Mariusz Janota

Doradca podatkowy nr 14981 | właściciel CONSTANS BNI CARBON

Spotkanie 1-2-1

Mądre podatki. Spokojniejszy biznes.

Łączę doradztwo podatkowe, księgowość i 16 lat doświadczenia dyrektora finansowego. Pomagam przedsiębiorcom zrozumieć podatki i finanse oraz przygotować ważne decyzje biznesowe.

G - Cele

- Rozwijać stałą współpracę z firmami produkcyjnymi i handlowymi B2B.
- Wspierać właścicieli w planowaniu podatków, kontroli kosztów i decyzjach finansowych.
- Budować relacje z właścicielami, zarządami i dyrektorami finansowymi na Śląsku, Mazowszu i w całej Polsce.
- Rozwijać wzajemne rekomendacje z partnerami z BNI i wspólnie pomagać przedsiębiorcom.

A - Doświadczenie i osiągnięcia

20+ lat

doświadczenia w księgowości i finansach firm z różnych branż

16 lat jako CFO

pracy w firmie produkującej symulatory lotu

Doradca podatkowy

wpis nr 14981; praktyka podatkowa i finansowa

I - Zainteresowania

- Podróże i poznawanie nowych kultur.
- Gry symulacyjne, zwłaszcza związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem.
- Nowe technologie, automatyzacja i ich zastosowanie w pracy.
- Networking i rozmowy, z których powstają trwałe relacje biznesowe.

N - Sieci kontaktów

- BNI CARBON i środowisko przedsiębiorców BNI Regionu Katowickiego.
- Właściciele i zarządy firm produkcyjnych, handlowych, deweloperskich i usługowych.
- Kancelarie prawne, notariusze, doradcy finansowi i ubezpieczeniowi.
- Finansiści, bankowcy, audytorzy, menedżerowie oraz firmy IT.

S - Kompetencje

doradztwo podatkowe, analiza ryzyk, opinie i interpretacje, reprezentacja podatników, pełna księgowość, kadry i płace, budżety i płynność, rentowność zleceń, koszt wytworzenia, transakcje zagraniczne, zmiany formy działalności, wyjaśnianie złożonych spraw prostym językiem.

Katowice | Warszawa | współpraca online. Na spotkaniu 1-2-1 chcę również poznać Twoje cele, idealnego klienta i kontakty, których szukasz.

Jak mnie polecać

Kogo chcę poznać

Właściciela, członka zarządu lub dyrektora finansowego firmy produkcyjnej albo handlowej B2B, przede wszystkim spółki o przychodach powyżej 2 mln zł rocznie.

Dobrym powodem rozmowy jest rozwój firmy, inwestycja, potrzeba kontroli kosztów i marży, wątpliwość podatkowa albo zmiana obsługi księgowej. Doradztwo i CFO mogą być osobną współpracą przy zachowaniu obecnego biura.

Trzy obszary pomocy

Doradztwo podatkowe

Skutki planowanych działań, forma opodatkowania, opinie, wnioski o interpretacje i reprezentacja.

Zewnętrzny CFO

Budżety, płynność, rentowność, koszt wytworzenia i analizy potrzebne właścicielowi oraz zarządowi.

Księgowość i kadry

Księgowość spółek i JDG, bieżące rozliczenia, kadry i płace oraz przejęcie ksiąg.

Zakres doradztwa, analiz CFO i obsługi księgowej ustalamy indywidualnie.

Sytuacje, w których warto nas przedstawić

- Właściciel chce poznać rzeczywistą rentowność produktów, zleceń lub długich kontraktów.
- Firma planuje inwestycję, reorganizację, zmianę właścicielską albo nowy model transakcji.
- Zysk nie przekłada się na dostępne pieniądze; potrzebna jest analiza płynności i plan finansowy.
- Skala działalności lub oczekiwania przedsiębiorcy wymagają szerszej obsługi księgowej.

Co możesz powiedzieć

> Znam Mariusza Janotę z CONSTANS, doradcę podatkowego z doświadczeniem dyrektora finansowego. Z tego, co mówisz, warto z nim omówić tę sprawę. Chcesz, żebym Was ze sobą skontaktował?

Jak przedstawić obie strony

Zapytaj o potrzebę, sprawdź zainteresowanie rozmową i uzyskaj zgodę na kontakt. Przy przedstawieniu wystarczą imię, firma i uzgodniony powód rozmowy. Szczegóły omówię bezpośrednio z przedsiębiorcą.

Przykłady obszarów współpracy

Producent rozwiązań przemysłowych: rozliczenia krajowe i zagraniczne oraz analiza ryzyk.
Firma budująca maszyny: obsługa księgowa i podatkowa indywidualnych projektów.
Deweloper: planowanie podatkowe, rozliczenia inwestycji i analizy finansowe.

Pytania do rozmowy

Wybierz jedno lub dwa pytania pasujące do sytuacji. Rozpoznana potrzeba i zgoda na przedstawienie są podstawą rekomendacji.

Podatki

1. Czy Twoje biuro rachunkowe współpracuje z doradcą podatkowym, z którym możesz bezpośrednio porozmawiać?

Sygnał: potrzebuje konsultacji, ale nie ma dostępu do odpowiedniego specjalisty.

2. Z kim omawiasz skutki podatkowe planowanej inwestycji lub zmian w firmie?

Sygnał: planuje konkretne działanie i chce poznać jego skutki przed decyzją.

3. Czy masz sprawę podatkową, w której potrzebujesz wyjaśnienia albo drugiej opinii?

Sygnał: wskazuje sprawę, którą chce wyjaśnić lub poddać dodatkowej analizie.

Finanse i CFO

4. Czy znasz rzeczywisty koszt produkcji i marżę na poszczególnych zleceniach?

Sygnał: zna sprzedaż, ale potrzebuje wiarygodnej informacji o rentowności.

5. Czy zdarza się, że firma wykazuje zysk, a brakuje pieniędzy na bieżące płatności?

Sygnał: powtarzają się trudności z płynnością i potrzebuje wyjaśnienia przyczyn.

6. Jak sprawdzasz, czy firmę stać na nową maszynę, większy magazyn albo zatrudnienie?

Sygnał: potrzebuje budżetu, prognozy przepływów lub analizy wariantów.

7. Czy w trakcie długiego kontraktu wiesz, jaki wynik przewidujesz na jego zakończenie?

Sygnał: chce kontrolować koszty i wynik kontraktu jeszcze w trakcie realizacji.

8. Czy wiesz, ile zostaje na sprzedaży po rabatach, transporcie i kosztach magazynowania?

Sygnał: potrzebuje policzyć rzeczywistą marżę i wpływ zapasów na finanse.

Księgowość

9. Czy obecny zakres obsługi księgowej nadąża za rozwojem Twojej firmy?

Sygnał: rozwój firmy wymaga nowych kompetencji lub szerszego zakresu obsługi.

10. Jak oceniasz kontakt ze swoim biurem, kiedy potrzebujesz coś wyjaśnić?

Sygnał: trudności z uzyskaniem odpowiedzi utrudniają mu prowadzenie firmy.

11. Czy informacje o rozliczeniach otrzymujesz na tyle wcześnie, żeby zaplanować płatności?

Sygnał: potrzebuje bardziej przewidywalnej komunikacji o rozliczeniach.

12. Czy rozważasz zmianę biura rachunkowego? Co jest dla Ciebie najważniejsze przy takiej zmianie?

Sygnał: rozważa zmianę i chce omówić zakres współpracy oraz przejęcie ksiąg.

Umów spotkanie 1-2-1 | 515 153 689 | mariusz@constans.co