



DATA
VETO



VINKKIÄ RAHOITUSKIERROKSEEN VALMISTAUTUMISEEN

**Valmistaudu rahoituskierrokseen ajoissa
ja kattavilla materiaaleilla**



SISÄLTÖ



- 01** VARMISTA, ETTÄ KIRJANPITO ON KUNNOSSA
 - 02** TEE USKOTTAVAT ENNUSTEET
 - 03** MÄÄRITTELE JA PERUSTELE TÄRKEIMMÄT TUNNUSLUVUT
 - 04** VALMISTAUDU DUE DILIGENCEEN
 - 05** SELVITÄ RUNWAY
 - 06** VARMISTA VEROTUS- JA YHTIÖRAKENNE
 - 07** KOOSTA DASHBOARD
-
- +** TYYPILLISET VIRHEET & KÄYTÄNNÖN AIKAJANA
 - +** FINANSSIDEKKI & FINANSSIMALLI

7 VINKKIÄ

RAHOITUSKIERROKSEEN
VALMISTAUTUMISEEN

Pelkkä numeroiden "siistiminen" ja pieni pintasiloittelu eivät riitä vakuuttamaan sijoittajia, vaan rahoituskierröksellä onnistuminen vaatii aikaa, vaivaa ja raudanlujaa valmistautumista. Ennen kierrosta varmista, että pystyt tarjoamaan seuraavat kokonaisuudet:

- **Liiketoiminnan historia:** luotettava, kattava ja läpinäkyvä kooste yrityksesi liiketoiminnan viime vuosien kehityksestä
- **Odotettu kehitys:** uskottavat tulos- ja kassavirtaennusteet (12kk ja 3v) skenaarioineen
- **Mittarit:** liiketoimintasi kannalta tärkeimmät indikaattorit (KPI:t) perusteluineen sekä niiden kehitys ja tulevaisuuden tavoitteet

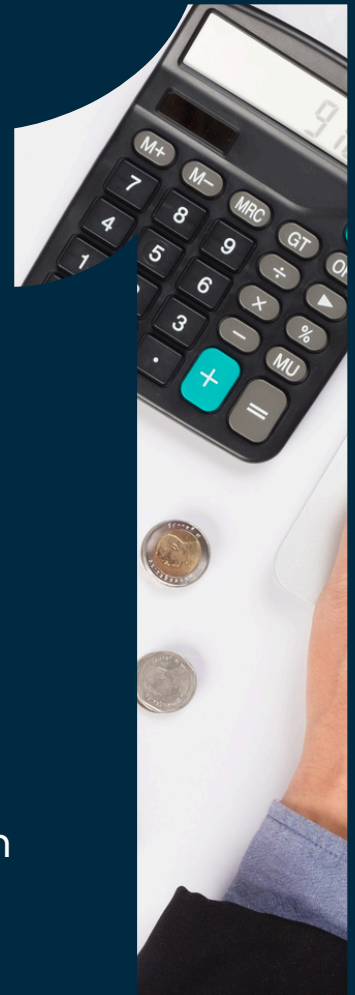
Näiden koostaminen ei tapahdu aivan silmänräpäyksessä, vaan valmistautuminen tulee aloittaa hyvissä ajoin (käytännön aikajana).

Yleisimmät sudenkuopat rahoituskierröksillä liittyvät usein **liian optimistisiin ja heikkoihin ennusteisiin; puutteelliseen kirjanpitoon ja ongelmiin jaksotuksissa; heikkoon ymmärrykseen** liiketoiminnan keskeisistä **tunnusluvuista**; ja **puutteisiin materiaalissa**.

Tässä pikaoppaassa käymme läpi seitsemän vinkkiä, joiden avulla valmistaudut rahoituskierrökseen ja parannat sen onnistumisen mahdollisuuksia.



