



DATA
VETO

SYYTÄ VAIHTAA TILITOIMISTOA

**Varmista, että yritykselläsi on kasvua
tukeva talouskumppani**



SISÄLTÖ



- 01** ET KOE OLEVASI TÄRKEÄ ASIAKAS
- 02** PALVELUN HINTA EI VASTAA SEN TASOA
- 03** LASKUTUS ON TUNTIPOHJAISTA
- 04** KIRJANPITÄJÄ VAIHTUU USEIN
- 05** EI KATTAVAA RAPORTOINTIA
- 06** EI TUKEA KASVUN HALLINTAAN
- 07** EI OSAAMISTA M&A -HANKKEISSA

7 SYYTÄ VAIHTAA TILITOIMISTOA

Monelle yritykselle riittää, kunhan tilitoimisto hoitaa kirjanpidon ja palkat, ja huolehtii niin viranomaisraportoinnista kuin veroilmoituksista sääntillisesti. Mutta jos yrityksesi tähtää voimakkaaseen kasvuun, eivät nämä perusasiat yksinään riitä.

Kasvuyritys tarvitsee tuekseen motivoituneen, kasvuyrittämistä ymmärtävän tilitoimiston, jolla on osaamista ja kokemusta raportoinnin ja kontrollin rakentamisesta, ennusteprosessin kehittämisestä, ja joka pystyy auttamaan myös M&A-hankkeissa.



Kasvuyritys tarvitsee tuekseen motivoituneen, kasvuyrittämistä ymmärtävän tilitoimiston

Olemme listanneet tähän oppaaseen yleisimpiä syitä, joiden pitäisi herättää kasvuyritys harkitsemaan tilitoimiston vaihtoa.



ET KOE OLEVASI TÄRKEÄ ASIAKAS

Jos olet joutunut teleyhtiön asiakaspalvelun pompoteltavaksi, niin tiedät miltä tuntuu olla vähemmän tärkeä asiakas. Sitä voi vielä henkilöasiakkaana katsella sormien läpi, mutta yritysasiakkaana (etenkin tilitoimistopalvelun osalta) se ei missään nimessä ole hyväksyttävää.



Jos olet joutunut teleyhtiön asiakaspalvelun pompoteltavaksi, tiedät, miltä tuntuu olla ei-niin-tärkeä asiakas



Seuraavilla kysymyksillä voit arvioida, miten tilitoimistosi suhtautuu yritykseen asiakkaana:

- **Kestääkö palautteen saaminen pitkään?**
- **Onko osaavaa apua vaikea saada?**
- **Tarjotaanko pienikin lisätyö aina laskutettavana lisäpalveluna?**

Jos vastaus yhteenkin kysymykseen on myönteinen, ei tilitoimistosi todennäköisesti pidä yritystäsi tärkeänä asiakkaana. Tilanne harvemmin paranee ajan myötä, joten sinun kannattaa harkita tilitoimiston vaihtoa.



PALVELUN HINTA EI VASTAA SEN TASOA

Automaation ja digitalisaation kautta kirjanpidon prosessit ovat viime vuosien aikana tehostuneet merkittävästi. Jos tilitoimistollesi kuukausittain maksama summa on kuitenkin samaan aikaan noussut (vaikka palvelun taso on säilynyt ennallaan), tulisi hälytyskellojen soida. On hyvinkin todennäköistä, että maksat tilitoimistollesi palvelusta liikaa.



Automaation kautta kirjanpidon prosessit ovat tehostuneet merkittävästi. Jos kuukausittain maksamasi summa on kuitenkin samaan aikaan noussut, tulisi hälytyskellojen soida.

Jos palvelun tasossa on vielä samaan aikaan toivomisen varaa, on syytä katsoa, mitä muita vaihtoehtoja olisi tarjolla. Todennäköisesti saisit samalla rahalla paljon enemmän, ja parempaa palvelua.





LASKUTUS ON TUNTIPOHJAISTA

Tilitoimiston tuntipohjaisessa laskutuksessa on useita ongelmia. Asiakkaan on ensinnäkin mahdotonta arvioida, onko työhön käytetty aika realistinen. Asiakas ei myöskään pysty luotettavasti arvioimaan, paljonko palvelu tulee maksamaan tulevaisuudessa.

” **Tuntipohjainen laskutus ei
motivoi tilitoimistoa kehittämään
ja tehostamaan palveluaan**

Suurin ongelma on kuitenkin se, että tuntipohjainen laskutus ei motivoi tilitoimistoa kehittämään ja tehostamaan palveluaan, koska muuten asiakkailta laskutettava summa pienenee.

Vaihda siis tilitoimistoon, joka tarjoaa palvelunsa kiinteällä palveluhinnalla. Näin varmistat, että tilitoimiston palvelu kehittyy ja tiedät aina, paljonko palvelu tulee maksamaan.



