

Teemuaho

Teemuahon asiakaslehti

1/2007



News



**Pentik
luottaa
Yritysmalliin s. 6**

Controller-palvelu kasvussa s. 8



Varova budjetoi
Navita Budjettijär-
jestelmällä s. 3

Lujateko hyödyntää
taloushallinnon ul-
koistamista s. 4

Pentikin kasvu nojaa
Navita Yritysmallin
ennusteisiin s. 6

Tilitoimisto mukana
yrittäjän arjessa s. 7

Controller-palvelun
kysyntä kovassa
kasvussa s. 8

Controller-palvelul-
la kustannustehok-
kuutta ja asiantun-
temusta s. 9

Maksukykyisyydesti
suuntaa tulevaisuu-
teen s. 10

Yhteystiedot s. 12

Yrittäjät Teemuaho- tilitoimiston selkäranka

Joskus meiltä kysytään ovatko pienet asiakkaat meille tärkeitä. Pienet yrittäjävetoiset asiakkaat ovat toimintamme selkäranka. Palvelemme tällä hetkellä 14 paikkakunnalla yli 3200 tilitoimistoasiakasta. Asiakkaistamme valtaosa on alle kymmenen henkilöä työllistäviä toimimiä, yhdistyksiä, henkilöyhtiöitä ja osakeyhtiöitä.

Pienet asiakkaat ovat siis meille teemuaholaisille erittäin tärkeä asiakasryhmä. Paikallisissa toimistoissa eri puolella Suomea toimimme lähellä yrittäjää hänen parhaakseen. Tarvittaessa voimme auttaa ja luoda turvaa asiakaspalveluumme tilitoimistoketjumme toisesta yksiköstä. Myös suuret asiakkaat ovat meille tärkeitä. Heitä voimme palvella laajoilla taloushallinnon ulkoistusratkaisuilla ja Navita-taloussuunniteluohjelmistoilla.

Yrittäjä on yksin vastuussa koko liiketoiminnastaan. Yhteistyö tilitoimiston kanssa antaa parhaimmillaan yrittäjälle keskustelukumppanin, jonka kanssa voi jakaa yrittäjän arjen pulmatilanteita. Luottamus asiakkaan ja tilitoimiston välillä ei synny hetkessä, vaan tarvitaan sinnikästä ja pitkäjänteistä yhteistyötä.

Yrittäjällekään ei ole aikaa tarjolla enempää kuin 24 tuntia vuorokaudessa. Yrittäjä on valmis tilanteessa kuin tilanteessa laittamaan itsensä likoon yrityksensä puolesta. Yrittäjä ei laske omalle ajalla hintaa. Toisaalta olisi tärkeää huolehtia omasta jaksamisesta ja löytää vapaa-aikaa yhä kiivaamman työtahdin vastapainoksi.

Yrittäjä voi tarvittaessa antaa suuremman osan taloushallinnostaan hoitoomme, joko toistaiseksi tai määräajaksi. Joustavuus vastata asiakkaan muuttuvaan tilanteeseen on vahvuutemme. Palvelumme ovat laajennettavissa nopeasti. Vastaavasti toisessa tilanteessa yrittäjä voi itse halutessaan hoitaa suuremman osan taloushallinnostaan. Käytösämme ovat työvälineet ja ohjelmat mahdollistavat sopivan työnjaon.

Suomen Yrittäjät myönsi hiljattain yrityksemme perustajalle professori Teemu Aholle yrittäjien korkeimman ansiomerkin, Yrittäjäristin Suurristin. Mielestäni tämä on suuri kunnianosoitus Teemulle ansiokkaasta työstä yrittäjänä. Yrityksemme on vuosien varrella kehittynyt valtakunnallisesti arvostetuksi asiantuntijapalveluja tuottavaksi yhtiöksi. Se on myös kunnianosoitus koko yhtiöllemme. Tämä velvoittaa meitä teemuaholaisia yrittäjämäiseen toimintaan asiakkaidemme hyväksi. Me kaikki 175 teemuaholaista olemme palveluksessasi.

Kristiina Timperi
Toimitusjohtaja, KTM, KLT
Teemuaho Oy
Sähköposti: kristiina.timperi@teemuaho.fi



Varova kuljettaa kotimaisessa omistuksessa

Kansainvälinen huollinta- ja kuljetusliike Varova Oy on yksi suurimmista suomalaisomistuksessa olevista alan yrityksistä. Yrityksen palveluihin kuuluvat mm. Euroopan maantiekuljetukset, Kaukoidän ja USAn konttikuljetukset, lentorahti, transitokuljetukset sekä varastointipalvelut.

Varovan perustamisesta tulee ensi vuonna kuluneeksi 60 vuotta. Yhtiö työllistää 170 henkilöä.

Yhteistyö Teemuahon kanssa alkoi 1990-luvun puolivälissä TA-Yritysmallin puitteissa. Ohjelmisto on päivitettyä edelleen käytössä tilinpäätösten tulkinnassa.

Navita Budjettijärjestelmää Varova on tähän mennessä hyödyntänyt kahdella budjettikierroksella.

”Ohjelmisto on tuonut budjetointiin selkeästi lisää tarkkuutta. Lisäksi työ on aikaisempaa mielekkäämpää, kun toteumatiedot ovat helpommin hyödynnettävissä. Budjetointiin kuuluva aika on myös vähintäänkin puolittunut”, kertoo talousjohtaja **Tapio Hyyppä**.

Budjettijärjestelmä monipuolinen

Ennen Budjettijärjestelmään pääytymistä Varova hankki Excel-pohjaisen järjestelmän. Hyyppän mukaan ohjelmisto osoittautui kuitenkin huonoksi ratkaisuksi riittämättömän koulutuksen ja ohjelmistotuen puutteen vuoksi.