VARMISTA, ETTÄ KIRJANPITO ON KUNNOSSA



Sijoittajat tekevät päätöksensä luotettavan talousdatan perusteella. Jos luvut eivät ole ajan tasalla tai ne ovat epäselviä, on uskottavuutesi koetuksella, vaikka liiketoiminta olisi muuten vahvoilla perustuksilla.

Rahoituskierroksella kirjanpidon ja perusraportoinnin läpikäynti nousee keskeiseen rooliin. Vaikka tämän pitäisi olla pala kakkua ja tilitoimistosi helposti hanskattavissa, varmista silti, että:

- luvut ovat ajantasaisia ja saatavilla kuukausitasolla
- jaksotukset on tehty oikein (etenkin SaaS-tulojen osalta)
- luvut ovat vertailukelpoisia aikaisempien tilikausien kanssa

**” Jos luvut eivät ole ajan tasalla, uskottavuutesi
kärsii, vaikka liiketoiminta olisi muuten
vahvoilla perustuksilla**

Huolehdi myös siitä, että tiedot ovat saatavilla viimeiseltä kolmelta vuodelta tai koko liiketoiminnan ajalta, ja hanki seuraavat kirjanpidon raportit:

- tuloslaskelma
- tase
- kassavirtalaskelma





TEE USKOTTAVAT ENNUSTEET LIIKETOIMINNAN KEHITYKSESTÄ

Uskottavat ja läpinäkyvät ennusteet viestivät suunnitelmallisuudesta ja varautumisesta sekä parantavat paitsi uskottavuuttasi, myös luotettavuuttasi.

Rahoituskierröksellä sijoittajia kiinnostaa ennen kaikkea se:

- kuinka paljon rahoitusta tarvitaan
- mihin se käytetään
- milloin seuraava rahoituskierrös häämöttää horisontissa



Uskottavat ja läpinäkyvät ennusteet viestivät suunnitelmallisuudesta ja varautumisesta

Tätä varten tarvitset:

- rullaavan 12 kuukauden ennusteen (tai vähintään tilikauden mittaisen)
- noin kolmen vuoden ennusteen, joka pitää sisällään selkeät oletukset (kasvu, hinnoittelu, churn, rekrytoinnit)
- vaihtoehtoiset skenaariot (base / upside / downside)

Mikäli näiden koostaminen tuottaa päänvaivaa, pyydä apua tilitoimistoltasi tai käänny liiketoimintaasi ymmärtävän CFO-palvelun puoleen.



MÄÄRITTELE JA PERUSTELE TÄRKEIMMÄT TUNNUSLUVUT

Kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa, ja tunnusluvut sitäkin enemmän – ainakin jos sijoittajilta kysytään. Ne tekevät liiketoiminnastasi mitattavaa ja tarjoavat konkreettista näyttöä sen kannattavuudesta ja potentiaalista.

Sijoittajan näkökulmasta on tärkeää, että olet määritellyt liiketoimintasi kannalta 3 – 5 keskeistä tunnuslukua, seuraat niiden kehitystä systemaattisesti ja olet asettanut niille tavoitteet. Sinun tulee pystyä myös perustelemaan, miksi kyseiset tunnusluvut ovat yrityksellesi tärkeitä.



Tunnusluvut tarjoavat konkreettista näyttöä liiketoimintasi kannattavuudesta ja potentiaalista

Tunnusluvut voivat liiketoiminnasta riippuen olla esim:

- SaaS-yrityksillä ARR, CARR, CARR growth, CAC, Churn rate, LTV/CAC, rule of 40, jne.
- Muilla yrityksillä myyntikatteet, kannattavuus, liikevaihdon ja käyttökäteen kehitys, varastonkierto, liikevaihto per työntekijä, jne.

Jos nämä eivät ole kunnossa tai niiden yhteyttä liiketoimintaan ei pystytä perustelemaan, rahoituksen saaminen vaikeutuu merkittävästi. Mikäli et itse saa näitä koostettua, käänny tilitoimistosi tai liiketoimintaasi ymmärtävän CFO-palvelun puoleen.



