

Kiireisen yrittäjän
KASSAVIRTAOPAS

Eli miten välttää elävä kuolema kassavirtakaaoksessa



JANNE K. JÄÄSKELÄINEN

Janne K. Jääskeläinen

Kiireisen yrittäjän kassavirtaopas*

Eli miten välttää elävä kuolema kassavirtakaaoksessa

**) “Kiireisen” tarkoittaa, että voit lukea tämän oppaan vaikka vessassa istuessasi samalla kun työntekijät hakkaavat ovea. Neuvojen noudattaminen kestää vähän kauemmin.*

Copyright © Janne K. Jääskeläinen 2020

Sisällysluettelo

Tositarina heti alkuun	3
Tehokertaus taloustermeihin, eli miksi kassavirta on kuningas	4
Liikevaihto	4
Tulos	5
Tase	5
Budjetti	5
Kassavirta	5
Kassavirtaprojektio pelastaa pekonisi	7
Kassa viikon alussa	8
Saatavat	8
Vastattavat	8
Nettokassavirta	9
Mikäs tuo vihreä viiva on?	9
Kassavirran seuraaminen käytännössä	10
Kuka, milloin ja mitä?	10
Investointipäätösten tekeminen	11
Entä sitten jos vihreä viiva loppuu kesken?	12
Lopuksi	14

Tositarina heti alkuun

Ekan kerran kun minulta kysyttiin firmani liikevaihdosta ja tuloksesta, en tiennyt yhtään mistä puhuttiin.

Olisi varmaan kannattanut käydä ennen firman perustamista joku taloustiedon kurssi, mutta sitten olisi ollut riskinä etten ikinä olisi perustanut firmaa. Siinä olisi moni euro jäänyt tienaamatta. Muistan varsin elävästi keskustelun, jossa entinen kollega kysyi fiksuna, että millainen tulos ja liikevaihto ekana vuonna oli kasassa.

Muistin kuulleen jostain liikevaihdon tarkoittavan sitä, että firman laskutus kerrotaan kahdella. No eihän se v*ttu niin ole! Mutta jäipähän kysyjän ilme ikuisiksi ajoiksi mieleen, kun kerroin pokkana tekeväni 50 % tulosta 150 000 euron liikevaihdolla.

Sitten tietenkin otin asioista selvää ja hiljaisen facepalmin jälkeen olin taas vähän fiksumpi kuin aikaisemmin. Vuosia myöhemmin sitten myin samaisen firman ihan käypään hintaan, kun se teki 137 tonnia tulosta 1,1 miljoonan euron liikevaihdolla (15,2 % liikevoitto).

Älä ole kuin se eka Janne. Ole tuo fiksumpi Janne.

Seuraavaksi kerron, miten.

Tehokertaus taloustermeihin, eli miksi kassavirta on kuningas

Älä edes kuvittelekaan hyppääväsi tämän luvun ohi. Jos nämä termit eivät ole tuttuja, sinulle ei ole mitään iloa seuraavistakaan neuvoista.

Periaatteessa nämä ovat yksinkertaisia asioita, käytäntö onkin sitten kimurantimpaa.

Liikevaihto

Liikevaihto on kaikki firman myyntituottojen summa ilman alvia eli arvonlisäveroa (hei, ei täällä nyt voida vaan läpi sormien katsoa jos joku luo arvoa). Eli jos pistät asiakkaillesi laskuja tilikauden aikana menemään 100 000 euron edestä + alv 24 %, yrityksesi tilikauden liikevaihto on 100 000 €.

Ja jotta et nolaisi itseäsi yrittäjäiltemissa, ole tarkkana aina siitä, puhutko koko tilikauden liikevaihdosta vai viimeisen kuluneen kuukauden liikevaihdosta.

Tarvitset liikevaihtoa, jotta voit tehdä tulosta. Ja tarvitset tulosta, koska... no, miksi helvetissä kukaan pyörittäisi firmaa jos siitä ei jäisi euroja viivan alle? Jos yrityksesi tuottaa sijoittamallesi pääomalle vaikka 5 % voiton, on fiksumpaa työntää ylimääräiset rahat mieluummin vaikka passiiviseen indeksirahastoon.

