYCH FAKTUR
POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW

43,5 TYS. ZŁ

WYNOSI ŚREDNIA WARTOŚĆ
ZALEGŁOŚCI NA JEDNĄ FIRME

dominantę w tej grupie stanowią jednoosobowe działalności gospodarcze, niezatrudniające pracowników, czyli tzw. samozatrudnieni.

Warto również zauważyć, że rynek ten stanowią nie tylko przedsiębiorcy. Większość opóźnionych zobowiązań, o których jeszcze nie wspominaliśmy generują gospodarstwa domowe. W tym segmencie suma długu w połowie 2018 r. wynosiła 32 mld zł, co stanowi ponad trzykrotność długu polskich firm. Niepokojące jest również to, że pula zadłużenia polskich rodzin wzrosła o 15 proc. w stosunku do roku 2017. Wzrasta również liczba samych dłużników – w stosunku do poprzedniego roku jest to przyrost o 7 proc.

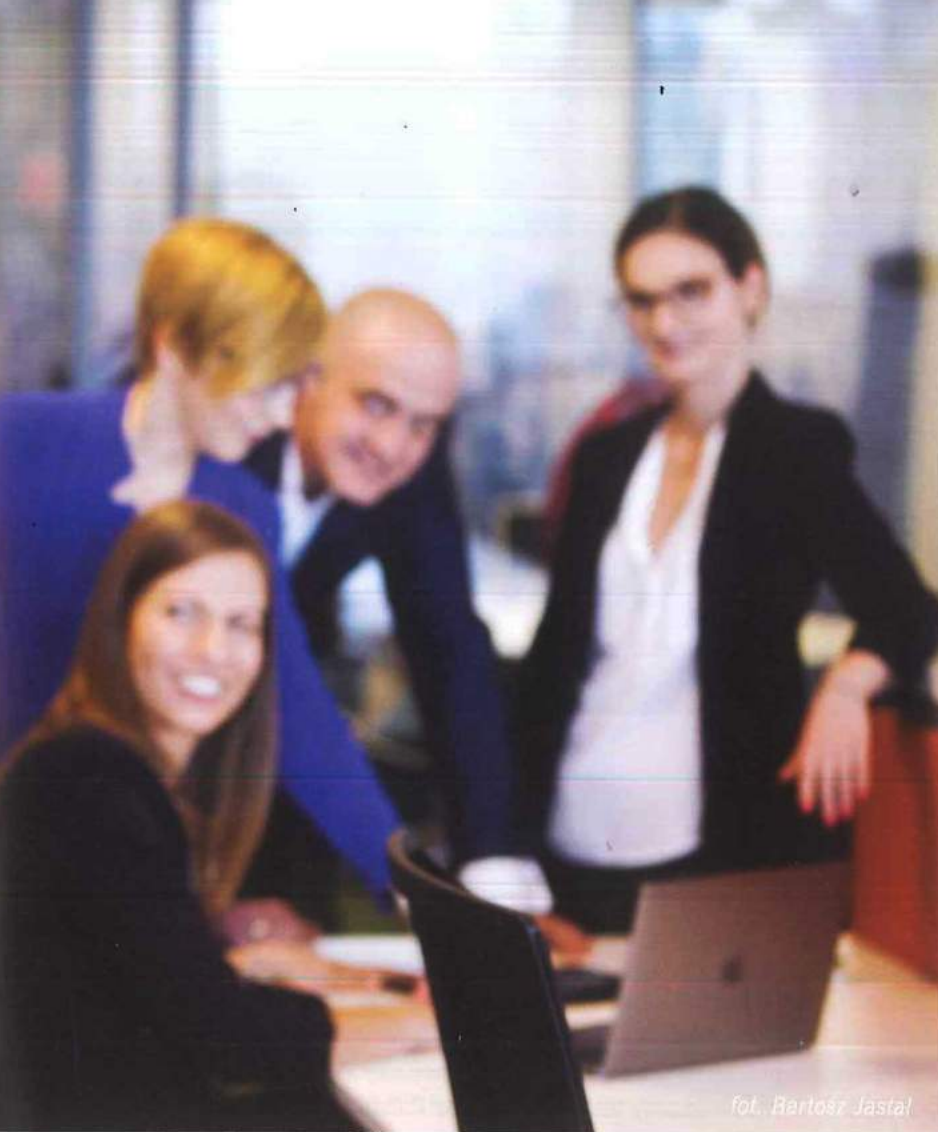
Kapitał kliencki jest więc spory, na ilość pracy nie możemy narzekać. Działamy tak, aby z naszych usług korzystali zarówno przedsiębiorcy, jak i przystawowi Kowalscy. Większość osób prowadzących indywidualną działalność gospodarczą czy osób prywatnych nie ma świadomości, że jest wyjście z tej sytuacji – i mogą pozbyć się całkowicie swoich długów. Jeden z naszych klientów, prowadzący jednoosobową działalność w branży budowlanej doprowadził do zadłużenia w wysokości prawie 5 milionów złotych! Pomogliśmy mu przeprowadzić upadłość

gospodarczą, dzięki czemu może spać spokojnie, bez spłacania długów do emerytury.