”Edellisen budjetointiprojektin ongelmien takia olin aika varautunut, enkä aluksi



Navita Budjettijärjestelmä on tuonut budjetointiimme lisää tarkkuutta. Raportit ovat antaneet johdolle kaivattua tietoa heikoista ja vahvoista markkina-alueista”, Tapio Hyyppä kertoo.

”Ohjelmisto on herättänyt ansaittua innostusta yrityksen johdossa ja paljastanut aikaisemmin pimennossa olleita asioita.”

lämmennyt ohjelmalle peläten tämänkin investoinnin menevän hukkaan”, toteaa Hyyppä Navita Budjettijärjestelmän hankinnasta.

Parin vuoden käyttökokemukset ovat osoittaneet Hyyppän ennakkoluulot turhiksi.

”Uskon, että investointi Navita-ohjelmistoon on kannattanut ja näkyy myös kannattavuuden parantumisena lähivuosina. Ohjelmisto on herättänyt ansaittua innostusta yrityksen johdossa ja paljastanut aikaisemmin pimennossa olleita asioita. Ohjelmisto on monipuolisempi

kuin kuvittelin”, Hyyppä toteaa.

Hyyppän mukaan ohjelmisto on helpottanut tietojen siirtoa ohjelmista toiseen. Budjettien siirto Varovan käyttämään iScala 2.2.-ohjelmistoon onnistuu kätevästi.

”Aikaisemmin jouduimme tallentamaan tiedot käsin. Työhön kului useita päiviä. Lisäksi tuli helposti tallennusvirheitä, eikä tili- ja kustannuspaikkakohtaiset luvut olleet samalla tarkkuustasolla kuin nyt”, Hyyppä kertoo.

Tarkkaa tietoa päätöksentekoon

Ohjelmistolla pystyy nopeasti ja luotettavasti ”vyöryttämään” myyntikatteen alapuoliset erät kaikille lähes sadalle yhtiön käytössä olevalle kustannuspaikalle. Tämä antaa päätöksenteolle aikaisempaa huomattavasti enemmän tukea.

Hyyppän mukaan päätöksenteko pohjautui aikaisemmin lähes yksinomaan

myyntikatteeseen, joka on todellisen kannattavuuden mittarina puutteellinen, koska Varovalla siitä puuttuvat mm. henkilöstökulut, vuokrat, poistot ja liiketoiminnan muut kulut.

”Raporttien teko onnistuu hienosti, koska ohjelmaan tallennettujen raporttien muokkaaminen on helppoa ja tiedot päivittyvät raporttiin heti. Paluu aikaisempaan jaksoon onnistuu myös yhtä helposti, eikä pelkoa tietojen häviämisestä ole. Tarvittaessa tiedot saa myös yhdellä napinpainalluksella siirrettyksi Exceliin”, Hyyppä sanoo.

Raportit ovat tuoneet johdolle kaivattua tietoa heikoista ja vahvoista markkina-alueista, ja tietoa on sovellettu myynnin ja markkinoinnin kohdentamiseksi oikeille alueille.



Sähköiseen taloushallintoon siirtymisen myötä viikon työt hoituvat päivässä parissa. Suosittelen ennakkoluulotonta suhtautumista sähköisiin palveluihin muillekin yrittäjille, Jouni Jokinen sanoo.

Ensimmäisen vuoden kokemukset hyviä

Lujateko hyödyntää taloushallinnon ulkoistamista

Oululaisessa tilauskonepaja Lujateko Oy:ssä ollaan tyytyväisiä päätökseen siirtyä sähköiseen taloushallintoon. Se on vapauttanut työpanosta merkittävässä määrin yhtiön varsinaiseen liiketoimintaan ja muuttanut rakennusprojektien seurannan menneen tarkastelusta reaaliaikaiseksi.

Lujateko tuli Teemuahon asiakkaaksi vuoden 2005

”Asiat ovat hoituneet kuin olisi kirjanpitiä omassa talossa.”

lopulla tilitoimistokaupan seurauksena. Sähköisten palvelujen käyttöönoton yhtiö aloitti seuraavana vuonna tilikauden päätyttyä. Viimeisenä vaiheena oli palkanmaksun siirtäminen Teemuahon hoitoon tämän vuoden alussa.

”Olen suositellut varauk-

settomasti samaa ratkaisua muillekin yrittäjille. Asiat ovat hoituneet kuin olisi kirjanpitiä omassa talossa. Lisäetuna on kuitenkin se, että Teemuaholla on eri alojen asiantuntijoita, joilta saa aina tarvittaessa neuvoja”, toimitusjohtaja Jouni Jokinen kertoo.

Projektiseuranta reaaliaikaan

Lujatekon päätuotteita ovat lasikatteet ja -julkisivut, metalliovet ja -ikkunat sekä teräsrakenteet. Asiakkaat ovat pääasiassa rakennusliikkeitä, ja toimitukset kuukaudesta muutamaan kuukauteen kes-

täviä projekteja.

Aikaisemmin Jokinen hoiti yhtiön osto- ja myyntireskontran, laskutuksen ja muut kirjanpitoasiat perinteisellä tavalla paperilla ja omalla ohjelmistolla ja vei tilimäpin tilitoimistoon, jossa asiat kirjattiin uudelleen tilitoimiston ohjelmistolla. Meneillään olevista projekteista seurantatieto valmistui tällä menetelmällä usein vasta jälkikäteen projektin jo päätyttyä.

”Tilitoimiston tuottama tieto oli 1,5, jopa 2,5 kuukauden takaista tietoa. Projektien seurannassa sitä ei voinut enää hyödyntää”, Jokinen toteaa.

