



**DATA
VETO**

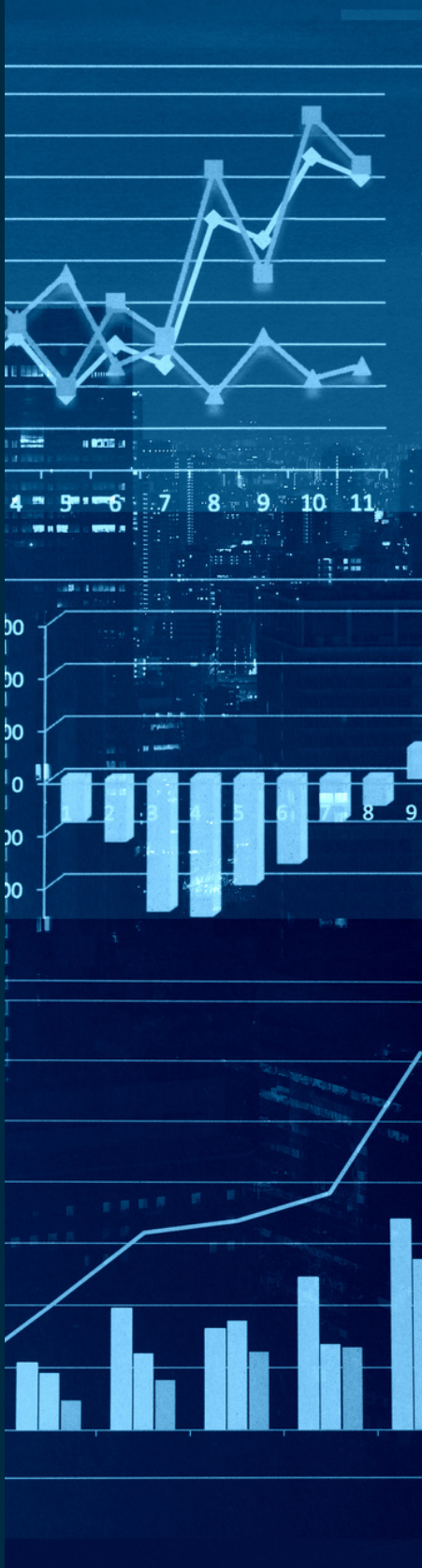


VINKKIÄ CFO - PALVELUNTARJOAJAN VALINTAAN

**Varmista, että yritykselläsi on kasvuyrittämistä
ymmärtävä ja tukeva talouskumppani**



SISÄLTÖ



- 01** VALITSE KOKENUT KUMPPANI
- 02** VALITSE KUMPPANI, JOLLE OLET TÄRKEÄ ASIAKAS
- 03** VALITSE KUMPPANI, JOKA YMMÄRTÄÄ TARPEESI
- 04** VARMISTA, ETTÄ SAAT RAHOILLESII VASTINETTA
- 05** ÄLÄ JÄÄ PELKKIEN EXCELIEN VARAAN
- 06** HUOMIOI AD HOC -TARPEET
- 07** VARMISTA, ETTÄ KUMPPANILLASI ON OSAAMISTA
M&A-HANKKEISSA

CFO -PALVELUNTARJOAJAN MERKITYS KASVUYRITYKSELLE

Kasvuyritys törmää kasvun kautta erilaisiin talouspuolen haasteisiin. Hallitus ja sijoittajat edellyttävät luotettavaa tulos- ja kassavirtaennustamista, parempaa kontrollia ja kattavampaa raportointia. Harvassa yrityksessä on kuitenkaan tässä vaiheessa vielä omaa talousammattilaista, eikä täysipäiväisen CFO:n palkkaaminen ole välttämättä rahasyistä ajankohtaista. Tässä kohtaa korostuukin CFO-palveluntarjoajien merkitys.

CFO-palvelut tarjoavat yrityksille mahdollisuuden hyödyntää kokeneen talousjohtajan osaamista ilman sitoutumista kokoaikaiseen palkkaamiseen. Nämä palvelut pitävät sisällään erilaisia olennaisia taloushallinnon tehtäviä, jotka räätälöidään asiakkaan tarpeisiin sopiviksi.