Z jednej strony można się cieszyć, że potencjalnych klientów Wam nie brakuje, z drugiej niepokoją rosnące w zastraszającym tempie liczby. Skąd wynika tak duży wzrost zadłużenia firm? Coraz trudniej prowadzi się biznes w Polsce, czy może ludzie popełniają zbyt pochopne, nieprzemyślane decyzje?
W zasadzie, zadając pytanie, sam udzielił Pan na nie odpowiedzi. Główną przyczyną zadłużeń firm są zatory płatnicze, czyli tzw. utrata płynności finansowej przedsiębiorstwa wskutek nieefektywnego i nieterminowego egzekwowania należności od odbiorców towarów i usług. Najczęściej to zjawisko występuje w segmencie firm B2B, gdzie przeważnie płatność występuje z odroczonym terminem płatności. Jest to obecnie zhora przede wszystkim małych firm, gdzie nie ma wakat dla dyrektora finansowego, odpowiedzialnego za kwestie bilansowania należności i zobowiązań.

W przypadku gospodarstw domowych mamy do czynienia z innymi przyczynami problemów finansowych. Wśród naszych klientów najczęstszym powodem jest nadmierne zaufanie wobec





fol. Bartoś Jastał

MASZ CORAZ WIĘKSZE DŁUGI?

NIE JESTEŚ W STANIE ICH SPŁACIĆ?

OTO, CO POWINIENESZ ZROBIĆ W KILKU
PROSTYCH KROKACH:

- 1** **Sporządź bilans finansowy,** tzn. stwórz listę wierzycieli, czyli zestawienie, komu i ile pieniędzy jesteś winien. To da ci realny obraz, jak wygląda twoja sytuacja finansowa.
- 2** **Utrzymuj kontakt z wierzycielami.** Bardzo ważne jest, aby odbierać korespondencję i telefony. To pozwala na bieżąco reagować oraz zachować rozeznanie w aktualnej sytuacji.
- 3** **Unikaj drogich i krótkotrwałych rozwiązań, takich jak chwilówki lub pożyczki prywatne,** które, jak wiemy z doświadczenia, tylko pogłębiają nasze saldo zadłużenia i są pozornym rozwiązaniem naszych problemów finansowych.
- 4** **Skontaktuj się ze specjalistą** – udaj się do kancelarii prawnej, która na podstawie otrzymanych informacji i po analizie dokumentacji znajdzie dla ciebie najlepsze rozwiązanie wyjścia z twoich długów.

osób trzecich, co skutkuje większą podatnością na oszustwa i wyłudzenia. Istotnym czynnikiem są również choroby i zgony w rodzinie oraz zdarzenia losowe, które powodują, że rodzina w jeden dzień traci swój majątek.

Warto również zauważyć, że jako społeczeństwo nie jesteśmy edukowani finansowo. W szkołach poznajemy praktyczne podstawy wiedzy z wielu dziedzin życia, ale pomijana jest nauka o zarządzaniu naszym majątkiem i finansami. Brak tej świadomości prowadzi w dorosłym życiu do niezabezpieczenia się przed oszustwami i wypadkami.

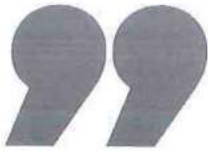
Ogromnym problemem są wspomniane zatory płatnicze względem podwykonawców. Wiele firm bankrutuje z powodu niezapłaconych w terminie faktur. Czy mali przedsiębiorcy, często prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą są zawsze na straconej pozycji w starciu z wielkimi organizacjami? Czy znane z komedii „Miś” hasło: „Nie mamy pańskiego płaszcza i co pan nam zrobi?” jest nadal aktualne?

MŚP przez zatory płatnicze odczuwają największe konsekwencje. By kontynuować działalność, zmuszone są nagle posiłkować się niekorzystnymi kredytami i pożyczkami. W konsekwencji ich kiepska sytuacja nie poprawia się, a główny

problem, jakim jest brak terminowej ściągальności należności pozostaje nierozwiązany. Niestety, nie są to pojedyncze przypadki – badania wykazały, że 7 na 10 firm nie płaci swoim kontrahentom terminowo, ponieważ nie dostaje pieniędzy od swoich klientów. Można w tym zauważyć pewien efekt domina, a może powinienem powiedzieć lawiny, bo co roku firmy ponoszą łączny koszt ponad 100 mln w związku z wystąpieniem zatorów płatniczych.