Viikon työt päivässä

Jokinen oli miettinyt jo pitemmän aikaa, että yhtiön taloushallinnon voisi hoitaa järkevämmälläkin tavalla, mutta pienellä tilitoimistolla ei ollut valmiuksia uusiin ratkaisuihin. Teemuahon myötä Jokinen sai käyttöönsä haluamansa ohjelmat ja palvelut ja sitä kautta projektienkin seuranta muuttui reaaliaikaiseksi.

”Kaikki toiminnot ovat huomattavasti nopeampia, ja samaa työtä ei tehdä enää kahteen kertaan.”

Lujateko on perustettu vuonna 1990. Yhtiön toimittua 15 vuotta yhtiön johto alkoi miettiä, että toimintaa pitäisi ryhtyä kehittämään. Tavoitteeksi asetettiin yhtiön kasvattaminen ja liiketoiminta-alueen laajentaminen Oulun seudulta Pohjanmaalle, keskeiseen Suomeen, Kainuuseen ja Lappiin.

”Taloushallinnon sähköistämismahdollisuus aukesi yhtiölle sopivaan saumaan. Sitä kautta sain muutettua taloushallinnon toiminnot oheistoiminnoiksi ja pääsin



Lujatekon ratkaisut

- TAnetti
- Navita Budjettijärjestelmä
- sähköinen ostolaskujen käsittely
- sähköinen laskutus
- palkanmaksun ulkoistaminen

keskittymään enemmän yhtiön varsinaisen liiketoiminnan kehittämiseen”, Jokinen kertoo.

”Ennen käytin taloushallinnon rutiineihin viikon kuukaudessa. Nyt samojen tehtävien hoitaminen vie päivän tai kaksi”, Jokinen kuvaa ajansäästöä.

Sähköiseen taloushallintoon siirtyminen on Jokisen mukaan näkynyt Lujatekon toimistossa monella tapaa. ”Valokopioiden määrä on vähentynyt tuhansilla, kirjeitä lähtee enää muutama päivässä. Laskuja ei tule paperilla enää lainkaan”, hän luettelee muutoksia.

Lujateko on erikoistunut metalliovien ja -ikkunoiden sekä lasijulkisivujen rakentamiseen. Toiminta-alue kattaa pohjoisen Suomen Jyväskylä-Kajaani-linjalle saakka.

Kaksinkertainen työ poistui

”Kun tiliöin laskut, ne ovat seuraavana päivänä reskont-rassa ja nähtävissä TAnetin kautta. Kaikki toiminnot ovat huomattavasti nopeampia, ja samaa työtä ei tehdä enää kahteen kertaan, kun käytös-sämme ovat samat ohjelmis-tot kuin tilitoimistossa”, hän jatkaa.

Lujateko elää projekteilla. Liiketoimintaa ei voi suunnitella kovin pitkälle eteenpäin. ”Tiedämme tilauskantamme muutaman kuukauden eteenpäin. Joka päivä on tunne, että pitää saada jotain uutta”, Jokinen kuvaa tilauskonepa-jan toimintaa.

Toinen kuvaava tekijä on rakentamisen suhdanteet. Yhtiö aloitti toimintansa korkean suhdanteen aikana, jolloin työtä riitti yli 30 hengelle. Sitten tuli lama, jolloin työmäärä putosi kolmannekseen. Siitä yhtiö on sitten kasvanut hiljalleen yli 20 hengen yritykseksi.

”Kasvu on tapahtunut Oulun seudulla. Toiminta-alueen laajennuksella saamme tasattua suhdannevaihtelua. Jos Oulussa ei rakenneta, toivottavasti Jyväskylässä tai Kajaanissa ei ole sama tilanne”, Jokinen toteaa.

Palvelupaketti asiakkaan tarpeiden mukaan

Taloushallinnon ulkoistus-palvelumme on tarkoitettu keskiuurille yrityksille. Ulkoistuspalveluilla tähtäämme asiakasyrityksen arvon pitkäjärjenteeseen kasvattamiseen.

Ulkoistuksella saat käyttöösi koko organisaatiomme osaamisen ja toimivat atk-järjestelmät sekä raportoinnin tietoverkkomme kautta.

Sähköisen taloushallinnon käyttöönotto on edullista. Voit vuokrata meiltä tarvitsemasi ohjelmistot. Ne ovat käyttövalmiina koneellasi muutamassa tunnissa. Käyttönoton, jatkuvan tuen, tietoturvan, varmistukset ja neuvonnan saat asiantuntijoiltamme.

Teemuahon ulkoistuspalvelut

- kirjanpito ja sisäinen laskenta
- laskujen käsittely ja maksatus
- palkanlaskenta
- raportointi ja sähköiset palvelut
- controller- ja konsultointipalvelut
- Navita ohjelmistot
- sovellusvuokraus



Yritysmallilla tehdyt pitkän tähtäimen ennusteet ovat toteutuneet myös käytännössä lähes sellaisinaan, Topi Pentikäinen sanoo.

Yritysmalli käytössä 20 vuotta

Pentikin kasvu nojaa tarkkoihin ennusteisiin

Posiolainen Pentik Oy on Yritysmallin yksi pitkäaikaisimmista käyttäjistä. Yhtiö hankki ohjelmiston dos-version vuonna 1987. Navita Yritysmallin Pentik otti käyttöönsä vuonna 2004.

”Yritysmalli on meille yksinkertaisena ja helppokäyttöisenä ihanteellinen analysointi- ja ennusteohjelma”, tiivistää käyttökokemuksensa Pentikin hallituksen puheenjohtaja **Topi Pentikäinen**.

Pentik Oy:n toiminta on laajentunut Posiolta tasaiseen tahtiin. Yhtiöllä on nyt jo 71 myymälää, joista 3 on Ruotsissa ja 7 Norjassa. Suunnitelmissa on ensimmäisen myymälän avaaminen Sveitsiin, ja myymäläverkoston kasvattaminen kotimaassa vielä 5-10 myymälällä sekä myymälöiden koon tuntuva kasvattaminen.

