



Duetto[®]Group

Parannamme luottokaupan tulosta

Risto Suviala
Rullaava perintä

Duetto Group tarjoaa kaikki luottoriskien- ja saatavienhallinnan palvelut. Palveluvalikoima kattaa sekä kotimaisen että kansainvälisen luottokaupan. Duetto Groupin kotimaan saatavienhallinnasta vastaa *Eräpäivä Oy*, luottoriskienhallinnasta Asianajotoimisto *Lahti & Co Oy* ja kansainvälisestä saatavienhallinnasta *Collectum Oy*. Näillä palveluilla sekä monipuolisella koulutustoiminnalla Duetto Group parantaa yritysten luottokaupan tulosta.

Mikä on yrityksen pääasia?

Yrityksen pääasia on menestyä ja tehdä hyvää tulosta. Keskeisenä tavoitteena on kasvattaa jatkuvasti liikevaihtoa kannattavalla tavalla.

Yksi myynnin lisäyksen keinoista on myöntää asiakkaalle luottoa eli maksuaikaa.

Luottomyynnillä saadun liikevaihdon kasvun riskinä ovat kasvavat luottotappiot. Tappiot ovat viime vuosien hyvän kehityksen jälkeen lähteneet taloudellisen taantuman johdosta selvään nousuun.

Tänään yritykset näkevät luottotappioiden lisäksi suureksi haasteeksi myyntisaamisten kierron nopeuttamisen ja sitä kautta luottokaupan kustannusten pienentämisen. Luottokaupan kustannusten osuus yrityksen tuloksesta on suuri - tavallisesti noin 10 %.

Mistä syntyvät luottokaupan kustannukset?

Kustannuksia luotonannosta syntyy jo siinä vaiheessa kun arvioimme potentiaalisten asiakkaiden luottokelpoisuutta – siis jo ennen myyntiä. Erilaisia kustannuksia aiheutuu koko luottoajalta:

- korkokuluja
- luottotappioita ja
- hallintokuluja.

Duetto Group on kehittänyt kustannuslaskurin, jonka avulla yritys pystyy laskemaan kaikki luottokaupan kustannukset vuositasolla. Excel-ohjelmalla tehtyä laskuria voit käyttää mm.

- yrityksen businessjohtamisessa
- arvioitaessa uudelleen yrityksen luottopolitiikkaa
- luottopolitiikan jatkuvassa kehittämisessä
- eri liiketoimintayksiköiden kustannusvertailussa
- franchising-yrittäjien keskinäisessä kustannusvertailussa
- hinnoittelussa.

Luottokaupan kustannusten laskeminen on hyvä lähtökohta yrityksen luottopolitiikan uudelleen arvioimiselle ja jatkuvalla kehittämiselle.

Luottokaupan kustannuksista suurin osa syntyy myyntisaamisiin sidotusta pääomasta ja sen korkokuluista. Credit Management -analyysien mukaan sidotun pääoman korkokulut ovat 10-20 kertaa suuremmat kuin luottotappiot.

Erääntyneitä saatavia yrityksillä on tyypillisesti 10-20 % kaikista myyntisaamisista. Vain osa – yleensä alle 50 % - erääntyneisiin saataviin sidotun pääoman korkokuluista saadaan katetuksi asiakkailta perityillä viivästyskoroilla. Suurin osa jää yrityksen lopullisiksi kustannuksiksi.

Yritysten tehokas perintä edellyttää paitsi ammattimaista perintätaitoa ja yksittäisten kriisisaatavien pelastamista, niin myös sujuvaa ja virheetöntä perintäprosessia.

Talousssessien automatisointi

Talousshallinnon prosessien automatisointi saatavien perinnässä on nyt mahdollista eri organisaatioiden - kuten yrityksen ja perimistöimiston - välillä. Kysymys on nyt jo enemmänkin yritysten kypsyydestä omaksua tämä helposti käyttöön otettava ja helppokäyttöinen uusi toimintamalli ja siirtyä rullaavaan perintään.

Rullaava talousshallinto

Yritykset ovat kasvavassa määrin ryhtyneet talousshallinnossa käyttämään liukuvaa ennustetta. Rullaava budjetointi on parantanut tulevaisuuden näkyvyyttä ja tarkentanut suunnittelua.