Tulos

Tulos on se, mikä jää aikuisten oikeasti firmaan viivan alle, kun liikevaihdosta vähennetään kulut, poistot, arvonalennukset, korkokustannukset ja verot. Hyvä tulosprosentti riippuu alasta, mutta esimerkiksi asiantuntijayrityksissä alle 5 % tulos on sysipaska, 10 % ihan ok ja 15 % on jo hyvä.

Tase

Tase kertoo poikkileikkauksen yrityksen taloudesta tietyssä ajanhetkenä: se kertoo mihin pääoma on sitoutunut, mistä se on tulossa ja minne se on menossa (yrityksen omaisuus ja velkojen määrä).

Jos olet aloittava yrittäjä, et tee tasetiedolla oikeastaan yhtään mitään. Taseen tärkein seurattava tieto on oma pääoma, jonka pitäisi olla mieluusti muhkeasti plussalla.

Kun isot pojat kertovat, että "taseessa on sinne kuulumattomia eriä", se on koodikieltä. Se tarkoittaa että yrittäjä on ostanut firmansa rahoilla omaisuutta, jota käyttää itse. Kesämökit, veneet ja sen sellaiset ostokset ovat oikeasti firman omaisuutta ja firman taseessa. Älä tee niin.

Budjetti

Käsittämättömän usein kuulee, että budjetti on tärkeää firman pyörittämisessä. No ei ole. Ellei firmassasi jostain syystä ole ehtymätöntä kassaa jossain kellarissa, älä tuhlaa aikaasi budjettiin ainakaan firman alkuvaiheessa. Kassavirran seuranta on sata kertaa tärkeämpää kuin budjetin pyörittely. Tämä siksi, että kassavirta on aina paljon lähempänä todellisuutta, ja budjetti on taas toiveuni mahdollisesta tulevaisuuden tilanteesta.

Budjettia on hyvä pyöritellä siinä vaiheessa kun suunnittelee mahdollisia investointeja (mutta siihenkin kassavirtaprojektio on parempi, ja siitä lisää myöhemmin). Sen sijaan arjen johtamistyökaluksi siitä ei nopealiikkeisissä startupeissa ole. Eivätkä yritykset budjetin puutteeseen kaadu, vaan rahan loppumiseen. Sen tarkkailuun kassavirta on ainoa oikea työkalu.

Kassavirta

Eli näin kavereiden kesken *massissippi, rahazon, valuuttavuo, käteiskuuhu* tai millä nimellä tilillä kiertävää rahaa haluaa kutsuakaan. Ei, en tarkoita kassavirralla mitään tylsää kirjanpitojargonia, joka saa suurimmalla osalla silmät lasittumaan (ellet sitten ole kirjanpitäjä, jolloin silmäsi taas alkavat kiilumaan). Tarkoitan todellisia euroja,

joilla ostetaan kaupasta pekonia ja polkupyöriä. Kassavirta on yrityksen tärkein seurattava asia, ja se kertoo mihin asti yritykselläsi riittää käteiskiitorataa ennen konkurssia.

Vaikka asiallinen kirjanpito onkin tärkeää, esimerkiksi tuloksella ja taseella ei tee operatiivisen johtamisen kannalta yhtään mitään, koska yritystä ei johdeta peruutuspeiliä tuijottamalla. Katse on pidettävä tiukasti tulevissa kurveissa tai kosla karkaa kuusikkoon alta aikayksikön. Siksi minua eivät lakkaa hämmästyttämästä esimerkiksi sijoitusrahan turvin elävät startupit, jotka onnistuvat jotenkin ajautumaan maksukyvyttömään tilaan. Miten se on mahdollista, kun rahamäärä on vakio ja niin on kulutkin?

Näin kuitenkin käy, eikä pelkästään vasta harjoituskiirroksella räpytteleville startupeille. Tyypillisin syy firman kuolonkorahdukseen on tänäkin päivänä se, kun rahat loppuvat kesken tai maksukyky murenee. On siis ihan turha miettiä jotain yrityskulttuurin kehittämistä, investointeja tai toimiston sisustamista, jos kassa kolisee tyhjyyttään.