Myymlöiden kasvuennus-

teita, kuluja ja menestystä Topi Pentikäinen seuraa Navita Yritysmallilla. Liikevaihdolle, kuluille, investoinneille, vaihto-omaisuudelle ja muille tunnusluvuille on ohjelmistossa omat rivinsä, joiden pohjalta seurataan tapahtunutta ja ennakoidaan tulevaa.

Harrastuksesta yritystoiminnaksi

Pentik sai alkunsa vuonna 1971 Anu Pentikin keramiikka- ja nahkaharrastuksesta. Omakotitalon kellarista siirtyiin erilliseen keramiikkapajaan jo seuraavana vuonna. Keramiikkapajan ympärillä on nyt rakennuskokonaisuus, jota kutsutaan Pentik-mäeksi. Pentik-mäellä vieraili viime vuonna 110 000 matkailijaa.

1990-luvulla yritys keskittyi ydinosaamiseensa; keramiikan valmistukseen ja myyntiin. Tänä päivänä yritys suunnittelee, valmistaa ja myy Pentik-tuotemerkillä

käyttö-, lahja- ja piensisustustuotteita pääasiassa suoraan kuluttajille.

Pentik-ryhmä työllistää yli 300 henkeä, joista kolmannes työskentelee Posiolla. Ryhmän liikevaihto on yli 30 miljoonaa euroa. Liikevaihto on viisinkertaistunut viimeisten viiden vuoden aikana. Tavoitteena on liikevaihdon kasvattaminen yli 40 miljoonaan lähivuosina.

Uutena toimintona Pentik avaa nettikaupan. ”Uudistamme verkkopalvelumme ja samalla avaamme verkko-kaupan. Aluksi se rajataan kotimaan markkinoille, mutta myöhemmin se laajennetaan myös ulkomaille”, Pentikäinen kertoo.

Ennusteet toteutuneet hyvin

Pentik laatii Navita Yritysmalliin kolmen toteutuneen tilikauden päälle ennusteet neljästä tulevasta kaudesta. Ennusteisiin otetaan mukaan

suunnitellut uudet myymälät ja muut merkittävät muutokset. Ennusteluvut tarkistetaan kolmesti vuodessa välitilinpäätösten yhteydessä.

”Oikeastaan viimeiset kymmenen vuotta tällä tavalla tarkasti tehdyt ennusteet ovat sitten toteutuneet myös käytännössä lähes sellaisinaan. Tämä on sidosryhmäyhteisissä, esimerkiksi rahoituspaketeissa, pistämätön väline”, Pentikäinen toteaa.

Pentikäisen mukaan Yritysmallin numerot ovat helpposti ymmärrettäviä. Niiden pohjalta yhtiön johdon on helppo saavuttaa yksimielisyys tulevaisuuden toimenpiteistä. Numeroista on yhtiössä niin pitkä toteumahistoria, että niiden pohjalta osataan arvioida strategisten investointien, esimerkiksi ulkomaisten myymälöiden, vaikutus yhtiön tuloskehitykseen.

Kaihdingkaupasta kalustetoimittajaksi

Kodin kalusteiden valmistukseen ja myyntiin erikoistunut Auringonpimennys Oy:stä tuli Teemuahon asiakas tilitoimistokaupan kautta. Parhaillaan yrityksessä pohditaan missä määrin taloushallintoa voisi sähköistää.

Yrittäjä **Pekka Kaukosen** mukaan Auringonpimennys on nykyisin taustayhtiö. Se on perua kymmenen vuoden takaa, jolloin yritys aloitti kaihdingmyymälänä. Nykyisin asiakkaat tuntevat yrityksen parhaiten Korona keittiöistä ja Tulikivistudiosta.

Auringonpimennys on ollut Teemuahon tilitoimistoryhmään liittyneen Tilitoimisto Pauli A. Hämääläisen asiakkaana useamman vuoden. Tiliasiat on hoidettu perinteisellä tavalla eli paperilla.

Teemuahon kautta yritykselle avautui mahdollisuus ottaa käyttöön sähköisiä palveluja. Kaukosen mukaan tilitoimiston kanssa on käyty neuvonpitoa, mitä itse kunkin kannattaa tehdä ja millä välineillä, mutta päätökset ovat tekemättä.

”On muun muassa mietitty aletaanko hoitaa laskutus Teemuahon ohjelmistolla. Sähköinen laskutus on



Sähköinen laskutus on varmasti tulevaisuutta. Yrityksiltä tulee jo nyt tarjouspyyntöjä, joissa kysytään sähköisen laskutuksen mahdollisuutta, Jukka Kosunen ja Pekka Kaukonen toteavat.

varmasti tulevaisuutta. Nyt jo tulee yrityksiltä tarjouspyyntöjä, joissa kysytään sähköisen laskutuksen mahdollisuutta. Kuluttaja vaatii kuitenkin edelleen paperilas-kun”, Kaukonen kertoo.

Korona keittiöt oma tuotemerkki

Kaukosen mukaan Aurin-

gonpimennys on kasvanut kymmenen toimintavuotensa aikana hiljalleen. Hänen ja toisen omistajan, Jukka Kosusen, lisäksi yritys tarjoaa työpaikan kolmelle henkilölle.

”Mennään meille sopivin askelin eteenpäin”, Kaukonen kuvaa yrityksen kasvua. Yritys valmistaa ja myy

omalla tuotemerkillä Korona keittiöitä ja kalusteita. Tuotekehityksen hoitaa Auringonpimennys, mutta valmistuksesta vastaavat alihankkijat. Myös asennukset hoidetaan alihankintana.

Kaukosen mukaan valmistuksessa on alusta alkaen panostettu laatuun, kotimaisiin raaka-aineisiin ja toimitusvarmuuteen. Tämä on tuottanut tulosta.

