



Jak wybrać biuro księgowe?

Trzy kluczowe kroki, które pomogą Ci podjąć dobrą decyzję

Wstęp

Założyłeś firmę lub prowadzisz ją już od jakiegoś czasu. Może to samozatrudnienie, a może spółka LTD. Masz księgowego – ale z jakiegoś powodu współpraca nie działa tak, jak powinna. Brakuje kontaktu, pojawiają się błędy, nie wiesz, o co zapytać... a przecież mówimy o kimś, kto ma odpowiadać za Twoje pieniądze i kontakt z urzędami.

Zaczynasz szukać nowego biura. Wpisujesz w Google hasła typu „polski księgowy UK”, przeglądasz Facebooka – i już po chwili jesteś zalany falą reklam, pięknych sloganów, pięciogwiazdkowych opinii i ofert „najtańszej obsługi na rynku”.

Pytanie tylko: co dalej?

Wysłać zapytanie do 10 różnych firm? Porozmawiać z każdym? A jak zweryfikować odpowiedzi, jak je porównać? Która z tych firm naprawdę Tobie jako przedsiębiorcy ułatwi życie – a która tylko ładnie wygląda na Facebooku?

Ten e-book powstał właśnie po to, żebyś mógł:

- uporządkować swój proces decyzyjny,
- zadać właściwe pytania,
- rozpoznać profesjonalne biuro jeszcze zanim podpiszesz umowę.

Trzy kluczowe kroki, które pomogą Ci podjąć dobrą decyzję:

1. Co sprawdzić przed konsultacją z księgowym?
2. Jak przygotować się do rozmowy i o co zapytać?
3. Jak zrozumieć i porównać oferty oraz cenniki?

Rozdział 1

Co sprawdzić przed konsultacją z księgowym?

✓ **Opinie online**

Zdajesz sobie sprawę – jako przedsiębiorca, że każda firma powinna dbać o swoją reputację i obecność w Internecie. To absolutna podstawa wiarygodności. Z naszej perspektywy najbardziej popularne i wartościowe źródła opinii o biurach księgowych to:

◆ **Google My Business**

Sprawdź, czy biuro księgowe, z którym rozważasz współpracę, ma aktywny profil w Google. Zobacz, czy firma jest widoczna lokalnie, czy są opinie, czy ktoś na nie odpowiada. Przejrzyj treść komentarzy – czy są konkretne, naturalne, dotyczą rzeczywistej współpracy? Zwróć uwagę, czy nie pojawiają się masowo, jednego dnia – i czy nie są wystawione przez przypadkowe osoby z innych kontynentów (np. z Azji), co może sugerować sztuczne opinie.

◆ **Trustpilot**

To kolejne bardzo popularne źródło opinii. Warto sprawdzić, czy opinie są oznaczone jako „Verified” – czyli zweryfikowane. Taki komentarz pochodzi od realnego użytkownika, a nie kogoś, kto tylko chciał „pomóc znajomym”.

Sprawdź, czy komentarze klientów są konkretne, aktualne, napisane w języku, który rozumiesz. Dla polsko-brytyjskich biur księgowych naturalne będą opinie dwujęzyczne – po polsku i po angielsku.

✓ Rejestracje i legalność

- Czy biuro figuruje w Companies House w przypadku LTD (jeśli księgowa / księgowy działa jako osoba samozatrudniona ciężko będzie to zweryfikować)
- Czy posiada numer ICO – rejestracja jako podmiot przetwarzający dane osobowe (obowiązkowe w UK)?

✓ Strona internetowa – czy rzeczywiście wygląda profesjonalnie?

