

Účetní kanceláře pod tlakem: proč dnes odmítají klienty

Nedostatek kapacit, rostoucí nároky a tlak na kvalitu mění pravidla hry. Účetní kanceláře si dnes stále častěji vybírají, s kým budou spolupracovat – a rozhodujícím faktorem přestává být velikost firmy, ale přístup klienta.



Ing. Lucie Figlarová,
provozní manažerka JK EDIT:

„Pokud klient dlouhodobě nerespektuje termíny a procesy, raději spolupráci ukončíme. Naší prioritou je kvalita, ne kvantita zakázek.“

Když se mluví o problémech v účetnictví, většina lidí ukáže na stát. Složitě zákony, neustálé změny, nové povinnosti, rostoucí administrativa nebo nové legislativní požadavky. Realita z praxe je ale často jiná. Největším problémem účetnictví dnes totiž mnohdy není legislativa – ale samotný klient.

Zní to tvrdě, ale je to tak. Nedodržování termínů, chaotické předávání podkladů, neúplné informace nebo očekávání, že „to nějak dopadne“. To

je každodenní realita, která zásadně ovlivňuje kvalitu výstupů i časovou náročnost práce účetních kanceláří.

Účetnictví přitom není služba, kterou lze dělat na poslední chvíli. Je to přesně nastavený proces. Má jasná pravidla, návaznosti a termíny, které je nutné respektovat. Pokud klient tyto principy nerespektuje, nevytváří problém účetnímu – vytváří ho především sám sobě. Sankce, chyby v DPH, problémy při kontrolách nebo zbytečné vícepráce jsou pak jen logickým důsledkem.

Velkým tématem posledních let je také změna na trhu práce. Kvalitních účetních je dlouhodobě nedostatek a kapacity účetních kanceláří jsou omezené. Výsledkem je situace, která byla ještě před několika lety téměř nepředstavitelná – účetní si dnes mohou vybírat klienty.

Nejde o aroganci ani o to, že bychom nechtěli nové spolupráce. Jde o ochranu kvality práce, odbornosti a stability týmu. Účetní kancelář dnes nemůže fungovat dobře, pokud dlouhodobě řeší klienty, kteří nerespektují základní pravidla spolupráce.

V naší účetní kanceláři JK EDIT je proto klíčovou součástí spolupráce její aktivní řízení. Jako provozní manažerka mám na starosti nastavení procesů, termínů a pravidel komunikace s klienty. Není to jen administrativní role – je to nutná podmín-

ka pro to, aby účetnictví fungovalo správně, včas a bez zbytečných krizových situací.

Velmi často už při začátku spolupráce nastavujeme jasná pravidla – kdy se předávají doklady, jakým způsobem probíhá komunikace, kdo schvaluje výstupy nebo jak se řeší mimořádné požadavky. Pokud tato pravidla fungují, spolupráce je efektivní, předvídatelná a přínosná pro obě strany.

Pokud ale klient dlouhodobě termíny nedodržuje, nereaguje nebo opakovaně přenáší svou neorganizovanost na účetní tým, dostáváme se do bodu, kdy je profesionálnější spolupráci ukončit než ji za každou cenu udržovat.

Odmítnutí klienta tak dnes není výjimkou, ale vědomým rozhodnutím chránit kvalitu práce a kapacitu týmu. Zkušenost z praxe je jednoznačná: nerozhoduje velikost firmy ani objem účetních dokladů. Rozhoduje přístup.

Klienti, kteří mají systém, respektují termíny a chápou účetnictví jako důležitou součást svého podnikání, mají obvykle nižší náklady, méně problémů a výrazně efektivnější spolupráci.

A právě to je dnes možná největší změna v našem oboru – účetní kancelář už není jen dodavatel služby. Je partnerem, který si také vybírá, s kým chce dlouhodobě spolupracovat.

Pokud jsou tato očekávání a nastavení vzájemná, stejně jako je tomu u nás v JK EDIT, pak taková spolupráce dává skutečný smysl. Právě tehdy vzniká prostor pro dlouhodobé partnerství, efektivní fungování a kvalitní výsledky. A na taková setkání a jednání o spolupráci se vždy těšíme, protože víme, že máme klientům skutečně co nabídnout.

Ozvěte se:
lucie.figlarova@jkedit.cz