



LUKUJEN TAKANA

3 vinkkiä kannattavuuden parantamiseen

Infopaketti kannattavuudesta kaupan alan PK-yrityksille

Maestro

Johdanto

Kaupan alan yrityksen kannattavuuden varmistaminen vaatii tänä päivänä yrityksen ylimmältä päättäjältä laaja-alaista ymmärrystä yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja kaikista siihen vaikuttavista seikoista. Teimme taannoin kyselytutkimuksen siitä, mitä lukuja suomalaiset kaupan alan päättäjät seuraavat johtaessaan yritystään. Tutkimuksemme osoitti, että monet seuraavat yrityksensä taloudellista tilannetta lähinnä myynnin näkökulmasta.

Vahvasti myyntiin suuntautuneelle toimitusjohtajalle talouslukujen ja kulujen seuranta voi kuulostaa ikävyyttävältä, mutta niihin liittyvä opettelu on vaivaa palkitaan yrityksen paremmalla tuloksella. Kannattavuuden johtamiseen ei tarvita kirjanpitäjän ammattitutkintoa, vaan riittää, kun seuraat valittuja raportteja ja huomioit nämä päätöksenteossasi.

Tässä oppaassa esittelemme tärkeimpiä talouden mittareita, kerromme miksi ne ovat tärkeitä ja miten niitä tulisi seurata. Tavoitteenamme on auttaa suomalaisia kaupan alan yrityksiä hyödyntämään taloustietoja ja toimimaan kannattavammin.

Tuomme myös esille tapoja, joilla Maestron ratkaisut tukevat tiedolla johtamista ja kannattavaa liiketoimintaa. Maestron teknologia auttaa varmistamaan, että tarvitsemasi tieto on aina reaaliaikaista ja helposti saatavilla.

Oppaassa esitetyt asiat ovat kuitenkin melko yleispäteviä, joten sen lukemisesta on hyötyä, vaikka ette vielä harkitsisikaan Maestron käyttäjiksi ryhtymistä.

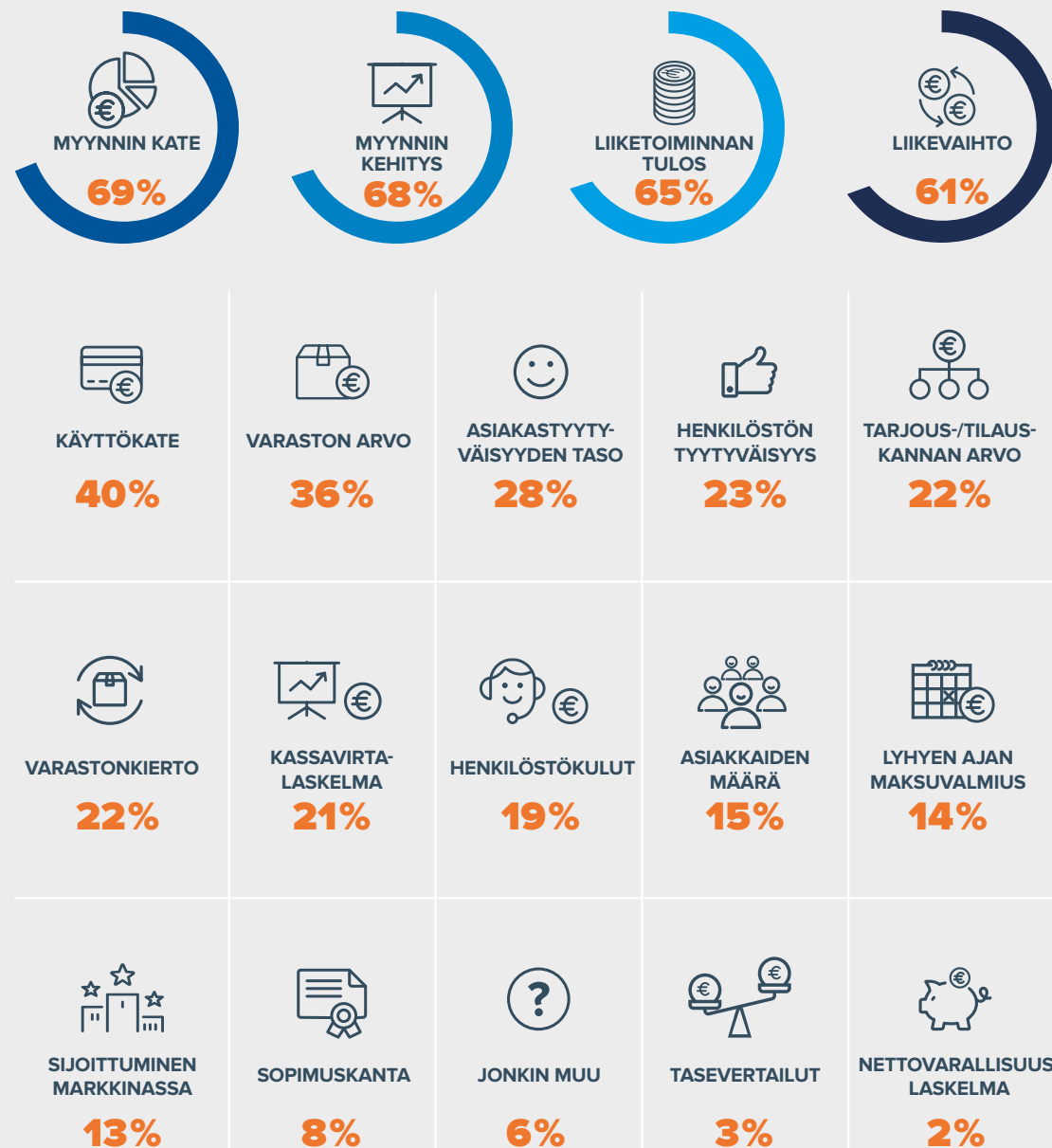
Toivotan sinulle antoisia lukuhetkiä ja kannattavampaa liiketoimintaa!