Yritykset laskuttavat asiakastaan heti kun on tullut tieto tavaran lähtemisestä varastosta asiakkaalle. Laskutus on rullaavaa, koska laskutusviive on käytännössä nolla päivää. Laskutusjärjestelmästä lasku siirtyy automaattisesti myyntireskontraan.

Voitaisiinko ajatella, että myös yrityksen perintä olisi rullaavaa?

Mitkä ovat perinnän muutostrendit?

Perintä nähdään nykyään tärkeäksi myynnin yhteistyökumppaniksi. Vastakkainasettelun aika on ohi. Tehokkaalla perinnällä ”tehdään tilaa uudelle myynnille”. Asiakkaan suoritetusta erääntyneen laskunsa hänelle voidaan myydä lisää luottorajan puitteissa.

Talousshallinnon automaattiset prosessit yrityksissä on laajasti käytössä luottopäätösten tekemisestä perinnän loppuvaiheisiin asti.

Valtion oikeushallinto valmistelee parhaillaan atk-pohjaista sähköistä asian käsittelyä riidattomien saatavien perintään.

Suuret muutostrendit ovat siten perinnän ja myynnin kumppanuus sekä sujuva automaatiota hyödyntävä perintäprosessi.

Miksi laskutus rullaa, mutta perintä ei?

Vaikka saatavia peritään taidokkaasti, niin yleinen huomio on se, että perintä on jaksottaista, jopa nykivää. Perimiskirjeet tulostetaan tavallisimmin kahden viikon välein. Tästä johtuen erääntyneet saatavat muodostuvat ”kasoiksi”, jotka nytkähtävät liikkeelle seuraavassa perimiskirjeajossa taas kahden viikon päästä. Seuraava nytkähdys tapahtuu jälleen kahden viikon kuluttua jolloin vielä maksamatta olevat saatavat siirretään ammattimaisen perimistoimiston perintään.

Jaksottainen perintä hoidetaan erilaisten paperidokumenttien (lasku, tiliote, perimiskirje) avulla. Merkittävä osa yrityksen perintähenkilöstön työajasta kuluu dokumenttien kirjoittamiseen, etsimiseen, käsittelyyn, tulostamiseen, faksaamiseen, sähköpostin lähettämiseen tai web-lomakkeen täyttämiseen.

Mitä tarkoittaa rullaava perintä?

Rullaava perintä tarkoittaa toimintamallia, jossa erääntyneet saatavat siirtyvät rullaavan laskutuksen tapaan perintään päivittäin ilman että ne kertyvät isoiksi kasoiksi. Jaksottaisessa perinnässä perintään siirto tapahtuu jaksoissa, joiden pituus määräytyy yrityksen luottopolitiikan mukaan. Jaksotukseen vaikuttavat myös laskutus- ja reskontraohjelmiston ominaisuudet.

Kun erääntyneet saatavat siirretään nopeasti perintään, puolittuu niiden kiertoaika helposti ja erääntyneitä saatavia on puolet vähemmän. Tämä on hyvä tilanne myös luottotappioiden välttämiseksi kun taloussuhdanne kääntyy. Rullaavassa perinnässä säilyy mahdollisuus kaupallisista syistä poimia perinnästä pois yksittäisiä velallisasiakkaita.

Mitkä ovat rullaavan perinnän hyödyt?

Rullaava perintä

- maksimoi myyntisaamisten kiertonopeuden
- minimoi luottotappiot
- minimoi korkokulut
- lisää perintäprosessin säännönmukaisuutta.

Miten yritys voi siirtyä rullaavaan perintään?

Yritys voi siirtyä rullaavaan perintään tekemällä muutoksen luottopolitiikkaansa ja ryhtymällä toimimaan sen mukaisesti. Toimintamalli muuttaa perinnän jaksottaisesta rullaavaksi.

Mitkä ovat kustannukset?

Uusi rullaavan perinnän toimintamalli ei useimmiten maksa mitään. Kysymys on vain luottopolitiikkaan tehtävistä muutoksista.

Reskontraohjelmiston ominaisuuksista riippuen muutoksesta voi aiheutua kustannuksia.

Kysymyksiä ja vastauksia

Mitä rullaava perintä edellyttää reskontranhoidolta?

Jotta erääntyneet saatavat voivat siirtyä perintään päivittäin, niin asiakkaiden suoritukset on vietävä reskontraan päivittäin.

Millä perusteella myyntisaamisten kiertoaika lyhenee?

