



DATA
VETO

VINKKIÄ KASVUYRITYKSEN TALOUSRAPORTOINNIN KEHITTÄMISEKSI

**Talousraportoinnista työkalu
kasvuyrityksen liiketoiminnan johtamiseen**



SISÄLTÖ

- 01** RAKENNA JOHDON RAPORTOINTI
- 02** VERTAILE LIKETOIMINNAN KEHITYSTÄ
- 03** VISUALISOI TIEDOT
- 04** SISÄLLYTÄ ENNUSTEET RAPORTOINTIIN
- 05** LUOKITTELE ASIAKKAASI RYHMIIN
- 06** YMMÄRRÄ MISTÄ MUUTOS JOHTUU
- 07** YLLÄPIDÄ FINANSSIDEKKIÄ

KASVUYRITYKSEN TALOUSRAPORTOINTI

Kattava talousraportointi seuraa liiketoiminnan kehitystä, vertaa sitä tavoitteisiin ja aikaisempiin periodeihin, ja kuvaa sen ennustettua kehitystä. Hyvin rakennettu talousraportointi kertoo myös, mistä muutos liiketoiminnassa muodostuu.

Oikein tehtynä talousraportointi on kriittinen työkalu kasvuun tähtäävän yrityksen johtamisessa. Sen avulla pystyt tehokkaasti kontrolloimaan ja ohjaamaan yrityksesi liiketoimintaa, ja raportoimaan kehityksestä ymmärrettävästi hallitukselle ja sijoittajille.



Oikein tehtynä talousraportointi on kriittinen työkalu kasvuun tähtäävän yrityksen johtamisessa

Tämä pikaopas on tarkoitettu eri vaiheissa oleville kasvuyrityksille, ja siinä kuvatut käytännön vinkit perustuvat vuosien varrella karttuneeseen kokemukseen talousraportoinnin haasteista.



RAKENNA JOHDON RAPORTOINTI

Kirjanpidon tuottamat tulos- ja taseraportit eivät yksin juurikaan auta yrityksen johtamisessa. Siksi kasvuun tähtäävä yritys tarvitsee johdon raportointia, joka kokoaa talousdatan selkeämpään ja helpommin vertailtavaan muotoon, ja esittää yrityksen liiketoiminnan kannalta oleelliset indikaattorit.



Jos yritykselläsi ei vielä ole johdon raportointia, aloita talousraportoinnin kehityshanke sen rakentamisesta

Jos yritykselläsi ei vielä ole johdon raportointia, aloita talousraportoinnin kehityshanke sen rakentamisesta. Saat siihen tarvittaessa apua tilitoimistoltasi tai CFO-palveluja tarjoavilta yrityksiltä. Varmista kuitenkin, että he pystyvät tarjoamaan kasvuyrityksen tarpeita vastaavan paketin.





VERTAILE LIKETOIMINNAN KEHITYSTÄ



Pelkkien raportointikuukauden lukujen seuraaminen ei anna riittävää kuvaa liiketoiminnan kehityksestä. Pystyt seuraamaan yrityksesi liiketoiminnan kehitystä kattavammin liittämällä mukaan myös kuluvan vuoden kertymän (YTD) sekä ennusteen loppuvuodelle, joita sitten vertaat tavoitteeseen (budjetti) ja edellisen vuoden vastaaviin periodeihin.

Koko vuoden lukujen vertailussa voit käyttää myös viimeisen 12 kuukauden kertymää (LTM), joka antaa suuntaviivaa liiketoiminnan kehityksestä edellisen tilikauden jälkeen.

MGMT Reports	Apr-23	Apr-23	Apr-22	YTD	YTD	YTD	2023	2023
Apr-23	Actual	Target	-1 Year	Actual	Target	-1 Year	Target	Forecast
SaaS	485,9	508,9	330,5	1 857,3	1 954,0	1 244,4	6 578,7	6 493,5
PS	137,4	125,0	87,7	643,6	500,0	330,4	1 500,0	1 643,6
Revenue	623,3	633,9	418,2	2 500,9	2 454,0	1 574,8	8 078,7	8 137,2
COGS	33,5	48,4	35,1	143,2	204,6	135,5	535,6	186,9
GP	589,8	585,5	383,1	2 357,7	2 249,4	1 439,3	7 543,1	7 663,8
Gross profit (%)	94,6 %	92,4 %	91,6 %	94,3 %	91,7 %	91,4 %	93,4 %	94,2 %
G&A	91,5	92,3	87,1	426,7	285,2	248,8	1 000,1	1 210,7
Sales	55,9	79,6	57,6	236,0	267,5	150,9	963,4	866,9
Marketing	11,1	14,7	4,2	84,6	84,7	20,1	269,2	229,8
Services	57,8	58,4	38,3	256,7	208,1	146,0	701,2	758,2
Service Desk	26,8	21,5	3,8	91,6	70,8	76,9	254,5	274,7
R&D	180,0	166,4	96,7	647,7	526,5	390,7	1 933,7	2 024,1
OPEX	-423,3	-432,8	-287,7	-1 743,3	-1 442,9	-1 033,4	-5 122,1	-5 364,5
EBITDA	166,6	152,8	95,4	614,5	806,5	405,9	2 421,0	2 299,3
EBITDA (%)	26,7 %	24,1 %	22,8 %	24,6 %	32,9 %	25,8 %	30,0 %	28,3 %

