

Z izvirnostjo do novih strank



[Nataša Bolarič](#)
[vsi članki avtorja](#)

Finance [020/2010](#)
[29.1.10](#) 00:01

Kako se računovodje spopadajo s krizo

Računovodske servise smo spraševali, kako je gospodarska kriza spremenila njihovo poslovanje, kako se spopadajo s krizo ter s katerimi ukrepi ohranjajo stare in pridobivajo nove stranke.



Foto: Barbara Reya

Bolj osebno poslovanje, povečano oglaševanje in spletni računovodski programi so ukrepi, s katerimi računovodski servisi pridobivajo nove stranke.

Polona Urh, računovodstvo [Replika](#) : "V našem podjetju se gospodarska kriza pozna predvsem pri plačilni disciplini strank, saj opažamo več plačilnega nereda. Ukrepi so zato usmerjeni v izterjavo terjatev, razvojno pa k dejavnejšemu pridobivanju strank iz tujine in širitvi računovodske dejavnosti tudi na druga področja, predvsem na pridobivanje nepovratnih sredstev in pravno področje. Med ukrepi sta seveda tudi racionalizacija in večji nadzor stroškov poslovanja.

Poslovanje je bilo v minulem letu uspešno, saj smo dosegli rast prodaje, vendar predvsem zaradi tujega trga - povpraševanje na domačem trgu se je zmanjšalo - in širitve ponudbe naših storitev. Nove stranke bomo pridobivali s kakovostno storitvijo, strokovnostjo, osebno obravnavo, hitro odzivnostjo, sodobnim poslovanjem in dodano vrednostjo v obliki pridobivanja nepovratnih sredstev ter pravno-finančnega svetovanja in usmerjanja. Naš adut bodo tudi dostopne cene storitev."

Vida Kavšek, računovodstvo [Ekonom](#) : "Tudi nas je recesija zelo prizadela. Naše stranke imajo manj posla in zaradi tega tudi manj vhodnih in izhodnih dokumentov. Zato smo morali strankam, katerih poslovanje se je občutno zmanjšalo, sorazmerno znižati tudi naše račune.

Nekateri lastniki imajo odprta s. p. in d. o. o. Ko znižujejo stroške, se nekateri odločajo za zapiranje s. p., drugi za združevanje, odvisno od davčnega učinka. Tako se nam zmanjšuje število strank.

Lani smo bili s svojim poslovanjem še dokaj zadovoljni. Delovni čas smo skrajšali s 40 na 36 ur. Delavcem nismo zviševali plač niti jih nismo, glede na krajši delovnik, zniževali. Tekoče leto nas malo bolj skrbi. Intenzivno smo začeli oglaševati v različnih medijih, vendar ni velikih učinkov. Največ strank dobimo s priporočili naših odjemalcev. Vsem strankam pa ponujamo poleg računovodskega servisa še druge storitve, na primer pomoč pri delovni zakonodaji, davčno in finančno svetovanje ter svetovanje pri investicijskih elaboratih."

Jerneja Bergles, računovodski servis Par : "Ob ustanovitvi našega podjetja in še kakšno leto pozneje smo imeli precej večje težave kot med lansko recesijo, pa smo vseeno preživeli. Krizam se znamo prilagoditi. Ohranili smo višino plače zaposlenih - ponavadi jo vsako leto malo povišamo -, pozornejši smo na to, kje kupujemo potrošni material, predvsem pa smo kar precej prihranili s tem, da ne hodimo na seminarje, ampak jih naročimo v elektronski obliki. S tem smo lani prihranili vsaj tri tisoč evrov.

Moram priznati, da nam je promet res malo upadel glede na prejšnja leta, vendar smo vseeno leto kar uspešno končali. V primerjavi z drugimi sektorji, ki jih je recesija močno prizadela - poslovne knjige vodimo 60 podjetjem in imamo široko ponudbo dejavnosti -, lahko rečem, da smo bili uspešni. Za letos za zdaj kaže kar dobro. Dobili smo že kar nekaj povpraševanja in upam, da bo tako tudi v prihodnje. Oglašujemo se na računovodskem portalu in spletni strani, ki je dobro obiskana. Po tej poti smo pridobili že kar nekaj strank. Nove naročnike pa pridobivamo tudi s priporočili starih strank."

Jelena Petković, računovodstvo Cerera : "Leto 2009 ni prineslo večjih sprememb v poslovanju. Gospodarsko krizo smo občutili predvsem kot zmanjšanje povpraševanja po izobraževanju. Smo pa že zaznali večje povpraševanje po izobraževanju v začetku tega leta in upamo, da bomo lahko izpeljali več izobraževanj kot lani. Kljub krizi ni bilo osipa števila strank pri računovodski dejavnosti, saj so naše stranke panožno razpršene in so krizo različno občutile. Pri nekaterih je bilo zaznati zmanjšano poslovanje. V takšnih primerih smo strankam priskočili na pomoč predvsem s svetovanjem.

Čas krize je idealen za prenovu poslovanja in ponudbe. Našo ponudbo bomo kmalu razširili z novimi računovodskimi storitvami. Strankam bomo ponudili pripravo različnih računovodskih listin, finančnih poročil, krajše analize poslovnih partnerjev. Podjetniki se srečujejo z različnimi težavami in takrat je še zlasti pomembno, da čim prej pridejo do kakovostnih nasvetov in storitev. Vzpostavili smo mrežo poslovnih partnerjev, ki jim ponujamo svetovanje iz prava, izvršb, terjatev, zavarovanj in davkov.

Leto 2010 bo prineslo hud boj za nove stranke. Računovodje posamezniki bodo težko sledili novim zahtevam strank. Predvidevamo, da bodo njihove stranke poiskale večji, predvsem pa bolj usposobljen računovodski servis. Pri odločanju za nov računovodski servis so še vedno najpomembnejše reference, zato je pomembno, da smo s starimi strankami v dobrem odnosu in jim ponudimo res kakovostne storitve."

Matej Mlakar, računovodstvo Andersen : "V težkih gospodarskih časih želimo s strankami navezati osebni stik, kar pomeni, da poskušamo v celoti razumeti njihove težave in se identificirati z njihovim finančnim poslovanjem. Ker smo se agresivnega trženja in opravljanja računovodskih storitev lotili šele v prvi polovici prejšnjega leta, ocenjujemo dosedanje poslovanje na tem področju kot uspešno. Naša konkurenčna prednost je kakovosten in do stranke prijazen programski paket Birokrat. Stranke v ta program do določene stopnje same sproti vnašajo poslovno dokumentacijo, naše strokovno osebje pa prevzame odgovornost izključno pri izdelavi medletnih in letnih računovodskih izkazov ter drugih obračunov. Napovedi za leto 2010 so optimistične, saj želimo delovati po načelu vse na enem mestu. Strankam bomo poleg programskega paketa ponudili še kakovostne računovodske in davčne storitve."