Samo ładne logo i nowoczesne kolory to za mało, żeby uznać biuro za godne zaufania. W księgowości najważniejsze są kompetencje, odpowiedzialność i rzetelność – a tego nie widać na pierwszy rzut oka. Strona internetowa powinna nie tylko wyglądać estetycznie, ale przede wszystkim pokazywać, że firma realnie działa, zna się na rzeczy i nie unika odpowiedzialności. Jeśli nie możesz znaleźć nazwisk osób, które tam pracują, nie wiesz, kiedy ostatnio dodano cokolwiek na bloga, a zakładka „kontakt” wygląda jak pusta wizytówka – to powinien zapalić Ci się czerwony sygnał.

♦ Na co zwrócić uwagę na stronie?

- Czy strona jest aktualizowana i zawiera najnowsze treści?
- Czy widoczny jest zespół wraz z imionami, nazwiskami i kompetencjami?
- Czy podane są dane formalne w stopce (Company Number, VAT, polityka prywatności, regulacje)?
- Czy biuro publikuje bloga, artykuły, poradniki lub e-booki?

“

Biuro, które edukuje swoich klientów, pokazuje, że zależy mu na jakości relacji a nie tylko na wystawianiu faktur!

”

Rozdział 2

Jak przygotować się do rozmowy i o co zapytać?

✓ Pytania, które warto zadać księgowemu:

Jakich narzędzi i systemów używacie?

To jedno z kluczowych pytań, które pozwala ocenić, czy biuro księgowe pracuje w sposób nowoczesny i uporządkowany. Dowiedz się, czy korzystają z systemu CRM – to oznacza, że komunikacja z klientami i dokumentacja są dobrze zorganizowane i możliwe do szybkiego odtworzenia. Spytaj, czy biuro używa branżowych programów księgowych, takich jak QuickBooks, Xero, Sage czy FreeAgent. Takie oprogramowanie przyspiesza codzienną obsługę i ułatwia współpracę. Dopytaj o szczegóły – jakie systemy stosują czy są zgodne z MTD, czy zapewniają Ci dostęp do dokumentów, jak wygląda archiwizacja danych i historia komunikacji.

Jak wygląda komunikacja z klientem?

Zwróć uwagę na to, jakimi kanałami możesz się kontaktować z biurem księgowym. Im więcej dostępnych form kontaktu, tym lepiej – to sygnał, że biuro dba o dostępność i sprawną obsługę. Sprawdź, czy mają ogólny adres e-mail (np. office@...) czy tylko imienne skrzynki. Czy dostępny jest numer telefonu do osoby opiekującej się Twoją firmą, czy może tylko jeden ogólny numer? Czy mają telefon stacjonarny, czy możesz kontaktować się z nimi przez WhatsApp – co jest coraz popularniejsze i ułatwia szybki kontakt. Dodatkowym atutem będzie osobny dział obsługi klienta lub zespół, który zajmuje się tylko komunikacją. Dzięki temu wiesz, że zawsze masz się do kogo zwrócić i Twoje sprawy nie znikną w chaosie korespondencji.

Czy konsultacje są dostępne w ramach abonamentu?

Warto dowiedzieć się, jak wygląda dostępność konsultacji w ramach miesięcznej obsługi księgowej. W naszej praktyce klient otrzymuje określoną pulę konsultacji, którą może wykorzystać w trakcie roku podatkowego – jej zakres powinien być ustalany już na początku współpracy, w zależności od potrzeb klienta i charakteru prowadzonej działalności. Jeżeli klient prowadzi dynamiczny biznes i potrzebuje dodatkowych spotkań, to powinna być dostępna opcja umówienia się na odpłatne konsultacje – zarówno z zespołem, jak i z zewnętrznymi specjalistami, z którymi współpracuje biuro księgowe: prawnikami, Chartered Tax Advisors czy Chartered Accountant - pytaj o to bo to ważne!

✓ Pytania, które warto zadać księgowemu cd...

Czy oferujecie wsparcie prawne?

