



TALOUSVERKKO

# Talouden käsikirja yrittäjälle

Talouden perusteet

ABC

# Sisällysluettelo



Alkusanat .....	3
Myynti ja laskutus .....	4
Kulut .....	5
Tulos ja kassa .....	6
Oma pääoma .....	7
Omavaraisuusaste .....	8
Pankkiirit .....	9
Lainat .....	10
Henkilöstö .....	12
Sopimukset .....	14
Yhteenveto .....	15

# Alkusanat

Jos latsit tämän aineiston, olet todennäköisesti yrittäjä tai olet kiinnostunut yrittäjyydestä. Mahtava juttu! Jos olet yrittäjä ja myös kiinnostunut taloudesta, vielä hienempi juttu! Kovalla yrittämisellä sekä hyvällä talouden hoitamisella pääset nimittäin pitkälle. Olet siis ihan oikeilla jäljillä.

## Termit ja luvut haltuun

Tämä käsikirja on rakentunut puhtaasti saamamme palautteen pohjalta. Monilla yrittäjillä tuntuu olevan vaikeuksia hahmottaa mitä tunnuslukuja olisi järkevää seurata ja mitä talouteen liittyvät termit oikein tarkoittavat. Tämä käsikirja antaa yrittäjälle loistavat valmiudet yrityksen menestyksekkääseen talouden hallintaan.

Toivottavasti käsikirjastamme on sinulle hyötyä ja se auttaa sinua oman yrityksesi talouden tulkinnassa sekä kehittämisessä. Antoisia lukuhetkiä!



**Sampsa Rönkkönen**  
Myyntijohtaja  
Talousverkko



**Jari Kolehmainen**  
Osakas  
Divest Group

# Myynti ja laskutus

Se tunne, kun yrittäjänä teet ensimmäiset kaupat, sitä ei voita mikään. Jos tämä ei ole sinulle tärkeää, kannattaa pohtia onko sinusta yrittäjäksi. Et voi rahoittaa itseäsi, organisaatiotasi tai mitään muitakaan kulujasi ilman kauppaa.

Kaupan tehtyäsi, muista neuvotella aina laskutus etupainotteisesti. Laskuta aina niin nopeasti kuin mahdollista. Kotiuta rahat, koska sillä sinä ja kollegasi elätte. Hyvä kirjanpitäjä jaksottelee laskutuksesi liikevaihdoksi, siitä sinun ei alussa tarvitse murehtia.

## Toimi näin:

Tee kauppaa niin hyvin kuin voit  
Laskuta aina heti kun voit  
Kotiuta rahat mahdollisimman pian

# Kulut

Ole tarkkana kaikkien kulujen ja kuluja aiheuttavien sopimusten kanssa. Pyri aina kulujen osalta muuttuviin rakenteisiin ja lyhyisiin sopimuksiin.

Kauhistus on liian isot vuokratut tilat ja pitkällä 3 vuoden sopimusajalla. Kun myyntisi sakkaa, kiinteät kulut tappavat sinut ja yrityksesi.

Kun palkkaat väkeä ja he alkavat ostamaan ja tekemään sopimuksia, niin opeta heidätkin kulujen suhteen tarkkuuteen. Ihmisillä on tapana käyttää muiden rahaa huolettomammin kuin omaansa.

## Toimi näin:

Ole tarkkana kulujen kanssa  
Älä tee liian pitkiä sopimuksia kulupuolella  
Kouluta henkilökuntasi kulutarkkuuteen

# Tulos ja kassa

Tulosta pitää tehdä, muista se. Jos teet tappiota, hommat vaikeutuvat kaikkien osalta. Pienessä firmassa ja isossa firmassa on monia fiksuja tuloksenjärjestelyeriä.

## Kassa

Yksikään yritys ei ole kaatunut siihen, että liikevaihto olisi nolla ja kulut tähtitieteelliset. Yrityksiä on kaatunut siihen, että **kassa on tyhjä**. Vahdi kassaa ja kassavirtaasi haukan lailla.

Jos kauppa ei käy toivotusti, eikä laskuja synny niin paljon kuin toivoisit tai kulurakenteesi edellyttää, on edessä rahoituskierros. Paniikissa ja kassa tyhjänä et houkuttele kuin korppikotkia. Julkista rahaa et saa, pankista et saa rahaa. Pankkirahoitusta ja tukia haetaan ennakkoon tilanteessa, jossa kassa ei ole kuiva, eikä punaiset paniikkivalot vielä vilku.

## Toimi näin:

Tee tulosta

Seuraa kassaa ja kassavirtaa aktiivisesti  
Hae rahoitusta ennen kuin kassa on tyhjä

# Oma pääoma

Oma pääoma muodostuu osakepääomasta, erilaisista rahastoista ja kertyneistä voittovaroista. Älä koskaan menetä omaa pääomaa. Jos se on menetetty tehtyjen tappioiden vuoksi, tarvitset kerta kaikkiaan verrattoman tarinan, jotta voit saada vielä jostain rahoitusta.