Matti Riivari

Liiketoimintajohtaja, Maestro



NÄITÄ TUNNUSLUKUJA KAUPAN ALAN PÄÄTTÄJÄT SEURAAVAT SÄÄNNÖLLISESTI:



1

VARMISTA, ETTÄ RAHA VIRTAA YRITYKSESI KASSAAN SOVITULLA TAVALLA

MITÄ?

Saatavien seuranta tarkoittaa yksinkertaisuudessaan sitä, että tiedät, milloin asiakkaasi ovat maksaneet laskunsa. Erityisen tärkeää saatavien seuranta on silloin, kun laskutettavien asiakkaiden määrä on suuri. Kaupan alalla nämä ovat usein B2B-sektorilla toimiva yrityksiä.

Vastaavasti pelkkää kuluttajakauppaa tekeville yrityksille yhtä olennaista on varmistaa korttireskontran ja maksujen hallinnan korkea automaatioaste.

Pohjimmiltaan kyse on siis siitä, että yrityksesi laskut maksetaan ja että rahaa virtaa sisään sovitulla tavalla.

MIKSI?

Mikäli saatavien seurantaa ei tehdä, voi seurauksena olla oman yrityksesi maksuvalmiuden heikkeneminen. Pahimmillaan voi käydä niin, että saatte asiakkaaltanne saneeraus- tai konkurssi-ilmoituksen, johon voi olla myöhäistä reagoida. Tällöin rahat saattavat jäädä kokonaan saamatta.

Tarkalla seurannalla vältyt ikäviltä yllätyksiltä ja varmistat, että maksujen perintä hoidetaan mahdollisimman aikaisin.

MITEN?

Yritysassiakkaiden määrän ollessa suuri, on saatavien seurantaan hyvä käyttää siihen tarkoitettua työkalua. Muutoin niiden seuraaminen voi nopeasti käydä liian vaikeaksi ja saatavat häviävät kirjanpidon muiden lukujen joukkoon.

Usein asiakkaan maksukyvyyn heikkenemisestä voidaan havaita hiljaisia signaaleja jo ennen saneerausta tai konkurssia. Tällaisia voivat olla mm. toistuvat tai pidentyneet viiveet maksusuorituksissa. Seuranta onkin syytä tehdä vähintään viikko- tai jopa päivätasolla, muuten asiakkaan maksukäyttäytymisen muutos voi olla vaikea havaita.

Lisäksi on syytä määrittää valmiiksi toimenpiteet, joihin ryhdytään maksujen viivästyessä. Näin aikaa ei kulu pohtimiseen ja mahdollinen perintäprosessi voidaan aloittaa tehokkaasti.