Dopytaj się, czy Twój księgowy współpracuje ze sprawdzonymi prawnikami – zarówno w zakresie prawa polskiego, jak i angielskiego. Warto wiedzieć, czy biuro księgowe może Ci pomóc w zakresie prawa biznesowego, rodzinnego, prawa pracy czy windykacji należności. Tego typu współpraca może być bardzo pomocna w przyszłości – zwłaszcza jeśli prowadzisz firmę międzynarodową lub dynamicznie się rozwijasz. W naszej praktyce biznesowej, oprócz codziennej obsługi księgowej, współpracujemy z zaufanymi kancelariami, które wspierają naszych klientów w analizie umów, odzyskiwaniu długów oraz planowaniu rozwoju firmy na dwóch rynkach. Dzięki temu klient nie musi tracić czasu na poszukiwanie prawnika – od razu otrzymuje dostęp do sprawdzonych specjalistów - warto o to zapytać!

Czy współpracujecie z Chartered Accountant lub Tax Advisor?

Dopytaj o kompetencje zespołu i współpracowników biura księgowego. Czy posiadają uprawnienia zawodowe? Czy mają na pokładzie lub współpracują z osobami posiadającymi tytuły Chartered Accountant lub Chartered Tax Advisor? Nie każde biuro musi zatrudniać takich specjalistów na etacie – ważne jednak, by mieli oni realny dostęp do takich osób i mogli zasięgać u nich konsultacji w sprawach bardziej złożonych. To daje Ci pewność, że w razie potrzeby biuro korzysta ze wsparcia wysokiej klasy ekspertów i że Twoje sprawy są analizowane z należytą starannością.

Czy edukujecie klientów (blog, e-booki, newsletter)?

To pytanie może wydawać się mniej istotne niż inne, ale w rzeczywistości pokazuje podejście biura do długofalowej współpracy. Zapytaj, w jakiej formie biuro dzieli się wiedzą – czy prowadzi bloga, przygotowuje e-booki lub udostępnia materiały edukacyjne w newsletterze. Sprawdź, czy możesz znaleźć na stronie biura ciekawe i aktualne artykuły na temat np. spółki LTD, samozatrudnienia czy VAT-u. Biuro, które edukuje swoich klientów, to partner, który pomaga Ci zrozumieć biznes od strony formalnej – nie tylko przetwarza dokumenty, ale również wspiera Twoją wiedzę. Wyedukowany klient to spokojniejszy klient – i lepsza współpraca – sprawdź naszego

[Bloga – KLIK.](#)

✓ Pytania, które warto zadać księgowemu cd...

Czy macie doświadczenie w mojej branży?

To pytanie może mieć ogromne znaczenie – szczególnie jeśli działasz w specyficznej lub bardziej wymagającej branży, np. e-commerce, logistyce, branży medycznej czy usługach międzynarodowych. Doświadczenie w Twojej branży pozwala księgowemu szybciej zrozumieć procesy, specyfikę rozliczeń czy ewentualne ryzyka podatkowe. Warto zapytać, czy biuro miało już klientów o podobnym profilu działalności, zbliżonym obrocie i strukturze. Jeśli nie – nie musi to być od razu wada. Uczciwy księgowy może powiedzieć wprost: "Nie mamy jeszcze doświadczenia w tej branży, ale mamy zespół, który szybko się uczy, pracowaliśmy z podobnymi strukturami i jesteśmy gotowi się „doedukować”. Taka odpowiedź również zasługuje na uwagę – w połączeniu z innymi atutami może oznaczać dobrą, elastyczną współpracę.

W czym jeszcze mogę liczyć na Waszą pomoc?

To pytanie pozwala odkryć, czy biuro księgowe oferuje coś więcej niż tylko podstawową obsługę dokumentów. W naszej praktyce w Lidertax przykładamy wagę do kompleksowego podejścia – dlatego oprócz księgowości pomagamy klientom w wielu innych aspektach prowadzenia biznesu. Przykładowo: pomagamy naszym klientom w zakładaniu kont bankowych – również w większych bankach, takich jak HSBC, z którymi mamy bezpośredni kontakt i opiekuna. Współpracujemy również z alternatywnymi instytucjami finansowymi, co daje klientowi wybór i elastyczność w zależności od charakteru jego działalności.