Yritys voi parantaa saatavien kiertonopeuttaan laskuttamalla rullaavasti ilman laskutusviivettä, lyhentämällä maksuehtoja kilpailutilanteen sallimissa rajoissa ja siirtymällä rullaavaan perintään.

Voiko yritys siirtyä rullaavaan perintään vaikka se ei laskuta rullaavasti?

Kyllä. Samassa yhteydessä on kuitenkin järkevää siirtyä viiveettömään laskutukseen.

Liittyvätkö viitteelliset suoritukset rullaavaan perintään?

Asiakkaiden suoritusten kirjautuminen viitteellisinä suoraan myyntireskontraan merkitsee täyden hyödyn saamista rullaavan perinnän toimintamallista. Myös jotkut perimistoimistot tilittävät perityn pääoman suoraan toimeksiantajan myyntireskontraan ja viivästyskorot sekä perimiskulut suoraan kirjanpitoon.

Kuinka luottokuluja voidaan supistaa?

Saadakseen kustannussäästöjä myyntisaamisiin sidottua pääomaa on supistettava. Tämä koskee sekä piilevää että näkyvää luottoaikaa. Toimenpiteet sidotun pääoman vähentämiseksi ovat esimerkiksi:

- varmistaa, että laskutus tapahtuu toimituksen yhteydessä
- sovi maksuaika alkavaksi toimituksesta
- pyri sopimaan nykyistä lyhyempiä maksuaikoja varsinkin uusien asiakkaiden kanssa
- selvitä reklamaatiot välittömästi
- tehosta perintää siirtymällä rullaavaan perintään
- veloita ja peri viivästyskorke.

Käsitteet ja laskentakaavat

Myyntisaamisten kiertoaika

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{365 \text{ pv} \times \text{myyntisaamiset}}{\text{liikevaihto (12kk)}}$$

Myyntisaamisten kiertoaika kertoo, kuinka monen päivän myyntitulot ovat saamisina ennen kuin ne tulevat rahana yrityksen kassaan.

Eräättyneiden myyntisaamisten kiertoaika

Eräättyneiden myyntisaamisten kiertoaika =

$$\frac{365 \text{ pv} \times \text{eräättyneet myyntisaamiset}}{\text{liikevaihto (12 kk)}}$$

Ajan hinta

Rahankierron nopeuttaminen myyntisaamisissa vapauttaa sidottua käyttöpääomaa ja siten alentaa korkokuluja.

Esimerkki: myyntisaamisten kiertoa nopeutetaan viidellä päivällä:

vuosiliikevaihto, MEUR	vapautuva pääoma, MEUR	vuosituotto, MEUR (laskentakorko 7,5 %)
50	0,685	0,051
100	1,370	0,102
150	2,055	0,153
200	2,740	0,204
500	6,850	0,510

Jos yrityksen liikevaihto on 100 MEUR ja se nopeuttaa myyntisaamisten kiertonopeutta viidellä päivällä siirtymällä rullaavaan perintään, niin yritys vähentää korkokulujaan 102.000 euroa joka vuosi.

Laskentakorko

Laskentakorko on WACC (Weighted Average Cost of Capital) eli pääoman keskimääräinen kustannus.

WACC on yrityksen oman ja vieraan pääoman hinnan painotettu keskiarvo. Koko yrityksen WACC ei ole välttämättä sama kuin tulosityksikön tai projektin WACC.

Kirjoittaja

Kirjoittaja varatuomari Risto Suviala on Eräpäivä Oy:n toimitusjohtaja vuodesta 1993. Suviala on Luottoalan neuvottelukunnan puheenjohtaja ja toimii kouluttajana Turun kauppakorkeakoulun Credit Management –koulutusohjelmassa.

Aikaisemmin Risto Suviala on ollut tukku- ja vähittäiskauppaa, rakentamista, teollisuutta ja vientiä harjoittavan keskusosuusliikkeen perintälakimiehenä ja luottopäällikkönä. Tämän jälkeen hän toimi luottotieto-, perintä- ja Credit Management -yritysten johto- ja asiantuntijatehtävissä ennen siirtymistään Eräpäivään.

Lisätietoja

Jos olet kiinnostunut rullaavasta perinnästä, niin pyydä lisätietoja Risto Suvialalta.

Risto Suviala
toimitusjohtaja
risto.suviala@duettogroup.fi
GSM 0400-781535

Duetto Group
Eräpäivä Oy
Yliopistonkatu 31
20100 Turku
www.duettogroup.fi
puh. 075 325 5600