

## Nagy Tamás - bemutatkozás

Mielőtt úgy is feltenné a kérdést, ki az a Nagy Tamás, gondoltam írok pár sort magamról, mert azt hiszem az olvasóimmal szemben ez így korrekt.

Az elmúlt 5 évben különböző tevékenységű vállalkozásoknál, köztük saját vállalkozásomban is végeztem értékesítői, pénzügyi, és természetesen kintlévőség-kezelő munkát. Szerencsésnek mondhatom magam, mert viszonylag rövid időintervallumon belül ismerhettem meg az alkalmazotti és a vállalkozói érem mind két oldalát.

Találkoztam tartozó-és később fizető ügyfelek egész sorával. Bár most már másképpen csinálnám, de volt időszak, amikor tartoztam magam is. Ahogy egyre jobban belebonyolódtam a tartozás; nem tartozás körüli hercehurcába, akármelyik oldalon is álltam, lassan de biztosan felfigyeltem arra, hogy valami nincs rendben.

Valamit másként és más megközelítéssel kell végeznem, mert az egész kintlévőség-kezelés egy állandó végeláthatatlan problémát jelent.

- Ha engedek, visszaélnék velem.
- Ha támadok, az visszaüt az ügyfelek elvesztésében.
- Ha segítséget kérek, az ismét kerül majd valamibe
- Ha nem kérek segítséget, egyedül nem leszek képes megbirkózni a helyzettel

Ez így nem jó! Mondtam magamnak.

Hol kőkeményen, hol kicsit lazábban, de dolgoztam, hasznot hajtottam a főnökeimnek vagy saját vállalkozásomban a családom részére. Nem volt elfogadható, hogy ez a haszon, vagy inkább a haszon bekerülésének ideje, tőlem függetlenül, a másik fél „jóindulatán múljék”.

Elővettem egy lapot, pontosabban többször több lapot, és jegyzeteltem. Leírtam melyek voltak azok a pontok, ahol utólag visszagondolva a hibát elkövettem. Amikor már komoly veszélyét éreztem egy-egy nagyobb tartozás kialakulásának, nagyon egyszerűen rá tudtam mutatni, hogy ha pl: 2 hónappal ezelőtt másként szerződöm az ügyfeleimmel, akkor már is előnyösebb helyzetben vagyok. Vagy ha előzetesen az írásos és kényszerítő hatású felszólítások kiküldési árát beleépítem a szolgáltatás vételárába, és időben kiküldtem azokat, már is jelentős tartozás csökkenéssel számolhattam volna, többlet kiadások nélkül. Esetek, leírások és példák követték egymást, melyeket gondosan rendszerbe szedtem.

Minden újabb esemény kapcsán, legyen az alkalmazotti vagy vállalkozói, tanultam a korábbiakból, levont tanulságaimat felhasználva, változtatásokat végeztem az ügyvitelben. Ne gondoljunk drasztikus módosításokra, csak annyit és akkorát, ami ahhoz kellett, hogy a pénzemet biztonságban érezzem.

A változtatások eredményeként fokozatosan helyeztem át a hangsúlyt a tartozás behajtásáról, annak megelőzésére. Ez a típusú ügyvitel részévé vált a mindennapi életnek, ha fel is merültek váratlan esetek, nem várt csődbe ment üzleti partnerek, még időben, nagyobb veszteségek nélkül kezelhettem őket.

Ami működött, és amit hasznosnak véltem, ami segített más vállalkozótársamnak is, azt a Sikeres Kintlévőség-kezelés a Gyakorlatban című könyv formájában összefoglaltam és mások számára is elérhetővé tettem.

Ha titulust kell adnom magamnak, semmi kép sem nevezném magam írónak, mert hasznos ügyviteli megoldások, tanácsok, tapasztalatok papírra vetésétől még senki nem lesz az.

Továbbra is vállalkozónak tartom magam. Olyan vállalkozónak, aki nem ül rá a megszerzett hasznos tapasztalatokra, aki nem dicsekszik az elért eredményeivel, hogy ezzel másokat bosszantson.

Olyan vállalkozó, aki tisztában van vele, mennyi tanulópénzt kellet megfizetni azért, hogy ez a könyv ebben a formában megszülessen, és ennek ellenére sem rest a megszerzett tudást jelképes áron másnak is továbbadni.

A Sikeres Kintlévőség-kezelés a Gyakorlatban című könyv a kintlévőség-megelőzés, általa a tartozáscsökkentés sikeresen használható módszereiről szól. Ne habozzon. Rendelje meg, olvassa el, és éljen Ön is a könyv kínálta lehetőségekkel.

Ami tőlem tellett azt megtettem.

**Nagy Tamás**  
Sikeres Kintlévőség-kezelés  
a gyakorlatban