



**DATA
VETO**



VINKKIÄ KASVUYRITYKSEN TULOS- JA KASSAVIRTAENNUSTEIDEN KEHITTÄMISEKSI

**Luotettavasta ennustamisesta työkalu
kasvuyrityksen riskienhallintaan**



SISÄLTÖ



- 01** ALOITA AJOISSA
- 02** HYÖDYNÄ TOISTUVAISTAPAHTUMAT
- 03** TEE ENNUSTAMISESTA PROSESSI
- 04** KÄYTÄ JOHDON RAPORTOINNIN RAKENNETTA
- 05** TEE SIITÄ HELPPOA
- 06** ÄLÄ SORRU OPTIMISMIIN
- 07** SEURAA ENNUSTEIDEN KEHITYSTÄ

ENNUSTAMISEN MERKITYS KASVUYRITYKSILLE

Kasvuyritys tähtää kasvuun riskejä kasvattamalla. Erityisesti VC-sijoituksia saaneet yritykset käyttävät rahaa reippaasti jo ennen kuin sitä heruu asiakkailta tulorahoituksena. Voimakas kasvu edellyttää luotettavaa ennustamista, mikä taas luo päänsäryn ja lisäpaineita jo ennestään kiireisille kasvuyrittäjille.

Ilman toimivaa ennustamista yrityksellä ei ole näkymää liiketoiminnan tulevaisuuteen, ja yllättävä kassakriisi voi päästä vaarantamaan koko yrityksen olemassaolon. Jokaisen yrittäjän tulee kiireistään huolimatta löytää aikaa ennustamisen kehittämiseen. Nyrkkisääntönä voisi pitää, että mitä suuremmalla riskillä kasvuun pyritään, sitä tärkeämpää ennustaminen yritykselle on.



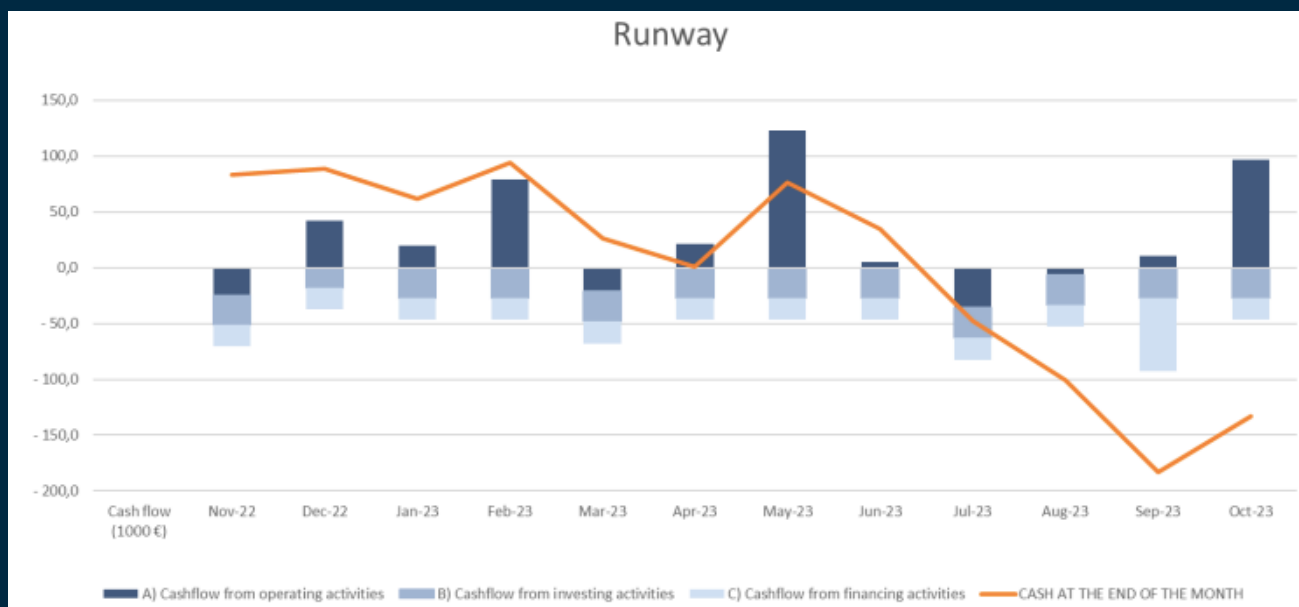
Mitä suuremmalla riskillä kasvuun pyritään, sitä tärkeämpää ennustaminen yritykselle on.

Tämä pikaopas on tarkoitettu eri vaiheissa oleville kasvuyrityksille korkean tason ohjeistukseksi ennustamisen kehittämisessä. Oppaassa olevat käytännön vinkit perustuvat vuosien varrella karttuneisiin kokemuksiin ennustamisen haasteista.