VALMISTAUDU DUE DILIGENCEEN

Vaikkei due diligence -prosessista saa aurinkolomaa muistuttavaa kokemusta tekemälläkään, voi siitä tehdä huomattavasti kivuttomampaa huolellisella valmistautumisella.



Jaa tarvittavat tiedot turvallisesti ja tehokkaasti keräämällä kaikki keskeinen materiaali yhteen paikkaan (virtual data room). Varmista, että seuraavat löytyvät:

Talous:

- Tilinpäätökset liitetietoineen ja mahdollisine tilintarkastuskertomuksineen (vähintään kolmen vuoden ajalta)
- Kirjanpidon pääkirjat
- Budjetit ja ennusteet
- Verotuspäätökset

Muut:

- Cap table
- osakas-, asiakas-, ja toimittajasopimukset
- lainat ja muut velat

Due diligence on rahoituskierröksen työläin ja usein kiireisin vaihe, joten siihen on syytä valmistautua ajoissa. Jos sijoittaja ei saa tarvittavia tietoja, voi koko rahoituskierrös mennä rymäköön.

Äärimmäistä huolellisuutta vaativassa DD:ssä 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.





SELVITÄ RUNWAY

Runway on yksi sijoittajien kannalta merkittävimmistä mittareista. Se kertoo, kuinka kauan yritys voi jatkaa toimintaansa nykyisillä kassavaroillaan ennen kuin rahat loppuvat.

Runwayn määrittäminen edellyttää jatkuvaa kassaennustamista, joka taas perustuu ajantasaisiin tuloseennusteisiin.

Kassaennustamisen tavoitteena on ymmärtää:

- Kuinka moneksi kuukaudeksi rahat riittävät (runway)
- Mikä on kuukausittainen kassankulutus (burn rate)



Runwayllä on suora vaikutus neuvotteluasemaan rahoituskierroksella

Runwayllä on suora vaikutus neuvotteluasemaan, sillä kassatilanteen lisäksi se kertoo toimintatavoistasi ja siitä, kuinka hyvin yrityksesi hallitsee talouttaan.

Kaikessa yksinkertaisuudessaan voidaan sanoa, että:

- **Kiire = korkeampi riski = heikommat ehdot.** Rahoituskierroksella fokus on selviytymisessä.
- **Hallittu tilanne = parempi valuaatio.** Rahoituskierroksella ei olla pakon edestä ja tuli takapuolen alla, vaan fokus on esim. kasvussa.



VARMISTA VEROTUS- JA YHTIÖRAKENNE



“Peruskauran” lisäksi rahoituskierrökseen valmistautuminen edellyttää myös juridisten kysymysten sekä verotukseen ja yhtiörakenteeseen liittyvien tekijöiden huolellista huomioimista.

Varmista siis, että:

- **verotukseen** ei liity avoimia riskejä, epäselviä tulkintoja tai puutteellisia dokumentaatioita
- yrityksesi **kansainvälinen rakenne** on järkevä (tarvittaessa).
- **optio- ja palkitsemismallit** ovat kunnossa
- **siirtohinnoittelu** on asianmukaisesti dokumentoitu (tarvittaessa)

Mikäli edellä mainitut aiheuttavat päänvaivaa, on liiketoimintasi läpikotaisin tuntevasta CFO-palveluntarjoajasta rutkasti apua. Kokenut palveluntarjoaja osaa tunnistaa perusasioiden ulkopuoliset huomioitavat seikat ja auttaa niiden keräämisessä.



KOOSTA DASHBOARD

Sijoittajat kahlaavat läpi valtavan määrän sijoituksia hakevia yrityksiä ja haluavat siksi saada selkeän ja kokonaisvaltaisen kuvan yrityksen liiketoiminnasta nopeasti.