Tämä pikaopas on tarkoitettu eri vaiheissa oleville kasvuyrityksille korkean tason ohjeistukseksi CFO-palveluntarjoajan valintaan liittyen. Oppaassa olevat käytännön vinkit perustuvat vuosien varrella karttuneisiin kokemuksiin kasvuyrityksen haasteisiin ja CFO-palveluihin liittyen.



VALITSE KOKENUT KUMPPANI

Osaaminen ja kokemus ovat CFO-kumppanin tärkeimmät ominaisuudet. Harjoitus tekee mestarin, mutta kasvuyrittäjänä tuskin kuitenkaan haluat, että palveluntarjoaja harjoittelee juuri sinun rahoillasi.

Kokenut CFO-palveluntarjoaja tuo mukanaan osaamista, näkemystä ja varmuutta, jotka ovat kullanarvoisia erityisesti kasvuvaiheessa tai muutostilanteissa.

Varmista, että kumppanillasi on kokemusta erilaisista - ja kasvun eri vaiheissa olevista - yrityksistä, jotta hän osaa räätälöidä palvelun juuri sinun tarpeisiisi sopivaksi.



Kokenut CFO-palveluntarjoaja tuo mukanaan osaamista, näkemystä ja varmuutta, jotka ovat kullanarvoisia kasvuvaiheessa

Muista myös, että se on aina henkilö, jonka osaamisesta ja kokemuksesta palvelu muodostuu. Pidä huoli siitä, että henkilöllä, joka tulisi vastaamaan yrityksesi palvelusta, on itsellään juuri tätä laajaa CFO-kokemusta.

Pyydä referenssit, jotka tukevat tuota kokemusta. Varmista myös heiltä, että juuri tämä henkilö on toiminut palveluntarjoajana, eikä joku muu samasta puljusta.





VALITSE KUMPPANI, JOLLE OLET TÄRKEÄ ASIAKAS

Valitettava totuus on se, että suurelle konsulttfirmalle tai tilitoimistoketjulle olet harvoin ykkösprioriteetti.

Sen sijaan pieni, yrittäjälähtöinen palveluntarjoaja ymmärtää kokemuksen syvällä rintaäänellä yrittäjäasennetta, ja sopiikin siksi suuren konsulttifirman työntekijää paremmin kasvuun tähtäävän yrityksen kumppaniksi.



Pieni, yrittäjälähtöinen palveluntarjoaja ymmärtää yrittäjäasennetta, ja sopii kasvuun tähtäävän yrityksen kumppaniksi

Yrittäjälähtöiselle kumppanille et myöskään huku asiakkaiden massaan, vaan olet aidosti tärkeä asiakas. Tällöin kiireiset aikataulut, ad hoc -tarpeet ja kriittiset päätökset eivät jää odottamaan, vaan tilanteisiin reagoidaan nopeasti ja uusia näkökulmia tuodaan aktiivisesti esiin.

Tärkeänä asiakkaana myös kasvuyrityksesi erityispiirteisiin ja -tarpeisiin kiinnitetään huomiota. CFO-palvelu onkin tehokkaimmillaan silloin, kun se on räätälöity tarpeisiisi sopivaksi, ja kumppani on sitoutunut yritykseesi ja sen tavoitteisiin. Tällöin kiikarissa on pitkäjänteinen kumppanuus, ei pelkkä armoton suorittaminen.



VALITSE KUMPPANI, JOKA YMMÄRTÄÄ TARPEESI



Jos palveluntarjoaja ei ymmärrä yrityksesi tarpeita, muodostuu palvelusta helposti 'one size fits all' -tyyppinen ratkaisu. Tällainen ei toimi kasvuun tähtäävälle yritykselle, jonka tulee vaatia ratkaisulta ketteryyttä.

Mikäli palveluntarjoaja ei itse ole toiminut yrittäjänä, on hänen vaikea asettua yrittäjän saappaisiin. Tämä johtaa helposti paitsi väärinymmärryksiin, myös tahmeaan kommunikointiin.

” Jos palveluntarjoaja ei itse ole toiminut yrittäjänä, on hänen vaikea asettua yrittäjän asemaan

Ensimmäisessä tapaamisessa tarkkaile, että palveluntarjoaja todella kuuntelee tarpeitasi ja toiveitasi, eikä keskity luennoimaan omasta erinomaisuudestaan. On erityisen tärkeää, että palvelu on räätälöitävissä sopimaan yrityksesi uniikkeihin tarpeisiin ja tilanteeseen.