Pomagacie zadłużonym przedsiębiorcom, ale także stawiacie sobie za cel edukowanie ich, w jaki sposób nie doprowadzić do takiej sytuacji. Zaczniemy więc może od profilaktyki. Czy popadnięcia w długi można uniknąć?

Pierwszą radę, jaką mogę dać każdemu jest weryfikacja osób, którym powierza się prawo do podejmowania decyzji w organizacji, m.in. analiza współników, członków zarządu czy kierownictwa wyższego szczebla. Z doświadczenia wiem, że większości błędnych umów i nietrafionych inwestycji można uniknąć, patrząc na historię osób, z którymi nawiązuje się współpracę. W dobie Internetu mamy możliwość szybkiego i sprawnego sprawdzenia informacji o danej osobie i jej karierze zawodowej. Należy również pamiętać o weryfikacji kontrahentów w KRS i KR D; zawsze też należy podpisywać umowy. Niezbędne jest także weryfikowanie otoczenia,



NAJBARDZIEJ DUMNY JESTEM Z TEGO, ŻE KAŻDEMU KLIENTOWI, KTÓRY SKORZYSTAŁ Z NASZYCH USŁUG REALNIE POMOGLIŚMY.

DŁUGI TO NIE TYLKO PIENIĄDZE, WYMIERNE KWOTY, ZERO NA KONCIE. TO TAKŻE BARDZO CZĘSTO PROBLEMY ZDROWOTNE, ROZBITE MAŁŻEŃSTWA, DEPRESJE, NAŁOGI, SAMOBÓJSTWA. DZIĘKI NASZYM DZIAŁANIOM ZWRACAMY LUDZIOM NORMALNE ŻYCIE.

w którym się znajdujemy. Rozsądne jest nie ufać bezgranicznie znajomym czy dalszej rodzinie, i nie pożyczać pieniędzy.

Zalóżmy jednak, że stało się najgorsze... Co powinien zrobić przedsiębiorca, który utracił płynność finansową i w oczy zająrzało mu widmo bankructwa, ale nie chce nakręcać dalszej, samonapędzającej się spirali długów?

W zależności od rodzaju posiadanych przez klienta zobowiązań, opracowujemy odpowiednią strategię. Scenariuszy jest kilka – możemy pracować nad restrukturyzacją długów, przygotowaniem sprzeciwu od nakazu zapłaty, prowadzeniem działań anty-egzekucyjnych, aż po reprezentowanie przed sądem. Najczęściej jednak skutecznie przeprowadzamy upadłość gospodarczą i konsumencką. Dzisiaj jest to najchętniej praktykowane rozwiązanie na rynku polskim. Pamiętajmy, że ogłoszenie upadłości to nie możliwość, a konieczność. Ważne jest, żeby przeprowadzić ten proces mądrze i skutecznie, tak aby klient wyszedł na tym najkorzystniej. Niestety, wielu klientów wciąż trafia do nas bardzo późno. Zgłaszając się wcześniej, zaoszczędziliby sporo zdrowia i pieniędzy.

Jak duże znaczenie w tym zakresie ma właściwe lokowanie środków? Czy tutaj również są pewne uniwersalne rozwiązania, które sprawdzają się zawsze? Czy jednak każdy biznes jest inny i nie ma jednej recepty na finansowe bezpieczeństwo?

Firma to żywy organizm, który wchodzi ciągle w reakcje z rynkiem, na którym funkcjonuje. Samo otoczenie biznesowe firmy również nieustannie się zmienia, rozwija i wpływa poprzez czynniki zewnętrzne na kondycję i możliwości podmiotów w nim się znajdujących. Nie sposób jest zabezpieczyć przedsiębiorstwa przed wszystkimi zagrożeniami skutkującymi bankructwem, ale można rozpoznać te najczęściej występujące dla danej branży i wykorzystać znane, skuteczne metody zapobiegania im. W ten sposób możemy wyeliminować część ryzyka bankructwa. Kolejną metodą jest ciągła edukacja i budowanie świadomości wśród kadry zarządzającej.

W ostatnim czasie Wasza firma mocno się rozwija, idzie do przodu. Proszę opowiedzieć coś więcej o planach tej ekspansji. Dotychczas, mimo tego, że obsługiwaliśmy klientów z terenu całego kraju, to ze względów logistycznych koncentrowaliśmy się na Śląsku. Obecnie coraz więcej klientów trafia do nas z różnych miejsc Polski, więc rozwój sieci franczyzowej jest naturalnym procesem naszej ekspansji. Rozwijamy sieć oddziałów, w których wprowadzimy nieznaną dotąd w Polsce innowacje. O tym jednak niech już przekonają się sami klienci i partnerzy.

