

Sistem nizka cena - čim več strank se ne obnese



Petra Marcon
[vsi članki avtorja](#)

Finance [17/2011](#)
[25.1.11](#) 00:01

Nizke ali celo dumpinške cene storitev niso pravi odgovor na likvidnostno krizo v gospodarstvu

"Mesečne izkaze poslovanja smo pred začetkom krize pripravljali le za pet odstotkov naših naročnikov, danes to počnemo za 85 odstotkov naročnikov," poudarja [Miran Pikovnik](#), predsednik uprave računovodske hiše [Unija](#).

Kot pojasnjuje [Miran Pikovnik](#), je v zaostrenih gospodarskih razmerah dejavnost računovodskih servisov še toliko bolj pomembna, saj so sprotne informacije poslovođstvu o poslovanju za pravilno odločanje še toliko pomembnejše.

Cen svojih storitev niso znižali, a tudi ne zvišali

Zdi se, da je zaostritev gospodarskih razmer vsaj pri nekaterih ponudnikih računovodskih storitev ustvarila pritisk na cene, saj je opaziti, da vse več računovodskih servisov oglašuje prav nizke cene svojih storitev. "Naši naročniki so s tem, ko so izbrali nas, iskali vse kaj drugega kot le nizko ceno," odgovarja [Pikovnik](#). Dodaja, da to ne pomeni, da so njihove cene visoke, temveč gre za pomembne razlike v storitvi.

"Če torej servis ne more ponuditi svojim naročnikom več od drugih, mu preostane samo še zadnji korak, to je nižanje cene," pravi [Pikovnik](#). Cen storitev tako v Uniji niso znižali, vendar jih v zadnjih nekaj letih tudi niso dvignili. "Večjega pritiska naročnikov za znižanje cen tudi nismo zaznali," pravi [Pikovnik](#).

Nasprotno opažajo v računovodskem podjetju Replika in pritrjujejo, da zaznavajo pritisk na cene njihovih storitev. "Cen sicer nismo znižali, saj menimo, da prenizke ali celo dumpinške cene ne morejo zagotoviti kakovostno opravljenega dela v panogi, kjer je treba nenehno spremljati spremembe zakonodaje in kjer so stroški napak lahko visoki," pravi [Polona Urh](#), direktorica računovodskega servisa [Replika](#).

Kot pravi, se sistem nizka cena - čim več strank dolgoročno zagotovo ne obnese, kar lahko vidimo pri nekaterih večjih servisih, ki so si tako sicer res pridobili številne stranke, a jih ne morejo zadovoljivo servisirati. Kot dodaja [Urhova](#), so povsem druga zgodba mini računovodski servisi, tako imenovani one man bandi, ki drugače kot z zelo nizko ceno preprosto ne znajo prepričati stranke.



Foto: Barbara Reya

"Za tuje stranke smo servis, ki jim ponuja vse na enem mestu - od pridobivanja delovnih dovoljenj za tuje državljane do najemanja stanovanj za njihovo bivanje in spremljanje do bančnih okenc," pravi [Polona Urh](#) iz [Replike](#).

Servisi ponujajo vse več dodatnih storitev

Računovodstvo za podjetja že dolgo ni več samo zakonska nuja, ampak celovita storitev, ki s sodobnimi tehnološkimi rešitvami dnevno zagotavlja vse informacije o poslovanju. Zaradi uporabe e-računovodstva in brezpapirnega poslovanja pa dokumentacije ni treba več fotokopirati in pošiljati. Vse to poenostavlja mesečno

spremljavo poslovnega izida, zato konec leta ni nobenih presenečenj.

"Poleg tega na enem mestu ponudimo celotno podporo poslovanju, od davčnega svetovanja, notranje revizije do kadrovske storitve, pomoč pri razpisih EU, stranke tudi obveščamo o spremembah zakonodaje in evropskih razpisih ter jih izobražujemo," našteva Pikovnik.

Podobno pravijo tudi v računovodskem servisu Replika. "Predvsem jim pomagamo pri pridobivanju nepovratnih sredstev, ki lahko ublažijo njihovo poslovanje. Pri tem jih aktivno usmerjamo in povezujemo s partnerji, ki so za njih najbolj primerni," pojasnjuje Polona Urh iz Replike.

V zadnjem času so se na zaostrene razmere odzvali predvsem s pridobivanjem tujih strank, to je v Sloveniji ustanovljenih podjetij, ki so v tuji lasti in ki prihajajo v Slovenijo z namenom naložb in iskanja poslovnih priložnosti. "Takšna podjetja pomenijo že več kot 30 odstotkov vseh naših strank, večinoma pa so v lasti ruskih državljanov, sledijo hrvaška, italijanska in avstrijska podjetja," pojasnjuje Urhova.



Foto: Urban Stebljaj

"Plačevanje v dogovorjenih rokih je postalo svetla izjema. Žal so take izkušnje tudi pri poslovanju z občinami in državnimi institucijami, ki bi morale biti za zgled," povzema **Miran Pikovnik** iz Unije.

Za tuje stranke so servis, ki jim ponudi vse na enem mestu - od pridobivanja delovnih dovoljenj za tuje državljanke do najemanja stanovanj za njihovo bivanje, spremljanja do bančnih okenc in podobno.

Stranke jim ostajajo zveste

Zvestobo strank si zagotavljajo predvsem s storitvami, ki pomenijo dodano vrednost za naročnike in z individualno obravnavo svojih strank. "Lani so nas zapustili le štirje naročniki, od katerih sta dva nehala poslovati, pridobili pa smo več kot 30 novih strank. Tako je fluktuacija strank nekaj manj kot 1,5-odstotna, rast pa prek 17-odstotna, kar za današnje čase nikakor ni slabo," poudarja Pikovnik.

Večjega gibanja strank v primerjavi z minulimi leti niso zaznali niti v Repliki. "Vsako leto nas sicer zapusti kakšna stranka, ponavadi zaradi previsoke cene," pravi Urhova in dodaja, da sta za zvestobo strank najpomembnejša kakovostno delo in ažurna storitev.

Letni izkazi za lani boljši od predlanskih

Po Pikovnikovih opažanjih je kriza med njihovimi strankami najbolj prizadela vsa podjetja, povezana z nepremičninami in prodajo rabljenih vozil, medtem ko Urhova opozarja še na oglaševalske agencije. Kot največjo težavo naročnikov tako Urhova kot Pikovnik navajata plačilno nedisciplino. "Plačevanje v dogovorjenih rokih je postalo svetla izjema. Žal so take izkušnje tudi pri poslovanju z občinami in drugimi državnimi institucijami, ki bi vsekakor morale biti za zgled," povzema Pikovnik.

F ŠTEVILKI

85%

► naročnikov računovodskega servisa Unija danes želi prejemati mesečne izkaze poslovanja, pred začetkom krize so jih pripravljali le za pet odstotkov naročnikov.

30%

► strank računovodskega servisa Replika je podjetij v tuji lasti, večinoma ruskih in hrvaških državljanov, sledijo Italijani in Avstrijci.

In vendarle ne smemo prezreti tudi dobre novice. "Ko gre za naš portfelj naročnikov, ki morda ne odseva razmer celotnega slovenskega gospodarstva, bodo letni izkazi za lani boljši od tistih za leto 2009. Za koliko bodo boljši, je odvisno predvsem od dejavnosti posamezne družbe," pravi Pikovnik. "Položaj se izboljšuje, saj je vsaj v našem servisu manj podjetij z izgubo, kot jih je bilo lani, hkrati pa opažamo tudi manj zadolževanja pri bankah," končuje Urhova.