ALOITA ENNUSTAMINEN AJOISSA

Jos ennustamiseen ei kiinnitä riittävää huomioita, jää se helposti muun tekemisen jalkoihin. Pahimmassa tapauksessa siihen keskitytään vasta siinä vaiheessa, kun vahinko on päässyt jo tapahtumaan, ja yrityksen kassa ammottaa tyhjyyttään. Silloin hyvistä ennusteista ei ole enää apua.



Kuva: Rullaava 12kk kassavirtaennuste



**Ajoissa aloitettu ennustaminen on
erinomainen riskien hallinnan työkalu**

Ajoissa aloitettu ennustaminen on kasvuyritykselle erinomainen riskien hallinnan työkalu. Esimerkiksi oheisen kuvan mukaisella kassavirtaennusteella pystyt jo hyvin ennakoimaan kassariskit ja reagoimaan niihin ajoissa.



HYÖDYNÄ TOISTUVAIS- TAPAHTUMAT

Jos kattava ennustaminen on yrityksellesi uusi prosessi, aloita poimimalla kirjanpidon järjestelmästä toistuvaistapahtumat, ja liitä ne ennusteelle tuleville kuukausille. Saat jo näistä hyvän pohjan ennusteeksi, ja toistuvaistapahtumia on helppo muokata kun niiden hinnat muuttuvat tai sopimukset päättyvät.



**Toistuvaistapahtumien seuranta alv-kantoi-
neen on mainio keino tuoda alv-
tapahtumat kassaennusteeseen**

Toistuvaistapahtumien seuranta alv-kantoi-
neen on myös mainio keino tuoda alv-tapahtumat kassaennusteeseen.

Kulupuolella toistuvaistapahtumia ovat tyypillisesti esim. palkat, vuokrat, vakuutukset, korot, lainan lyhennykset, jne.

Tulopuolella niitä ovat tyypillisesti esim. SaaS-tulot ja muut ns. subscription- sopimuksiin pohjautuvat säännölliset tulot.



TEE ENNUSTAMISESTA PROSESSI

Tee ennustamisesta säännöllinen prosessi, ja kytke se osaksi kuun sulkemiseen liittyvää talousprosessia. Merkittäviä muutoksia voit päivittää tiheämmin, mutta ennusteen kattava läpikäynti ja päivitys kannattaa tehdä aina siinä vaiheessa, kun raportointi-kuukauden toteumat ovat tiedossa.



Tee ennustamisesta säännöllinen prosessi, ja kytke se osaksi kuun sulkemiseen liittyvää talousprosessia.

Jos raportointikuukaudelle ennustettu tapahtuma ei ole toteutunut, siirrä se ennusteella eteenpäin. Vastaavasti, jos raportointi-kuukauden toteumassa on tuleville kuukausille ennustettuja tapahtumia, poista ne ennusteelta. Jos toteumasta löytyy uusia, ennusteelta puuttuvia toistuvaistapahtumia, päivitä ne ennusteelle.

Ennusteiden päivittäminen prosessinomaisesti takaa, ettei osaa ennusteista päivitetä ilman niiden kokonaisvaikutusten huomioimista. Tulosennusteen muutokset voivat vaikuttaa merkittäväällä tavalla kassavirtoihin, jos asiakas maksaa esimerkiksi vuoden palvelun kerralla.

Pidä ennusteprosessi kuitenkin mahdollisimman yksinkertaisena. Älä mene ennusteissa liian yksityiskohtaiselle tasolle, sillä ennusteita ei ole tarkoitus tehdä euron tarkkuudella.



KÄYTÄ JOHDON RAPORTOINNIN RAKENNETTA

Yhdistä ennusteet samoihin summatasoihin, kuin mitä käytät johdon raportoinnissa. Näin saat toteumat helposti kirjanpidon kautta, mikä helpottaa kuukausittaista ennusteprosessia ja vähentää ennustamisen toteumaseurantaan liittyvää manuaalista työtä.



Samalla pystyt yhdistämään ennusteet P/L -raporttiin ja saat tehtyä siitä kattavamman työkalun liiketoiminnan seurantaan.



Yhdistä ennusteet samoihin summatasoihin, joita käytät johdon raportoinnissa

MGM Report	Apr	Apr	Apr	Apr	YTD	YTD	YTD	YTD	2023	2023
Apr-23	Actual	Target	Diff (%)	2022	Actual	Target	Diff (%)	2023	Target	Forecast
SaaS	76,1	73,0	4,2 %	70,7	296,8	289,0	2,7 %	261,4	892,5	885,8
Professional Services	11,0	10,0	9,7 %	13,3	19,8	40,0	-50,5 %	54,8	120,0	119,8
Total revenue	87,1	83,0	4,9 %	83,9	316,5	329,0	-3,8 %	316,2	1 012,5	1 005,6
COGS	5,4	8,0	-33,1 %	7,9	21,7	32,0	-32,2 %	28,5	96,0	78,2
Gross profit	81,7	75,0	8,9 %	76,0	294,8	297,0	-0,7 %	287,7	916,5	927,4
OPEX										
G&A	17,6	20,0	-11,8 %	18,6	73,7	80,0	-7,8 %	67,2	240,0	226,5
Sales & Marketing	12,0	12,5	-4,4 %	12,2	51,3	50,0	2,7 %	50,9	150,0	152,6
Professional Services	5,6	10,0	-44,4 %	10,2	22,2	40,0	-44,4 %	40,6	120,0	76,3
Service Desk	5,6	5,2	6,9 %	5,2	22,2	20,8	6,9 %	20,8	62,4	63,9
R&D	30,0	21,0	42,8 %	17,4	112,2	84,0	33,6 %	68,7	252,0	274,2
Total OPEX	70,7	68,7	2,9 %	63,6	281,8	274,8	2,5 %	248,3	824,4	793,5