Kto może skorzystać z Waszych usług? Stawiacie potencjalnym klientom jakieś warunki bądź ograniczenia?

Z naszych usług może skorzystać każdy podmiot gospodarczy oraz każda osoba fizyczna. Poza główną specjalizacją, jaką jest oddłużanie, zajmujemy się też innymi aspektami prawnymi. Do klientów podchodzimy jak do partnerów biznesowych. Podejmując się ich obsługi, mamy wspólny cel. Jak przy każdym partnerstwie, oczekujemy transparentności, uczciwości i okazania zaufania przy powierzonych nam sprawach. Budowanie współpracy na tych wartościach pozwala nam osiągać tak spektakularne wyniki.

Na Waszej stronie internetowej można znaleźć informację, że nie przegraliście jeszcze żadnej sprawy w sądzie. Na czym polega tajemnica Waszego sukcesu?

Tak jak Coca-Cola nie zdradza receptury na produkcję swoich napojów, tak ja nie mogę zdradzić naszego know-how. Jest to wiedza, którą chętnie dzielimy się z naszymi franczyzobiorcami. Niemniej jednak, dużo zależy od kompetencji i pro-klienckiego nastawienia. Podstawą jest empatia, uczciwe podejście do drugiej osoby i chęć pomocy.

Zostawmy na moment firmę, a porozmawiajmy o Panu. Czy to prawda, że uciekł Pan z pętli zadłużenia – i nie kryje się z tym faktem, wręcz przeciwnie: podaje go za doskonały przykład, że żaden przypadek nie jest beznadziejny?



fot. Bartosz Jastal

Nie uciekłem z zadłużenia, tylko z niego wyszedłem [śmiech]. Sam przeszedłem tę drogę, dlatego wiem, jak trudno jest osobom, które wpadły w taką sytuację. Nie widzę powodów, dla których powinienem to ukrywać. Będąc raczkującym przedsiębiorcą, pełnym optymizmu i nie mającym wówczas doświadczenia, popełniłem szereg błędów, które doprowadziły mnie na skraj bankructwa. W najtrudniejszym dla mnie momencie miałem 1,5 mln zł długu, nieustanne interwencje wierzycieli i komorników.

Ten stan nie mógł się ciągnąć w nieskończoność. Wziąłem pełną odpowiedzialność za zaistniałą sytuację i pracowałem intensywniej, mądrzej oraz efektywniej. Podjęty trud poskutkował poprawą sytuacji finansowej. Jestem idealnym przykładem, że można uczyć się na własnych błędach. Moje doprowadziły mnie do zdobycia wiedzy i umiejętności, dzięki którym moja kancelaria prawna może nie tylko poszczycić się wysoką skutecznością świadczonych usług, ale także – co dla mnie równie ważne – jest uznawana przez klientów za najsympatyczniejszą na rynku!

A skąd Pan czerpie motywację do codziennego brania się z życiem „za bary”? W jaki sposób łączy Pan akumulatory? Łączę rozwój firmy z pomaganiem ludziom, co sprawia mi ogromną satysfakcję i dumę. Stale się uczę, dzięki czemu nie

mogę narzekać na brak pomysłów, które w miarę możliwości wdrażamy, aby naszym klientom było łatwiej. Główną zaś motywacją jest dobro i szczęście mojej żony oraz córeczki.

Z czego jest Pan najbardziej dumny, jeśli chodzi o mijający rok, a czego życzyć Panu w nadchodzącym 2019 r.?

Najbardziej dumny jestem z tego, że każdemu klientowi, który skorzystał z naszych usług realnie pomogliśmy. Trzeba pamiętać o jednej, za to bardzo ważnej rzeczy. Długi to nie tylko pieniądze, wymierne kwoty, zero na koncie. To także bardzo często problemy zdrowotne, rozbite małżeństwa, depresje, natogi, samobójstwa. Wiele osób, które do nas trafiają nie widzi wyjścia z sytuacji. Nie będzie przesadą, jeśli powiem, że jesteśmy ich nadzieją na normalną egzystencję w społeczeństwie – dzięki naszym działaniom zwracamy ludziom normalne życie na nowo. Tak było chociażby w przypadku naszej klientki, która popadła w zadłużenie na skutek nagłej, tragicznej choroby swojego ukochanego syna.

Wiele osób, z którymi się stykamy nie wierzyło, że innowacje w branży prawnej są możliwe. Dlatego tym bardziej cieszy fakt, że z naszym modelem działania w ciągu najbliższego roku pojawimy się w 10 innych miastach w Polsce. Proszę mi życzyć zdrowia i aby nasz przekaz trafił do każdej osoby, która tego potrzebuje. ■