Maksujen periminen voi olla asiana vaikea, varsinkin pitkiin ja usein tiiviisiin asiakassuhteisiin perustuvassa B2B liiketoiminnassa. On kuitenkin syytä pitää mielessä, että olet ensisijaisesti vastuussa oman yrityksesi menestyksestä ja omista työntekijöistäsi. Siksi saatavien hallinnasta on tärkeää huolehtia.

MAESTRO

Maestron taloushallinnon ratkaisulla saat luotua päivittäin vakio-muotoisen maksuvalmiusennusteen, josta näet saatavasi niiden ikäjakauman mukaan. Tämä tekee saatavien seurannasta helppoa. Se myös auttaa sinua havaitsemaan muutokset asiakkaiden maksukäyttäytymisessä ja ennaltaehkäisemään luottotappioita.

2

SEURAA TARKASTI YRITYKSESI KULUJA, JOTTA VOITOT EIVÄT VALUISI HUKKAAN

MITÄ?

Kulujen seuranta ja kassanhallinta ovat yrityksesi kannattavuuden kannalta elintärkeitä asioita. Sinun on tiedettävä, paljonko yritykselläsi on rahaa ja paljonko yritykselläsi on kuluja. Kassanhallinta tarkoittaa lisäksi sitä, että kaikki yrityksesi kulut ovat perusteltuja.

Kassanhallinnan kannalta olennaisia kuluja ovat: velkojen lyhennykset korkoineen, palkkakulut, kiinteät kulut, ostot sekä myynnin alennukset.

MIKSI?

Miksi ostojen ja kulujen seuranta on tärkeää?

Sinun on tunnettava kulusi sekä velkasi, jotta tiedät:

- liiketoimintasi tuloksen
- onko liiketoimintasi kannattavaa?
- mihin myynnin katteet mahdollisesti häviävät?

Tästä huolimatta ”Johdatko tiedolla vai tunteella” -tutkimuksemme osallistuneista 300 kaupan alan päättäjistä suurin osa kiinnitti huomiota yrityksen kuluihin vasta silloin, kun tulos oli jo kärsinyt. Siinä vaiheessa ollaan kuitenkin auttamattomasti myöhässä. Mikäli tavoitteesi on kannattava liiketoiminta, on kuluja syytä seurata jatkuvasti.

Sama pätee palkkakuluihin. Lomapalkkavelat on vielä verrattain helppo huomioida tuloksessa ilman erityisiä toimenpiteitä, mutta äkillisesti kasvaneet juoksevat palkkakulut ovat hankalampia ja voivat syödä hyvän myyntikuukauden tuloksen. Myynnin perusteella kuukausi voi näyttää hyvältä, mutta tuloslaskelmasta ilmeneekin, että palkkakulut ovat kasvaneet valtavasti kiireapulaisten, viikonlopputuuraajien ja ylitöiden vuoksi.

Myös kiinteitä kuluja on syytä seurata. Näin ei aina tehdä, sillä ne koetaan usein itsestään selviksi menoeriksi. Ilman seurantaa ei kuitenkaan havaita niissä tapahtuvia pitkän aikavälin muutoksia.

Miksi myönnettäviä alennuksia on syytä seurata?

Asiakkaille myönnettävät alennukset ovat arkipäiväinen osa kaupan alaa. Alennuksia on kuitenkin monenlaisia ja niiden vaikutukset yrityksen kannattavuuteen vaihtelevat. Sovittujen käytäntöjen mukaiset alennukset ovat perusteltuja, mutta myyjän harkinnan varaiset henkilökohtaiset alennukset voivat pahimmillaan tulla yrityksellesi kalliiksi.

MITEN?

Liiketoiminnallinen näkökulma

Lomapalkkavelat saat helposti nähtäville kirjanpidosta ja samalla näet niiden vaikutuksen tulokseen.

Liiketoiminnallinen näkökulma

Lomapalkkavelat saat helposti nähtäville kirjanpidosta ja samalla näet niiden vaikutuksen tulokseen.

Tämän lisäksi palkkakulujen kehitystä tulee seurata viikkotasolla. Ainakin, jos osa-aikaisten työntekijöiden määrä on suuri.

Ostojen seuranta on syytä tehdä viikko- ja kuukausitasolla, jotta tiedetään, minkälaisia hankintoja yrityksessä tehdään ja miten ne vaikuttavat tulokseen.

Myönnettyjä alennuksia ja niiden suhdetta myyntikatteisiin tulee seurata säännöllisesti.