Miten tällaisen tilanteen sitten voi välttää? Tilitoimistosta on harvoin apua operatiiviseen johtamiseen, eikä pienyrityksissä ole yleensä varaa hankkia talousasioiden seurantaan omaa CFO:ta (se on toimitusjohtajan jälkeen talon isonatsaisin *hefe*).

Onneksi apu on lähellä, ja ihan ilmaiseksi.

Kassavirtaprojektio pelastaa pekonisi

Kyllä, tykkään pekonista, ja siksi viljelen pekonivertauksia paljon. (Tai kuten kuopus sanoi onnellinen hymy kasvoillaan lautasta haliessaan: “*minä wwwakastan pekonia*”.) Mutta vielä pekoniakin enemmän tykkään rahasta, koska sillä saa pekonia JA kaikkea muuta kivaa. Miten siis kukaan voisi olla tykkäämättä rahasta?

Minua ahdisti ensimmäiset kolme vuotta aivan helkkaristi, kun en tajunnut, miksi tilin saldo ei näyttänyt mitenkään seuraavan laskelmiani ja samalla tulokset ja taseet olivat yhtä hiivatin hepreaa. Kun työt oli tehty ja laskut lähetetty, rahat tulivat tilille milloin sattui. Sitten piti maksaa veroja ja kuukausittainen tuloslaskelma oli ihan jotain muuta mitä oletin. En yksinkertaisesti tiennyt, miten paljon joka viikko tilillä tulisi olemaan rahaa. Koita siinä sitten miettiä työntekijöiden palkkausta tai toimitilan vaihtamista, kun edes stabiilissa tilanteessa ei saa euroja täsmäämään.

Aikani korpeennuttuani tein itselleni yksinkertaisen taulukon, jossa oli neljä olennaista osaa:

- 1) kassa viikon alussa
- 2) saatavat (eli tulot)
- 3) vastattavat (eli menot)
- 4) nettokassavirta.

Nyt pystyin päivittämään tiedot pari kertaa viikossa ja taulukon avulla sain arvioitua, kuinka paljon minulla oli rahaa käytettävissä minäkin viikkona. Pikkusen kätsyä! Ja koska olet kuitenkin Kiireinen yrittäjä™, tässä on kaipaamasi linkki valmiiseen esimerkkitaulukkoon: jannejaaskelainen.fi/kassavirtaprojektio-esimerkki/

Viikko:	5	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Kassa viikon alussa:	32 000	18 800	20 600	20 400	30 000	17 496	11 046	-13 154	-1 854	-13 854	-41 054
Saatavat	0	15 000	27 000	22 800	14 696	6 750	3 000	24 500	1 200	0	2 588
Laskutetut	11 000	15 000	12 000	5 800	50	5 550	1 800	12 000	0	0	0
Kesken	0	0	15 000	17 000	2 646	0	0	0	0	0	0
Myydyt	0	0	0	0	12 000	1 200	1 200	12 500	1 200	0	2 588
Vastattavat	13 200	13 200	27 200	13 200	27 200	13 200	27 200	13 200	13 200	27 200	13 200
Kiinteät menot	11 000	11 000	25 000	11 000	25 000	11 000	25 000	11 000	11 000	25 000	11 000
Palkkakustannukset	25 200	0	0	0	25 200	0	0	0	25 200	0	0
Investoinnit	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200
Kassa											
Nettokassavirta	-13 200	1 800	-200	9 600	-12 504	-6 450	-24 200	11 300	-12 000	-27 200	-10 612
Loppusaldo	18 800	20 600	20 400	30 000	17 496	11 046	-13 154	-1 854	-13 854	-41 054	-51 666

Käydään rivit kohta kohdalta läpi, niin kokonaisuus avautuu vähän helpommin.

Kassa viikon alussa

No, tämä on yksinkertaisesti pankkitilin saldo maanantaina klo 8. Tai mihin aikaan sitten menetkään kurkkaamaan firman tilin tilannetta.