”Valoisin mielin mennään eteenpäin. Markkina-alue on kasvanut ja olemme päässeet kalustamaan myös rakennusliikkeiden kohteita”, Kaukonen toteaa.

Rakennusliikkeiden kanssa asiointissa Kaukonen pitää tärkeimpinä valteina toimitusvarmuutta ja sitä, että sama toimittaja pystyy tarjoamaan kokonaispaketin. Niin yritys- kuin yksityisasiakaskin saavat samasta paikasta keittiökaluusteet, kaapistot, liukuovet, uunit, takat ja kaihtimet.

Laatuun panostaminen näkyy paitsi omassa valmistuksessa myös yhteistyökumppanien valinnassa. Yhtiön tiloissa oleva Tulikivi Studio Tulikiven- ja Kermansaven uuneineen sekä kalustemyymälän Kirena liukuovet ja kaapistot ja Ulvilan Kaihtimen kaihdingalan tuotteet ovat kaikki tunnettuja, arvostettuja ja tuotemerkkejä.

Teemuaho-tilitoimistoketju jatkaa laajenemistaan

Teemuaho-tilitoimistoketjuun on liittynyt kaksi tilitoimistoa. Viime marraskuussa Joensuussa toimiva Karjalan Tilimiehet liittyi ketjuumme. Toimistossa työskentelee 10 laskentaosaajaa. Teemuaholla on nyt Joensuussa 21 henkilön toimisto. Joensuun

nykyinen toimistopäällikkö on Tiina Volotinen, joka toimi aikaisemmin Perlos Oyj:n henkilöstöpäällikkönä.

Teemuaho laajeni huhtikuun alussa Lahteen Upimer Oy:n liittyttyä Teemuaho-tilitoimistoketjuun. Toimiston 7 laskentaosaajaa palvelee

edelleen Lahden seudun asiakkaitaan Urpo ja Saila Piitulaisen johdolla.

”Tällä ratkaisulla voimme tarjota asiakkaillemme laajassa käytössä olevia sähköisen taloushallinnon palveluja. Pitkään kestäneiden yhteistyöneuvottelujen

aikana tulikin myös vakuuttuneeksi siitä, että Teemuaho on arvopohjaltaan oikea koti Upimerin henkilöstölle ja asiakkaille”, **Urpo Piitulainen** kertoo liittoutumispäätöksestään.

Teemuaholla oma sisäinen koulutus

Controller-palvelun kysyntä kovassa kasvussa

Teemuahon tilitoimistoissa on reagoitu hyvin ajoin taloushallinnon Controller-palveluiden kasvavaan kysyntään. Teemuaholla on menossa kaksivuotinen KLT-Controller -koulutus, joka päättyy kesäkuussa.

KLT-Controller -koulutuksessa on mukana Teemuahon eri toimipisteistä koottu 12 hengen ryhmä. Kaikilla osallistujilla on pitkä kokemus tilitoimiston eri tehtävistä ja KLT-tutkinto. Yksi koulutettavista on **Satu Lankinen** Imatralta.

Lankinen on työskennellyt Teemuaholla 17 vuotta. Alkuaikoina tehtävät olivat pääasiassa peruskirjanpitoa, mutta ovat siitä muuttuneet vuosien mittaan huomattavasti laajemmiksi taloushallinnon palveluiksi.

”Tehtävät ovat muuttuneet kovasti. Meiltä halutaan entistä laajempaa palvelupakettia. Yritykset ovat huomanneet, että kaikkia asioita ei ole tarpeellista pitää omissa käsissä, ja siirtävät taloushallinnon palveluja tilitoimistoille kiihtyvällä tahdilla”, Lankinen kertoo.

Asiantuntijapalvelua yritysjohdolle

Controller-palvelut mielletään usein suurten yritysten palveluiksi. Lankisen mukaan palvelun tarve ei kuitenkaan ole kiinni yrityksen koosta vaan palvelun tarpeesta.

”Yhden hengen yrityskkin tarvitsee controller-palvelua esimerkiksi silloin, kun yrit-



Taloushallinnon palveluiden ulkoistaminen yleisty nopeasti. Ulkoistamiseen siirrytään joko kertarysäyksellä tai vaiheittain, Satu Lankinen kertoo.

täjä pohtii yrityksensä laajentamista, investointeja tai yritystoiminnan muita muutoksia”, Lankinen toteaa.

Lankisen mukaan controller-palvelu on laaja-alaista taloushallintopalvelua. Ensisijaisena tavoitteena on tuottaa tietoa ja antaa neuvoja yrityksen johdolle päätöksenteon pohjaksi.

”Controller-palvelumme on hyvin monialaista, joka rakentuu kunkin yrityksen omista tarpeista. Toiset haluavat jatkuvaa palvelua, toiset taas projektiluonteista tiettyyn hankkeeseen liittyvää

palvelua. Tavoitteemme on tarjota yritysjohdolle lisäpalvelua, jossa mennään paljon syvemmälle kuin tavanomaisissa taloushallinnon palveluissa”, Lankinen kertoo.

Taustalla laaja asiantuntemus

Teemuaho on yrittäjälle helppo ja turvallinen valinta silloin, kun yritys harkitsee taloushallinnon ja controller-palvelun ulkoistamista. Teemuaho pystyy tarjoamaan kokonaispaketin ”yhden luvun periaatteella”.

”Meillä on omassa talossa

asiantuntijat peruskirjanpidosta ja palkanlaskennasta lakimies- ja konsulttipalveluihin saakka. Myös siitä on merkittävä etu, että samassa talossa toimii ohjelmistoryhmä, jolla on tarjota eturivin taloussuunnitteluohjelmistot asiantuntijoiden käyttöön”, Lankinen sanoo.