Kassanhallinnassa on kyse tavasta suhtautua liiketoimintaan – siitä, että ymmärretään kulujen vaikutus tulokseen.

Taloushallinnollinen näkökulma:

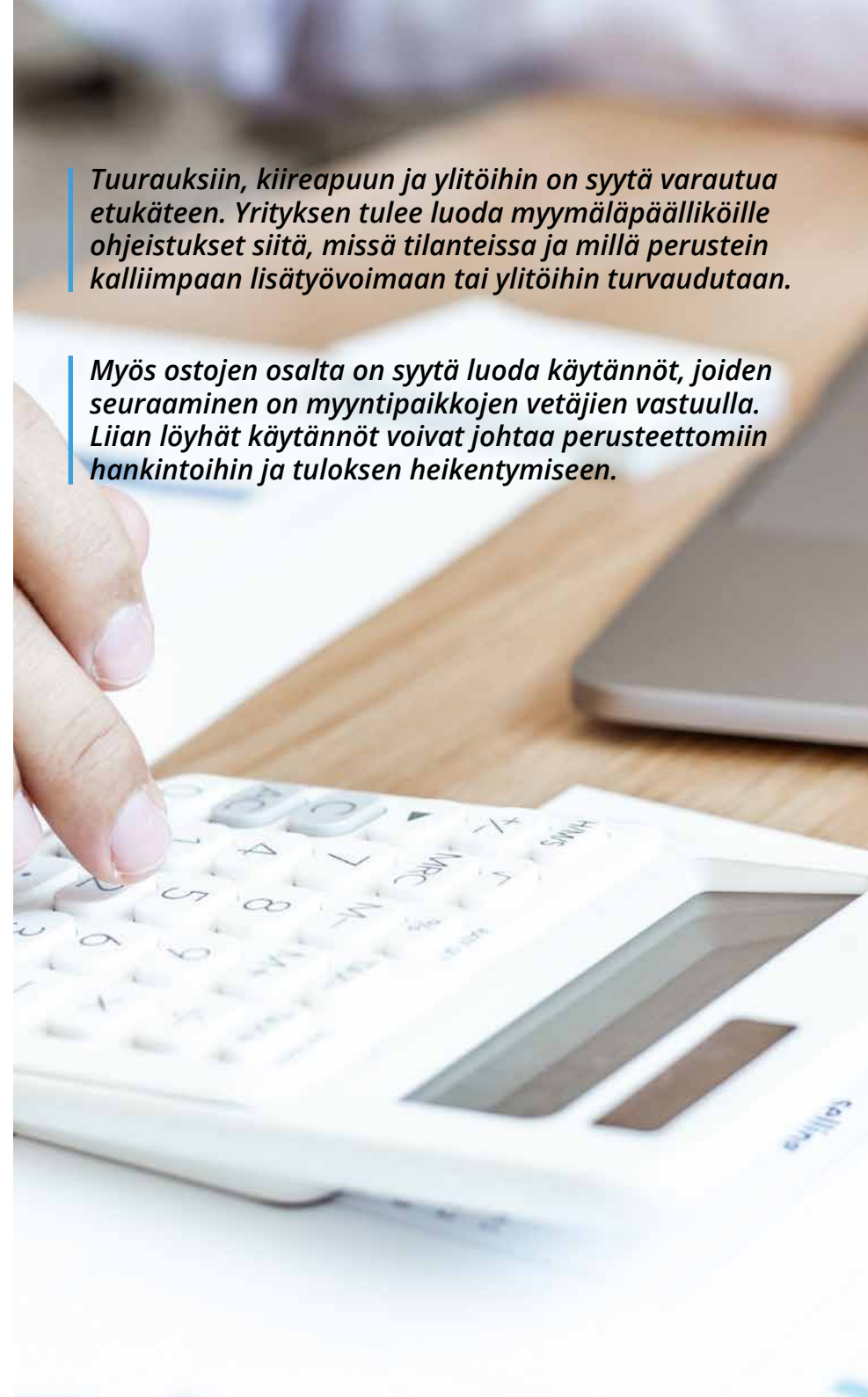
Ostolaskujen jaksottaminen – mitä, miksi, miten ja kenen toimesta?

Ostolaskujen jaksottaminen on kirjanpidollinen toimenpide, jossa kulut jaetaan sille ajanjaksolle, jolle hankinnan vaikutukset jakautuvat.