Saatavat

Saatavat tarkoittaa rahaa, joka tulee firmaasi sisään. Yleensä tämä tarkoittaa laskuja. Aina kun lähetät laskun, siinä on eräpäivä, jonka mukaan asiakkaat sitten maksavat rahan firmasi tilille. Jos olet onnistunut hoitamaan hommat hyvin, laskut ovat netto 14 päivää tai jopa netto 7 päivää (eli eräpäivä on 14 tai 7 päivän kuluttua laskun lähettämisestä). Valitettavan usein laskut kuitenkin tulevat tilille miten sattuvat, ja mitä paskempi asiakas, sitä enemmän rahojaan joutuu kinuamaan.

Jo lähetettyjen laskujen (**laskutetut**) lisäksi kannattaa jollain tavalla huomioida myös kaksi muuta tulolajia:

- 1) **keskeneräiset** (mutta vielä laskuttamattomat) työt
- 2) **myydyt** (eli työt jotka on myyty mutta joita ei ole aloitettu).

En suosittele lisäämään tähän mitään riviä vielä kotiutumattomille myynneille. Myytyjen töidenkin kanssa olisi hyvä olla vähän varuillaan kassavirtanäkökulmasta, koska mitä hyvänsä voi tapahtua ennen kuin työ oikeasti alkaa ja pääset laskuttamaan. Vasta sitten kun olet pyörittänyt yrityksesi myyntiä useamman vuoden, voit kokeilla alkaa arvioimaan todennäköisyyksiä siihen, millä prosentilla myyntiputkessa olevat eurot muuttuvat monopolirahasta aikuisten euroiksi.

Vastattavat

Kuten nimikin sanoo, näistä sinä *vastaat*. Jos haluat hifistellä, voit jakaa vastattavat useampiin eri osioihin, esimerkiksi näin:

- 1) **kiinteät menot** (esimerkiksi toimitilan vuokra, sähkölasku, kotisivutilan vuokra, netti jne)
- 2) **palkkakustannukset** (esimerkiksi palkat, bonukset, tyel, vakuutukset ja lomarahat)
- 3) **investoinnit** (esimerkiksi konehankinnat, investoinnit ja muut satunnaiset menot).

Jokainen rivi tulee vastaavasti omalta välilehdeltään. Olen käyttänyt esimerkissä Google Sheetsiä, mutta voit tehdä tuon Excelilläkin, jos sinussa on masokistin vikaa.

Ja nyt jos sitten joku tärkeilevä investori alkaa tingata sinulta budjettia, voit kasata helposti sen näiden tietojen avulla myöhemmin. Älä kuitenkaan uhraa budjetille minuuttiakaan, jos kukaan sellaista ei sinulta vaadi.

Nettokassavirta

Nettokassavirta = saatavat - vastattavat. Eli nettokassavirta viikossa on tulojen ja menojen erotus. Pääsääntöisesti nettokassavirran tulisi aina olla positiivinen, mutta asiantuntijayrityksissä esimerkiksi kesäkuukaudet ovat nettokassavirraltaan pääsääntöisesti aina isosti miinusmerkkisiä. Tämä siksi, että Suomessa ei tapahdu kesällä yhtään mitään – paitsi palkanmaksu ja lomarahat tietty pyörivät normaalisti tai alkaa huuto. Siksi sinulla täytyykin olla kesäkuukausiksi riittävästi bufferia kassassa, että selviydyt velvoitteista ilman ongelmia.

Kun kassasta vähennetään nettokassavirta, saadaan viikon realistinen loppusaldo.

Mikäs tuo vihreä viiva on?

No kiva kun kysyt. Se on se käteiskiitorata, jonka mukaan bisnestäsi pyörität tästä eteenpäin. Viivan tulee olla vihreällä mielellään monta kuukautta eteenpäin. Se kuvaa pistettä, johon asti yritys pärjää jo sisällä olevilla töillä ja kassalla, jos kaikki myyntitykit jäävät samaan aikaan rekan alle.