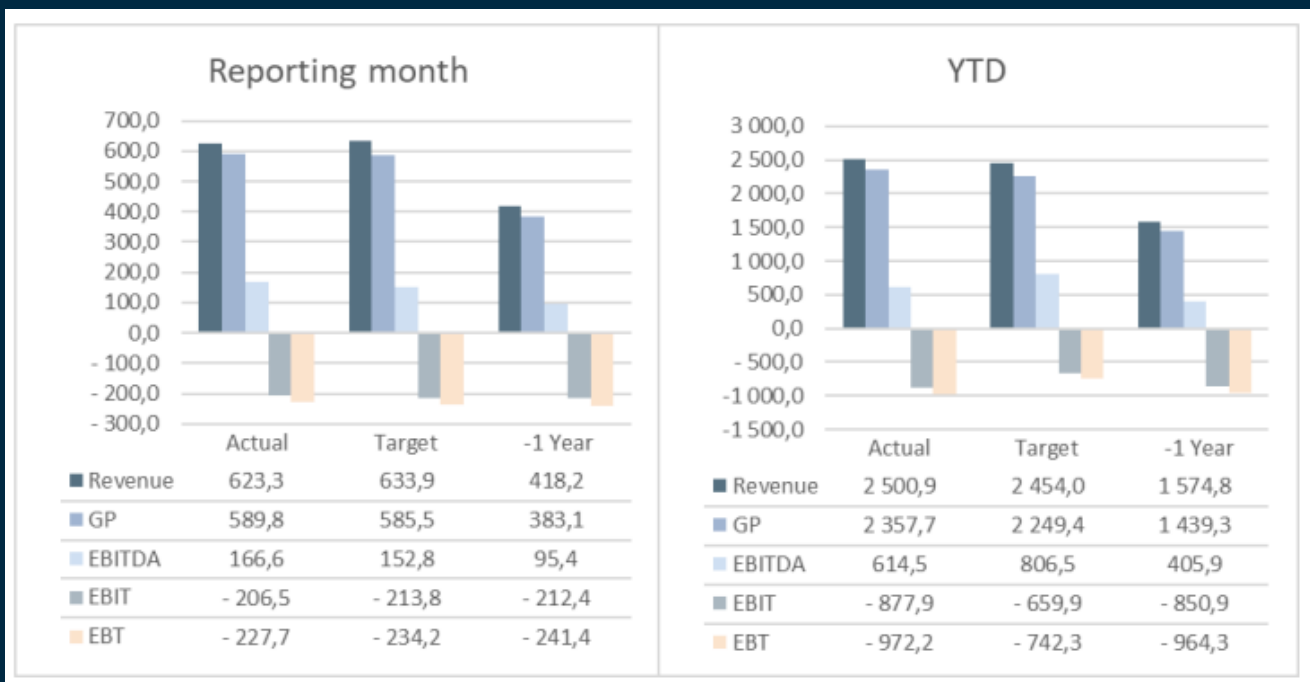
Kuva: Eri periodien lukujen vertailu johdon raportissa

Vertailemalla eri periodien lukuja, pystyt seuraamaan ja kontrolloimaan liiketoiminnan kehitystä jo melko kattavasti.



VISUALISOI TIEDOT

Raportoinnin lopputulemana syntyy usein raskaita ja hankalalukuisia taulukoita, joista voi olla hankala hahmottaa oleelliset asiat. Siksi tiedoista kannattaa tehdä selkeitä ja helppolukuisia graafeja, joiden avulla muutosten ja poikkeamien havaitseminen helpottuu.



Kuva: yleiskatsaus visuaalisessa muodossa



Erytisen tärkeää datan visualisointi on hallitusraportoinnissa

Erytisen tärkeää datan visualisointi on hallitusraportoinnissa. Hallituksen jäsenille voi olla haastavaa seurata liiketoiminnan kehitystä riittävän kattavasti johdon toimittaman materiaalin pohjalta. Tällöin hallituksen kokoukset keskittyvät liian paljon talousdatan ymmärtämiseen.