Dodatkowo, oferujemy dostęp do sprawdzonych partnerów z różnych dziedzin: prawa brytyjskiego i polskiego, windykacji należności, doradztwa biznesowego, a nawet tłumaczeń. To wartość dodana, która może być dla Ciebie kluczowa, szczególnie w sytuacjach nagłych lub przy większych zmianach w firmie.

Dopytaj swojego potencjalnego księgowego, czy ma takie kontakty i czy oferuje podobne wsparcie – to może znacznie ułatwić Ci prowadzenie biznesu.

✓ **Pytania, które powinien zadać Tobie dobry księgowy:**

- Czym się zajmujesz i jak prowadzisz swój biznes?
- W ilu walutach operujesz?
- Czy prowadzisz payroll?
- Ilu masz klientów, jak często wystawiasz faktury?
- Gdzie handlujesz – UK, EU, globalnie?
- Czy masz współpracowników, wspólników?
- Dlaczego szukasz nowego biura księgowego?
- Czy firma jest zarejestrowana w systemie VAT?
- Z ilu źródeł masz dochody?
- Czy masz zaległości w rozliczeniach?

Takie pytania świadczą o tym, że księgowy traktuje Twoją firmę indywidualnie i chce przygotować rzetelną wycenę.



Rozdział 3

Jak zrozumieć i porównać oferty oraz cenniki?

Kiedy już znajdziesz biuro, które wzbudza Twoje zaufanie, i odbędziesz pierwszą rozmowę – przychodzi czas na najważniejszy etap: porównanie ofert. To właśnie tutaj wiele osób popełnia błąd, kierując się wyłącznie samą kwotą miesięcznego abonamentu.

Pamiętaj: niska cena bez wyjaśnienia zakresu usług może oznaczać wysokie koszty w przyszłości.

Uczciwa i profesjonalna wycena powinna być dokładna, zrozumiała i przejrzysta.

Zawierać nie tylko kwotę, ale również opis:

- za co dokładnie płacisz,
- co jest zawarte w obsłudze, a co będzie dodatkowo płatne,
- jakie są obowiązki biura, a jakie klienta,
- co jest wykonywane automatycznie, a co na życzenie.

Jeśli otrzymujesz jedynie suchą informację w stylu: „Obsługa księgowa – £80 miesięcznie”, to niestety nie masz żadnej gwarancji, co za to dostaniesz. Taka wycena powinna być dla Ciebie sygnałem ostrzegawczym.

Zakres profesjonalnej wyceny – na co zwrócić uwagę:

1. Szczegółowy opis zakresu usług, np.:

- prowadzenie księgowości bieżącej,
- przygotowanie i wysyłka deklaracji VAT (jeśli dotyczy)
- obsługa Payroll i P60,
- przygotowanie rocznego sprawozdania (Accounts, CT600),
- przygotowanie i wysyłka Self Assessment dla dyrektora (jeśli dotyczy)
-

2. Sposób przekazywania dokumentów i komunikacji

- czy biuro pracuje na chmurze, e-mailu, systemie klienta,
- jak wygląda bieżący kontakt z opiekunem klienta.

3. Cennik rozbity na konkretne etapy lub zadania

- wycena miesięczna (np. £85 netto / miesięcznie) za określony pakiet,
- oddzielne stawki za dodatkowe czynności (np. wystawianie faktur, przygotowanie P11D, dodatkowe Self Assessment dla wspólnika itd.).

4. Opis zobowiązań po obu stronach

- kiedy klient musi dostarczać dokumenty,
- jakie działania są po stronie biura,
- ile czasu trwa realizacji

5. Dodatkowe informacje

- czy cena zawiera doradztwo,
- czy konsultacje są wliczone (jeśli tak to jaki zakres czasowy),
- czy klient ma dostęp do wiedzy/poradników/wsparcia.