Turvallista on ajatella, että tulosta kertyy vuosittain omaan pääomaan. Jos olet pikkufirma, niin voit säätää tuota asiaa vaikka omalla palkallasi. Jos tappiota alkaa tulla, jätä oma palkka nostamatta. Sillä säädät tuloksesi niin, että omaa pääoma on aina riittävästi.

Kun oma pääoma menetetään, sinut velvoitetaan tekemään siitä ilmoitus kaupparekisteriin ja voit olla varma, että ilman sitä hillitöntä tarinaa, rahoittajat alkavat katsomaan sinua alta kulmien.

## Toimi näin:

Älä koskaan menetä omaa pääomaa  
Säädä tulos niin, että omaa pääomaa on  
aina riittävästi

aina riittävästi

# Omavaraisuusaste

Karrikoiden omavaraisuusasteesi on oma pääoma jaettuna taseen loppusummalla.

$$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma}} = \text{omavaraisuusaste}$$

Älä päästä tätä kriittistä lukua putoamaan alle 30 %. Se vaikuttaa nimittäin rahoituksen saamiseen. Se myös lisää riskiäsi ottaa kunnon takapakkia, jos tappiollisia kuukausia tulee. Jopa asiakkaasi saattavat katsoa tätä lukua.

## Toimi näin:

Seuraa omavaraisuusastettasi  
Älä päästä omavaraisuusastetta  
tippumaan alle 30 %



# Pankkiirit

Pankkiirit ovat mukavia, he ovat myös päteviä. Arvosta heitä, arvosta kaikkia pääoman haltioita – he tuovat sinulle polttoaineen, ainakin kasvupompuissa. Harvoin pystyt tekemään asiakkaan rahoilla kasvupomppua, paitsi pelialalla.

Pankkiiri haluaa aina kuulla stoorin. Jos sinulla ei sitä ole, niin rakenna se. Pidä se yksinkertaisena, mutta intohimoisena ja tavoitteellisena. Kaikki haluavat rahoittaa innostunutta ja sitoutunutta kasvuhakuista yrittäjää, kunhan tulos (sivu 6) ja omavaraisuusaste (sivu 8) ovat kunnossa.

## Toimi näin:

Muista arvostaa pääoman haltijoita  
Rakenna yrityksellesi selkeä, intohimoinen  
ja tavoitteellinen tarina

# Lainat

Toisin kuin meitä pienestä pitäen opetetaan, suosittelimme suhtautumaan lainoihin mielenkiinnolla, varsinkin kun korot ovat alhaalla. Raha ei siis maksa juuri mitään. Eli hae lainaa, hae sitä paljon. Hae aina enemmän, kuin tarvitset. Ylimääräinen raha toimii myös tuulensuojana huonoja aikoja vastaan. Kuten jo aiemmin todettu, yritykset eivät kaadu tappiontekoon, vaan rahan puutteeseen.

Ongelma on, että lainaa on vaikea saada, jos et tiedä mitkä tunnusluvut tulee olla kunnossa. Lainata pitää myös **oikeassa suhteessa**. Esimerkiksi voit lainata osan omaa pääomaa julkisista lähteistä, pääomasijoittajilta tai lähipiiriltä. Sen jälkeen kannattaa ottaa velkavipu käyttöön pankkien tai muiden vieraan pääoman rahoittajien toimesta.

Laina  Huono asia

Kun laina on nostettu tilille, alkaa vasta prosessin vaikein osuus. Laina pitää osata allokoida eli suunnata oikein. Yleensä ne, jotka ovat tottumattomia allokoivat sitä väärin, löysin rantein, huonoin tuotto-odotuksin ja sitten ovat ongelmissa.

Muista kuitenkin, että lainaaminen on toissijainen rahan lähde. Ensisijainen rahan lähde on asiakkaat, joten **huolehdi asiakkaistasi paremmin kuin hyvin.**

## Toimi näin:

Hyödynnä lainaa bisneksessäsi  
Hae lainaa oikeassa suhteessa  
Allokoi eli suuntaa lainavarat järkevästi

Allokoi eli suuntaa lainavarat järkevästi

Hyödynnä lainaa oikeassa suhteessa

# Henkilöstö

Henkilöstö on sinun kaikkein arvokkain omaisuus. Tai ei se ole omaisuuttasi, sillä se vaihtaa paikkaa nopeasti jos hölmöilet. **Pidä heistä huolta.**

Kun teet ensimmäistä rekrytointia, muista yksi sääntö: yrityksen arvo ei ole ihmisissä, vaan oikeissa ihmisissä. **Pidä siis tiukkaa seulaa.** Yrittäjänä sinä saat päättää kenen kanssa teet töitä. Et halua palkata yrityskulttuuriinne sopimattomia henkilöitä. Organisaatio, joka vilisee innokkaita, itseohjautuvia, fiksuja, tiimityötä arvostavia, tavoitehakuksia ja samat arvot omaavia ihmisiä, on kultaakin arvokkaampaa. Tämä tukee myös hyvää ilmapiiriä ja työhyvinvointia, joka näkyy taas suoraan hyvänä tuloksena.