SISÄLLYTTÄ ENNUSTEET RAPORTOINTIIN

Ennustaminen on talousraportoinnin kriittinen osa, joka usein jää sivurooliin, koska se koetaan vaikeaksi ja työlääksi toteuttaa. Kasvuyrityksen tulee kuitenkin ottaa ennustaminen jatkuvaksi prosessiksi jo alusta alkaen.



Kasvuyrityksen tulee ottaa ennustaminen jatkuvaksi prosessiksi jo alusta lukien

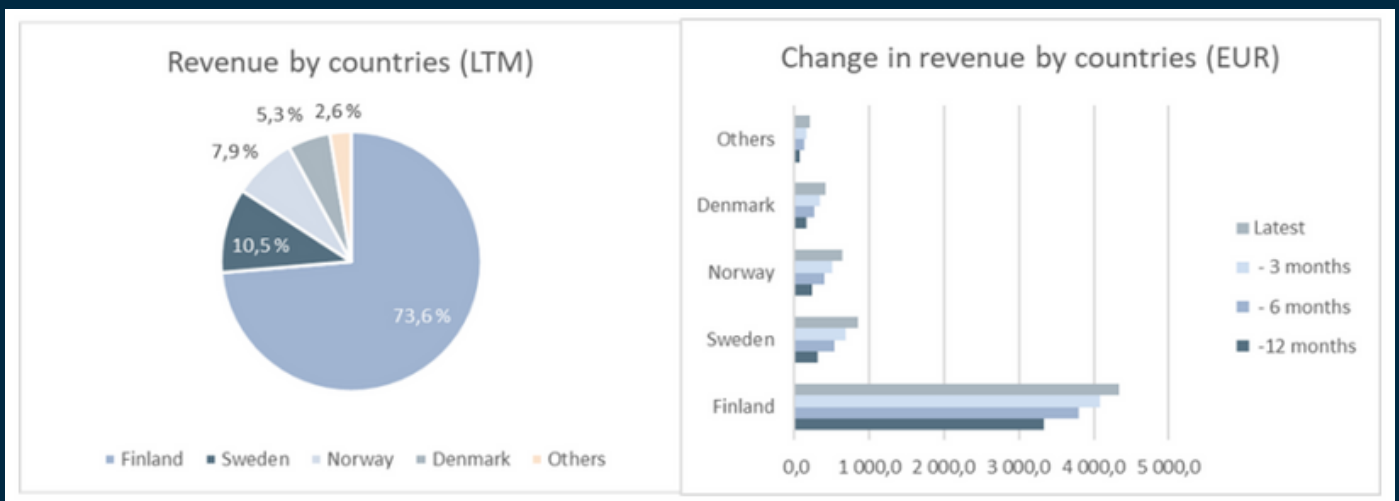
Jos yrityksesi ei vielä ennusta aktiivisesti, aloita se liittämällä kuukausittain paras arviosi liiketoiminnan kehityksestä mukaan talousraportteihin. Näin saat tuntumaa ennustamisesta ja pystyt paremmin arvioimaan, onko asetettuihin tavoitteisiin mahdollista vielä päästä. Lisäksi saat näppituntumaa kulujen seurannasta ja pystyt tarvittaessa tekemään ajoissa korjauksia kulupuolelle, ennen kuin kassakriisi iskee.

Aloita varsinaisen ennusteprosessin kehittäminen joka tapauksessa mahdollisimman pian. Liittämällä ennusteet mukaan raportointiin, pystyt myös laatimaan rullaavat kassavirtaennusteet, joiden avulla voit aktiivisesti seurata kassavarojen riittävyyttä.

LUOKITTELE ASIAKKAASI RYHMIIN

Asiakkaiden segmentointi, eli luokittelu asiakasryhmiin, avaa kokonaan uusia ulottuvuuksia talousraportoinnille. Asiakkaat voidaan luokitella esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

- asiakkaan koon mukaan (esim. pieni, keskisuuri, suuri)
- asiakkaan sijainnin mukaan (kaupunki/maa)
- asiakkaan käyttämien tuotteiden/palvelujen mukaan



Kuva: Liikevaihdon jakautuminen maittain ja kehittyminen ajan myötä



Segmentointi mahdollistaa merkittävästi laajempia analyysyjä.

Segmentointi mahdollistaa merkittävästi laajempia analyysyjä. Analysoimalla dataa pidemmältä ajanjaksolta, pystyt esimerkiksi seuraamaan, mikä ryhmä on kasvussa, ja mikä sen sijaan hiipumassa.

Asiakkaiden ryhmittely kannattaa tehdä myös tulevia sijoituskiertoja tai yrityskauppaa silmällä pitäen. Niissä vastapuoli haluaa tyypillisesti nähdä asiakkaiden kehityksen ja kannattavuuden myös asiakasryhmittäin.