Wybierając księgowego, nie wystarczy znać tylko końcową kwotę za obsługę — np. £90, £150 czy £300 miesięcznie. Kluczowe jest, by otrzymać od biura rachunkowego szczegółową wycenę, która jasno pokaże, co tak naprawdę zawiera się w tej kwocie.

📌 Uwaga na oferty ogólne!

Jeśli otrzymujesz jedynie prostą informację „usługa kosztuje X miesięcznie” – warto dopytać o szczegóły. Dlaczego? Bo może się okazać, że:

- niektóre usługi nie są uwzględnione (np. dodatkowe deklaracje, konsultacje, obsługa CIS),
- pojawią się dodatkowe koszty w ciągu roku,
- nie wiadomo, ile czasu księgowy realnie przeznaczy na Twoją firmę.

W przypadku bardziej złożonych działalności (np. spółki LTD z VAT, pracownicy, eksport/import) niektóre biura rachunkowe ustalają wstępną opłatę na okres 2–3 miesięcy, by sprawdzić rzeczywisty nakład pracy. Po tym okresie można dokonać korekty stawki – w górę lub w dół – w zależności od realnych potrzeb klienta.

📄 Wzór cennika

W załączeniu znajdziesz przykładowy wzór szczegółowego cennika. Taki dokument możesz wykorzystać do porównania ofert, które otrzymasz od różnych księgowych.

📌 Pamiętaj:

Dobra oferta to nie tylko atrakcyjna cena – to przede wszystkim przejrzystość, planowanie i dopasowanie do Twojej firmy.



Annual fee based on 12 months Tax Year period will apply from
April 2022

Description	Monthly rate £	Annual rate £
Bookeeping		
Company Tax Return & Accounts		
Payroll		
Construction Industry		
Director Self- Assessment		
VAT		
Confirmation statement		
Quickbook		
Support/tax planning		
SUBTOTAL		
Discount		£0
Annual to pay		£0
Monthly payment		£0
VAT		£0
Monthly gross		£0



Poznaj nas!



Agnieszka Mackojć
Company Director



Aneta Nowakowska
Customer Service
and Bookkeeper



Monika Litkiewicz
Chartered Tax Advisor



Emilia Crzybowska
Customer Service
and Bookkeeper



Magdalena Łupińska
Bookkeeper



Adam Wood
Payroll



Przemysław Mackojć
Customer service



Kompleksowa Księgowa Obsługa Twojej Firmy



Wybór działalności

Pomożemy Tobie w wybraniu rodzaju oraz założeniu działalności.



Optymalizacja kosztów

Doradzimy Tobie w kwestii optymalizacji kosztów.



Kompleksowe rozwiązania

Od pomysłu do realizacji, kompleksowe działanie to nasza dewiza.



Formalności bez stresu

Asystujemy podczas dopełniania niezbędnych formalności.



Zawsze aktualna wiedza

Poinformujemy Ciebie o nadchodzących lub spodziewanych zmianach przepisów.



Przejrzyste zasady

Jesteśmy otwarci i wyznajemy zasadę - **Jasne Sytuacje Czynią Przyjaciół**

Nasi partnerzy:



London Office
Google Rating
5.0 ★★★★★



Chatham Office
Google Rating
5.0 ★★★★★

Dane kontaktowe:

Chatham Office

22 Railway Street
ME4 4JT Chatham

01634 819771
079 3306 9001

kentoffice@lidertax.co.uk

London Office

Sunnyhill House
3-7 Sunnyhill Road
SW16 2UG London

020 88350012
079 3306 9000

office@lidertax.co.uk

Lidertax LTD is a company registered in England and Wales
- Company no. 08106831.

Sunnyhill House, 3-7 Sunnyhill Road, SW16 2UG Londyn, VAT reg no. 332385412, ICO
registration no. ZA696273, email: office@lidertax.co.uk, Tel. 0208 8350012

www.lidertax.co.uk