Jaksottamalla isompien ostolaskujen kustannukset pidemmälle aikavälille, saadaan vertailukelpoinen kuva yrityksen tuloksesta kuukausitasolla. Tämä antaa sinulle edellytykset seurata liiketoimintasi kehitystä. Kyse on siis erityisesti johtamiseen käytettävän tiedon laadusta, mutta suurien investointien kohdalla se vaikuttaa myös yrityksen taseeseen.

Tuurauksiin, kiireapuun ja ylitöihin on syytä varautua etukäteen. Yrityksen tulee luoda myymäläpäälliköille ohjeistukset siitä, missä tilanteissa ja millä perustein kalliimpaan lisätyövoimaan tai ylitöihin turvaudutaan.

Myös ostojen osalta on syytä luoda käytännöt, joiden seuraaminen on myyntipaikkojen vetäjien vastuulla. Liian löyhät käytännöt voivat johtaa perusteettomiin hankintoihin ja tuloksen heikentymiseen.



Tässä vaiheessa on syytä kysyä, kenen vastuulle ostojen jaksottamisesta huolehtiminen kuuluu? Mikäli yritykselläsi on oma talousosasto, kuuluu tämä heidän vastuulleen ja siinä tapauksessa asia on luultavasti jo huomioitukin. Sen sijaan, mikäli kirjanpitonne on ulkoistettu tilitoimistolle, on asiasta syytä keskustella heidän kanssaan.

Työvälineiden ollessa kunnossa, tilitoimistolla on edellytykset hoitaa kirjanpito tehokkaasti ja toimia lisäksi yrityksen kuluista vastaavana liiketoiminnan konsulttina. Tällaista palvelua kutsutaan usein controller- tai talouspäällikköpalveluksi ja tilitoimisto saattaa laskuttaa siitä ylimääräistä.

MAESTRO

Maestron ratkaisuilla kassanhallinta, palkkakulujen- sekä ostojen seuranta ja liiketoiminnan johtaminen täsmällisellä tiedolla on helppoa. Saat otettua tulos- ja taselaskelmat niin usein kuin tarvitaan ja vertailu vanhoihin laskelmiin käy helposti. Maestron ohjelmistokokonaisuuteen kuuluu myös palkanlaskuohjelma, jonka avulla lomapalkkavelat ja muut palkkakulut saadaan reaaliaikaisesti nähtäville.

Maestron ERP:ssä on monipuoliset mahdollisuudet antaa ja seurata alennuksia. Myytävillä tuotteilla on mahdollista määrittää katerajat, jolloin liian suuret alennukset on helppo havaita.

Kirjanpidollisesta näkökulmasta asiat kuten ostolaskujen jaksottaminen hoituvat automaattisesti. Tämä tarkoittaa, että kirjanpitäjältäsi vapautuu aikaa käydä kanssasi yrityksesi kuluihin ja liiketoiminnan kehittämiseen liittyviä keskusteluja.

Oli kyseessä omat työntekijäsi tai controller-tason palveluja tarjoava tilitoimisto, soveltuu Maestron taloushallinnon ratkaisut molemmille.



3

OSTAMALLA OIKEIN VOIT TEHDÄ MERKITTÄVÄÄ TULOSTA, SIKSI SINUN ON SYYTÄ SEURATA VARASTOARVOJASI

MITÄ?

Varastoarvojen seurannassa on kyse siitä, että tiedetään, mitä varastossa on, mikä on varaston arvo kullakin hetkellä sekä varaston kiertonopeus. Lisäksi siinä huomioidaan varaston arvonalenemat.

MIKSI?

Kannattavan kaupanteon ikiaikainen sääntö on ostaa halvalla ja myydä kalliilla. Pohjimmiltaan varastoarvojen seurannan tarkoitus on varmistaa tämän säännön toteutuminen.

Varastossa säilytettävän tavaran arvo laskee ajan myötä. Tämä tarkoittaa, että edullisestikin hankittu ostoerä, jota ei kuitenkaan saada myydyksi, tulee yritykselle kalliiksi. Vastavuoisesti tavara, jota voidaan myydä nopeasti ja josta saadaan riittävä kate, on yritykselle edullista, vaikka ostohinta olisikin verrattain korkea.

Valikoiman ollessa laaja, on tällaiset asiat helpointa havaita seuraamalla varastoarvoja ja varmistamalla varastoarvojen reaaliaikaisuus.

MITEN?

Jotta varastoarvoja kyetään seuraamaan reaaliaikaisesti, tarvitaan tietoa sekä varastonhallinnasta että kirjanpidosta.