Lisäksi kumppanin tulee pystyä kertomaan ja näyttämään esimerkkien avulla, miten hän tulee ratkaisemaan ongelmasi – muuten koko homma jää herkästi sanahelinäksi.



VARMISTA, ETTÄ SAAT RAHOILLESII VASTINETTA

Pahimmassa tapauksessa voit joutua pulittamaan CFO-palvelustasi tuhansia euroja kuukaudessa, vain saadaksesi pelkän kuukausiraportoinnin.



Pyydä siis tarkka kuvaus siitä, mitä palvelu pitää sisällään ja mitä se maksaa. Näin varmistat, että saat paitsi kaipaamaasi räätälöityä palvelua myös vastinetta rahoillesi.



Älä hyväksy tuntihinnoittelua, sillä silloin palveluntarjoajalla ei ole motivaatiota kehittää tai automatisoida raportointi- ja kontrolliprosesseja

Älä hyväksy pelkkää tuntihinnoittelua, joka kannustaa arvon tuottamisen sijaan ajankäyttöön. Tällöin palveluntarjoajalla ei ole motivaatiota kehittää ja automatisoida raportointi- ja kontrolliprosesseja.

Sen sijaan valitse malli, jossa hinnoittelu perustuu palvelun tuottamaan arvoon, ja jossa maksat saavutetusta hyödystä, et siitä, kuinka monta Excel-riviä palveluntarjoaja syynää läpi.

Hyvä CFO-palvelu heijastuu kassaan, päätöksentekoon ja mielenrauhaan. Varmista siis, että valitset asiantuntevan kumppanin, joka toimii läpinäkyvästi ja kasvuyrityksesi tavoitteita ja tarpeita tukien.





ÄLÄ JÄÄ PELKKIEN EXCELEIDEN VARAAN

Digitalisointi ja automatisointi ovat oleellisia osia talousjohdon prosessien kehittämistä. Varmista siis, että kumppanisi ei ole pelkkien Exceleiden varassa.

Teknologinen kehitys on mahdollistanut myös talousjohdon prosessien kehittämisen ja tehostamisen. Taloushallinnon palvelujen kenttä elää jatkuvassa muutoksessa, jonka perässä pelkällä Excelillä ei välttämättä pysy.



Digitalisointi ja automatisointi ovat oleellisia osia talousjohdon prosessien kehittämistä.

Kasvuyrityksissä tilanteet muuttuvat nopeasti, eikä pelkkä manuaalinen Excelin hakkaaminen ole se paras tapa hallita nopeasti kasvavien tai muuttuvien yritysten talousdataa. Älykkäät, modernit työkalut sen sijaan mukautuvat sujuvammin muuttuviin tarpeisiin ja suurempiin tietomassoihin.

Varmista siis, että kumppanillasi on Excelin rinnalla paitsi modernit työkalut, myös vankkaa osaamista niiden käytöstä. Tämä mahdollistaa yrityksesi taloushallinnon avainprosessien (kuten raportointi ja ennustaminen) automatisoinnin ja vakioinnin.



HUOMIOI AD HOC -TARPEET

Vakiintuneiden ja yleisten prosessien lisäksi tarvitset kasvuyrittäjänä säännöllisesti apua sijoittajilta, viranomaisilta ja muilta sidosryhmiltä tulevien erilaisten, usein ennakoimattomampien laskelmien ja raportointipyyntöjen kanssa.

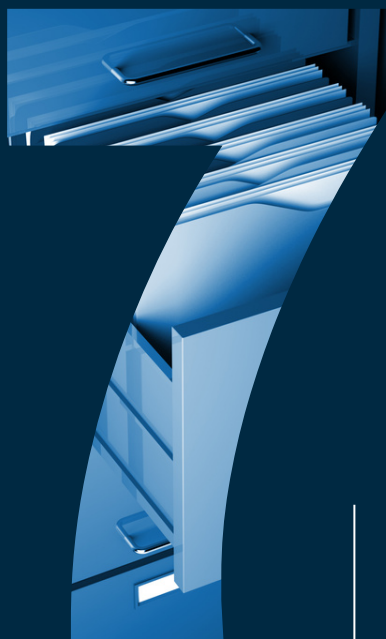


Ad hoc -tarpeisiin vastaaminen viiveettä vaatii CFO-ratkaisulta ketteryttä, joustavuutta ja tilanteen päällä pysymistä

Edellä mainitut laskelmat ja muut ovat tyypillisesti samaa dataa, joka pitää vain raportoida eri muodossa.