”Palvelupakettimme ovat monissa tilanteissa yritykselle myös kustannuksiltaan edullisin ratkaisu.”

Laajan asiantuntijaverkoston edut korostuvat muun muassa lainsäädännön ja käytäntöjen muutosten hallinnassa. Kun asiantuntijat ovat erikoistuneet kukin omaan alueeseensa, on seuranta ajanmukaisempaa, tarkempaa ja nopeampaa kuin jos se yrityksen ainoa taloushallintoasioita hoitava henkilö joutuisi perehtymään kaikkiin asioihin.

”Uskon, että palvelupakettimme ovat monissa tilanteissa yritykselle myös kustannuksiltaan edullisin ratkaisu. Yrityksen ei tarvitse palkata omaa talousasiamista eikä ylläpitää taloushallinnon järjestelmiä ja näin se voi keskittyä oman päätoimialansa kehittämiseen, kun talousasiat on ulkoistettu asiantuntijoiden hoitoon”, Lankinen toteaa.

Controller tuo kustannustehokkuutta ja asiantuntemusta

”Teemuahon oma asiantuntemus sekä erikoistuminen taloushallinnon- ja controller-palveluiden tuottamiseen tuo kustannustehokkuutta myös asiakkaalle. Asiakkaat voivat keskittyä omaan liiketoimintaan ja osaamiseensa, joka osaltaan parantaa kustannustehokkuutta”, toteaa controller Jari Heikkinen.

”Teemuaho on erikoistunut taloushallintoon ja controller-palveluihin, joka tuo kustannustehokkuutta. Toisaalta yritykset voivat keskittyä pelkästään omaan osaamiseensa, joka osaltaan tuo kustannustehokkuutta”, toteaa Jari Heikkinen.

Heikkinen on toiminut

Salvor Oy:n lähes kokopäiväisenä controllerina vähän yli kaksi vuotta. Salvor Oy perustettiin puoli vuotta aikaisemmin.

Heikkinen kuvaa tehtäväänsä haasteelliseksi ja monipuoliseksi. Suurin osa työajasta on kohdistunut kuukausittaiseen raportointiin. Salvor Oy:ssä liiketoiminnan perustana ovat lukuisat erilaiset projektit, joiden kuukausittainen seuranta ja raportointi on jo itsessään haastavaa.

Tukea johdon päätöksentekoon

Raportoinnin ohella Heikkisen työtehtäviin sisältyy päivittäinen tuki mm. projektien talouteen liittyvissä kysymyksissä, kassan hallinta, erilaiset ennusteet ja laskelmat sekä raportoinnin ja taloushallinnon suunnittelu,



Jari Heikkisen mukaan controller-palvelujen hankkiminen Teemuaholta tarjoaa yrityksen toimintaan paitsi syvällistä asiantuntemusta myös joustavuutta.

Teemuahon controller-palvelut

Ulkoistaessasi meille controller-palvelut vastaamme taloushallinnostasi ja sen kehittämisestä. Tuotamme tukea yrityksesi päätöksentekoon. Ulkoistamalla controller-toiminnot Teemuaholle saat käyttöösi 175 asiantuntijan osaamisen, välttämättömät laite- ja ohjelmistoinvestoinnit sekä työsuhteeseen liittyvistä työnantajavelvoitteista. Controllerimme ovat jo tehtävään koulutettuja ja he hallitsevat käyttämämme tietojärjestelmät.

Controller-palvelupakettimme sisältää yrityksesi

- taloushallinnon organisoinnin, kehittämisen ja tehostamisen
- johdon ja muun henkilöstön päivittäisen taloustuen
- lyhyen ja pitkän tähtäimen taloussuunnittelun
- kuukausiraporttien analysoinnin
- sisäisen laskennan
- tilinpäätössuunnittelun ja ennustamisen
- johtoryhmätyöskentelyyn osallistumisen
- investointi- ja rahoitussuunnittelun

organisointi ja kehittäminen. Lisäksi controllerin työtehtäviin sisältyy mm. johtoryhmätyöskentelyä, budjetointia ja investointien kannattavuuslaskentaa. Tehtävien hoitamisessa välttämättömänä apuna ovat Teemuahon valmisohjelmit Navita Budjettijärjestelmä ja Navita Yritysmalli.

Heikkisen mukaan taloushallinnon ulkoistamiset ovat kasvussa mukaan lukien controller-palvelut. Yritykset harkitsevat controller-palvelujen hankintaa etenkin tilanteissa, joissa kokopäiväisen henkilön palkkaaminen ei juuri sillä hetkellä ole aiheel-

lista.

”Controller-palveluiden ulkoistaminen voi olla yrityksen strateginen valinta, jolloin yritys on päättänyt keskittyä omaan ydintoimintaansa ja katsoo tehtävän suorittamisen olevan osaamisen ja kustannustehokkuuden kannalta järkevää ulkoistettuna”, Heikkinen sanoo.

Teemuaho tarjoaa palvelukokonaisuuden, joka vapauttaa yrityksen oman henkilökunnan palkkaamisesta, koulutuksesta ja taloushallinnon investoinneista.

Maksukykyisyystesti suuntaa tulevaisuuteen

Osakeyhtiölaissa on nyt ensimmäistä kertaa säännös maksukykyisyyden säilyttämisestä osingonjaon ja muun varojenjaon yhteydessä (ns. maksukykyisyystesti).

Osinkoa ei saa jakaa, jos osingonjaosta päätettäessä tiedetään tai olisi pitänyt tietää yhtiön olevan maksukyvytön. Osinkoa ei saa myöskään jakaa, jos osingonjaosta päätettäessä tiedetään tai pitäisi tietää jaon aiheuttavan maksukyvyttömyyden. Osingonjaon määrää rajoittaa myös vapaan oman pääoman määrä (ns. tasetesti).