Varastonseuranta, eli kiertonopeuksien laskenta ja varastoraportit, kertoo itse varaston tilanteesta ja tuloslaskelmasta saadaan tieto varaston arvosta ja sen muutoksista. Tämä tieto antaa sinulle edellytykset ostaa oikein ja kustannustehokkaasti.



MAESTRO

Maestron kaupan alan ohjelmistokokonaisuuteen kuuluu materiaalihallinnon ratkaisu, joka integroituu Maestron taloushallinnon ratkaisuun sekä kaupan alan ERP:n saumattomasti.

Maestron ratkaisuilla varastoarvojen reaaliaikainen seuranta on helppoa. Se mahdollistaa tehokkaan varastonhallinnan optimoinnin ja parantaa merkittävästi edellytyksiäsi tehdä kannattavaa liiketoimintaa.



OSINGONMAKSU ON PALKINTO ONNISTUMISESTASI JA NETTOVARALLISUUS MÄÄRITTÄÄ OSINGONMAKSUKYKYSI

MITÄ?

Nettovarallisuus on yritysverotuksellinen termi, joka tarkoittaa yrityksen varoja velkojen vähentämisen jälkeen. Nettovarallisuus kertoo ylipäättään yrityksen taloudellisesta terveydentilasta, mutta se määrittää myös osingonmaksukykyäsi.

MIKSI?

Mikäli olet maksanut itsellesi pienempää palkkaa varmistaaksesi yrityksesi kassan riittävyyden, ovat pääomatuloina maksettavat ja kevyemmin verotettavat osingot palkinto onnistumisestasi yrittäjänä. Nettovarallisuus ei siis niinkään ole mittari, jota yksin seuraamalla johdat liiketoimintaasi, vaan se kertoo onnistumisestasi kannattavan liiketoiminnan johtamisessa.

Osingot ovat ikään kuin henkilökohtainen palkinto siitä, että olette onnistuneet parantamaan kannattavuuttanne.

Nettovarallisuus on kuitenkin tärkeä mittari yrityksen menestyksen johtamisessa, siksi myös sitä on syytä seurata säännöllisesti. Olemalla koko ajan tietoinen nettovarallisuuden tilasta kykenet myös välttämään mahdollisten korjausliikkeiden tarpeen tilikauden lopussa.

MITEN?

Verottajan näkökulmasta nettovarallisuus määritellään edellisen vuoden tilinpäätöstietojen perusteella. **Nettovarallisuutta on kuitenkin syytä tarkastella joka kuukausi, sillä tilanne elää jatkuvasti.**

”Johdatko tiedolla vai tunteella” -tutkimuksemme mukaan vain 2 % kaupan alan yritysjohtajista seurasi nettovarallisuuslaskelmaa säännöllisesti, vaikka kyseessä on liiketoiminnan menestyksen kannalta erittäin tärkeä mittari.



MAESTRO

Maestron ratkaisulla nettovarallisuuslaskelmat muodostuvat automaattisesti - aina osingonjakoehdotukseen saakka. Laskelmassa on mukana myös myyntisaatavat, jotka näytetään epävarmoina siihen asti, kunnes rahat ovat yrityksesi tilillä. Veloiksi se laskee lomapalkkavelat, arvonlisäverot, ostovelat ja työttömyysvakuutusmaksut.

MAESTRON RATKAISUT TEKEVÄT KANNATTAVUUDEN JOHTAMISESTA HELPPOA

Kannattavuuden johtamisessa tärkeintä on kiinnostus oman liiketoiminnan kaikkiin osa-alueisiin sekä halua toimia paremmin. Käytössä olevat teknologiat vaikuttavat kuitenkin huomattavasti siihen, miten helppoa tai vaikeaa se on.

Kannattavuuden johtamiseen tarvittava tieto elää yrityksesi käyttämissä järjestelmissä – ERP:ssä, taloushallinnon sovelluksissa, verkkokauppasovelluksessa jne.

Turhan usein tilanne on kuitenkin se, etteivät nämä ratkaisut keskustele keskenään reaaliajassa, eikä tietoa ole helposti saatavilla.

Toinen tiedon hyödyntämistä rajoittava seikka on, että yrityksen taloushallinto saattaa toimia liiketoiminnasta erillisenä saarekkeena. Vaikka tietoa olisi tarjolla, ei sitä hyödynnetä liiketoiminnan kehittämisessä.