KIRJANPITÄJÄ VAIHTUU USEIN

Jos yrityksesi kirjanpitäjä vaihtuu usein (etkä ole erityisen hankala asiakas), voi se olla merkki siitä, että et ole tilitoimistollesi tärkeä asiakas (ks. kohta 1). Tilitoimistosi saattaa käyttää yritystäsi työntekijöiden koulutuspaikkana, jolloin kirjanpitäjä siirtyy osaamisen karttumisen myötä palvelemaan tilitoimiston tärkeämpiä asiakkaita.



Kirjanpitäjän vaihtuminen aiheuttaa aina ylimääräistä vaivaa, syö aikaasi, ja altistaa prosessit virheille.

Voi myös olla, että kirjanpitäjät vaihtuvat tiuhaan, koska työntekijät eivät viihdy tilitoimistosi palveluksessa. Se ei ole yrityksesi kannalta yhtään sen parempi vaihtoehto, sillä se on aina merkki syvemmistä ongelmista yrityksessä.

Kirjanpitäjän vaihtuminen aiheuttaa aina ylimääräistä vaivaa, syö aikaasi ja altistaa prosessit virheille. Vaihda siis ajoissa tilitoimistoon, joka pitää yritystäsi arvokkaana asiakkaana ja jonka toiminta on pitkäjänteistä ja henkilöstö motivoitunutta.



EI KATTAVAA RAPORTOINTIA

Tilitoimiston palveluun kuuluvan raportoinnin laadulla ja kattavuudella on erityisen suuri merkitys kasvuun tähtäävälle yritykselle. Jos tilitoimisto tarjoaa kuukausittain pelkät tulos- ja taseraportit, ei yritys saa niistä juurikaan apua yrityksen johtamiseen.



Jos tilitoimisto tarjoaa kuukausittain pelkät tulos- ja taseraportit, ei yritys saa niistä juurikaan apua yrityksen johtamiseen

Tilitoimiston pitää sisällyttää palveluunsa kattava raportointipaketti, missä liiketoiminnan kehitystä seurataan verrattuna tavoitteisiin ja aikaisempiin kausiin, ja raportointikuukauden lisäksi myös kuluneen tilikauden kertymän (YTD), 12 kuukauden rullaavan kehityksen (LTM) ja kuluvan tilikauden ennusteen kautta. Tällaisen perusraportoinnin tulee kuulua tilitoimiston peruspakettiin sellaisenaan, ja ilman lisähintaa.

Jos tilitoimistosi ei tarjoa kattavaa raportointipakettia, tai tarjoaa sellaista vain lisämaksusta, kannattaa katsoa muita vaihtoehtoja.





EI TUKEA KASVUN HALLINTAAN



Kasvuun tähtäävän yrityksen tulee pystyä allokoimaan resurssinsa sinne, missä ne tuottavat parhaiten, sekä havaitsemaan liiketoiminnan muutokset ja riskit hyvissä ajoin, jotta ehtii reagoimaan niihin ajoissa. Sitä varten yritys tarvitsee kattavaa raportointia (ks. kohta 5), luotettavia myynti- tulos- ja kassavirtaennusteita sekä jatkuvaa kontrollia.



Kasvuun tähtäävän yrityksen tulee pystyä allokoimaan resurssinsa sinne, missä ne tuottavat parhaiten, sekä havaitsemaan liiketoiminnan muutokset ja riskit ajoissa



Näiden asioiden laadukas hoitaminen edellyttää laajaa ymmärrystä ja vankkaa kokemusta kasvuyrittämisen haasteista. Jos tilitoimistosi ei pysty sinua tässä auttamaan, joudut joko ostamaan palvelun ulkopuolelta, tai rekrytoimaan osaajan palkkalistoillesi. Pääset kuitenkin huomattavasti helpommalla (ja halvemmalla), kun vaihdat tilitoimistoon, jolla on osaamista, kokemusta ja näyttöjä tällä alueella.



EI OSAAMISTA M&A -HANKKEISTA

Tämä koskee erityisesti yrityksiä, jotka ovat hakemassa pääomasijoitusta, tai ovat myymässä yritystään tulevaisuudessa

Tilitoimistosi on talousasioidesi asiantuntija ja heidän tulee ymmärtää M&A -hankkeisiin liittyvät tyypilliset talouspuolen tietovaatimukset ja auttaa niiden proaktiivisessa keräämisessä. Lisäksi heidän tulisi pystyä tuottamaan hankkeessa tarvittavat esittelymateriaali riittävän kattavan finanssidekin muodossa.

Varsinaisen hankkeen aikana tilitoimistosi tulisi pystyä edustamaan yritystäsi talousasioissa niin neuvotteluissa sijoittajien tai ostajien kanssa, kuin myös hankkeeseen liittyvän DD-prosessin aikana.



Tarvitset talouskumppanin, joka ymmärtää vaatimukset ja osaa auttaa hankkeen läpiviennissä

Jos tilitoimistollasi ei ole kokemusta yrityskaupoista, et saa kipeästi tarvitsemaasi ammattimaista apua M&A prosessin aikana. Tarvitset talouskumppanin, joka ymmärtää vaatimukset ja osaa auttaa hankkeen läpiviennissä.





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.