Jos yhtiöllä on vapaita omia pääomia ja jos mak-

sukykyä riittää, osinkoina voidaan jakaa kerralla periaatteessa vaikka koko jakokelpoinen vapaa oma pääoma. Toisaalta verotus asettaa usein tällaisen osingonjaon järkevyydelle omat rajansa.

Maksukykyisyystesti hallituksen vastuulla

Maksukykyisyyttä koskeva arviointi tulee tehdä mahdollisimman lähellä osingonjakopäätöstä. Maksukykyisyystestin tekeminen ja testin dokumentointi on erityisen tärkeää hallituksen vastuun kannalta. Toisaalta huolellisen maksukykyisyystestin tekeminen etukäteen voitonjakoesityksen tueksi riittää.

Jos yhtiöstä tulee maksu-

kyvytön suhteellisen lyhyen ajan kuluttua varojen jakamisesta, se ei vielä kerro säännöksen rikkomisesta. Olennaista arvioinnissa on se, mitä päätöstä tehtäessä tiedettiin tai olisi pitänyt tietää. Jälkiviisauteen ei voi vedota.

Maksukykyisyystestillä on tarkoitus välttää se, että yhtiö jakaa osinkoina vapaa- omaa pääomaa ollessaan maksukyvytön tai osingonjaon johtaessa maksukyvyttömyyteen. Pelkkä tasetesti ei enää riitä. Yhtiöllä pitää olla maksukykyä myös osingonjaon jälkeen.

Maksukyvyystä dokumentit

Hallituksen yhtiökokoukselle tehtävään osingonjako-

esitykseen kannattaa dokumentoida maksukykyisyystestin molemmat elementit; yhtiö ei ole maksukyvytön ja osingonjako ei tule aiheuttamaan maksukyvyttömyyttä.

Ensiksi mainitun todentamiseen riittävät perinteiset maksuvalmiuden tunnusluvut ja niiden dokumentointi.

Perinteisiä maksuvalmiuden tunnuslukuja ovat quick ratio (rahoitusomaisuus/lyhytaikaiset velat), current ratio (vaihto- ja rahoitusomaisuus/lyhytaikaiset velat) ja likvidien varojen määrä. Esitetyn osingonjaon vertaaminen likvideihin varoihin on yksi tapa dokumentoida maksukyvyyn säilyttäminen osingonjaon jälkeen.

Kaikki edellä mainitut tunnusluvut ovat kuitenkin yh-



PALVELIN HOTELLI

OPEN

KYMPin yhteys
saa elämän sujumaan

Laita yrityksesi palvelin hotelliin
Nuku yösi rauhassa

Varmista liiketoiminnan kannalta kriittisten toimintojen sujuminen. Siirrä yrityksen palvelin turvalliseen KYMPin Palvelinhotelliin. Automatisoitu ja ympärivuorokautinen valvonta varmistavat palvelimen toiminnan. Tiedostot varmennetaan joka yö ja tuki on aina lähellä.

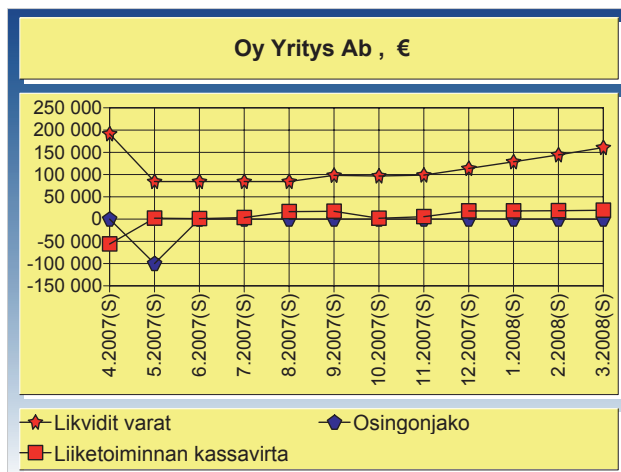
KYMPin Yritysmyynti
Etelä-Kymenlaakso p. (05) 22 11 810
Pohjois-Kymenlaakso p. (05) 22 11 820
Etelä-Karjala p. (05) 22 11 830
www.kymp.net

 **KYMP**
FINNET

den hetken tasepohjaisia tunnuslukuja. Huomenna tilanne voi olla toinen. Käytännössä hallitus arvioinee usein maksukykyä tuoreimman tilinpäätöksen perusteella. Näin voidaan menetellä erityisesti silloin, jos maksukyky ei ole tilinpäätöksen laatimisesta hallituksen kokouspäivään paljonkaan muuttunut. Kuitenkin kaikki olennaiset tilinpäätöksen jälkeen tapahtuneet muutokset tulee ottaa huomioon.

Kassavirtaennuste osoittaa likvidien varojen riittävyyden

Maksukykyisyystestiin on tärkeää sisällyttää kassavirtaennuste, joka osoittaa likvidien varojen riittävyyden osingonjaosta päätettäessä ja myös kun osinkoa maksetaan. Ennusteen laadinnassa tulee ottaa huomioon kaikki maksukykyisyyteen vaikuttavat tiedossa olevat tekijät. Ennusteen tulee ulottua useamman kuukauden päähän



Esimerkki Navita Yritysmallin kassavirtaennusteesta, 100.000 euron osingonmaksu toukokuussa 2007.

Yllä olevassa esimerkissä on laadittu kuukausitason kassavirtaennuste huhtikuussa alkavalle tilikaudelle. Graafiseen ennusteyhteenvedoon on poimittu likvidien varojen määrä, liiketoiminnan kassavirta ja suunniteltu osingonjako. Likvidit varat pysyvät osingonjaon jälkeen 100.000 euron tuntumassa suunnitellun likviditeetin parantuessa vielä tilikauden loppupuolella. Kuukausitason kassavirtaennuste sisältää kaikki merkittävät kassavirtaerät. Liiketoiminnan kannalta tärkeät kassavirtaerät on budjetoitu yksityiskohtaisesti.

osinkojen maksuhetkestä.