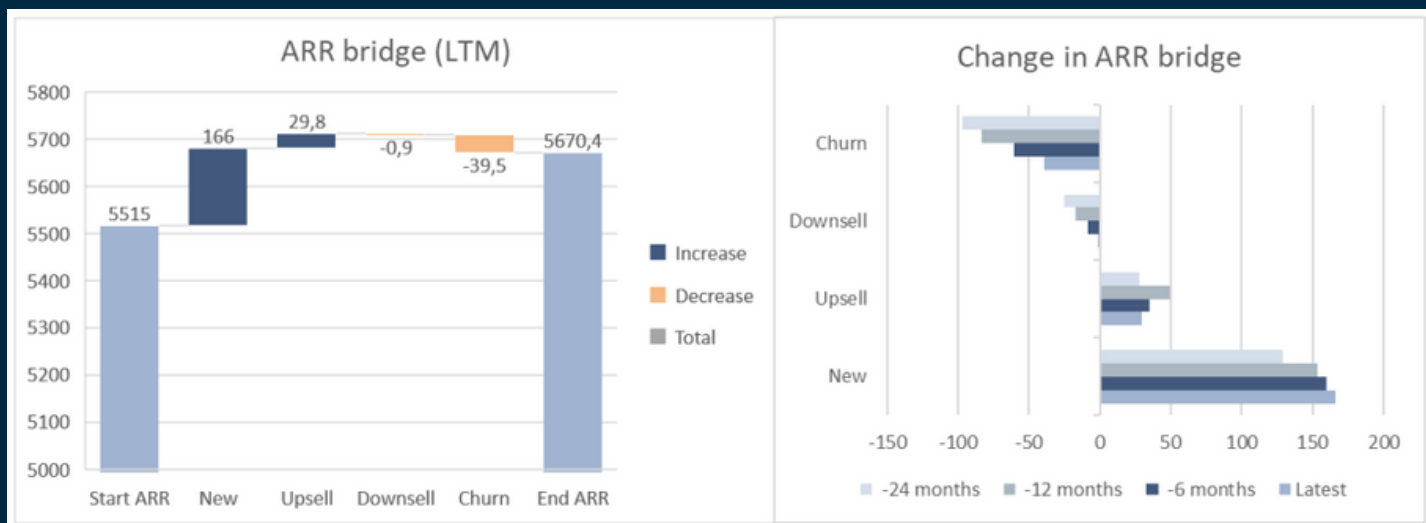


YMMÄRRÄ MISTÄ MUUTOS JOHTUU

Perusmallinen talousraportointi kertoo, kehittykö liiketoiminta odotusten mukaisesti: onko myynnin kasvu budjetoidulla tasolla, ja ovatko kulut pysyneet kurissa. Tämä on monelle yritykselle riittävä raportointitaso. Kasvuun tähtäävälle yritykselle **tämä ei kuitenkaan riitä**, vaan talousraportoinnin tulee lisäksi kertoa, mistä muutokset johtuvat, ja miten ne ovat kehittyneet ajan kuluessa.



Talousraportoinnin tulee kertoa mistä muutokset johtuvat, ja miten ne ovat kehittyneet ajan kuluessa



Kuva: Toistuvaisliikevaihdon ja sen elementtien muutos ajan myötä

Hyödyntämällä asiakassegmenttejä voit rakentaa raportteja, joista näet mistä asiakasryhmästä ja miltä alueelta kasvu tulee, jolloin pystyt keskittämään markkinointi- ja myyntipanokset oikeaan paikkaan.



YLLÄPIDÄ FINANSSIDEKKIÄ

Kasvuyrittäjänä törmäät säännöllisesti tilanteisiin, joissa tarvitset kattavan yhteenvedon yrityksesi liiketoiminnan kehityksestä. Tällaisen esityksen muokkaaminen ja päivittäminen vie tyypillisesti aikaa ja rahaa, sekä ohjaa yrittäjän huomion pois tärkeämmistä asioista.



Liittämällä dekin päivityksen osaksi talousraportoinnin prosessia, se on aina ajan tasalla, kun sitä tarvitset.

Tätä varten tarvitset finanssidekin, joka katsoo yrityksesi liiketoimintaa johdon raportointia pidemmältä, tyypillisesti 3–5 vuoden ajalta.

Kun olet kerran rakentanut kattavan dekin, saat sen päivittämiseen tarvittavat tiedot talousraportoinnin kautta. Liittämällä dekin päivityksen osaksi talousraportoinnin prosessia, se on aina ajan tasalla, kun sitä tarvitset.





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.