Kassavirran seuraaminen käytännössä

Kassavirran seuraaminen on yhtä tyhjän kanssa, jos et pysty tai kykene rutiineihin. Ja jos itse et osaa tätä vaihetta tehdä, et osaa sitä ohjeistaa seuraavassa yrityksen kasvun vaiheessa muillekaan – eli suomeksi sanottuna et ikinä pysty delegoimaan sitä itseäsi edullisemmalle työntekijälle.

Kuka, milloin ja mitä?

Sinä, vähintään kerran viikossa ja seuraavanlaisesti:

- Maanantai:
 - Kirjaudu sisään pankin tai sähköisen taloushallinnan järjestelmään. Katso mikä yrityksesi saldo on ja kirjaa se alkavan viikon kohdalle kassavirtadokumenttiin.
 - Piilota kassavirtadokumentin etusivulta edellisen viikon sarake. Mennyt on mennyttä, ja takaisin ei sitä saa.
 - Mene saatavat-välilehdelle. Vertaa laskutettujen listaa (ostolaskureskontra) tilille oikeasti tulleet rahaan. Jos raha EI ole tullut tilille vaikka sen olisi pitänyt, siirrä summa tämän viikon sarakkeeseen ja merkkää se punaisella. Piilota edellisen viikon sarake.
 - Mene vastattavat-välilehdelle. Vertaa tililtä lähteneitä summia niihin, jotka on merkattu vastattavat-välilehdellä edelliselle viikolle. Jos löydät kulun, joka on maksettu tilitä mutta sitä ei ole merkitty kassavirtadokumenttiin, kirjaa sen tiedot erilliseen dokumenttiin. Selvitä myöhemmin, mikä tarina kulun taustalla on. Piilota edellisen viikon sarake.

- Selvitä nyt ne laskut joita ei ole maksettu ja kulut jotka tulivat yllätyksenä. Kukaan ei tykkää yllätyksistä.
- Tiistai, keskiviikko, torstai ja perjantai:
 - Tee työtä ja jos voit, laskuta. Kun lasku lähtee, merkkää se saapuvaksi *eräpäivästä seuraavalle* viikolle saatavat-välilehdelle omalle rivilleen. Tämä takaa sen, että jos lasku ei ole sitten saapunut oikealla viikolla jonne olet sen merkannut, se on oikeasti myöhässä kun tarkistat tilanteen maanantaina.

Toista kunnes osaat homman. Sitten palkkaa itsellesi assari ja nakita kassavirtataulukon täyttäminen hänelle. Mutta vasta sitten, kun osaat jokaisen nippelin ja nappulan ihan itse.

Pari irtonaista mutta olennaista pointtia:

- **Käytä kassavirtalaskelmassa verollisia euroja** (eli eur + voimassa oleva alv). Tämä helpottaa saatavien seurantaa, koska tilille kilahtavat summat vastaavat laskujen loppusummia.
- **When in doubt, round up.** Jos et ole varma jonkun vastattavan (kulun) määrästä, pyöristä töpäkästi ylöspäin. On mukavampi, että kassavirtaa seuratessa tulee tilille enemmän rahaa kuin odotit ja että sieltä lähtee vähemmän rahaa kuin oletit.
- **Mieluummin tonnilleen oikein kuin sentilleen väärin.** Kassavirtadokumentti ei ikinä ole eurolleen ajan tasalla täydellisesti, koska liikkuvia osia on yksinkertaisesti liian paljon. Hyväksy tämä pieni epävarmuus, mutta ole niin huolellinen kuin pystyt.

Millaiseen järjestelyyn päädytkään, tärkeintä on että seuraat kassavirtaa aktiivisesti. On ihan turha tehdä firmassa yhtään mitään suunnitelmia tulevaisuuden suhteen, jos et tiedä paljonko sinulla on pääomaa käytettäväksi milloinkin.