Ad hoc -tarpeisiin vastaaminen ilman byrokratiaa tai viiveitä vaatii CFO-ratkaisulta ketteryttä, joustavuutta ja tilanteen päällä pysymistä. Kasvuyrittäjänä tarvitset nopeita vastauksia kysymyksiisi, ja CFO-palvelun on kyettävä reagoimaan vikkellästi, ja tukemaan päätöksentekoa heti, ei viikkojen päästä.

Ad hoc -tarpeiden hoitaminen haukkaa ison palan ajastasi, joten varmista, että CFO-kumppanisi pystyy hoitamaan nämä osana tarjottua palvelua. Kyky vastata näihin tarpeisiin tekeekin CFO-palveluntarjoajastasi aidosti tukevan liikekumppanin - ei pelkästään historiatietoja raportoivan tahon.



VARMISTA, ETTÄ KUMPPANILLASI ON OSAAMISTA M&A – HANKKEISTA

Monien kasvuyritysten horisontissa siintää jossain vaiheessa pääomasijoituksen hakeminen, ja yrityksen myyminen.

Silloin yritys tarvitsee talouspuolen kumppanin, joka huolehtii finanssidekistä ja avustaa talousasioiden osalta neuvotteluissa, sekä tunnistaa M&A –hankkeiden potentiaaliset sudenkuopat, ja osaa auttaa niiden välttämisessä.



Kokenut CFO auttaa valmistautumisessa ja toimii talousasioiden tulkkina konsulttien ja johdon välissä

Yrityskaupat ja yritysjärjestelyt ovat monimutkaisia prosesseja, ja viimeistään siinä vaiheessa kun äärimmäistä huolellisuutta ja tarkkuutta vaativa DD-prosessi alkaa, on yrityksen talousasiat läpikotaisin tuntevasta kumppanista valtava apu.

Kokenut palveluntarjoaja toimii arvokkaana neuvonantajana koko prosessin halki, ja tietää, miten hankkeeseen tulee valmistautua ja mitä tietoja tarvitaan. Lisäksi hän toimii talousasioissa tulkkina vastapuolen juristien ja konsulttien sekä yrityksen johdon välissä.

Huolehdi siis siitä, että CFO-palveluntarjoajallasi on kokemusta M&A-hankkeista ja niiden läpiviemisestä. CFO-palveluntarjoajan rooli voikin olla ratkaiseva siinä, onnistuuko kauppa strategisesti ja taloudellisesti, vai meneekö se metsään.



DATAVEDON VIRTUAL CFO -PALVELU

Koska CFO vahtii haukan lailla yrityksen kassavaroja, mielletään se herkästi firman jarruksi. Me kuitenkin luonnehtisimme CFO:n roolia liiketoiminnan navigaattoriksi - talousdatallahan ohjataan liiketoimintaa. Ratin takana istuu tietenkin yrittäjä tai CEO, kädet tukevasti kello kahden ja kello kymmenen kohdilla. Vieressä CFO ilmoittaa lähestyvistä risteyksistä ja ohjeistaa, minne suuntaan kannattaisi kääntyä, milloin painetaan talle pohjaan - ja milloin taas jarrutetaan, ettei mennä metsään.

Tästä metaforasta syntyi Datavedon toimintamalli, ja se toimi myös innoittajana yrityksen nimelle. Dataveto tarjoaa - nimensä mukaisesti - datavetoista talousjohtoa, sanellen huolellisesti analysoituja reittiohjeita ratin takana istuvalle yrittäjälle.

Perustimme Datavedon vuonna 2022, mutta meillä on kokemusta kasvuyritysten taloushaasteiden taklaamisesta jo kolmelta vuosikymmeneltä. Perehdymme aina tarkkaan asiakkaamme liiketoimintaan, tarjoamme konkreettisia palveluja, ja puhumme samaa kieltä yrittäjän kanssa.

Sovi tapaaminen! Sovi [Dataveto.fi](https://dataveto.fi) sivuilla tapaaminen meidän kanssa, niin kartoitetaan yhdessä yrityksesi tilanne ja katsotaan mahdolliset kehityskohteet ja priorisoinnit.