

# CSODÁT TEHET EGY KÖNYVELŐCSERE



**PAPP TIBOR,**  
az Írisz Office Zrt.  
vezérigazgatója

”  
A zűrzavar  
láttán sokszor  
mosolyogtunk,  
vagy éppen  
hitetlenkedve  
a fejünket  
csóváltuk

**I**smerős ajánlásával egy szállítmányozási cég vezetője keresett meg a problémájával. Elmondta, hogy az általa kiállított számlák faktorálására vonatkozó szerződést a bank nem akarja meghosszabbítani, és más, faktorálással foglalkozó pénzügyi szolgáltatók is visszautasították. Ha mi nem teszünk valamit, akkor másfél hónap múlva nem fogja tudni finanszírozni a vállalkozását, függetlenül a rendelésállományától.

A cégvezető azt is elmondta, hogy a könyvelője jó, elégedett a munkájával, csupán a pénzügyekhez nem ért. Ezért ő mindössze azt szeretné, hogy mondjuk meg, mit kell tennie ahhoz, hogy megfeleljenek a faktorálóknak.

A szokásos átvilágítással a cég pénzügyi helyzetét a faktorálás szempontjából nem találtuk kritikusnak. A főkönyvi kivonat átmeneti állapotát azzal magyaráztuk, hogy az egy pillanatnyi félkész állapotot tükröz. Így viszont mélyebbre kellett ásunk, összefüggéseiben vizsgálnunk a cég működését.

És akkor jöttek a meglepetések. A könyvelt tételek között összefüggések gyakorlatilag nem voltak. Minél mélyebbre ástunk, annál több hibát tártunk fel. Így kénytelenek voltunk jelezni a megbízónknak, hogy az a könyvelés, amit annyira dicsért, gyakorlatilag nincs is. Amit mi találtunk, az eseti áthidalások és a blöff keveréke volt. Hogy ezt számokkal is érzékeltessem: a vállalkozás árbevétele adott évben 390 millió forint volt, míg a feltárt „könyvelési” hibák éven belül 1 200 millió forintra rúgtak.

A szorító határidő miatt a cégvezető gyorsan döntött: könyveljünk mindent újra! Feszített tempóban egy hónap alatt könyvelést varázsoltunk a számokból, bizonylatokból. Bár a megbízatás kemény volt, a zűrzavar láttán sokszor mosolyogtunk, vagy éppen hitetlenkedve a fejünket csóváltuk, és csodálkoztunk, hogyan volt képes valaki azt a káoszt értékes könyvelői munkaként eladni.

Az újrakönyvelés határidőre elkészült. A faktorcég el is fogadta, újra szerződött megbízónkkal. A mi „jutalmunk” sem maradt el: ettől kezdve mi könyveltünk e vállalkozásnak. A következő évben mosolygósabbá vált a cégvezető: 70%-kal nőtt az eredménye, aminek 30 %-a a racionalizált költségeiből, míg 40 %-a az árbevétel növekedéséből származott.

A következő éves faktorszerződés felülvizsgálatakor több szolgáltatót versenyeztetett. Erről mi csak véletlenül értesültünk, egy faktorcégnek küldött levélből. Ebben leírta kezdeti szkepticizmusát, a feltárt hibákkal kapcsolatos fenntartásait. Mint írta, nem tudta eldönteni, hogy csupán szerencsénk volt-e a hibák megtalálásánál, vagy mindent tudatosan végeztünk. Most azonban már látja, hogy a látványos növekedésben nem a véletlen, hanem a tudatos tervezés volt a döntő. Ám a legfontosabb lépés mégiscsak az volt, hogy lecserezte a könyvelőjét!