

KSIĘGOWI

w nowym wydaniu

Współcześni księgowi coraz częściej są również doradcami, którzy pomagają w planowaniu inwestycji, proponują rozwiązania i dobierają do nich narzędzia – mówi Grzegorz Grodek, wiceprezes Tax Care SA.

ŁUKASZ MICHALAK

Jesienią 2016 roku Tax Care ruszył z programem pełnej franczyzy. Była to naturalna konsekwencja przyjętej strategii. Firma od trzech lat rozwija bowiem koncept partnerski i zbudowała sieć 350 biur w tym formacie. Pierwsze biuro w pełnej franczyzie ruszyło już pod koniec listopada w Mińsku Mazowieckim, w grudniu wystartował franczyzobiorca z Wałbrzycha, w styczniu franczyza Tax Care zawitała do Gorzowa Wielkopolskiego, w lutym nowe biuro ruszy w Ostrowie Wielkopolskim. Wiadomo też, że spółka prowadzi rozmowy z kolejnymi kandydatami.

Na pytanie, czy łatwo jest namówić księgową na franczyzę, Grzegorz Grodek, wiceprezes Tax Care, odpowiada, że właściciele biur partnerskich Tax Care, którym proponuje się pełną franczyzę, chętnie przystają na warunki współpracy i konwersja biura partnerskiego na franczyzowe odbywa się bardzo szybko. Jak mówi menedżer, samodzielne biura, które dotąd nie współpracowały z Tax Care, na początku się wahają, ale kiedy poznają zasady współpracy, nabierają przekonania.

– Koncept partnerski i franczyzowy działają w oparciu o nasze rozwiązania, które w rękach lokalnej księgowej podnoszą usługi rachunkowe na wyższy

Wydatki na wejście

7 tys. zł

to koszt adaptacji funkcjonującego biura rachunkowego do standardów Tax Care.



poziom – wyjaśnia Grzegorz Grodek. – Istotą tego procesu jest znajomość lokalnego rynku oraz bezpośredni kontakt z księgowym któremu ufa klient, a to podstawowy kapitał, który wnosi partner lub franczyzobiorca.

Grzegorz Godek dodaje, że dzięki rosnącej rozpoznawalności marki Tax Care, biura coraz częściej same wysyłają zapytania o współpracę.

– Bodźcem do wysłania zgłoszenia franczyzowego dla pewnej właścicielki biura rachunkowego był fakt, że do jej biura zajrzał człowiek i zapytał, czy może u niej zostawić dokumenty dla Tax Care. Uznała, że czas nawiązać współpracę z silnym partnerem – mówi Grodek.

RYNEK W POTRZEBIE

Pytany o kondycję polskiego rynku biur rachunkowych Grzegorz Grodek odpowiada, że najpilniejszą potrzebą tego rynku są standardy i nowe technologie. Ale żeby biuro mogło nadążyć za potrzebami klientów, musi ponieść spore nakłady na IT. Samodzielne biuro rzadko może sobie na to pozwolić i to jest moment, w którym z pomocą przychodzi Tax Care – jak mówi Grzegorz Grodek – uosobienie technologii w rachunkowości. Menedżer dodaje, że franczyzobiorcy mają zagwarantowany dostęp do najnowszych rozwiązań. Mogą korzystać z systemu pełnej księgowości, systemu kadrowo-płacowego, jak również aplikacji do uproszczonej księgowości. Firma zapewnia też szerokie wsparcie merytoryczne, dostęp do bezpłatnych szkoleń z PIT, CIT, VAT czy akcyzy, jak również szkoleń sprzedażowych. Do dyspozycji franczyzobiorców są także doradcy podatkowi i prawnicy. Wiceprezes Tax Care dodaje, że firma bardzo poważnie angażuje się w rozwijanie



Cenne wsparcie

**Grzegorz Grodek,
wiceprezes Tax Care**

Koncept partnerski i franczyzowy działają w oparciu o nasze rozwiązania, które w rękach lokalnej księgowej podnoszą usługi rachunkowe na wyższy poziom.

BIURO RACHUNKOWE



systemów i narzędzi informatycznych dla biur rachunkowych, z których korzystają również klienci.

– W ramach pakietu partnerskiego i franczyzowego wprowadziliśmy usługę pełnego wsparcia informatycznego – nie tylko w zakresie systemu księgowego, ale też całego ekosystemu IT w biurze. Wszystko po to, by naszym partnerom i franczyzobiorcom ułatwić wdrażanie rozwiązań technologicznych. Nie będę ukrywać, że robi to ogromne wrażenie na kandydatach – mówi menedżer.

Dodaje, że na polskim rynku wiele biur działa w oparciu o standardy z lat 90. i prowadzi tylko uproszczoną księgowość dla jednoosobowych firm. Większość dokumentów w takich biurach ma postać papierową, podczas gdy usługi rachunkowe zmierzają w kierunku całkowitej digitalizacji, zaś do informatyzacji usług księgowych zaczynają obowiązywać również instytucje państwa.

– Jednym z takich bodźców jest dla rynku wprowadzenie jednolitego pliku kontrolnego, dla dużych, średnich i małych podmiotów, a od stycznia przyszłego roku również dla mikrofirm – mówi

Grzegorz Grodek. – Już na poziomie przygotowania i archiwizacji tych dokumentów wiele biur księgowych będzie musiało dostosować swoje możliwości do nowych przepisów. Nasi franczyzobiorcy już dysponują tymi narzędziami.

KSIĘGOWY - NOWOCZESNY DORADCA

Według Grzegorza Grodka, pewną słabością rynku jest również lęk księgowych przed odpowiedzialnością, a co za tym idzie – ogromna zachowawczość i ograniczenie usług do tych najbezpieczniejszych. Menedżer dodaje, że nadal nie każde biuro rachunkowe posiada OC księgowego, a wiele biur to jednoosobowe działalności, więc wszelaki błąd może kosztować bardzo wiele.

– W ciągu kilku ostatnich lat liczba zmian w przepisach podatkowych

oraz prawie gospodarczym spowodowała, że księgowy należy do najczęściej doksztalających się specjalistów. Nie każda księgowa wie tyle samo, nie każda aktualizuje wiedzę równie szybko. Najgorzej, jeśli o zmianach w przepisach księgowa dowiaduje się od klienta, którego rozlicza.

Grzegorz Grodek mówi, że współczesna księgowa nie powinna zajmować się wyłącznie liczeniem tego, co przyniesie klient. Coraz częściej odgrywa rolę doradcy i analityka biznesowego, który pomaga w planowaniu inwestycji, sam proponuje rozwiązania i dobiera do nich profesjonalne narzędzia, także te informatyczne.

Pytany o plany firmy na najbliższy rok, Grzegorz Grodek odpowiada: – Koncentrujemy się na rozwoju sieci franczyzowej. Z drugiej strony, nieustannie pracujemy nad rozwijaniem systemu księgowego, przygotowujemy też nowe rozwiązania IT wspierające biznes naszych franczyzobiorców i partnerów. Prowadzimy również rozmowy o współpracy z jedną największych europejskich sieci biur rachunkowych. Mamy dużo pracy. ■

Tax Care

inwestycja franczyzodawcy:

34 tys. zł