Investointipäätösten tekeminen

Kun sinulla on ajantasainen kassavirtadokumentti, opit luottamaan siihen viikko viikolta enemmän. Huomaat pian että paniikki laskee, ahdistus antaa periksi ja katse siirtyy omista valkoisista rystysistä varovasti vähän kauemmas tulevaisuuden näkyymiin. Kun kassavirta sykkii rahaa tilille tutun turvalliseen tahtiin ja nouset numeroninjailussa seuraavalle levelille, voit jopa alkaa suunnitella uusia investointeja, ilman että menee housut vaihtoon joka kuukauden lopussa.

Esimerkiksi tällaisiin kysymyksiin on helpompaa vastata:

- **Onko minulla varaa palkata uusi työntekijä?** Kassavirta kertoo: kesä tulossa, kassavirta menisi palkkatoive huomioiden punaiselle kesälomien aikana eikä

töitä ole sisällä vielä tarpeeksi. Eli selkeästi ei, ihan sama millainen virtuoosi siellä olisi raapimassa ovea.

- **Onko minulla varaa ostaa uusi X?** Kassavirta kertoo: vaikka kesä on tulossa, kyseessä on kohtuullisen pieni kertainvestointi, joten vaikutus kassavirtaan on minimaalinen. Vastaus on kyllä.
- **Onko minulla varaa siirtyä uuteen toimitilaan?** Kassavirta kertoo: tilauskantaa on sisällä riittävästi, mutta toimitilojen vuokrasopimukset menevät päällekkäin kesäkuukausina JA kiinteä kuukausittainen kulu kasvaa 10 %. Niinpä elokuussa kassavirta on jo punaisella. Eli ehkä, mutta en suosittelisi, koska pelivaraa jää liian vähän.

Ja näin edelleen. Kun opit pyörittelemään Oikeita Euroja vastattavien ja saatavien muodoissa, voit oikeasti johtaa luvuilla jotka tiedät ja tunnet. Enää sinun ei tarvitse arvailla tai pätkäillä päätösten vaikutuksia yrityksesi talouteen.

Entä sitten jos vihreä viiva loppuu kesken?

No, kuten kosmopoliitti saattaisi sanoa, *“You are fucked, my friend”*. Jos punainen viiva tulee viikko viikolta lähemmäs, närästyslääkettä alkaa kummasti kulumaan kahmalokaupalla. Tuolloin vaihtoehtosi ovat seuraavat:

- 1) **Myy enemmän ja pienempää kauppaa, pronto** (kyllä, voit laskea myös vähän hintoja, mutta en tekisi silti työtä josta ei jää euroja viivan alle – tulee halvemmaksi antaa työntekijöille vaikka lomaa). Eli ei muuta kuin luuri käteen ja uusia tapaamisia sopimaan.
- 2) **Laskuta lujempaa, nopeammin ja peri muutenkin saatavat sähkökämmin.** Kun opettelet tähän tapaan muutenkin, pankkikin tykkää. Lisäksi yrityksesi luottoluokitus paranee, kun myyntilaskujen kiertoaika paranee. Kiertoaika mittaa sitä, kauanko kestää ennen kuin saat oikeasti rahat tilillesi.
- 3) **Kiristä kuluja.** Mieti tarkkaan mistä leikkaat. Sanomattakin on selvää, että turhuuksista pitää luopua ensin. Jos osasta henkilöstöstä täytyy päästä eroon, ensimmäisenä kakkalistalla ovat koeajalla olevat. (Joo, ihan sama vaikka he olisivat millaisia kultakimpaleita, juridisesti tämä on ns. *no-brainer*, kunhan muistat purkaa työsuhteen koeaikaan perustuen. Kysy juristilta, jos et ole varma.) Sen jälkeen listalla on oma palkkasi, ja vasta sen jälkeen se porukka, jonka työtä saa aina olla korjailemassa ja selittelemässä. Ennen kuin alat irtisanoa ketään, ota yhteyttä juristiin, joka tietää miten homma hoidetaan. Älä kuuntele kaveriyrittäjiä, tai ainakaan sellaisia, jotka eivät itse ole vastaavaa hommaa hoitaneet omalla riskillä.
- 4) **Sovi velkojien kanssa maksuajan pidennyksiä.** Ota yhteyttä vuokranantajaan ja kaikkiin, jotka lähettelevät yrityksellesi säännöllisesti laskuja. Jos et saa maksuaikaa (*“tämä on ainoa kerta, lupaan ja vannon”*), yritä vielä kerran ja lupaa maksaa markkinoita parempaa korkoa jos saat vaikka neljän kuukauden

maksuaikaa laskulle. Pienempien yritysten kanssa asioista yleensä pystyy sopimaan, jos et ole käyttäytynyt kuin mulkku ja olet aikaisemmin maksanut kaikki laskusi ajallaan.

