**5 trendów, dzięki którym firmy zyskują w kryzysie**

* **Lockdown, globalna pandemia oraz niepewna sytuacja gospodarcza wymogły na wielu firmach zmianę modelu działania.**
* **Niektóre biznesy zostały sparaliżowane przez COVID-19, ale nie wszystkie. Odpowiednie wykorzystanie już wcześniej istniejących trendów i korzystanie z narzędzi zapewniających ciągłość działania oraz płynność finansową to klucz do sukcesu w trudnych czasach.**
* **Banki ograniczyły akcję kredytową. Jak wynika z raportu BIK, w lipcu 2020 r., w porównaniu do lipca 2019 r., banki przyznały o 39,2% mniej kart kredytowych oraz o 32% mniej kredytów gotówkowych.**
* **W pandemii rośnie znaczenie innych niż bankowe form finansowania firm. Jak wynika z danych eFaktor, zainteresowanie faktoringiem wzrosło w ostatnim półroczu o 35%.**

Lockdown, globalna pandemia oraz niepewna sytuacja gospodarcza wymogły na wielu firmach zmianę modelu działania. Niektóre firmy zostały sparaliżowane przez COVID-19, ale nie wszystkie. Odpowiednie wykorzystanie już wcześniej istniejących trendów i korzystanie z narzędzi zapewniających ciągłość działania oraz płynność finansową to klucz do sukcesu w trudnych czasach. Oto 5 trendów, dzięki którym firmy zyskują w kryzysie.

1. **Praca zdalna zapewnia ciągłość działania**

Do tej pory wiele firm wzbraniało się przed szerokim wykorzystaniem pracy zdalnej. W pandemii okazało się, że dla wielu organizacji był to jedyny sposób, żeby zapewnić wszystkim bezpieczeństwo i ciągłość działania przedsiębiorstwa. Przejście na home office wiążę się też z tym, że trzeba w innym modelu dzielić się dokumentami i zadaniami. Wykorzystanie narzędzi online z jednej strony sprawia, że wiele procesów może trwać znacznie krócej, z drugiej strony - ogranicza się na przykład zużycie papieru. Zyskały firmy, które potrafiły odpowiednio dostosować się do zmieniających się warunków prowadzenia biznesu.

*- Organizacja przeszła przez lockdown bez uszczerbku na sprawności operacyjnej, ponieważ wszystkie procesy były przygotowane do pracy online już wcześniej. Przejście na pracę zdalną nie stanowiło żadnego problemu* - mówi Piotr Gąsiorowski, prezes zarządu eFaktor.

1. **Transformacja cyfrowa jako przewaga konkurencyjna**

Te firmy, które jeszcze przed koronakryzysem zdecydowały się na przyspieszony proces transformacji cyfrowej, w czasie pandemii zyskały w oczach swoich klientów i partnerów. Zapewniły ciągłość działania, usprawniły swoje procesy, pokazały, że potrafią szybko reagować na zmieniające się otoczenia oraz że są gotowe na wyzwania współczesnego rynku.

*- Rozwiązania, które wdrożyliśmy w eFaktor w 201*9 *r. pozwoliły bezproblemowo przejść przez lockdown, ponieważ wszystkie czynności związane ze współpracą z klientami i partnerami są realizowane poprzez internetową platformę. Inwestujemy w automatyczne systemy scoringowe (oceniające ryzyko związane z wspieranym podmiotem), które są coraz szybsze. Są też coraz doskonalsze w podejmowanych decyzjach* – mówi Piotr Gąsiorowski.

1. **Dywersyfikacja kanałów sprzedaży**

Firmy, które nie rozpoczęły procesu cyfryzacji i nie zdywersyfikowały swoich kanałów sprzedaży oraz operacji miały w czasie lockdownu poważne problemy. W dalszym ciągu borykają się ze skutkami opieszałości sprzed pandemii i trudno będzie im szybko odbudować nadszarpniętą pozycję.

Widać to chociażby w takich branżach jak retail czy HoReCa. Sieci handlowe, które nie były przygotowane do dostarczania zakupów realizowanych przez platformy ecommerce straciły w porównaniu do tych, które zainwestowały w tego typu rozwiązania wcześniej. Podobnie restauracje – te, które nie miały uruchomiony kanałów zamówień online przy zamknięciu lokali utraciły całkowicie źródło przychodu.

- *Koronazkryzys sprawił, że nie tylko większej dywersyfikacji uległy kanały sprzedaży, ale na wielu rynkach doszło także do zmian w portfolio klientów. Przykładem może być tutaj branża faktoringowa. W związku z zaburzeniami w płynności, z usług finansowania nieopłaconych faktur zaczęły korzystać takie branże jak edukacja, sport, zdrowie czy branża kosmetyczna. W efekcie zainteresowanie faktoringiem wzrosło w ostatnim półroczu o 35%* - mówi Piotr Gąsiorowski z eFaktor.

1. **Trzymanie kosztów w ryzach**

Podczas pandemii większość firm patrzy na firmowy budżet i analizuje wszystkie koszty. Rezygnacja z dużego biura na rzecz mniejszego, bo część z pracowników przejdzie na tryb pracy zdalnej to spora oszczędność. Można też ich szukać w zmniejszonej ilości zużywanego papieru czy innych zasobów.

Trzymanie kosztów w ryzach i skrupulatna dbałość o płynność finansową firmy powinny zawsze być priorytetem każdej firmy, która chce być rentowna, ale w czasach koronakryzysu stało się to jeszcze ważniejsze. Zwłaszcza w obliczu ograniczenia akcji kredytowej przez banki.

Jak wynika z raportu BIK, w lipcu 2020 r., w porównaniu do lipca 2019 r., banki przyznały o 39,2% mniej kart kredytowych oraz o 32% mniej kredytów gotówkowych. Na znaczeniu zyskują zatem te podmioty, które są w stanie skutecznie zaadresować wyzwania płynnościowe sektora przedsiębiorstw.

1. **Faktoring zapewnia płynność finansową**

W czasach kryzysu płynność jest najważniejsza dla każdego przedsiębiorstwa. Niepewna sytuacja gospodarcza i epidemiczna sprawia, że każde przedsiębiorstwo chce się odpowiednio zabezpieczyć. Kupujący negocjują wydłużenie terminów płatności, natomiast sprzedający muszą zadbać o swoją płynność oraz środki na wypłatę wynagrodzeń i zobowiązań. Tę lukę w potrzebach wypełnia faktoring.

- *Finansowanie faktur poprzez faktoring bardzo zyskało na znaczeniu podczas pandemii oraz lockdownu. O ile w faktoringu dla dużych firm wzrost jest niewielki, to w mikrofaktoringu notujemy gigantyczne wzrosty (ostatnie 3 miesiące to podwojenie wyniku sprzed roku)* – mówi Jakub Szymczak z Finea, marki specjalizującej się w mikrofaktoringu.

Jak wynika z danych Polskiego Związku Faktorów (PZF), faktorzy w tym roku obsługiwali 15,9 tys. firm, wiele z nich to biznesy, które po finansowanie faktoringowe po raz pierwszy zgłosiły się podczas pandemii. Części z nich pozwoliło to utrzymać płynność finansową i przetrwać*.*