Joissakin tapauksissa kassavirtaennuste joudutaan

laatimaan moneksi vuodeksi eteenpäin, esimerkiksi kun osinko päätetään maksaa

tasasuurin maksuin neljän seuraavan vuoden aikana. Ennustetta on syytä päivittää joka kerta, kun osinkoa maksetaan yhtiöstä ulos. Tätä edellyttää hallituksen huolellisuusvelvoite.

Maksukykyisyystestin ja riittävän dokumentoinnin merkitys korostuvat maksukykyyn ollessa heikko.

Maksukykyisyystesti Navita Yritysmallilla

Navita Yritysmalli -ohjelmistomme soveltuu hyvin myös maksukykyisyystestin toteuttamiseen. Sillä voit tehdä kassavirtaennusteet sekä vuosi- että kuukausitasoisina, kaikki yhdessä järjestelmässä. Voit tulostaa kassavirtaennusteet graafisina, taulukkomuodossa tai näiden yhdistelminä. Voit simuloida maksukykyisyyden säilyttävää osingonjaon määrää ja maksun ajoitusta. Voit suunnitella yrityksesi tulevaisuutta ja yrityksesi arvon kasvattamisen kannalta tärkeitä kohteita.

Laskut verkkoon Sampo Pankin välityksellä

Sampo Pankin verkkolaskuratkaisuilla tehostat yrityksesi taloushallintoa. E-laskulla hoidat sekä yritysten välisen että kuluttajalaskutuksen paperittomasti – nopeasti ja edullisesti. Yrityksesi voi siirtyä sähköiseen taloushallintoon välittömästi tekemällä e-laskusopimuksen Sampo Pankissa.

Väylä tehokkaampaan taloushallintoon

Netvisor Oy:n taloushallintopalvelulla yrityksesi voi hoitaa verkkolaskujen lisäksi myös myynti- ja ostoreskontran, kirjanpidon ja tilinpäätökset sekä ajantasaisen raportoinnin sähköisesti. Sampo Pankki tarjoaa turvallisen tunnistamisen sekä palveluun siirtymisen Sampo Pankin verkkopankista.

Tule käymään tai soita meille – kerromme lisää!

Ota yhteyttä lähimpään Sampo Pankin konttoriin tai myyntineuvottelijoihimme puh. 0106 6060 (pvm) www.sampopankki.fi/yritysassiakkaat

SAMPO
PANKKI



teemuaho oy

Tavoitteena asiakasyrityksen arvon kasvattaminen

Teemuahon yhteystiedot

Tilitoimistot

Heinola

Heinolan Tilikeskus
Laukkamäenkatu 14
18100 HEINOLA
puh. (03) 871 910
fax (03) 871 9130

Joensuu

Siltakatu 20 A 20
80100 JOENSUU
puh. (013) 252 5100
fax (013) 252 5120

Kuopio

Puijonkatu 30
70110 KUOPIO
puh. (017) 264 9200
fax (017) 263 1811

Mikkeli

Linnankatu 5
50100 MIKKELI
puh. (015) 339 3200
fax (015) 339 3212

Turku

Tilitoimisto Merja Laaksonen
Yliopistonkatu 34 B, 3. krs
20100 TURKU
puh. (02) 2771 480
fax (02) 2771 482

Varkaus

Tilisärkkä
Kauppakatu 39
78200 VARKAUS
puh. (017) 366 9120
fax (017) 366 9130

Helsinki

Fredriksberginkatu 2 (4. krs)
00240 HELSINKI
puh. (09) 5760 7740
fax (09) 5760 7721

Joensuu

Karjalan Tilimiehet
Kauppakatu 35
80100 JOENSUU
puh. (013) 223 122
fax (013) 223 221

Lahti

Upimer
Rautatiekatu 23 B 21
15110 LAHTI
puh. (03) 877 960
fax (03) 877 9660

Oulu

Asemakatu 37
90100 OULU
puh. (08) 514 4810
fax (08) 514 4880

Vantaa

Yritysneuvonta,
Yrityslaskenta Tasapaino
Elannontie 3, 4. krs
01510 VANTAA
puh. (09) 774 6530
fax (09) 774 65320

Imatra

Vuoksenniskantie 78
55800 IMATRA
puh. (05) 684 333
fax (05) 473 4088

Järvenpää

Yritysneuvonta
Rantakatu 3
04400 JÄRVENPÄÄ
puh. (09) 271 1722
fax (09) 279 2610

Lappeenranta

Raatimiehenkatu 18
53100 LAPPEENRANTA
puh. (05) 615 6440
fax (05) 415 0984

Tampere

Tammelan puistokatu 22
33100 TAMPERE
puh. (03) 271 3320
fax (03) 271 3329

Varkaus

Tilitoimisto Pauli A. Hämäläinen
Kampikuja 4
78200 VARKAUS
puh. (017) 555 9300
fax (017) 555 9320

Ohjelmistot

Lappeenranta

Raatimiehenkatu 18
53100 LAPPEENRANTA
puh. (05) 615 6440
fax (05) 415 0984

Tampere

Tammelan puistokatu 22
33100 TAMPERE
puh. (03) 271 3320
fax (03) 271 3329

Helsinki

Fredriksberginkatu 2 (4. krs)
00240 HELSINKI
puh. (09) 5760 7700
fax (09) 5760 7721

Oulu

Asemakatu 37
90100 OULU
puh. (08) 514 4850
fax (08) 514 4880

www.teemuaho.fi - pitävä pohja päätöksille