- 5) **Mene pankkiin.** Tämä sinun olisi kannattanut tietenkin tehdä jo aikaisemmin (on paljon mukavampi neuvotella kun tili tursuaa rahaa), mutta nytkin ehtii. Varaudu siihen, että joudut panttaamaan omaa omaisuuttasi. Asiantuntijayrityksissä koputeltavaa omaisuutta (sellaista oikeaa omaisuutta, jonka pankki voisi konkurssin tullessa huutokaupata johonkin realistiseen hintaan) on niin vähän, että ilman takauksia saatavilla lainoilla ei yleensä voi ostaa edes kahden kuukauden kahveja.

Ja viimeinen vinkki: **ÄLÄ. MYY. ISOJA. DIILEJÄ.** Moni yritys on kaatunut liian isoon tilaukseen. Jos kassavirta on menossa kohti karikkoa ja klousaat kolossaalisien kaupan (10–20 % tyyppillisen tilikauden liikevaihdosta), olet kusessa. Voit kuvitella ansaitsevasi selkääntaputuksen, mutta todellisuudessa sietäisit saada selkääsi. Syitä tähän on kaksi:

- 1) Jos voitat euromääräisesti poikkeuksellisen ison diilin, olet luultavasti tehnyt tarjousvaiheessa kilpailijoitasi suuremman laskuvirheen, joutanut maksuehdoissa tai yksinkertaisesti vain arvioinut työn kustannuksen väärin.
- 2) Edellisestä kohdasta johtuen et saa rahojasi niin nopeasti kuin olet tottunut, koska iso asiakas käyttää ostovoimaansa aivan varmasti hyväkseen ja vääntää tilanteen mieleisekseen. Tuolloin joudut tekemään enemmän ja enemmän kompromisseja maksuajan ja -ehtojen suhteen.

On paljon helpompi myydä kymmenen pientä kauppaa kuin yksi iso. Se on myös yrityksesi kannalta pitkässä juoksussa terveellisempää, kun koko liiketoimintasi munat eivät ole yhden toimijan pihtiotteessa.

Lopuksi

Jos et tähän mennessä ole vielä seurannut yrityksesi kassavirtaa, viimeistään nyt olisi hyvä hetki aloittaa. Tai eilen, mutta tänäänkin käy.

Vaikka asiallinen kirjanpito onkin tärkeää, kirjanpitojärjestelmän dokumenteista ei ole operatiivisessa johtamisessa juuri mitään iloa. On ihan sama miten päin tulos ja tase ovat, jos yrityksellä ei ole rahaa maksaa palkkoja seuraavan kuun lopussa. Kirjanpito kertoo kyllä miten meni, mutta kassavirtaprojektio kertoo minne ollaan menossa. Kiireisenä yrittäjänä tiedät itsekin, että kannattaa mieluummin tuijottaa tulevaisuuteen kuin mietiskellä menneen kuukauden koettelemuksia.

Kokemuksesta voin myös sanoa, että kun kassavirta näyttää pelkkää vihreää viivaa pitkälle seuraavaan vuoteen, kaikki muutkin olennaiset talousluvut asettuvat kivasti pian vihreälle. Vastaavasti, jos kone yskii koko ajan punaisella, tiedät että perusjutuissa on jotain pahasti pielessä. Kassavirtaprojektio tuo selkeyttä ja kuria.

Toivottavasti kassavirtaprojektio palvelee yhtä hyvin sinua kuin se on palvellut minua.

Lue lisää blogistani:

jannejaaskelainen.fi

janne@jannejaaskelainen.fi

040 577 0215