Maestron ratkaisuilla on kuitenkin mahdollista poistaa ensin mainittu haaste ja helpottaa jälkimmäistä.

Maestro tarjoaa kaikki tarvitsemasi järjestelmät yhdellä alustalla

Maestro tarjoaa kaupan alan yritykselle kaikki tarvitsemanne järjestelmät yhtenäiseltä alustalta. Tämän vuoksi kerran syötetty tieto on heti nähtävillä ja hyödynnettävissä kaikkialla.

- Tieto Maestron kassajärjestelmään syötetystä kaupasta siirtyy automaattisesti kirjanpitoon. Verkkokaupasta tehty tilaus poistuu välittömästi varastosaldosta.
- Yrityksen nettovarallisuudesta saadaan helposti tieto.
- Varastoarvojen seuranta on helppoa, sillä talous- ja materiaalihallinto ovat integroituneet toisiinsa saumattomasti.
- Taloushallinnon voitte hoitaa itse tai teettää tilitoimistolla.
- Ostolaskujen jaksottaminen käy automaattisesti.
- Saatavien seuranta tapahtuu automaattisesti, samoin korttireskontrat ja maksujen hallinta.
- Alennusten seuranta on helppoa.
- Käyttöomaisuuskirjanpito onnistuu samasta järjestelmästä.
- Voit ajaa helposti tuloslaskelmia tai tehdä välitilinpäätöksiä niin usein kuin on tarvetta.

MAESTRO KOKOAA YRITYKSESI TIEDOT YHTEN PAIKKAAN

Kannattavuudessa on paljolti kyse tiedosta ja ennakoitavuudesta. Maestro tuo tiedon nähtävillesi ja tekee ennakoimisesta helppoa.

Saat helposti syötettyä Maestron tilikartan mukaisen kirjanpidon budjetin, jolloin pystyt seuraamaan ennustetta ja toteumaa rinnakkain vuoden edetessä. Kirjanpito pysyy ajan tasaisena ja yrityksesi on aina tilinpäätösvalmiudessa.

Pystyt myös ennakoimaan yrityksesi varallisuuden kehittymistä. Lomapalkkavelat ja varastonmuutokset on aina huomioitu, samoin lainaseurantaan liittyvät asiat.

Kaupan alan liiketoiminta on usein sesonkipainotteista. Tällöin vertailu edellisiin vuosiin on kriittistä, sillä on kyettävä ennakoimaan myyntejä, mutta myös mm. palkkakuluja. Maestron voidaan syöttää aiempien vuosien talousluvut, jolloin myös ne huomioidaan ennusteissa.

Kaikki tulokseen vaikuttavat luvut ovat Maestrossa helposti nähtävissä ja yhtenäisen alustan ansiosta kaikista luvuista kyetään pureutumaan aina yksittäisiin tapahtumiin saakka.

KANNATTAVUUTEEN PYRKIMINEN ON TAHTOTILA – MAESTROLTA SAAT EDELLYTYKSET SIIHEN

Yksikään ohjelmisto tai järjestelmä ei tee yrityksesi liiketoiminnasta kannattavaa, vaan kannattavuus syntyy halusta johtaa tiedolla. Kun tahtotila on olemassa, saat meiltä tarvitsemasi työkalut.

Olemme toimineet yhteistyössä suomalaisten kaupan alan yritysten kanssa jo kymmenien vuosien ajan. Tunnumme alan ja sen tarpeet erinomaisesti.

Mikäli olet kiinnostunut kehittämään liiketoimintaasi kannattavampaan suuntaan ja pohdit sen vuoksi järjestelmäuudistusta, ota meihin yhteyttä.

- **Asiantuntijamme auttavat teitä tarvittaessa määrittämään tarpeenne ja etsivät teille parhaiten soveltuvan ratkaisukokonaisuuden.**
- **Teemme järjestelmäuudistuksesta helppoa pitkällä kokemuksellamme ja osaavat projektityöntekijämme auttavat teitä kaikissa vaiheissa.**
- **Asiakkaidemme palveleminen on meille Maestrolaisille sydämen asia, ettekä jää koskaan yksin järjestelmiin liittyvien haasteiden kanssa.**

Ota siis yhteyttä ja keskustellaan tarpeistanne tarkemmin yhdessä!

ASIAKASPALVELU: 0207 505 700

MYYNTI: 0207 505 777

Maestro