Kuva: Esimerkki johdon P/L raportoinnin rakenteesta



TEE ENNUSTAMISESTA HELPPOA

Kasvuyrityksessä on jokaisella kädet täynnä töitä. Ennustamisessa tarvitset usein kuitenkin myös esimerkiksi myyjien arvioita myyntitulojen osalta. Et varmastikaan halua heidän käyttävän ennustamiseen yhtään enempää aikaa, kuin mikä on välttämätöntä.



Huolehdi siitä, että ennusteen tekijä näkee mistä aikaisempi ennuste koostuu, jolloin päivittäminen helpottuu.

Varmista siis, että ennusteiden tekeminen ja päivittäminen on mahdollisimman helppoa ja havainnollista. Huolehdi siitä, että ennusteen tekijä näkee mistä aikaisempi ennuste koostuu, jolloin päivittäminen helpottuu. Varmista myös, että ennustamisessa käytetty työkalu ei ainakaan hankaloita ennusteiden tekemistä ja päivittämistä.





ÄLÄ SORRU OPTIMISMIIN

Uusmyynnin ennustaminen menee helposti liian optimistiseksi, mikä voi johtaa yllättäviin kassaongelmiin, jos kulupuolella luotetaan sokeasti tuloennusteisiin. Myyjät ovat tyypillisesti luottavaisia omiin kykyihinsä – mikä on hyvä asia, – mutta johtaa helposti turhan optimistisiin myyntiennusteisiin.



Myyjät ovat tyypillisesti luottavaisia omiin kykyihinsä, mikä on hyvä asia, mutta johtaa helposti turhan optimistisiin myyntiennusteisiin



Huomioi uusmyynnin osalta kaupan toteutumisen todennäköisyyden lisäksi realistisesti se aika, mikä menee sopimuksen allekirjoittamiseen, ja kuinka pian asiakkaalta sen jälkeen päästään kirjaamaan liikevaihtoa.

SEURAA ENNUSTEIDEN KEHITYSTÄ

Ennustetarkkuuden jatkuva seuranta on kriittinen osa ennusteprosessia.

Tee etenkin myyntiennusteista oheisen kuvan mukainen taulukko, mistä näet kuinka ennusteet kehittyvät ajan myötä.

1000 EUR	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total
Target	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	1860
January	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	1860
February		100	110	120	140	150	160	170	180	190	200	210	1830
March			100	110	120	145	160	170	180	190	200	210	1785
April				100	140	145	160	170	180	190	200	210	1795
May					110	130	140	170	180	190	200	210	1730
June						110	130	150	175	190	200	210	1675
July							120	140	150	190	200	210	1630
August								120	140	170	200	210	1580
September									125	150	200	210	1545
October													
November													
December													
Cumulative													
Target	100	210	330	460	600	750	910	1080	1260	1450	1650	1860	
Actual	100	200	300	400	510	620	740	860	985				
Target vs actual %	100,0 %	95,2 %	90,9 %	87,0 %	85,0 %	82,7 %	81,3 %	79,6 %	78,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	



Tee ennustetarkkuudesta indikaattoreita, ja aseta niille tavoitteita

Ennusteiden seuraamisen myötä olet myös automaattisesti paremmin kärryllä esimerkiksi käyttöpääoman hallinnasta ja siihen vaikuttavista osatekijöistä.

Tee ennustetarkkuudesta indikaattoreita, ja aseta niille tavoitteita. Liittämällä niiden seurannan osaksi johdon raportointia ja hallitusmateriaalia varmistat, että ennusteprosessin kehitys pysyy tapetilla myös hallitustyöskentelyssä.





DATAVETOISTA TALOUSHALLINTOA KASVUYRITYKSILLE

Dataveto on kasvuyritysten taloushallinnon kehittämiseen keskittyvä palveluntarjoaja.

Tilitoimistopalvelujen lisäksi rakennamme ja ylläpidämme asiakkaillemme kattavaa talousraportointia, ja kehitämme liiketoiminnan ennusteprosesseja kiinteään kuukausihintaan. Lisäksi toimimme yrityksen taloustukena M&A-prosessin eri vaiheissa.

Perustimme Datavedon 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.