

## Pomáháme řešit bolesti z růstu

Rozhovor se spoluzakladatelem a dlouholetým členem Italské obchodní komory v ČR a zároveň partnerem poradenské společnosti NSG Morison a uznávaným soudním znalcem Petrem Šimou.

Poradenská společnost NSG MORISON, nezávislý člen Morison International působí na českém trhu již od roku 1993. Před 18 lety začala společnost prakticky z nuly a nyní zaměstnává okolo 60 zaměstnanců. Své služby postupně rozšířila do komplexního servisu přes daňové a právní poradenství, až po outsourcing účetnictví, mezd, oceňování, corporate finance, audit, či personální poradenství. Velkou sílu má dnes NSG Morison ve své komplexnosti, zkušenosti a stabilitě na českém trhu.

**Proč právě italská komora? Pracujete snad výhradně pro italské klienty?**



V minulosti jsme měli snahu se specializovat na italskou klientelu, hlavně kvůli mému vztahu k Itálii, ale zaměřili jsme se především na středně velké společnosti. Zaměstnáváme české experty, nešli jsme cestou zaměstnávání cizinců kvůli znalosti řeči. Většina našich zahraničních klientů běžně komunikuje anglicky..

Pokud klient trvá na italštině, není problém nastavit v italštině některé standardní výstupy ze systému komunikaci věst přímo v italštině se mnou.

**Takže italské klienty a členy CAMIC nemáte?**

Naše služby jsou zaměřeny na středně velké společnosti. Software pro vedení účetnictví, je schopen řídit i výrobní továrnu se všemi procesy. Pro klienty jsme určitě zajímaví v okamžiku, kdy je potřeba řešit složitější problémy. Proto jsme se nikdy nemohli ani nechtěli soustředit na typickou italskou klientelu v Praze – malé realitní společnosti. Ale po letech toto už není pravda, je zde mnoho významných italských firem a t italský klient se změnil. Poskytujeme služby řadě italských klientů, ne všichni jsou členi CAMIC. Stává se, že se na nás klient obrátí rovnou ze zahraničí nebo z naší sítě Morison International a je pak překvapen, že u nás někdo mluví italsky.

**Je vedení účetnictví to hlavní, co nabízíte? Co když klient roste?**

Rostoucí klient je náš nejlepší klient. Mnohým jsme už pomáhali řešit „bolesti z růstu“. Je to paradoxní, ale růst může firmu i zahubit. Mnoho věcí se musí začít dělat jinak. Mnoho firem v určité velikosti dává přednost vedení účetnictví „in house“. To rád podpořím, ale vždy doporučuji, nechte si své účetnictví zkontrolovat! Každý účetní může udělat chybu. K tomu slouží audit. Nechápeme audit jako povinné razítko, ale pomoc majiteli a řediteli firmy. Aby věděl, že mu nic nehrozí. A určitě mu kvalitní audit pomůže i v bance.

## Komplexnost služeb vám zajistí menší náklady a méně starostí v budoucnu

Zeptali jsme se Lukáše Eisenworta, manažera divize účetních a mzdových služeb a daňového poradce poradenské společnosti NSG Morison.

**Proč vaši klienti preferují spolupráci s rozsáhlejší poradenskou firmou než se samostatným účetním či daňovým poradcem?**

Přínosem pro naše klienty je komplexní pohled na jejich podnikání. Žádný účetní či daňový poradce Vám nedokáže predikovat vhodný směr Vašeho businessu a poradit vám nad rámec jeho kompetencí. My se snažíme porozumět do hloubky celému podnikání a pomoci nejen hasit akutní problémy, ale upozorňovat i na problémy, které by mohly teprve nastat. Při komplexnějším řešení businessu klienta je potřeba získat k jeho maximální důvěře a ujistit ho o naprosté záruce diskrétnosti. Nehledě na to, že v případě nespokojenosti s konkrétním poradcem větší poradenské společnosti máte vždy možnost obrátit se na jeho nadřízeného. V případě „one man show“ poradce nikoliv. Jediné co můžete udělat je najít si nového poradce a Vy opět budete muset svěřovat mnohdy diskrétní informace o Vašem businessu někomu novému. Dalším nesporným kladem je zastupitelnost v rámci našeho týmu. Když jedna účetní odjede na dovolenou, neznamená to, že se práce na Vašem účetnictví zastaví na 14 dní. Zastoupí ji jiná účetní a Vy tak máte nepřetržitý servis a podporu.

**Kolik mne budou stát tyto služby?**

Cena je vždy stanovena dohodou smluvních stran. Pozor na příliš lákavé nabídky, kvalita a cena služby jsou v tomto případě většinou přímo úměrné. Náklady na účetní či samostatného daňového poradce se vám zpočátku budou zdát výhodné, ale pokud by Vaše podnikání mělo mít dlouhodobější charakter, je potřeba se více nad celou koncepcí zamyslet.

Účetní, která Vám vede účetnictví „doma z obýváku“, nebude sice pro vás zpočátku výrazným nákladem a vše provede dle jejího nejlepšího vědomí .. Ani daňová kontrola vás pravděpodobně nenavštíví dříve než za 2-3 roky. Avšak až mnohem déle můžete zjistit, že dřívější pečlivost a investice do ověřených odborníků, kteří jsou pod záštitou odborné firmy s prověřenou reputací, by vám nyní ušetřily nejen starosti, ale především vysoké penále finančnímu úřadu, a to mnohdy za mnoho let. Podnikatelé by si měli uvědomit, že vynaložené náklady při spolupráci s komplexní poradenskou firmou jsou určitou investicí do budoucna, která se vrátí–. Nejlepším řešením, a to z důvodu finančního ušetření a eliminaci jakýchkoliv problémů, je propojenost účetního a daňového poradce v rámci jedné společnosti. Pokud za účetním a daňovým poradcem stojí ještě celá řada dalších odborníků, jako např. právníci, auditoři, personalisté, specialisté na podnikové finance, lze kombinací všech služeb dosáhnout významných synergických efektů a zefektivnit tak kompletně celou administrativu spojenou s chodem firmy. Bonusem pak je, že se všemi těmito lidmi můžete potkat v jedné zasedačce a nemusíte objíždět celou Prahu.