



DATA
VETO

VINKKIÄ KASVUYRITYKSEN TULOS- JA KASSAVIRTAENNUSTEIDEN KEHITTÄMISEKSI

**Luotettavasta ennustamisesta työkalu
kasvuyrityksen riskienhallintaan**



SISÄLTÖ

- 01** ALOITA AJOISSA
- 02** HYÖDYNNÄ 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 päänvaivaa 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.



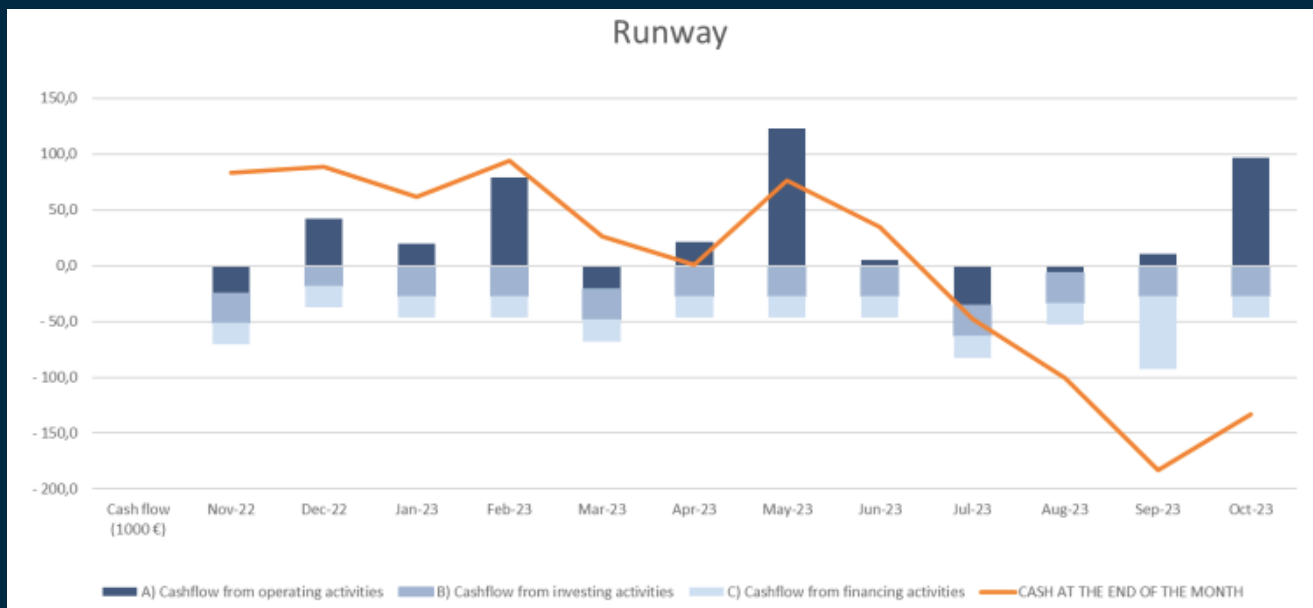
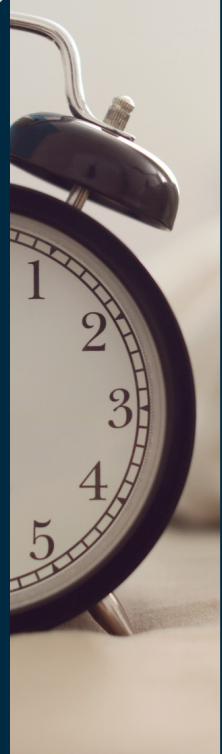
Mitä suuremmalla riskillä kasvuun pyritään, sitä tärkeämpää ennustaminen yritykselle on.

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 tyhjiyttään. Silloin hyvistäkin 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.



HYÖDYNNÄ 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-kantoinen on mainio keino tuoda alv-tapahtumat kassaennusteeseen

Toistuvaistapahtumien seuranta alv-kantoinen 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 raportointikuukauden 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



5 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 kärryillä 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.