Koosta finanssidekkiin ja -malliin selkeä yhteenvetonäkymä, josta käy ilmi liiketoimintasi ja keskeisten tunnuslukujen kehitys:

- Viimeiseltä kolmelta vuodelta
- Ennuste seuraaville 2 – 3 vuodelle

Dashboardista tulisi käydä ilmi ainakin:

- Liikevaihdon ja kannattavuuden kehitys ja ennuste
- Asiakasmäärien kehitys ja ennuste
- Segmenttikohtainen kehitys ja kannattavuus (asiakas-, tuote- tai maantieteelliset segmentit) ja tavoitteet
- Keskeiset mittarit (esim. ARR/CARR, retention) ja niiden kehitys



Hyvin rakennettu dashboard helpottaa päätöksentekoa ja auttaa yritystäsi erottumaan edukseen ruuhkaisessa sijoituskentässä

Hyvin rakennettu dashboard kokoaa olennaiset tiedot yhteen näkymään, josta sijoittajat pystyvät hahmottamaan nopeasti liiketoiminnan tilan ja kehityssuunnan ilman, että heidän tarvitsee itse koostaa tietoa eri lähteistä tai kaivaa lukuja esiin. Tämä helpottaa päätöksentekoa ja auttaa yritystäsi erottumaan edukseen ruuhkaisessa sijoituskentässä.

Mikäli dashboardin kokoaminen aiheuttaa päänvaivaa, käänny liiketoimintaasi ymmärtävän CFO-palvelun puoleen.



TYYPILLISET VIRHEET

Rahoituskierrosten suurin sudenkuoppa on huono valmistautuminen, ja se voi johtaa seuraaviin ongelmiin:

- Ennusteet liian optimistisia tai ilman perusteltuja oletuksia
- Puutteellinen kirjanpito, ongelmia jaksotuksissa
- Ennustettu kassavirta liian optimistinen tai ei yhteydessä tulosennusteeseen
- Heikko ymmärrys liiketoiminnan keskeisistä tunnusluvuihin
- Puutteita materiaalissa

KÄYTÄNNÖN AIKAJANA

**3–6 kuukautta
ennen kierrosta:**

**Prosessit ja
raportointi kuntoon**

**0–1 kuukautta
ennen kierrosta:**

**Viimeistely – pitch ja
talous yhteen linjaan**

**1–3 kuukautta
ennen kierrosta:**

**Ennusteet, data room
ja KPI:t valmiiksi**

FINANSSIDEKKI & FINANSSIMALLI

Rahoituskierroksen alun pitchaus-vaiheessa sijoittajat haluavat nähdä yrityksen esittelymateriaalin osana talouteen liittyvät luvut. Tätä kutsutaan **finanssidekiksi**. Kun rahoituskierrös etenee ja sijoittaja perehtyy yritykseen tarkemmin, tarvitaan **finanssimallia**.

FINANSSIDEKKI

Tiivis visuaalinen esitys, joka kertoo yrityksen taloudellisen tarinan, tärkeimmät tunnusluvut ja kasvunäkymät sijoittajille.

- 1–3 sliden visuaalinen esitys, joka sisältää graafeja, kaavioita ja avaintunnuslukuja
- Sen tarkoituksena on antaa sijoittajalle nopea yleiskuva yrityksen kannattavuudesta ja kasvupotentiaalista
- Käytetään pitchaus-vaiheessa

FINANSSIMALLI

Yksityiskohtainen Excel-taulukko, joka näyttää läpinäkyvästi yrityksen tulos- ja kassavirtaennusteet eri skenaarioilla.

- Tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma, skenaariot sekä avain tunnusluvut (KPI:t)
- Sen avulla yritys voi perustella rahoitustarpeen ja sijoittaja voi varmistaa, että liiketoimintasuunnitelma on realistinen
- Käytetään rahoituskierroksen edettyä

Yhteenvetona **finanssidekki** näyttää sijoittajalle, **minne pyritään** ja **finanssimalli** todistaa, **miten sinne päästään**.



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 sekä rahoituskierröksen 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.