Henkilöstö  Arvokkain omaisuus

HEIKKIOSTO  ALVOKKAIN OMSISUUS

Sovi ensimmäisissä rekrytoinneissa tuntisopimuksia ja/tai määräaikaista sopimuksia. Yrittäjänä olet kuitenkin liian hellämielinen ja hyväksyt puolittaista suoriutumista ja pohdit irtisanomista aivan liian kauan. Nykyisin myös vuokramalleja on tarjolla, jolloin voit rauhassa arvioida osaamista, tuloksia ja henkilökemioita. Kokeile niitäkin.

## Toimi näin:

Pidä hyvää huolta henkilöstöstäsi  
Pidä tiukka seula rekrytoinneissa  
Palkkaa saman henkisiä ihmisiä

Palkkaa saman henkisiä ihmisiä  
Pidä tiukka seula rekrytoinneissa

# Sopimukset

Tee sopimukset aina kirjallisesti. Tulovirroissa suosi pitkiä sopimuksia ja kuluvirroissa suosi lyhyitä sopimuksia (katso sivu 5).

Kaikki tähtäävät [recurring revenue -malleihin](#) (jatkuvan tuoton -malleihin). Pyri sinäkin, tosin vältä niitä kulupuolella. Sopimukset onneksi pitävät yleisesti aika hyvin Suomessa.

## Toimi näin:

Tee sopimukset aina kirjallisesti  
Tee tulovirroissa pitkiä sopimuksia  
Tähtää jatkuvan tuoton -malleihin

Tähtää jatkuvan tuoton -malleihin  
Tee tulovirroissa pitkiä sopimuksia

# Yhteenveto

Kuten varmasti huomasit tämän aineiston luettuasi, yrittäjän pitää olla tietoinen monesta eri asiasta. Uutta opittavaa on aina ja oppiminen ei yrittäjältä lopu koskaan.

Toivottavasti tästä käsikirjasta löytyi sinulle hyödyllistä tietoa, jota voit ammentaa myös käytännössä. Teemme tulevaisuudessa vastaavanlaisia tietopläjäyksiä, kun saamme tarpeeksi palautetta seuraavaa kokonaisuutta varten.

Seuraavalla sivulla on koottuna tämän käsikirjan jokaisesta osiosta toimintavinkit yhdelle sivulle. Voit muistuttaa itseäsi seuraavan sivun avulla aika ajoin tärkeimmistä asioista, mikäli suuntaviivat tuntuvat olevan joskus hukassa.

## Myynti ja laskutus

Tee kauppaa niin hyvin kuin voit  
Laskuta aina heti, kun voit  
Kotiuta rahat mahdollisimman pian

## Kulut

Ole tarkkana kulujen kanssa  
Älä tee liian pitkiä sopimuksia  
Kouluta henkilökuntasi  
kulutarkkuuteen

## Tulos ja kassa

Tee tulosta  
Seuraa kassaa ja kassavirtaa aktiivisesti  
Hae rahoitusta ennen kuin kassa on  
tyhjä

## Oma pääoma

Älä koskaan menetä omaa pääomaa!  
Säädä tulos niin, että omaa pääomaa on  
aina riittävästi

## Omavaraisuusaste

Seuraa omavaraisuusastettasi  
Älä päästä omavaraisuusastetta  
tippumaan alle 30 %

## Pankkiirit

Muista arvostaa pääoman haltijoita  
Rakenna yrityksellesi selkeä,  
intohimoinen ja tavoitteellinen tarina

## Lainat

Hyödynnä lainaa bisneksessäsi  
Hae lainaa oikeassa suhteessa  
Allokoi eli suuntaa lainavarat järkevästi

## Henkilöstö

Pidä hyvää huolta henkilöstöstäsi  
Pidä tiukka seula rekrytoinneissa  
Palkkaa saman henkisiä ihmisiä

## Sopimukset

Tee sopimukset aina kirjallisesti  
Tee tulovirroissa pitkiä sopimuksia  
Tähtää jatkuvan tuoton -malleihin





# TALOUSVERKKO

Talousverkko on yrittäjän tilitoimisto. Käytössämme on sähköiset järjestelmät, joilla taloushallinto muutetaan helpoksi ja tehokkaaksi. Tavoittemme on tehdä asiakkaidemme arjesta helpompaa ja tukea heitä yrittäjyyden eri vaiheissa.

Luotamme laatuunne ja palveluunne niin vahvasti, että annamme täyden tyytyväisyystakuun: **palautamme rahasi, mikäli et olisi palveluunne tyytyväinen!** Haluamme auttaa sinua matkassasi kohti menestyvää liiketoimintaa.

**Haluatko keskustella yrityksesi taloushallinnosta?**

Kerromme mielellämme lisää! Tutustu meihin tai ota suoraan yhteyttä, niin keskustellaan tarpeistasi tarkemmin 0103976703 tai sähköpostilla [tarjouspyynto@talousverkko.fi](mailto:tarjouspyynto@talousverkko.fi)

[www.talousverkko.fi](http://www.talousverkko.fi)